Catar

PARTE III

La llamada del desierto

En los años setenta del siglo XX, el Golfo Pérsico era la yugular de Occidente; y en él Catar un país minúsculo recién independizado. Cuarenta años después, el emirato árabe es el mayor exportador de Gas Natural Licuado (GNL) del mundo. España está en su hoja de ruta

MYM MERCHAN

Infraestructura

El sector reclama mayor presencia institucional

En 2014, Catar adjudicó obras a empresas españolas por 2.600 millones de euros

Turismo

El Fondo Soberano de Catar tiene a España en su punto de mira

Katara Hospitality compra su primer hotel en Madrid

Energía

Mohammed Al-Sada

Ministro de Energía e Industria de Catar

«No es fácil monetizar el gas en la actual economía mundial»

Catar, a quince años de su objetivo

La posición que Catar tiene hoy en el mundo no es producto de la casualidad, sino de un trabajo de cuarenta años tejiendo alianzas político-económicas con países punteros como Japón y los Estados Unidos. Desde hace poco, España también está en su hoja de ruta. En 2030 Catar quiere ser una nación desarrollada

A finales de los años setenta del siglo XX, una periodista británica relataba su viaje a Doha en un libro sobre la Península Arábiga. En él hacía referencia al jeque Khalifa Bin Hamad Al-Thani, abuelo del actual Emir de Catar, Tamin Bin Hamad Al-Thani. El mandatario, que entonces ocupaba el mismo cargo que ahora su nieto, aspiraba a ser un «líder de dimensiones globales», lo que puesto en palabras de sus asesores se traducía en que era «consciente de su posición en la historia». Tan pronto era recibido en el palacio del Elíseo por el entonces presidente de la República Francesa, Giscard d'Estaing, como se presentaba de improviso en las obras de construcción que se acometían en Doha, para asegurarse de que «la consistencia del cemento fuera la adecuada». Como parte de su *tournée*, al Emir también le gustaba comprobar cómo iba el dragado de los terrenos que se ganaban al mar en West Bay, el distrito al noreste de Doha donde hoy se amontonan decenas de rascacielos frente a las aguas del Golfo Pérsico.

Con un PIB estimado en 180.000 millones de euros por Qatar National Bank (QNB) para 2014, Catar es el país con la mayor renta per cápita del mundo

MYM MERCHAN

Festival de *dhows*, embarcaciones tradicionales árabes, organizado por el Comité Olímpico de Catar (QOC) en noviembre de 2014, en Doha.

Sorna británica

Hace 40 años, Catar disfrutaba ya de la riqueza procedente del petróleo descubierto en 1939 en Dukhan y empezaba a intuir la que le traería el descubrimiento en 1971 de la mayor bolsa individual de gas natural del mundo. El emirato había dejado de ser protectorado de Gran Bretaña y la periodista se mofaba de los titulares de los periódicos sobre proyectos millonarios para construir plantas industriales, como una de acero en alianza con Japón. «Eso tendría sentido en una ciudad con mano de obra adecuada como Cardiff», la capital de Gales en Reino Unido. «¿Y quién va a trabajar allí, japoneses importados?» Hoy Japón es el principal socio comercial catarí y la empresa a la que se refería es Qasco (Qatar Steel Company), una de las mayores compañías de Catar que, con un PIB estimado por Qatar National Bank (QNB) para 2014 en 180.000 millones de euros, es el país que disfruta de la mayor renta per cápita del mundo.Y sí, Catar tuvo que empezar a importar mano de obra no sólo de Japón sino del mundo entero, cualificada y sin cualificar, incluida la británica. Lo sigue haciendo, porque de los 2,3 millones de habitantes que tiene el país, sólo unos 250.000 son cataríes. Al ritmo que crece la población, los expatriados occidentales pronto serán 400.000; el resto son miles de trabajadores de países asiáticos como India, Nepal, Bangladesh, Sri Lanka o Filipinas... contratados la mayoría como mano de obra muy barata en los proyectos de infraestructura adjudicados por Catar a compañías de todo el mundo. También a españolas. Por ejemplo, a HLG, filial de ACS en Oriente Medio, que fue adjudicataria en 2014 de proyectos por valor de 1.547 millones de euros; entre ellos un tramo de la autopista New Orbital de 1.230 millones de euros, depósitos de agua potable y 128 km de tuberías de gran diámetro para conducción de agua y redes de fibra óptica. O a FCC, adjudicataria de una sección de metro, pasarelas y un proyecto de infraestructura de agua. OHL trabaja en las dos estaciones de metro más emblemáticas de Doha, en consorcio liderado por la coreana Samsung, mientras su casi terminado hospital Sidra se encuentra en fase de arbitraje. También están Sacyr, Ceinsa, Ecisa, Grupo Puentes, Collosa... La inversión estatal programada hasta 2018 es de 130.000 millones de euros, según QNB, el mayor banco de Oriente Medio y del Magreb; la mayoría para infraestructura y transportes. Empresas y ciudadanos de todo el mundo –españoles hay 1.500 registrados en la Embajada y se estima que otros tantos sin registrar– continúan llegando y con ellos sus embajadas. Por ejemplo las latinoamericanas. Hace tres años había tres. Ahora once. México ha sido la última.

Hace 40 años, Catar ya disfrutaba de la riqueza procedente del petróleo y empezaba a intuir la que le traería el hallazgo en 1971 de la mayor bolsa individual de gas natural del mundo

América *mon amour*

Desde 1995 a 2013, año en que abdicó en favor de su hijo Tamin Bin Hamad Al-Thani, Catar fue gobernado por el jeque Hamad Bin Khalifa Al-Thani, que hoy tiene 65 años y tres mujeres; una de ellas la jequesa Mozah Bint Nasser Al Missned, la madre de Tamin. Su esposo, el Emir Padre se graduó en la academia militar británica de Sandhurst, –la misma en la que lo hizo Winston Churchill– y allí lo mandó a llamar su padre, el abuelo del Emir y enemigo político del padre de Mozah, para proclamarlo príncipe heredero y ministro de Defensa. En 1995 dio un golpe de estado incruento a su progenitor. A Hamad Bin Khalifa Al-Thani se le considera el artífice de la modernización de Catar y con frecuencia se han referido a él como el Kennedy del Oriente Medio. Fundó el canal de televisión *Al Jazeera* –isla en árabe– que jugo un papel importante durante las revueltas de la primavera árabe. Su información ha irritado, en ocasiones, a sus vecinos árabes. Todavía se cuenta la anécdota del comentario de Hosni Mubarak visitando la sede central de la cadena en Doha: «Tanto ruido saliendo de una caja de cerillas». A veces también ha enfadado a EE.UU pero el emirato es su mejor aliado en Oriente Medio. En suelo catarí está Al Udeid, la base militar aérea americana más grande de la región, a la que se accede por «la mejor carretera» que según algunos españoles tiene Catar. Multinacionales estadounidenses como ExxonMobil y ConocoPhillips cooperan como uña y carne en alianza con Qatar Petroleum (QP), la sociedad 100% estatal, que gestiona todos los recursos del gas y petróleo cataríes, generando el 60% del PIB del país. Pero también francesas como Total. Igualmente, EE.UU aterrizó en las aulas cataríes; seis universidades americanas aceptaron una invitación jugosa de Catar para establecerse en Education City; un gran campus universitario, ideado por Hamad Bin Khalifa Al-Thani, sin parangón en la región, que alberga instituciones educativas occidentales de prestigio, un parque tecnológico y Sidra, un hospital y centro para la ciencia y la investigación. En Education City Catar ha invertido miles de millones de euros.

En suelo catarí está Al Udeid, la base militar aérea americana más grande de la región, a la que se accede por «la mejor carretera» que según algunos españoles tiene Catar

Suplemento Especial, publicado en El Economista y realizado por www.mymmerchan.com. El Economista no se hace responsable de la información y opiniones vertidas en este suplemento, siendo www.mymmerchan.com el único responsable de sus contenidos. Agradecemos al Ministerio de Asuntos Exteriores de Catar, a su Embajada en España y a la Embajada de España en Catar todo el apoyo brindado. Viaje a Catar cortesía de Qatar Airways. **Redactora Jefe:** Eva Martín **Producción:** María José Fernández Nebreda **Diseño Gráfico:** Estudio Arcadia

El carisma de una jequesa

«Mientras tú te divertías en las carreras de camellos, yo estudiaba en la Universidad de El Cairo». La cita es de la jequesa Mozah, dirigiéndose con complicidad a su esposo durante una entrevista que la pareja real catarí concedió a un medio americano hace años. «No hubo censura», recuerda Hugo Guiliani, Embajador de la República Dominicana en Catar. «La complicidad entre ellos era innegable». Catar es el mayor exportador mundial de Gas Natural Licuado (GNL) –el tercer proveedor para España–, pero la riqueza que atesora su fondo submarino es volátil. Y Catar lo sabe. Su plan es doble: invertir en activos extranjeros a través de su Fondo Soberano y diversificar la economía en sectores como educación, deportes y turismo. Education City no se entendería sin el apoyo que la jequesa le ha brindado. Ella preside Qatar Foundation (QF), la Fundación Catar para la Investigación y el Desarrollo, bajo la que se encuentra el campus. La misma que toma en serio las denuncias que el país ha recibido de violaciones de derechos de los trabajadores y que ha implementado una normativa estricta para evitar que empresas sin escrúpulos abusen de la mano de obra barata y sin formación que está llegando a Catar. Es una mujer con carisma. Licenciada en Sociología, rompió un tabú en la sociedad árabe por mostrar su rostro en público. A menudo, los comentarios sobre su presencia física y elegancia hacen sombra a su gran apuesta por la educación en Catar y en el mundo. «Es una mujer cultivada. He estado con ella, hablando en inglés, sin papeles y muestra una inteligencia en sus argumentos que llama la atención», dice Guiliani. Bajo QF también está WISE, la Cumbre Mundial para la Innovación en Educación, que premia con 500.000 dólares americanos un proyecto especial durante su cumbre anual en Doha. Ya lo llaman el Nobel de la Educación. Al evento sólo se asiste por invitación y congrega a más de un millar de expertos en educación de todo el mundo. La organización y logística son espectaculares. Desde 2013, el Banco Santander es uno de sus patrocinadores y en su ceremonia inaugural en noviembre de 2014, el presidente de WISE mencionó con afecto a Emilio Botín, recién fallecido.

Catar es el mayor exportador mundial de Gas Natural Licuado (GNL) y el tercer proveedor de España

MYM MERCHAN

La jequesa Mozah en WISE 2014. Con ella, el ministro de Cultura de Catar y la ex vicepresidenta española Mª Teresa Fernández de la Vega.

El proyecto más preciado de la jequesa Mozah es *Educate a Child*, una ONG que escolariza a 500.000 niños en 17 países. Su objetivo es llegar a los 10 millones

Pero el proyecto más preciado de la jequesa Mozah es *Educate a Child* (EAC), Educa a Un Niño, una ONG alineada con los objetivos de desarrollo del milenio fijados en 2000 por Naciones Unidas para que en 2015 no hubiera ni un solo niño sin recibir educación primaria en el mundo. Aunque las cifras han mejorado, en junio de 2014 aún había 58 millones sin escolarizar. EAC llega a 500.000 niños en diecisiete países. El objetivo de la jequesa es llegar a 10 millones. «Suena ambicioso pero creo que es posible», ha dicho. La Fundación Roger Federer, UNICEF, la Agencia de las Naciones Unidas para los Refugiados y Caritas Congo, entre otros socios de EAC, están en esta carrera con la jequesa. En Latinoamérica, sólo Brasil y Haití reciben su ayuda. La pena del embajador Guiliani es que los niños dominicanos en la frontera con Haiti –tan pobres como los haitianos– no puedan beneficiarse aún de esta iniciativa por una mera cuestión estadística y de frontera. Tiempo al tiempo.

KATARA HOSPITALITY,
PRESERVANDO LOS TESOROS DEL PATRIMONIO

Somos mucho más que una empresa propietaria, gestora o constructora de hoteles de primer nivel. En Katara Hospitality, nuestro aprecio por al pasado impulsa nuestras aspiraciones de futuro. Décadas de experiencia, el gusto por la innovación y una atención meticulosa al detalle nos permiten crear obras de arte únicas que sientan nuevas bases para que otros las sigan. Para nosotros, todo gira alrededor de una irrefrenable pasión por crear un sector hotelero de vanguardia sobre los cimientos de nuestro patrimonio.

KATARA
HOSPITALITY

DR. MOHAMMED ABDUL WAHED AL HAMMADI, MINISTRO DE EDUCACIÓN DE CATAR

«En tan sólo cinco años, Catar ha duplicado su presupuesto para educación»

Instituciones occidentales como Texas A&M y Georgetown University participan en la estructura educativa de Catar. SEK es el único colegio español del emirato

Education City es un gran campus a las afueras de Doha. El Emir Padre, Hamad Bin Khalifa Al-Thani, quería importar una selección de ingenierías y licenciaturas de universidades de prestigio para apoyar su objetivo de convertir Catar en una economía de conocimiento. Y *Qatar Foundation* (QF), la Fundación Catar para la Investigación y el Desarrollo que preside su esposa, la jequesa Mozah Bint Nasser Al-Missned, estaba dispuesta a financiar la operativa. Hoy hay dos universidades cataríes, seis americanas, una británica y una francesa. La arquitectura es de lujo, como el claustro de cristal y metal, y fuentes a ras de suelo de la *Hamad Bin Khalifa University* (HBKU), que parece inspirado en algún monasterio, o su cafetería de techos altísimos y columnas abovedadas a estilo catedral. Pronto, los estudiantes podrán moverse por el campus con el *People's Mover*, el tranvía que está construyendo HLG, filial de ACS, en Oriente Medio.

Más alumnas que alumnos

Fuera de Education City opera la mayor universidad del país, Qatar University, presidida por la hermana de la jequesa Mozah, donde el número de alumnas supera al de alumnos. En ella se ha realizado una extensa reforma para homologar sus titulaciones internacionalmente. «La población de Catar crece muy rápido; el reto es adecuar la infraestructura. Algunos cataríes eligen estudiar en el extranjero, con frecuencia con becas... No debería ser una necesidad; puede haber dificultades en que las chicas estudien fuera y deberíamos asegurarnos de tener instituciones locales de primer nivel. Además, aumenta la creencia entre nuestros hermanos de otros países árabes, de que dar a sus hijos una educación en Catar podría resultar mejor y más económico que enviarles a Europa, Canadá o EE.UU.», explica el Dr. Mohammed Al Hammadi, ministro de Educación de Catar. El estado asignó 5.270 millones de euros en su año fiscal 2014-1015 para educación. «Casi el doble que hace cinco años», dice. Parte de esos fondos ayudan a cumplir el objetivo de convertir Catar en un líder en I+D+i. En 2012 se diseñó la Estrategia Nacional de Investigación, con cuatro áreas de interés estatal; energía y medio ambiente, tecnologías de la información, salud y ciencias sociales, artes y humanidades.

Para los expatriados, el coste de un colegio es de 700 euros al mes, por niño. Para los cataríes, la educación es totalmente gratuita, incluidos los estudios superiores

Dr. Mohammed Abdul Wahed Al Hammadi.

Colegios a 700 euros el mes

El crecimiento de la población también pone presión en la educación primaria y secundaria, gestionada por el Supreme Education Council (SEC) que quiere abrir más colegios. Los existentes son escasos y caros –en torno a 700 euros mensuales por niño– y eso supone un quebradero para las familias de expatriados que a veces optan por dejar al cónyuge con los hijos en su país de origen. Para los cataríes, la educación es gratuita. Hay varios colegios europeos funcionando en Doha; entre ellos, los liceos franceses Voltaire y Napoleón, o SEK, el único español y con lista de espera. En 2013, SEC le invitó a ser el colegio internacional de base española que completara la propuesta educativa en Doha. Pocos meses después, el colegio ya estaba operativo. Catar financia toda la infraestructura. «Esto no es un cheque en blanco y pensarlo es una falta de respeto. La apuesta del país por la educación es tangible, teníamos la voluntad de embarcarnos en este viaje. Venimos a compartir lo que sabemos pero también a aprender. Uno tiene un sentido de deuda cuando le invitan a formar parte de algo así», dice Nieves Segovia, presidenta de la Institución Educativa SEK.

El estado catarí asignó 5.270 millones de euros en su año fiscal 2014-1015 para educación

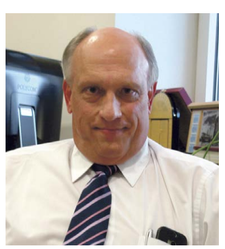
De momento, no hay universidades españolas en Catar y el ministro cree inapropiado dar nombres o hacer referencias concretas pero sí afirma que «Catar y en particular QF siempre están atentos y considerando a cualquier socio que complemente la infraestructura existente en disciplinas relacionadas con la economía del conocimiento».

MARK WEICHOLD, PRESIDENTE DE LA UNIVERSIDAD TEXAS A&M EN CATAR

«Education City está siendo un experimento revolucionario»

La universidad recibió más de 27 millones de euros para la investigación durante 2014

Se estima que en la próxima década Catar necesitará cubrir cada año 1.000 ofertas de empleo para ingenieros. Los cataríes accederán a una parte, pero el país seguirá necesitando expatriados. En 2001, el presidente de la Universidad de Texas A&M inició conversaciones a alto nivel con QF que derivaron en una invitación para entrevistarse con la jequesa Mozah en 2002. Necesitaban ingenieros, sobre todo conectados con gas y petróleo y tenían a Texas A&M en su punto de mira. «QF financiaría la operativa y no tendríamos que utilizar dinero de los contribuyentes tejanos ni el procedente de las matrículas de los alumnos en EE.UU. Además, estaríamos involucrados en programas de investigación, ya que las actividades emprendidas por Catar en producción de gas y exploración de petróleo estaban muy por delante de las que podía haber en cualquier otra parte del mundo», cuenta Mark Weichold, un académico americano con tres patentes en su curriculum, que formó parte de esa primera comitiva. En 2003, se convirtió en el presidente de la Universidad de Texas A&M en Catar.



Mark Weichold.

Investigar en el desierto

Sólo en 2014, la universidad –a la que se accede por una puerta gigante de bronce– recibió 26,5 millones de euros del *Qatar National Research Fund* (QNRF) el Fondo Nacional de Catar para la Investigación. Es el 80% de lo que recibe anualmente. Los programas de investigación se alinean con los intereses nacionales. En el desierto todo lo relacionado con el agua importa mucho. Hace dos años el presidente del Programa Nacional de Seguridad Alimentaria de Catar hacía público que el país tenía reservas de agua potable solo para 48 horas. «Las desalinizadoras son imprescindibles, pero producir un litro de agua potable exige gastar otros dos o tres que acaban convertidos en residuos líquidos contaminantes», dice Weichold. Un investigador de la universidad ha conseguido un sistema que evita esos desechos líquidos. Otros trabajan para evitar la corrosión en las tuberías submarinas o la tecnología médica sin cables. Los campos son amplios.

Un experimento que funciona

¿Llegará Catar algún día a ser individualmente competitivo en una economía basada en el conocimiento? Según Weichold «es posible, pero debe continuar el nivel de compromiso e inversión; hace falta mucho aprendizaje e infraestructura para alcanzar ese estatus a escala global. Education City es un experimento con resultados revolucionarios. Se necesita una generación para comprobar el éxito, pero va en buena dirección».

GERD NONNEMAN, DECANO DE GEORGETOWN UNIVERSITY EN CATAR

«La política exterior catarí ha sido siempre pragmática»

La primera vez que Gerd Nonneman oyó hablar de Education City hace dos décadas pensó que era un proyecto de autobombo. Pero hoy este belga, doctor en Políticas especializado en Oriente Medio, cree que tiene los cimientos bien puestos. Es decano de la Escuela Diplomática de la Universidad Georgetown en Catar. Desde 2005, se han graduado aquí 200 estudiantes árabes, incluyendo una de las esposas del Emir de Catar, Tamin Bin Hamad Al-Thani.

El Emir está al timón

«La política exterior catarí ni ha dado ni dará un giro de 180 grados en lo fundamental. Sigue basándose en la constatación de que los viejos regímenes eran insostenibles, que no se puede mantener a la población insatisfecha de por vida y que el islamismo va a ser importante en la opinión social del mundo árabe; por tanto, no funciona creer que no lo es», opina Nonneman. Para él, la política catarí ha sido siempre pragmática y los ajustes forman parte del pragmatismo. «No ha habido cambios fundamentales, pero sí en el tono; ahora se utiliza un grado mayor de prudencia y se es más diligente, pero ese giro se gestó antes del traspaso de poder en 2013. Donde sí ha habido cambios es en la política económica, sobre todo a nivel de gestión de presupuesto». ¿Se dudó del Emir? «Él está al timón de la política exterior y a su lado el Emir Padre, junto con un grupo de mentes pensantes, como la del ministro de Asuntos Exteriores, un hombre muy capaz y de confianza. Al principio hubo quienes cuestionaron su edad, 34 años, pero ahora los mayores le ven como un hombre muy ambicioso y muy seguro. Mucho antes del traspaso de poder en 2013 ya estaba metido en escena».

Gerd Nonneman.

DR. MOHAMMED SALEH AL-SADA, MINISTRO DE ENERGÍA E INDUSTRIA DE CATAR

«No es fácil monetizar el gas en una economía tan fluctuante como la actual»

Según el ministro catarí, a pesar del desplome del precio del crudo, la perspectiva de la demanda continúa siendo positiva y eso evitará que el fuerte crecimiento de la oferta genere problemas en el futuro

Este fin de semana se cumplirán cuatro años desde que Mohammed Saleh Al-Sada fuera nombrado ministro de Energía e Industria de Catar. Fue uno de los pocos miembros del gabinete ministerial que retuvo su cartera tras la abdicación del Emir Padre en favor del jeque Tamin Bin Hamad Al Thani en 2013. Es licenciado en Ciencias Marinas y Geología por la Universidad de Catar y doctor por el Instituto de Ciencia y Tecnología de la Universidad de Manchester. Preside Qatar Petroleum (QP), la mayor empresa del país, 100% estatal y responsable de la contribución de casi el 60% del PIB del emirato. Hasta octubre era también su consejero delegado. Su agenda es vertiginosa, llena de viajes por el mundo. Es un peso pesado, pero su actual posición e influencia no le han hecho perder su carácter afable, atento y un tanto espartano. El único lujo de su gran despacho –en un rascacielos compartido con el Ministerio de Asuntos Sociales– son quizás los ventanales orientados al sureste y el sol que lo inunda todo. El Dr. Al-Sada, como se le conoce en Catar, sabe que el mayor reto que afrontan en estos momentos los países exportadores de gas es la creciente volatilidad de los mercados y la probabilidad de una exceso de oferta. Catar y su ministro están ojo avizor, alertas a cualquier imprevisto, aunque sus respuestas en esta entrevista se visten con la serenidad y la diplomacia de lo políticamente correcto.

MYM MERCHAN

El ministro Al-Sada no percibe la abundancia energética como amenaza.

«El rápido declive del precio del crudo de los últimos meses está impulsado por la desaceleración de las economías en la eurozona y el menor crecimiento del esperado en economías emergentes, además del desequilibrio entre oferta y demanda»

–PREGUNTA: El consejero delegado de la mayor petrolera estadounidense, ExxonMobil, afirmaba este otoño que su país había entrado en una «nueva era de abundancia energética» y que ya no habría dependencia de un Oriente Medio conflictivo. ¿Cómo cree que interferirá el gran incremento de producción de energía en Estados Unidos (EE.UU) con las relaciones entre Catar y sus socios durante décadas ExxonMobil y ConocoPhillips?

–RESPUESTA: Un sector energético robusto permitirá definitivamente la transformación económica que Catar persigue y que se ve reforzada con el establecimiento de alianzas sólidas con líderes mundiales del sector, como las que tenemos con las compañías que usted menciona, entre otras muchas. A pesar de la reciente caída del precio del crudo, la perspectiva sobre su demanda continúa siendo bastante positiva; hay economías que siguen creciendo, como las asiáticas y las del Golfo, o volviendo al crecimiento, como Norteamérica y Europa. Ello da espacio para acomodar parte del creciente volumen de oferta sin que caigamos en serios problemas.

La llamada nueva era de abundancia energética o el auge en la producción del gas *shale*, específicamente en EE.UU, ha impulsado la oferta total de gas. El interés por exportar gas ha crecido y la posterior mayor disponibilidad de GNL (Gas Natural Licuado) significa que su comercio internacional jugará un papel cada vez más importante en la oferta global. Las proyecciones de productores y consumidores de GNL, así como de terceras partes independientes, muestran una demanda global robusta durante las próximas dos décadas. Hay muchos proyectos de GNL en diferentes estados de implementación en EE.UU, Canadá, Australia, el este de África y otras regiones. Ello evidencia que el crecimiento de la demanda está ahí.

En Catar siempre valoramos las alianzas fuertes con compañías líderes y creemos en los lazos a largo plazo, basados en beneficios mutuos. No percibimos la abundancia energética como amenaza; la identificamos como una oportunidad para consolidar las relaciones con nuestros socios y alcanzar nuestra meta de *yo gano-tú ganas*. El compromiso de décadas de ExxonMobil con Catar va más allá de una simple *joint-venture* como socio e inversor. Está involucrada en iniciativas y proyectos que apoyan nuestro crecimiento económico. También comparte los objetivos de Catar para avanzar en los campos de la ciencia y de la tecnología a través de I+D. ExxonMobil Research Qatar Limited tiene un fuerte anclaje en el Parque Tecnológico y Científico de Catar, en Doha. Somos el mayor exportador mundial de GNL y ExxonMobil ha jugado un papel significativo ayudándonos a alcanzar una capacidad de producción de 77 millones de toneladas anuales. Participa en doce de los catorce trenes –plantas de licuefacción y purificación para condensar y comprimir el gas– de GNL de Catar y también son socios en otros proyectos tan importantes como Al Khaleej Gas, la refinería de Laffan y el proyecto Barzan.

«Los proyectos de gas requieren un gran desembolso de capital y un periodo largo de gestación. En la actual economía mundial, no es fácil monetizar el gas»

«Somos el mayor exportador mundial de GNL y ExxonMobil nos ha ayudado a alcanzar una capacidad de producción de 77 millones de toneladas anuales»

–P: La producción de crudo y gas en EE.UU escalará con la energía procedente del gas *shale*. Ya se afirma que el descubrimiento de gas y petróleo utilizando la técnica del *fracking*, o fractura hidráulica, ha hecho que cambie el equilibrio del poder en la industria energética. ¿Cree que Oriente Medio y en concreto Catar seguirán siendo la flor y la nata por mucho más tiempo?

–R: A Catar le llevó décadas construir su negocio, alcanzar la cumbre de la oferta global de GNL, reforzar su posición como la capital mundial de GNL y convertirse en el mayor exportador global. Se ha ganado una reputación como socio fiable y flexible con coinversores y compradores, cubriendo toda la cadena de la oferta: desarrollo en el campo, procesado, almacenamiento y transporte hasta terminales receptoras, en grandes mercados mundiales en plazos y a precios competitivos.

EE.UU, con la revolución de su producción de energía no convencional de crudo y gas *shale*, Australia y sus proyectos de GNL, y en menor medida la emergente industria en el este de África se están preparando para convertirse en los posibles nuevos puntos calientes y en los actores que pueden cambiar el terreno de juego global. Todo ello está transformando y modificando la industria del gas y del petróleo.

En Catar creemos que hay espacio para que los jugadores actuales y futuros entren en el mercado. La abundancia de gas es sólo la consecuencia de que hay más países con capacidad de abastecimiento y extraordinariamente eso puede derivar en un problema por el lado de la oferta, no de la demanda. La demanda global de gas está creciendo de forma rápida, impulsada por una necesidad de expansión en todo el mundo; en particular en Asia. China y otros países asiáticos emergentes son testigos de una fuerte demanda sin precedentes. Pero, por favor, recuerde que los proyectos de gas requieren un gran desembolso de capital y un periodo largo de gestación. En la actual y fluida economía mundial, no es fácil monetizar el gas.

–P: Por eso se ha extendido la opinión de que los productores tradicionales de crudo están incrementando intencionadamente su producción y bajando los precios, para que las inversiones de EE.UU en gas *shale* hagan esta técnica no rentable y así eliminar de la carrera al país que puede convertirse en su principal jugador y competidor rival del futuro. ¿Algún comentario?

«Organizaciones como la OPEC, de la que Catar es miembro desde 1961, se esfuerzan para asegurar que la oferta vaya siempre por delante de la demanda y mitigar así la volatilidad de precios»

–R: El rápido declive del precio del crudo de los últimos meses está impulsado por la desaceleración de las economías en la eurozona y el menor crecimiento del esperado en economías emergentes, además del desequilibrio entre oferta y demanda. Organizaciones como la OPEC trabajan para garantizar precios de crudo estables que son vitales para el bienestar económico mundial y para permitir a los productores recibir un retorno justo que pueda ser reinvertido y así garantizar la demanda futura. Se esfuerzan para asegurar que la oferta vaya siempre por delante de la demanda y mitigar la volatilidad de precios.

–P: ¿Y cómo conjuga Catar su propia estabilidad de producción y su estrategia de precios, alineados con OPEC, con el hecho de tener socios y aliados internacionales como la americana ConocoPhillips y la francesa Total que verán caer sus beneficios durante 2015 un 10,05% y un 4,40%, como mínimo, respectivamente?

–R: La política de Qatar Petroleum respecto a la utilización de sus recursos naturales se basa bien en realizar operaciones directamente, o a través de acuerdos de producción compartida, conocidos como PSA (*Production Sharing Agreements*). Catar ha tenido éxito atrayendo a muchas de las mayores petroleras internacionales; entre ellas Occidental, Maersk y Total. Los acuerdos son a la medida y facilitan un reparto apropiado de riesgos y beneficios. Esta estrategia ha resultado ser fructífera al incrementar la capacidad de producción del crudo catarí hasta un nivel de 700.000 barriles diarios. Es más, Catar es miembro de la OPEC desde 1961; somos conscientes de nuestros compromisos y obligaciones como país miembro y los tenemos presentes a la hora de firmar los acuerdos PSA con nuestros socios internacionales.

«La revolución del gas *shale* está transformando la industria del gas y del petróleo»

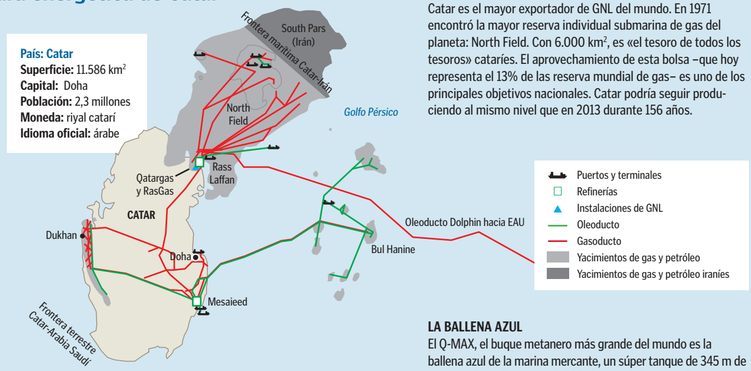
–P: Catar es el mayor consumidor de electricidad y agua per cápita, del mundo. La demanda seguirá creciendo conforme se acerca el 2022 y el 2030. ¿Qué medidas están implementando para animar a la eficiencia energética, ahorrando recursos y reduciendo emisiones de CO_2?

–R: La Visión Nacional de Catar (QNV) quiere que «para 2030 Catar sea una sociedad avanzada capaz de sostener su desarrollo y facilitar un alto estándar de vida a toda su población». Como tal, entre las estrategias más importantes para alcanzar su QNV se encuentra el Plan de Eficiencia Energética de Catar. Creemos que un uso y conservación eficientes son componentes clave para la sostenibilidad. La eficiencia energética es el combustible más importante del mundo, al ser uno de los modos más fáciles y rentables para mejorar la competitividad de nuestros negocios, reducir costes energéticos y combatir el cambio climático, especialmente cuando encaramos el reto de organizar un Mundial de Fútbol 2022 con huella de carbono cero. Para 2017 queremos reducir el crecimiento del consumo total de electricidad en un 20% y de agua en un 35%.

Infraestructura energética de Catar

EL PEQUEÑO DE LOS GRANDES
Catar descubrió su primera reserva de petróleo en 1939 a 83 kms de Doha, en Dukhan, en la costa oeste. Posteriormente descubriría otras en el fondo marino de la costa este. Es miembro de la OPEC donde ocupa la 9ª posición por reserva petrolera entre los 12 países que forman la organización.

País: Catar
Superficie: 11.586 km²
Capital: Doha
Población: 2,3 millones
Moneda: riyal catarí
Idioma oficial: árabe



UNA MANCHA DE 6.000 Km²
Catar es el mayor exportador de GNL del mundo. En 1971 encontró la mayor reserva individual submarina de gas del planeta: North Field. Con 6.000 km², es «el tesoro de todos los tesoros» cataríes. El aprovechamiento de esta bolsa –que hoy representa el 13% de la reserva mundial de gas– es uno de los principales objetivos nacionales. Catar podría seguir produciendo al mismo nivel que en 2013 durante 156 años.

LA BALLENA AZUL
El Q-MAX, el buque metanero más grande del mundo es la ballena azul de la marina mercante, un súper tanque de 345 m de largo –más de 3 campos de fútbol como el Santiago Bernabéu– 43,8 m de ancho y unos 12 m de alto. Puede transportar 266.000 m³ de GNL y a diferencia de otros metaneros, consume 40% menos de energía. Tras él está el Q-Flex, con capacidad hasta 217.000 m³. Qatargas los encargó en 2005 a Samsumg, Daewo y Hyundai. Estas tres multinacionales han sido adjudicatarias de grandes obras de infraestructura en Catar. El emirato tiene ya 13 Q-Max y 19 Q-Flex, además de otros 10 buques menos sofisticados; Q-Fleet, hasta 135.000 m³ con el que Qatargas transporta LNG a Japón. También 5 metaneros de GNL, de nombres exóticos, para envíos a Gas Natural Fenosa en España. Atracan en Barcelona, Cartagena, Bilbao, Huelva y Sagunto. Son Dukhan, LNG Aries, Norman Lady, Methane Polar y Gimi.

LA JOYA DE LA CORONA
Qatar Petroleum (QP), sociedad 100% estatal, se creó en 1974 y contribuye al 60% del PIB catarí que en 2014 fue de aproximadamente 180.000 millones de euros. Es responsable de la exploración, producción, transporte, almacenamiento, marketing y comercialización en forma de GNL (Gas Natural Licuado) y GTL –gas natural transformado en combustible líquido–, además de productos petroquímicos y otros derivados. QP participa y controla más de setenta empresas.

LA SOFISTICACIÓN DE UN PUERTO
Catar tiene dos ciudades industriales; Mesaieed y Ras Laffan, ésta el pulmón de la industria del gas. Tiene 295 km² – aproximadamente la mitad de la superficie de Madrid capital– y su puerto de 56 km² está considerado como uno de los mayores exportadores de hidrocarburos del mundo. En 2010 Catar logró un hito al alcanzar su puerto de Ras Laffan una capacidad exportadora de 77 tma, repartidas entre dos de sus filiales Qatargas y RasGas con 42 y 35 millones de tma, respectivamente.

Elaboración propia. Fuentes: BP *Statistical Review of World Energy*. Jun. 2014. OPEC *Annual Statistical Bulletin* 2014, QP, RasGas, Qatargas, Ras Laffan, QPI, QNB *Investors Relations Presentation*, Sep. 2014, *US Independent Statistics & Analysis Energy Information Administration* Ene. 2014. Oficina de Información Diplomática del Ministerio de AAEE de España, Oct. 2014

Al calor del gas en Catar

España lleva 17 años comprando gas al emirato

1997
- **Gas Natural** fue, según sus propias fuentes, el primer cliente europeo de **Qatar Liquefied Gas Co. Ltd. (Qatargas)**. En 1997 ambas compañías firman un primer contrato a corto plazo que se fue renovando hasta el año 2001.

2001
- **Gas Natural** y **Qatargas** firman dos contratos a medio plazo para el suministro de 12,6 millones de toneladas métricas de gas licuado hasta 2007 y 2009.

2003
- Julio: La catarí **RasGas** firma un acuerdo con **Endesa** para el abastecimiento anual de 0,8 millones de toneladas de GNL, durante 20 años.
- Octubre: SS MM los Reyes D. Juan Carlos y Dña. Sofía visitan Catar en viaje de estado.

2004
- **Gas Natural** y **Qatargas** amplían los contratos vigentes desde 2001 hasta 2012 y firman uno adicional para la compra anual de 2.000 millones de m³ de GNL durante 20 años.
- Se abren las Embajadas de España en Doha y la del Estado de Catar en Madrid.
- Su Alteza el Emir Hamad Bin Khalifa Al-Thani visita España.

2005
- **RasGas** comienza sus entregas a **Endesa**.

2006
- 26 de abril: Visita de Estado de SS.MM los Reyes de España a Catar.

2008
- La jequesa Mozah Bint Nasser, segunda esposa del Emir de Catar, visita España el 15-16 de enero de 2008 para participar en el Primer Foro de la Alianza de las Civilizaciones.
- Visita España el ministro de Energía e Industria, Mohammed Al-Sada.

2009
- El 10 de enero atraca en Bilbao «Mozah», nombrado así en honor a la jequesa. Es el primer Q-Max que Catar pone en movimiento. Sólo dos de sus 5 depósitos van llenos; suficiente para cubrir el 70% del consumo anual de gas en el País Vasco. Fueron 21 días de trayecto con 140.000 m³ de GNL y 14 horas de descarga.

2010
- **Repsol** y **Qatargas** firman un acuerdo multianual por el que la segunda abastecerá de GNL a **Repsol Energy Canada Ltd**. El transporte hasta la terminal de regasificación de **Repsol CanadaportTM** se realiza en buques QMax y Q-Flex. CanadaportTM es una de las pocas terminales a escala mundial donde pueden atracar estos súper tanques.

2011
- 27-28 de febrero: Viaje del Presidente de Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero a Catar.
- 25-27 de abril: Viaje de Estado a España de Su Alteza el Emir de Catar Hamad Bin Khalifa Al-Thani y su esposa la jequesa Mozah.

2012
- **Gas Natural Fenosa** –participada en un 30% por **Repsol**– y **Qatargas** inician un procedimiento arbitral sobre el precio del gas suministrado a la española. La catarí quiere una revisión al alza, mientras que la española reclama un abaratamiento.

2013
- El jeque Hamad Bin Khalifa Al-Thani abdica en favor de su hijo Tamin Bin Hamad Al-Thani. Se mantienen el continuismo en la política exterior, aunque el nuevo Emir es más sensible a las opiniones conservadoras del país.
- Viaja a España el ministro de Asuntos Exteriores, Khalid Al Attiyah.

2014
- **Gas Natural Fenosa** llega a un acuerdo con su suministrador **Qatargas** y dan por cerrado su litigio.
- Jaime García-Legaz, secretario de Estado de Comercio y Pedro Argüelles, secretario de Estado de Defensa visitan Catar, en febrero y marzo.
- En abril, el *Ministro Asistente* de AA.EE de Catar, Mohamed Al Rumaihi, visita España.

ABDULRAHMAN ALI AL-ABDULLA, CONSEJERO DELEGADO DE MUNTAJAT

«Cuando se trata de negocios, impera la ley de la oferta y la demanda»

Catar no para de invertir. Muntajat es solo un ejemplo de la historia de una inversión de 100 millones de dólares (83 millones de euros) para aglutinar en exclusiva el marketing, distribución y venta del 100% de los productos refinados del petróleo catarí

Muntajat se fundó en 2012 y está a punto de completar la transición que supone concentrar en un único jugador 10 millones de toneladas anuales entre productos químicos polímeros y fertilizantes. La intención del gobierno es duplicar esa cifra para 2023 y para ello tiene en marcha inversiones de 20.000 millones de dólares americanos (16.500 millones de euros). Su consejero delegado, Abdulrahman Ali-Al-Abdulla, es un hombre de marketing; fueron esos los estudios que completó en la Universidad de Denver, Colorado. Durante doce años, Al-Abdulla se encargó de la dirección comercial y de marketing de QAPCO (Qatar Petrochemical Company). Domina la escena. No facilita ni cifras de ingresos, ni márgenes de beneficio –nada nuevo entre las compañías estatales cataríes que no cotizan en bolsa– pero filtra que el primer año de actividad comercial los ingresos superaron las previsiones. Muntajat ha abierto quince oficinas internacionales para servir a 120 países. «En China e India Muntajat es un jugador relevante en el sector de polímeros y productos químicos», dice Al-Abdulla. «Y en Australia, EEUU y Brasil un importante accionista en la industria de fertilizantes».

–PREGUNTA: Acaban de inaugurar su cuartel general de marketing en Holanda, sin duda el centro logístico de referencia en

«¿Cree que a nosotros no nos gusta el precio alto? El mandato que recibimos del Estado de Catar es maximizar los beneficios. Si usted tuviera un negocio ¿bajaría los precios?»

Europa, pero la mayor parte de sus ventas tienen lugar en Asia. ¿Por qué Holanda y por qué en La Haya, siendo Rotterdam un centro petroquímico mundial?.

–RESPUESTA: Probablemente estamos siendo los últimos en llegar a La Haya. Allí están todos los grandes; Aramco, Shell... En nuestro caso, el comité encargado de la planificación evaluó cinco países. Su reputación, su situación estratégica y la proximidad a los puertos de Rotterdam y Amberes, así como el aeropuerto Schiphol y un ambiente laboral abierto e internacional lo hacían atractivo. Además, recibimos un gran apoyo por parte de las autoridades holandesas. Se esforzaron mucho.Vinieron a Catar y nos brindaron todo tipo de facilidades. Eso ayudó a tomar la decisión.

A. Al-Abdulla, un *marketiniano* para una empresa de marketing.

–P.: ¿Deberíamos aprender de los holandeses?

–R.: Pensamos en España, pero tengo que ser sincero, el inglés es una desventaja; contratar personal que lo domine es complicado. El español se está convirtiendo en el segundo idioma más hablado del mundo, pero por delante está el inglés.

–P.: Las cinco mayores compañías de polímeros del mundo tienen como estrategia la innovación y el desarrollo de nuevos productos. ¿Qué hacen ustedes en esos dos frentes?

–R.: Muntajat representa un cambio de paradigma en la organización y operativa de la industria petroquímica de Catar. Al consolidar los esfuerzos de distribución y marketing de la totalidad de las empresas del país, estamos optimizando recursos, maximizando la eficacia y ofreciéndole al cliente un servicio más rápido y mejorado pre y postventa, reduciendo los tiempos de entrega y descentralizando la distribución a través de la red internacional de la filial holandesa. Tenemos que estar preparados para la competencia. ¿Qué sería la vida sin ella? Seguro que aburrida. A nosotros nos gusta, porque te ayuda a ser más creativo y desarrollar mejor tu talento, a ser más eficiente y profesional. Catar está desarrollando nuevos productos especializados, químicos y petroquímicos, para poder diferenciarse. Muntajat los integrará en su cartera. La filial holandesa los acercará al cliente y facilitará el proceso de comunicación. Es importante entender sus necesidades y requerimientos. También estamos tratando de abrir nuevas instalaciones de almacenaje para que las entregas al cliente se hagan en el menor tiempo posible.

«En Catar un litro de agua embotellada en Europa es más caro que un litro de gasolina. En España es al revés. La oferta y la demanda dictan los precios... y la estructura de cada Estado»

–P.: ¿Cuánto le preocupa la llamada nueva era de abundancia energética y el incremento de producción procedente de nuevos descubrimientos de gas *shale*?

–R.: Es un tema candente para todos, no sólo para Catar y Muntajat. Está cambiando el mercado global de la energía, especialmente en Norteamérica. Supondrá un reto, pero los productores del Golfo serán los últimos en sentir su impacto negativo. Somos un gran productor de gas integrado a gran escala. El gas *shale* va a cambiar el mapa de los proyectos químicos y petroquímicos, pero recordemos que la caída del precio de crudo por debajo de 50 dólares americanos hace que las cuentas de esos proyectos en EE.UU se tengan que revisar, y reconsiderar si el precio seguirá bajando o repuntará. OPEC no controla el precio del petróleo. Lo determina la oferta y la demanda. OPEC sólo juega un papel.

«Pensamos en España para abrir nuestra oficina de marketing mundial, pero tengo que ser sincero, el inglés es una desventaja. El español se está convirtiendo en el segundo idioma más hablado del mundo, pero por delante está el inglés»

–P.: Pero como productores ustedes pueden maniobrar con el precio a la baja y contribuir así a que la inversión de capital tan alta que requiere la exploración de gas no resulte atractiva. No es una teoría nueva.

–R.: La gente habla, los medios hablan, pero cuando se trata de negocios la que manda es la ley de la oferta y la demanda. ¿Cree que a nosotros no nos gusta el precio alto? El mandato que recibimos del Estado de Catar es maximizar los beneficios. Si usted tuviera un negocio ¿bajaría los precios? Mire esta botella de agua –el entrevistado sujeta una botella de agua embotellada en Europa–, aquí un litro de esta agua es más caro que un litro de gasolina. En su país es al revés. De nuevo son la oferta y la demanda quienes hablan y la estructura de cada Estado; en España el coste de los hidrocarburos incluye un porcentaje de impuestos que revierten en el estado para que a su vez éste pueda garantizar los servicios al ciudadano.

«¿Qué sería la vida sin competencia? Seguro que aburrida. A nosotros nos gusta porque te ayuda a ser más creativo y desarrollar mejor tu talento, a ser más eficiente y profesional»

–P.: Pero entonces ¿el gas *shale* es o no es un tema de preocupación en el cargo que ocupa?

–R.: No estamos preocupados, pero tenemos que estar preparados para seguir siendo un proveedor fiable y creíble. El estado tiene la capacidad e invertirá miles de millones de dólares durante la próxima década para expandir nuestro sector químico y petroquímico. Tendremos más proyectos, una cartera de productos más amplia y demostraremos que Catar es muy competitivo en lo que se refiere a producción. Estamos ahora construyendo el *know-how* y nuestras capacidades de marketing para enfrentarnos a la competencia en el futuro.

–P.: ¿Cómo es de importante Latinoamérica para su cartera de productos?

–R.: Es uno de los mercados que más crece y es clave para polímeros, principalmente LDPE y LLDPE, así como fertilizantes. En particular, nos interesa Brasil al ser uno de los mayores mercados para fertilizantes, especialmente para urea.

–P.: Catar es el tercer proveedor de GNL a España. ¿Qué lugar ocupa el mercado español para sus productos químicos y petroquímicos?.

–R.: Para Muntajat es estratégico al ser uno de los mayores mercados europeos para polímeros. Vendemos LDPE, LLPDE, melamina y HDPE a clientes españoles. Sin embargo, la gran subida en los aranceles aplicada a polímeros y fertilizantes este otoño –al considerar que somos una región rica– tendrá un impacto en el consumidor final español. Los productores lo notarán, el sector agroalimentario lo notará y seguro que cuando yo vaya a España con mi familia y salgamos de un restaurante, mi bolsillo también lo habrá notado.

Catar explora nuevas alianzas con compañías extranjeras de gas y petróleo

Las empresas españolas pueden hacer mucho por el desarrollo interno de Catar afirma Nasser Al Jaidah, consejero delegado de QP International, brazo inversor de Qatar Petroleum

Dicen en Catar que si hay alguien que sabe de gas y petróleo en el emirato, ese es Nasser Al Jaidah. Y también que se puede contar con él cuando se trata de cooperar dentro del sector. Entró en Qatar Petroleum (QP) a finales de los años setenta. Es ingeniero en Geología y Petróleo y consejero delegado de QP International (QPI), sociedad filial 100% de QP y su representante y brazo inversor internacional en proyectos *upstream* (exploración, perforación y producción de petróleo y gas natural) y *downstream* (refinado de petróleo, regasificación de gas natural, petroquímica, distribución y venta). Haciendo referencia a los acuerdos que Catar ya tiene con empresas españolas como Endesa, Gas Natural Fenosa y Repsol, Al Jaidah afirma que «la presencia de Catar en España es bastante notable en el sector petroquímico. Se han firmado varios acuerdos entre compañías cataríes y españolas y opina que

Nasser Al Jaidah.

«las españolas pueden hacer mucho por el desarrollo de Catar, debido a su competitividad y reputación global».

Mil millones de dólares para entrar en Brasil

La última adquisición de QPI fue la compra en enero de 2014 de una participación del 23% a Shell en Parque das Conchas, en Brasil, por aproximadamente 1.000 millones de dólares americanos. «Es nuestra primera inversión en Sudamérica y prueba del compromiso de QPI para diversificar sus inversiones en el sector *upstream*», afirma Al Jaidah. En el continente americano QPI también es copropietaria, junto con ExxonMobil y ConocoPhillips de la terminal de importación y regasificación de GNL Golden Pass, en Sabina Pass, Texas, «una de las más grandes del mundo», asegura. «Tiene capacidad para 15,6 millones de toneladas métricas anuales y como tal continua siendo un activo crítico en la industria energética de EE.UU, a pesar de la reciente proliferación de nuevas fuentes de energía. Golden Pass mantiene todas las autorizaciones y toda capacidad operacional y está lista para recibir gas en cualquier momento, sirviendo de válvula de escape a la seguridad energética americana, en caso de interrupciones en el abastecimiento». En Reino Unido QPI es copropietaria, junto con ExxonMobil y Total, de South Hook LNG, la mayor terminal de su clase en Europa, capaz de regasificar el 20% de todo el consumo británico de GNL. QPI y ExxonMobil también mantienen una *joint-venture* en Italia, junto a Edison, en el norte del Mar Adriático. Según Al Jaidah, «QPI busca activamente oportunidades para desarrollar la diversificación de la actual cartera a través de acuerdos con petroleras internacionales para entrar en mercados extranjeros».

«Parque Das Conchas es nuestra primera inversión en Sudamérica y prueba del compromiso de QPI para diversificar sus inversiones en el sector *upstream*»

Socios cataríes fuera de Catar

A través de QPI, Catar se codea con socios que cumplen alguno de estos requisitos: ser potentes desde el punto de vista tecnológico y financiero y permitirle entrar en nuevos mercados. Opera ya en Reino Unido, Italia, Grecia EEUU, Canadá, Singapur, Vietnam, China, Egipto, República Democrática del Congo y Brasil. El consejero delegado de QPI afirma que el éxito de la compañía es «directamente atribuible a los valores de su modelo de negocio y a las relaciones de trabajo y colaboración con sus socios». Estos son los mayores:

- EXXONMOBIL
- SHELL
- CONOCOPHILLIPS
- TOTAL
- CENTRICA
- PETRO CHINA
- GEK TERNA Y QENERGY EUROPE
- PETRO VIETNAM
- SCG CHEMICALS

SAAD AL-KUWARI, CONSEJERO DELEGADO DE TASWEEQ

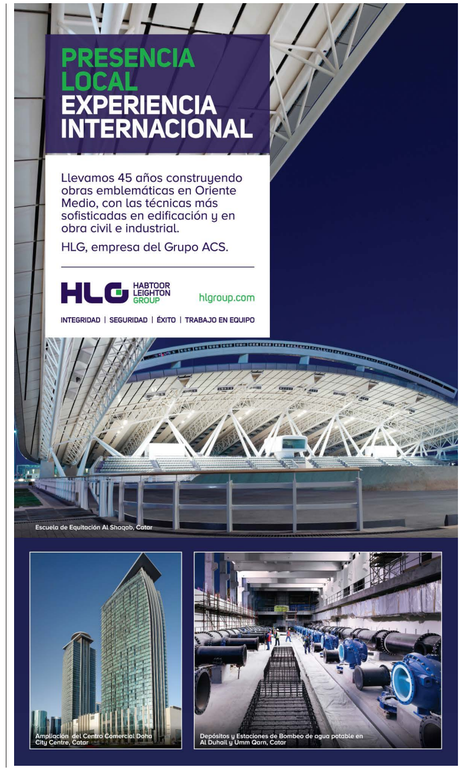
«Somos un proveedor de energía fiable con una producción estable y de calidad»

«Comparto la opinión del ministro de Energía e Industria de Catar cuando enfatiza que el mejor modo de fortalecer el sector energético catarí es construyendo relaciones fuertes y duraderas con compañías líderes como las americanas ExxonMobil y ConocoPhillips. El éxito de nuestra nación en el campo del petróleo y del gas no se habría alcanzado sin la experiencia y *know-how* de nuestros socios». Lo dice Saad Al-Kuwari, consejero delegado de Tasweeq. Se creó en 2007 y centraliza el marketing y exportación de GLP (Gas Licuado del Petróleo), productos refinados, condensados y sulfuros, además de crudo y GTL (combustible líquido procedente del gas). Es 100% estatal. Según Al-Kuwari, ser exportador líder de este tipo de mercancías no es un papel fácil. «Hemos tenido dificultades pero hemos cumplido nuestro plan de ventas. El 2014 fue un año de éxito, diversificando nuestra cartera de clientes y aumentando nuestra posición en mercados emergentes como India con GLP», dice. El 95% de sus ventas se concentran al este del Canal de Suez, predominantemente Asia, donde el crecimiento de la producción industrial y la mejora del nivel de vida está creando nuevas oportunidades que Tasqweeq aprovecha. «Nuestra relación con los clientes asiáticos viene de lejos. En cambio, nuestras ventas a Europa son muy limitadas», explica. Exceptuando ventas ocasionales de sulfuro a Brasil, la empresa tampoco exporta mucho a Latinoamérica «por las desventajas logísticas de la distancia». No obstante, Al-Kuwari no duda en encontrar sinergias con el mercado latinoamericano, especialmente en el sector de productos del petróleo. «Animamos a que diversifiquen sus importaciones incluyendo a Tasweeq, un proveedor de energía fiable con una producción estable y de calidad».

«El éxito de nuestra nación en el campo del petróleo y del gas no se habría alcanzado sin la experiencia y *know-how* de nuestros socios»

Almana busca socios para Catar

Almana Group es uno de los principales grupos privados de Catar y con ellos comparte su gusto por extender su influencia en todo el tejido económico del emirato. Durante años, ha estado involucrado en el desarrollo de las infraestructuras del sector de hidrocarburos y tiene proveedores españoles como Técnicas Reunidas y Tubacex, con quienes colaboran estrechamente desde hace años. «Las compañías españolas trabajan muy bien y tienen buena reputación. La dificultad en Catar es conocer intrínsecamente el mercado. Además de petróleo y gas, estamos muy diversificados y ahora también muy involucrados en la construcción de infraestructuras. Estamos participando en los estadios, en el puerto, en el Programa Nacional de Seguridad de Agua... Somos un socio ideal para ellas». ¿Qué consejo les daría en Catar? «Que se concentren en lo que saben hacer y nosotros nos encargamos de darles el apoyo local», afirma Ali Al-Khater, director general de la división de Petróleo y Gas.



De obras por Catar

En 2014, las empresas españolas de infraestructura batieron récord desde su llegada a Catar, firmando proyectos por valor de 2.600 millones de euros. El sector reclama mayor presencia institucional en el emirato

El pasado otoño, un alto cargo de una multinacional de visita en Doha decía en voz baja que últimamente no estaba bien visto hacer negocios con Catar; sin embargo, un paseo por Doha es suficiente para constatar que el mundo entero tiene relaciones económicas con el emirato. Si se habla del sector de infraestructuras, España no es una excepción. Desde 2003 cuando Isolux ganó el concurso para la construcción de una primera subestación, las empresas españolas han sido adjudicatarias de obras por valor de casi 9.600 millones de euros. La mitad de ellos en los últimos dos años. Eso a pesar de que la competencia «acecha feroz en las esquinas», como afirman algunos. Otros hablan de lucha «fratricida», incluso entre las españolas.

Lo mejor de la ingeniería mundial –España incluida– construye Catar. Nombres como Atkins, Parsons, Jacobs, WorleyParsons, Fluor, AECOM, SENER aparecen en los carteles de los grandes proyectos en marcha. Otras como Acciona Ingeniería están, pero parecen querer pasar desapercibidas. Y a su vera las mayores constructoras del planeta y de la región: HLG, filial de ACS, QDVC, *joint-venture* entre Qatari Diar y Vinci, Skanska, Hyundai, FCC, Samsung, Bechtel, OHL, Sacyr, Urbacom, Binladin, Arabtec, MidMac... También hay espacio para empresas de menor tamaño como Ceinsa, Grupo Puentes y Calzadas, Collosa o Harinsa Qatar. La trayectoria de esta última, filial de la alicantina Ecisa, ha sido una de las más exitosas en el emirato, el mercado en el que más factura. En noviembre pasado, Ecisa anunció la entrada en su accionariado de Al-Alfia Holdings, un grupo del entorno de la familia real catarí que se ha hecho con el 25%. El nuevo socio le permitirá ampliar su actividad al sector del petróleo y del gas.

Contratos de infraestructura adjudicados a empresas españolas (2003-2014)

	Inicio	HLG (Grupo ACS)	Cliente	Mill. €	Entrega
1	N/D	Torre Dubai Doha	Sama Dubai (antes Dubai Properties)	282	N/D
2	2005	Doha City Center - (5 hoteles, 3 pendientes de entrega)	Al Faisal Holding	238	2014
3	2006	Academia Ecuestre Al Shaqab	Fundación Catar	585	2013
4	2007	Torre Al Dareen	Al Jazi Real Estate	34	2012
5	2008	Torre Al Faisal	Qatar Islamic Bank	50	2012
6	2008	Torre Arwa	Al Jazi Real Estate	35	2014
7	2009	Traders Doha - Hotel y apartamentos	Al Jazi Real Estate	60	2013
8	2009	Depósitos de reserva de agua y estaciones de bombeo en Duhail y Umm Qarn	Kahramaa	147	2013
9	2010	Depósitos de reserva de agua en Shahaniya y mejora de Dukkan	Kahramaa	13	2012
10	2011	Centro Comercial North Gate	North Gate WLL	212	2015
11	2012	Tranvía en Education City - People Mover System	Fundación Catar	91	2015
12	2012	Depósitos de reserva de agua Al Duhail y Umm Qarn	Kahramaa	64	2014
13	2012	Depósitos de reserva de agua y estaciones de bombeo en Al Kaaban	Kahramaa	19	2014
14	2014	Autopista New Orbital entre Messaied y el nuevo puerto de Doha (*)	Ashghal	1.230	2017
15	2014	128 km tuberías gran diámetro de conducción de agua y redes de fibra óptica	Kahramaa	234	2016
		(*) En alianza con Al Jaber Engineering	Total	3.294	
	Inicio	OHL	Cliente	Mill. €	Entrega
16	2008	Centro Médico y de Investigación Sidra. 95% completo. En proceso de arbitraje (*)	Fundación Catar	2.000	N/D
17	2013	Estaciones de metro Education City y Msherieb (**)	Qatar Rail	1.100	2019
		(*) En UTE con Contrack (**) En consorcio con Samsung y Qatar Building Company	Total	3.100	
	Inicio	IBERDROLA	Cliente	Mill. €	Entrega
18	2009	Planta de ciclo combinado de gas, en Mesaieed	Mesaieed Power Co.	1.189	N/D
			Total	1.189	
	Inicio	FCC	Cliente	Mill. €	Entrega
19	2012	13 km de calles en Barzan Military Camp, Al Wajba (*)	PEO	40	2014
20	2013	Puentes peatonales en Lusail City (*)	LREDC	28	2015
21	2014	Sección de la línea roja del metro de Doha (**)	Qatar Rail	506	2019
22	2015	Proyecto de saneamiento de agua residual, estaciones de bombeo y colectores (***)	Ashghal	300	N/D
		(*) En alianza con Petroserv (**) En consorcio con Archidoron, Yüksel y Petroserv (***) FCC Aqualia en consorcio con Hyundai	Total	874	
	Inicio	ECISA HARINSA (*)	Cliente	Mill. €	Entrega
23	2008	ABM Military College	PEO	37	2010
24	2008	Pistas deportivas y campo entrenamiento militar anexos a ABM Military College	PEO	10	2009
25	2008	Bilal Plaza	Sheikh Nasser bin Abdullah al Thani	6	2010
26	2011	Centro de datos MV2	Fundación Catar	67	2014
27	2011	Centro de datos MV3	Fundación Catar	23	2013
28	2011	Torre Bin Samikh	Doha Islamic Bank y Tamiyat Real Estate	57	2014
29	2013	Hotel Waldorf Astoria	Saad Mohammed Fahad Buzwair	85	2016
30	2013	Centro logístico de mantenimiento para personal y flota de coches de alquiler	Sheikh Nasser bin Abdullah al Thani	40	2015
31	2013	Acabado de tres torres en Viva Bahriya (La Perla)	The Land Company	103	2016
32	2014	Acabado de Torre 16 en Porto Arabia (La Perla)	The Land Company	16	2015
33	2014	Acabado de Torre 10 en Porto Arabia (La Perla)	The Land Company	8	2015
34	2014	Acabado de Torre 2 en Porto Arabia (La Perla)	The Land Company	8	2015
35	2014	Hotel JW Marriott	Daphne Hotels Company	200	2017
		(*) Socio local: Khaled Sultan Al Marzouqi. Al-Alfia Holdings controla 25% de Ecisa	Total	660	
	Inicio	ISOLUX CORSAN	Cliente	Mill. €	Entrega
36	2003	Subestaciones y conexiones de líneas de alta tensión subterráneas	N/D	40	N/D
37	2008	Construcción de 9 subestaciones, 66/11-KV, una de las cuales es GIS	Kahramaa	128	N/D
	Inicio	SACYR	Cliente	Mill. €	Entrega
38	2013	22,7 km de viales, carreteras locales y calles (Bani Hajer), en Al Rayyan (*)	Ashghal	70	2014
39	2014	20 km de carreteras locales e infraestructura en Al Khessa, Al Dayeen (*)	Ashghal	65	2015
		(*) En alianza con Combined Group Company	Total	135	
	Inicio	COLLOSA	Cliente	Mill. €	Entrega
40	2013	Villas, aparcamiento de autobuses y edificios de alojamiento y almacenamiento (*)	Mowasalat y otros	34,5	2013-17
41	2015	Construcción de estación de autobuses Ain Khalid, New Industrial Area, Doha	Mowasalat	37,5	2017
		(*) Varios proyectos para diferentes clientes	Total	72	
	Inicio	GRUPO PUENTES	Cliente	Mill. €	Entrega
42	2014	24 km de calles y su correspondiente urbanización en New Slata, Doha	Ashghal	65	2016
			Total	65	
	Inicio	CEINSA	Cliente	Mill. €	Entrega
43	2014	Club náutico en Lusail City (*)	LREDC	19,3	2016
		(*) En alianza con Al Jaber Engineering	Total	19,3	
	Inicio	GRUPO TERRATEST (*)	Cliente	Mill. €	Entrega
44	2012	Microtúnel en estación de bombeo en Doha	Ashghal	0,225	2012
45	2013	Microtúneles para canalización de tuberías en Ras Laffan y posterior extensión en 2014	Gasal	0,428	2014
46	2013	Microtúnel para extensión de alcantarillado en Al Khor	Ashghal	1,8	2015
47	2014	Microtúnel en la ciudad de Mesaieed	Kahramaa	0,158	2015
48	2014	Microtúnel en el norte y este de Al Kheesa, en Doha	Ashghal	0,449	2015
49	2014	Microtúnel para instalaciones de interconexión, en Ras Laffan	Dolphin Energy	0,404	2014
50	2015	Microtúnel para súper depósitos de almacenamiento de agua, en Doha	Ashghal	4,45	2016
		(*) Subcontratista	Total	7,914	
	Inicio	SENER	Cliente	Mill. €	Entrega
51	2010	Supervisión del LRT (metro ligero) en Lusail City	QDVC	374(*)	2016
		(*) Valor de la fase actual de las obras adjudicadas a QDVC/No computa en el total	Total	374	
			GRAN TOTAL	9.584,2	

Un único mensaje

«Con el volumen de negocios que controlan las españolas, merecemos que haya más visitas institucionales a Catar por parte de Casa Real, presidencia de gobierno y ministros», reclama Francisco Garrote, presidente del *Spanish Business Council* (SBC), la asociación de empresas españolas en el emirato. No están todas, pero sí la mayoría. Garrote recoge un sentimiento compartido. «Necesitaríamos que se abriera una oficina comercial. ¡Hasta Omán con menos negocio la tiene; aquí seguimos dependiendo de Dubai!» La misma teoría apoya Remi Rowhani –director general de Qatar Chamber, órgano de Cámaras de Comercio en Catar– cuando se pone sobre la mesa el gran déficit comercial que España tiene con el emirato, debido a las importaciones de Gas Natural Licuado (GNL). «Cada vez que alguien me lo menciona devuelvo la pelota a su campo. España necesitaría ser muy activa en Catar y no lo es. Estamos aquí para servirles. Organicen un foro hispano-catarí, y actos culturales, envíen delegaciones comerciales, nosotros nos encargaremos de sus reuniones con los cataríes y enviaremos nuestras propias delegaciones a España. En cualquier parte del mundo tienes que andar, en Catar tienes que correr. A mi puerta llama gente todos los días», asegura Rowhani. «Tomen el ejemplo de Alemania y sus delegaciones mensuales a nuestro país. Empujan y empujan», dice. Eso cree

Remi Rowhani, Qatar Chamber.

Agustín Arizti, arquitecto bilbaíno que trabaja en Deutsche Bahn dentro de Qatar Rail. «Las compañías españolas que han llegado hasta aquí son unas echadas para adelante. El apoyo a la estructura comercial es mínimo comparado con el que la Cámara de Comercio alemana presta a su tejido empresarial en el emirato».

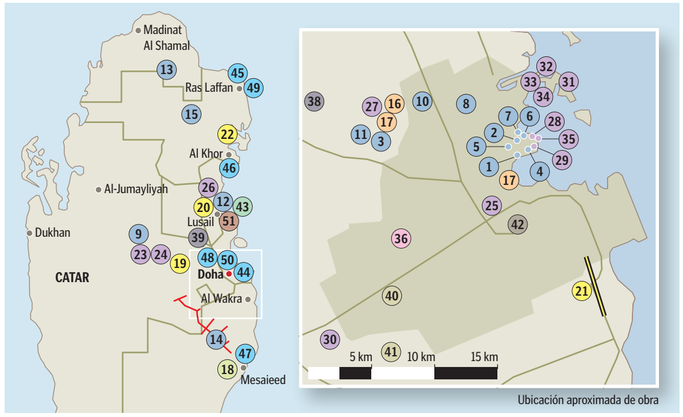
Los amagos frustrados del Rey

A fines de 2013 el Rey Juan Carlos acordó con el Emir de Catar celebrar un Foro Económico en España, al igual que Catar ya hizo en Gran Bretaña, Alemania o EE.UU. «Se nos indicó que nos preparáramos para ello, pero por alguna razón que desconozco se pospuso y finalmente se canceló», cuenta Rowhani. En mayo y junio pasados, justo antes de su abdicación, el Rey estuvo de visita oficial por los países del Consejo de Cooperación del Golfo. Mantuvo todos los viajes anunciados –Omán, Emiratos Árabes, Arabia Saudí, Kuwait y Bahrein– excepto el de Catar. Nadie parece conocer los motivos, pero quienes trabajan en la Península Arábiga muestran su sorpresa por la insensibilidad que eso supone hacia la cultura árabe.

Mejor acompañados que solos

En 2013 se registraron en Catar 40.000 empresas, el doble que en 2011. «¿Cree que todas son multinacionales?», pregunta Rowhani para desechar la creencia de que Catar es cosa de grandes. Según él, hay sectores que desesperadamente necesitarían el *know-how* de las españolas y da dos ejemplos; el sector servicios y el de las subcontratas en construcción. «Pero para que le tomen en cuenta, cree una *joint-venture* con una empresa catarí. Ésta necesita su experiencia y puede abrirle la puerta del lado más administrativo». Las españolas reaccionan por lo bajo, afirmando que si bien las intenciones del gobierno son buenas, este sistema de 51%-49% hace de las cataríes meras comisionistas. Pero aconsejan seguir la recomendación. Según David Guilabert, director Corporativo de Redco Almana, perteneciente al Grupo Almana, uno de los cinco grupos privados más diversificados del emirato, «la primera pregunta que te hacen en Catar es quién es tu socio local. Aquí hay que desarrollar no sólo el sector de la construcción sino tres elementos que no tienen sus vecinos; educación e investigación, salud y deporte. Eso les coloca a la cabeza en la región». ¿Un último consejo de Rowhani? «Recuerden que ustedes son los que llegan a país ajeno. Desafortunadamente, muchas veces, esto se pasa por alto».

Distribución geográfica de las obras de empresas españolas en Catar



En 2013 se registraron en Catar 40.000 empresas, el doble que en 2011; la mayor parte *pymes*

OÍDO EN CATAR

Javier Villahermosa, Responsable de Oriente Medio y África del Norte, Grupo Puentes y Calzadas

«Empieza a ser tarde para venir a Catar... si no lo es ya»

«En 2014 conseguimos nuestra primera adjudicación, por valor de 65 millones de euros. El cliente es Ashghal, el equivalente al ministerio de Obras Públicas catarí. También estamos precalificados dentro de su programa de carreteras locales, en la categoría asignada a *joint-ventures* entre empresas cataríes e internacionales, donde los volúmenes de los contratos están entre los 50 y 200 millones de euros Nos llevó dos años tras nuestro establecimiento en el emirato. Ninguna gran constructora de obra pública española lo ha hecho en menos de año o año y medio. Creo que ya empieza a ser tarde para venir a Catar... si no lo es ya. Uno de los galimatías es la contratación de personal extranjero. Una vez adjudicada la obra –y puesto que en Catar no hay paro– la empresa necesita solicitar al ministerio de Asuntos Sociales y Trabajo un número determinado de visados, así como su nacionalidad. Conseguir que te concedan lo que pides es difícil. Puedes negociar con los funcionarios, pero la política exterior prevalece sobre tus necesidades. En el sector se sabe que es complicado, por ejemplo, contratar indios; es la nacionalidad más numerosa en Catar y tratan de evitar la sobresaturación. Una vez confirmado el número de visados, ya puedes comenzar el proceso de selección, bien a través de agencias de empleo, bien directamente en los países que se te han asignado. ¿Los sueldos? Al no haber un salario mínimo, el mercado manda. No quiero ser insensible con este tema. Para nuestra mentalidad europea son muy bajos, pero la retribución que reciben es muy superior a la de sus países de origen en Asia. Emigrar a Catar les permite mantener a sus familias».

David Quintanilla, director de Cuentas en DBC

«Hay un gran campo para *pymes* con *know-how* en servicios»

«El sector de infraestructuras es el que más ruido hace en Catar. Hay un efecto llamada importante y la competencia es mucha. En el emirato viven aproximadamente 250.000 expatriados con una renta per cápita importante. El crecimiento de ese segmento de población es muy acelerado. Pronto subirá a 400.000 y necesita todo tipo de servicios. Hay un espacio grande para *pymes* europeas que tengan un *know-how* especial en servicios auxiliares como inmobiliarios, salud, estética, educación, eventos; desde cenas de gala hasta campus para niños. Veo a diario cómo empresas europeas de 30-50 personas en plantilla, y saneadas, llegan a Catar para implantarse. Las delegaciones comerciales de países con los que trabajamos como Austria, Gran Bretaña, Canadá o Argentina son constantes. No veo una actividad paralela por parte de España y eso que podría competir perfectamente. ¿Qué conseguirán aquí? Facturar en poco tiempo más que en su país de origen».

Agustín Arizti, Arquitecto *Senior* de DB International, en Qatar Rail

La ciudad desmembrada

«Si miras las fotos de los años setenta, Doha era del tamaño de Segovia, sin sus maravillas; algo de fortificación, el edificio del gobernador británico y un paseo marítimo – Corniche– que era un arrabal de barcos de pescadores con cuatro casas. No había ni arquitectura, ni ciudad. Doha desanima porque está muy orientada al tráfico rodado, que no para de crecer, y está a punto del colapso. Eso también significa que el metro que estamos diseñando en Doha es una infraestructura necesaria para la sociedad catarí. Si luego será utilizada por los cataríes es la pregunta del millón. Habrá generaciones de cataríes que necesitarán tiempo. Lo he visto en Bilbao, también ciudad pequeña con todo a mano. La ciudad media europea es el modelo a seguir: auto-suficiente, bien conectada por transporte público y asegurándose que autobuses y metro sean complementarios. Doha está vertebrada en islas a las que solo se llega en coche. El metro conseguirá coser el tejido urbano y unir y atar esta ciudad desmembrada. Será un sistema seguro, puntual y cómodo».

«Doha está vertebrada en islas a las que solo se llega en coche. El metro conseguirá coser el tejido urbano y unir y atar esta ciudad desmembrada. Será un sistema seguro, puntual y cómodo»

Jaime López Calderón, coordinador local de SENER, *independent checker* en las obras del metro ligero en Lusail City

«Ingeniería del sudeste asiático para abaratar costes en Catar»

«En Catar existe un concepto al que en España no se está acostumbrado; son las ingenierías *low-cost*, utilizadas para abaratar costes. Hasta ahora, los anglosajones no tenían competencia en este mercado, que forma parte de su área de influencia (antiguo protectorado británico), hasta que empezaron a llegar ingenierías de alto nivel. Eso ha hecho que tengan que reestructurar sus costes a partir de contratar ingenieros del sudeste asiático, que resultan más económicos y componen el grueso de su estructura actual». López Calderón fue el primer ingeniero español registrado en Catar y de eso hace dos años. «Lo recuerdo como un trámite muy duro, de más de seis meses, ya que entre el sistema español y el catarí no hay paralelismos ni en formación ni en títulos. En el emirato la titulación debe ser homologada por el Supreme Education Council (SEC), la máxima autoridad educativa catarí, que exige que el título haya sido expedido por una universidad de prestigio internacional. Ni a la Escuela de Ingenieros de Barcelona –donde yo me titulé– ni a la Universidad Politécnica de Madrid se les conocía aquí. ¿Cómo logramos el reconocimiento? Por fortuna, en uno de los rankings americanos de las Top 500 universidades en el mundo figuraba la Escuela de Caminos como la número 48. Eso ayudó muchísimo. La Demarcación de Barcelona del Colegio de Ingenieros de Caminos así como la Escuela de Barcelona fueron clave para la generación de la documentación solicitada por el Gobierno catarí. Este proceso así como la documentación generada ha sido útil para posteriores registros de ingenieros españoles en Catar».

Elbio Gómez, director de Chapman Taylor

La opinión de un arquitecto

«Mi mensaje es para los políticos que tienen capacidad para influir en el futuro del mercado laboral. He pasado muchos años en España, casi me siento español. Hay muchos jóvenes que nunca tendrán posibilidad de trabajar en la Península Ibérica y que se buscan la vida fuera; que siendo una buena experiencia, no es lo que uno necesariamente hubiera elegido. Hay situaciones terribles para arquitectos asentados de 40-45 años con familias que no tienen otra opción... arquitectos muy valiosos de 50 años, con terribles situaciones. Eso destroza a un país. Hay que mirar la experiencia en otros países para intentar conseguir un crecimiento económico sostenible aceptable».

«No hay gangas en Catar»

Jaime Martínez Martín, director general del Grupo Terratest en Catar, advierte del riesgo de llegar al emirato con expectativas poco realistas sobre tiempos y esfuerzo

«Aquí las oportunidades requieren una inversión anual que ronda los 400.000 euros para mantener una estructura mínima de oficina y plantilla. No hay gangas en Catar», avisa Jaime Martínez Martín, director general de Terratest, la única subcontratista española en el emirato, especializada en el campo de la geotecnia y microtúneles. «El mercado es desconfiado con los recién llegados. He visto muchas empresas venir y marcharse por no haber calculado el esfuerzo y tiempo de maduración. Eso es tirar el dinero». Lo dice sentado en su modesto despacho en Doha, alejado de todo el glamour que desprenden las imágenes de rascacielos con los que cada vez más se identifica a esta capital.

Se fijaron en Catar antes de que se le adjudicara el Mundial de Fútbol 2022. Cuando en diciembre de 2010 FIFA confirmó el evento, fue el momento para aterrizar. Ahora concentra la mayor parte de sus actividades en los programas de carreteras y drenajes de Ashghal, así como en los mega-depósitos de bombeo de agua potable. Conforme crecen, también lo hacen sus necesidades de maquinaria y personal. «Tenemos tres tuneladoras. En pocos meses traeremos otras cinco. Vamos a necesitar más ingenieros con un mínimo de diez años de experiencia. Hay lugares en Catar donde los fallos no se admiten», afirma este directivo. ¿Por ejemplo? «Ras Laffan», una ciudad industrial a 80 km al norte de Doha, y corazón de la industria gasística del emirato, administrada por Qatar Petroleum. «Conseguir trabajo requiere tiempo y conseguir beneficios aún más», dice Martínez, pero admite que una vez el cliente aprecia a una empresa es cuando la competencia en precios deja de ser clave en la negociación.

MYM MERCHAN

Jaime Martínez Martín.

«El mercado es desconfiado con los recién llegados. He visto muchas empresas venir y marcharse sin resultados por no haber calculado el esfuerzo y tiempo de maduración. Eso es tirar el dinero»

Los intestinos de Catar

IDRIS, el programa de saneamiento público –de 2.300 millones de euros– es uno de los proyectos con oportunidades. Se inició en 2012 y debería finalizar en 2019. Entre los trabajos por completar hay 40 km de túneles para conducción de alcantarillado profundo, en torno a 70 km de ramales para evacuación de aguas residuales y más de 70 km de conductos de estaciones depuradoras.

Desde Catar, Terratest otea el horizonte árabe. La empresa, que acaba de ser adquirida por un fondo de capital riesgo, propiedad del dueño del equipo de baloncesto Detroit Pistons, cuenta con inversión para conseguir metas altas: «depender de un único país significa estar expuestos a vaivenes en el mercado», dice Martínez. Por eso, estudia futuros asentamientos en la región.

IÑIGO SATRÚSTEGUI, DIRECTOR GERENTE DE Q AIR GLOBAL

«Cuando no se es consciente del problema, es difícil vender la solución»

El alto grado de contaminación en Catar abre las puertas a empresas españolas como Aire Limpio

La Oganización Mundial de la Salud (OMS) estima que hay siete millones de muertes cada año debidas a la contaminación atmosférica. Catar es uno de los países del planeta con el aire más contaminado al tener uno de los niveles más altos de partículas PM2,5, muy graves para la salud, por su gran capacidad para penetrar en las vías respiratorias. Los datos son de 2014. Iñigo Satrústegui, director gerente de Q Air Global, socia catarí de la madrileña Aire Limpio, especializada en calidad ambiental, asegura que la contaminación del aire en interiores puede llegar a ser hasta cinco veces superior a la del exterior. «Se debe a sustancias varias procedentes de materiales de construcción y aires acondicionados, pinturas, barnices, ambientadores que enmascaran olores pero contaminan... Eso es lo que respiramos. La buena noticia es que se puede tratar». Su tarea en Catar es doble; conseguir contratos y educar a los clientes sobre la repercusión que tiene en la salud la calidad del aire. «Cuando no se es consciente del problema, es difícil vender la solución».

MYM MERCHAN

Íñigo Satrústegui.

Importar el negocio a Catar

En 2011, el jeque dueño de Petroserv, la constructora catarí que en 2014 adquirió Harinsa – filial en Catar de la alicantina Ecisa– se interesó por Aire Limpio. Según Juan Manuel Cadenas, consejero delegado de Petroserv, la idea es tener un grupo diversificado y hacerlo crecer en facturación. «Ahora el grupo está en torno a 100 millones de euros y habremos cerrado 2014 con una cartera de aproximadamente 230 millones de euros». El jeque quería que fuera un miembro del comité de dirección de Aire Limpio quien se encargara de ponerlo en marcha y Satrústegui, que llevaba doce años en ella, se ofreció voluntario. «Según la Agencia de Protección Ambiental, el 95% de nuestro tiempo lo pasamos en interiores. En Catar puede llegar al 98%. Si a ello unimos la dependencia que tiene de los sistemas de climatización, está claro que hay un gran espacio y mercado para mejorar». Surgieron algunos contratos y Petroserv se convirtió en accionista mayoritario. Avanzar no es fácil. «En Catar la normativa relacionada con nuestro negocio es nula. En España los edificios comerciales tienen que someterse a un exámen anual de calidad del aire y el reglamento de instalaciones técnicas tiene requisitos muy exigentes. Nada de eso existe en Catar». Para favorecerlo, animó a las autoridades a crear el *Health Buildings Interest Group*, un grupo de interés donde él es el presidente, y el director de Salud Ambiental de la Fundación Catar (QF) el vicepresidente. Desde allí, una decena de empresas trabajan para dar a conocer las directrices que sería aconsejable implementar.

«La contaminación del aire en interiores puede llegar a ser hasta cinco veces superior a la del exterior»

Cuando se trata de medir la calidad del aire ha sido el sector público su principal cliente, pero a la hora de implantar soluciones, es el sector privado con quien más contratos ha firmado.

En el futuro Satrústegui ve al sector hospitalario y los estadios de fútbol un mercado en el que crecer. «Un hospital tiene las mismas fuentes de contaminación que un edificio cualquiera, más una adicional; los enfermos. Existe la probabilidad de sufrir una infección nosocomial, la contraída por pacientes ingresados, debido a una insuficiente esterilización del aire. En España hemos esterilizado más de 400 habitaciones de 60 hospitales... A pesar de lo duro que ha sido avanzar –sólo en el último cuatrimestre alcanzamos el umbral de rentabilidad– estamos aquí para quedarnos y expandirnos en la región».

«Según la Agencia de Protección Ambiental, el 95% de nuestro tiempo lo pasamos en interiores. En Catar puede llegar al 98%»

FRANCISCO GARROTE, PRESIDENTE DEL SPANISH BUSINESS COUNCIL (SBC)

«El verdadero boom de Catar comienza ahora»

Francisco Garrote lleva 15 años en Catar. Es presidente del *Spanish Business Council* (SBC) y socio de Seattle Trading & Contracting, la primera empresa española registrada en Catar en 1998. Ofrece servicios de consultoría, recursos humanos e inmobiliarios. «Los primeros tres años perdimos dinero. El *boom* de Catar y los frutos llegan ahora», asegura. Representan a empresas españolas como Navantia, con las que forman *joint-ventures* para acudir a licitaciones. A lo largo de estos años, han participado en concursos por valor de 6.000 millones de euros y les han adjudicado 1.500 millones; el primero en 2003 cuando Isolux fue adjudicataria de su primera subestación por 40 millones de dólares americanos. Desde este otoño Garrote preside el SBC; «queremos convertirnos en Cámara de Comercio para poder tener mayor entidad y capacidad de *lobby*. A Catar le gusta moverse con instituciones. Sólo tenemos importancia realmente si actuamos bajo el patronazgo de la Embajada de España. Estos siete años previos al Mundial de Fútbol 2022 serán una carrera espectacular. Los grandes proyectos están adjudicados, pero aún queda mucho por hacer. Por ejemplo Ashghal, el equivalente al Ministerio de Obras Públicas, tiene pendiente casi un 80% de su planificación; el horizonte no es 2022 sino 2030 en línea con *Qatar National Vision* (QNV), el Plan Nacional de Catar para convertirse en una nación avanzada para ese año».

«Estos siete años previos al Mundial 2022 serán una carrera espectacular»

MYM MERCHAN

Francisco Garrote.

HENDRIK MEIMA, CONSEJERO DELEGADO DE CEINSA CONSTRUCTION WLL

«Catar es el país de las joint-ventures»

Con la adjudicación para la construcción de un club náutico en Lusail City, Ceinsa se convierte en la cuarta empresa española involucrada en el desarrollo de esta ciudad en la que se están inviertiendo 35.000 millones de euros, buque insignia de Qatari Diar y extensión natural de la capital catarí

A mediados de noviembre de 2014, en las oficinas de Ceinsa en Doha, ubicadas en la popular Palm Tower de West Bay, se sentía el nerviosismo y trasiego propios del comienzo inminente de la obra de la que fue adjudicataria el verano pasado; su primer contrato en Catar, consistente en el diseño y construcción de *Lusail Yacht Club,* en Lusail City, por valor de 19,3 millones de euros. Se trata de la cuarta empresa española –tras SENER, FCC y Acciona– implicada en dar cuerpo y alma a esta ciudad concebida como urbe futurista y sostenible por Qatari Diar, el brazo inversor del Fondo Soberano de Catar en materia inmobiliaria, a través de Lusail Real Estate Development Company (LREDC).

A 15 km al norte de Doha, con una superficie de 38 km^2 –un poco inferior al distrito de Moncloa-Aravaca en Madrid de 44,93 km^2– Lusail tendrá capacidad para albergar a 200.000 residentes y a 170.000 trabajadores. En ella se invierten 35.000 millones de euros. Estará dividida en 19 barrios y tendrá 4 islas, 22 hoteles, parques temáticos y museos, además de centros comerciales como el inspirado en la parisina *Place Vendôme* y en su aledaña *Rue de la Paix*, de 800.000 m^2, por valor de 1.127 millones de euros. Sólo por comparar, el mayor centro comercial, cultural y de ocio español es Puerto Venecia, en Zaragoza, y tiene 206.000 m^2. Habrá canales que conecten sus barrios, abriéndolos al mar, un metro ligero cuyas obras son supervisadas por SENER, pasarelas peatonales como las dos que construye FCC, un campo de golf y un largo etcétera de servicios al ciudadano. Se espera que 80.000 personas visiten Lusail a diario. Hace tan solo dos años la futura metrópolis era sólo un proyecto y una gran explanada. En estos momentos 77 edificios se construyen simultáneamente a un ritmo acelerado. Durante los próximos dieciocho meses Ceinsa trabajará en este escenario para ejecutar su obra y lo hace en *joint-venture* con la empresa local Al Jaber Trading & Contracting.

Maqueta de Lusail Yacht Club, el club náutico de Catar que está construyendo Ceinsa en Lusail City, al norte de Doha, la capital de Catar.

En Catar es impensable ofertar con descuento, a la espera de mejoras durante la obra, algo que ha sido común en España durante la última década

MYM MERCHAN

Hendrik Meima.

Construir para ser admirado

El club náutico es –como esperaba el cliente– una obra emblemática y un edificio para ser admirado en la ciudad en la que también se construirá el estadio de inauguración y clausura del Mundial de Fútbol de FIFA 2022. La oficina de Chapman Taylor en Madrid es el estudio de arquitectura internacional que Ceinsa eligió para su diseño.

Para Hendrik Meima, de origen holandés y consejero delegado de Ceinsa Construction WLL «en este emirato hay mucha obra y uno debe buscar bien sus oportunidades». Su estrategia consiste en «apostar por aquellas cuyo volumen está entre los 50 y 200 millones de euros». Según Meima, el éxito pasa por estudiar a conciencia el mercado y desarrollar un plan de negocios previo al traslado de directivos y a la participación en concursos. Él pasó dos años a caballo entre Catar y España, identificando a su competencia, desarrollando una red de contactos y buscando al socio local. «Este es el país de las *joint-ventures*. Estamos registrados como empresa local, con el 51% en manos de un catarí; es nuestra señal de confianza hacia Catar y hacia su gente», afirma. ¿Sus recomendaciones? «Actuar siempre con un socio local y valorar sin prisas las opciones que tienes para no equivocarte a la hora de tomar decisiones».

Contratos cerrados y bien atados

En Catar prevalece el contrato cerrado por lo que es impensable ofertar con descuento a la espera de mejoras durante la obra, algo que ha sido común en la España de las últimas décadas. «De antemano tienes que aceptar las condiciones del proyecto en tiempo y en costes. El cliente parte de que ha contratado a las mejores empresas de ingeniería y a los mejores consultores del mundo. Catar ya organizó los Juegos Asiáticos en 2006 y constató que tenía que mejorar su gestión. Ahora está bien armada para que todo esté a punto en el Mundial de Fútbol del 2022. No entiende que haya sobrecostes ni retrasos. Y eso pone mucha presión sobre las constructoras».

Ceinsa ha realizado proyectos de infraestructura y edificación, ha construido hospitales, líneas de alta velocidad, autopistas, centros deportivos y un largo etcétera. Al margen del club náutico, tanto Meima como el consejero delegado de la matriz apuntan a proyectos en Catar con alto requerimiento técnico en el que puedan diferenciarse de la gran competencia existente y también a UTEs con empresas «potentes» –que su socio le ha proporcionado– para construir hospitales, carreteras y otros proyectos singulares de diseño y construcción, al estilo del club náutico. Entre ellos está el *Expressway Program,* el programa de autopistas y carreteras de Ashghal, el ministerio de Obras Públicas catarí, o algunos de los hospitales que Catar tiene en concurso. «Ceinsa tiene experiencia demostrada internacionalmente en la ejecución de proyectos llave en mano de centros hospitalarios», dice Meima. La empresa está precalificada en varios concursos en el emirato, a la espera de adjudicaciones.

Es duro vivir en Catar. Se exige muchísimo y el ritmo es frenético. Pero a pesar del sacrificio, el equipo español trabaja como una piña y saca adelante cualquier obra

Al Jaber Engineering, que también trabaja con otras empresas españolas como HLG, filial de ACS, ganó el pasado verano el contrato de desarrollo de toda la infraestructura del distrito comercial en Lusail City conocido como *Seef Lusail North Front and Waterfront Commercial Districts*. Objetivamente ello abriría nuevas posibilidades para Ceinsa; sin embargo, el hermetismo del holandés, así como de cualquier otra empresa involucrada, es absoluto y en línea con el sentir de las autoridades cataríes, que ven con desagrado que las empresas en concurso vendan la piel antes de cazar el oso.

¿Lo que más le preocupa en estos momentos a Meima? «Mi equipo humano. La ausencia de trabajo en España ha hecho que esté aquí por necesidad. Han dejado atrás familia, hijos, mujeres, parejas... Están solos y es duro vivir en Catar. Se les exige muchísimo y el ritmo es frenético. Pero a pesar del sacrificio, el equipo español trabaja como una piña y saca adelante cualquier obra. Es un profesional bien formado».

HAMAD AL MULLA, CONSEJERO DELEGADO Y MIEMBRO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE KATARA HOSPITALITY

«España supone más del 5% de la cartera internacional de Katara Hospitality»

Tras la adquisición en 2014 del Hotel InterContinental Madrid, la empresa estatal catarí, propietaria de treinta hoteles de lujo en todo el mundo, no descarta nuevas compras en España

Katara es el nombre antiguo que dio a Catar el cartólogo Claudius Ptolemaeus en el siglo II. En él se encontró inspiración para dar nueva identidad a lo que antes era Qatar National Hotels, la red de hoteles estatales catarí, y ahora Katara Hospitality. Pertenece a Qatar Holding, el brazo inversor del Fondo Soberano de Catar, y es hoy sinónimo de lujo en calidad de propietaria, gestora y promotora de hoteles dentro y fuera de su país. En su cartera hay clásicos como el mítico Raffles Hotel en Singapur, o Le Royal Monceau-Raffles en París. Su objetivo de tener treinta hoteles en 2016 lo alcanzó en 2014, añadiendo a su cartera cinco nuevas propiedades gestionadas por InterContinental en Holanda, Roma, Cannes, Frankfurt y Madrid. La nueva estrategia es doblar ese número de aquí al 2026. Hamad Al-Mulla, consejero

«Estamos en búsqueda permanente para identificar una colección de propiedades únicas en mercados clave, que tengan una base sólida de negocio y den sentido a nuestra inversión. Siempre buscamos algo especial y extraordinario que haga que el hotel sea diferente»

delegado desde 2011, es titulado en Gestión de Hoteles y Turismo por la Universidad de Salzburgo y lleva veinte años ocupando diferentes cargos dentro de la red de hoteles de Katara Hospitality. España ha entrado en sus planes.

–PREGUNTA: España recibió en 2014 más de 60 millones de turistas ¿Cuáles son sus planes en este mercado?

–RESPUESTA: La estrategia en cualquiera de nuestras tres áreas de actividad – propietarios, gestores y promotores de hoteles– es invertir y crear una colección de propiedades sin parangón en puntos clave a nivel internacional. España es un mercado al que acabamos de llegar. Lo reconocemos como un destino turístico líder en la escena internacional y esa opinión se refleja en nuestra decisión de invertir en el Hotel InterContinental Madrid. El 63% de las treinta propiedades que tenemos en cartera es internacional. Con la compra del hotel madrileño, el sector hotelero español representa más del 5% de ese porcentaje.

–P: De acuerdo a la Organización Mundial de Turismo (OMT), con sede en Madrid, España es uno de los mercados más buscados como fuente emisora de turismo. Los españoles gastan en torno a los 17.000 millones de dólares americanos al año en viajes al exterior por ocio ¿Qué importancia dan ustedes al mercado español en este aspecto?

–R: Las propiedades de nuestra cartera internacional son realmente emblemáticas y han sentado estándares en la industria. Atraen a turistas de todo el mundo. Estamos seguros que los españoles, turistas o visitantes, disfrutarán de nuestra combinación ganadora: edificios con solera, un servicio único e instalaciones modernas y lujosas que satisfacen a nuestros huéspedes.

–P: Cuando se trata de España, Catar, QTA (Qatar Tourism Authority) –máxima autoridad responsable de turismo en Catar–, Katara Hospitality... todos ustedes parecen favorecer Barcelona dejando Madrid en segundo lugar. La adquisición del Hotel InterContinental Madrid ha sido el primer paso adelante. ¿Tienen alguna estrategia en referencia a Madrid o fue simple casualidad que esta propiedad formara parte de un acuerdo con el inversor privado que les vendió el paquete de los cinco hoteles InterContinental?

Katara Towers, en construcción en Lusail City, se inspira en las dos espadas cruzadas del escudo de Catar.

«Tras nuestra entrada en España, consideraremos FITUR como una feria potencial a la que asistir en el futuro»

–R: La decisión de invertir en cada una de las propiedades internacionales que adquirimos se ve impulsada por las características específicas de cada hotel, así como por el mercado en el que se ubica. Estamos en búsqueda permanente para identificar una colección de propiedades únicas en mercados clave, que tengan una base sólida de negocio y den sentido a nuestra inversión. Siempre buscamos algo especial y extraordinario que haga que el hotel sea diferente. Tras la compra del Hotel InterContinental Madrid estamos abiertos a nuevas oportunidades en Barcelona, Madrid y otras ciudades en España, siempre y cuanto estén dentro de nuestro *ethos* general y valores de marca.

–P: El Hotel InterContinental Madrid tiene una ubicación excepcional; sin embargo, ni es el más emblemático, ni el más lujoso en su categoría de cinco estrellas. ¿Tienen planes para incrementar su notoriedad?

–R: Se trata de un activo valioso para nuestra cartera global de propiedades emblemáticas que sientan los estándares de la industria y que nos ha permitido establecer presencia en el mercado hotelero español. Veremos cómo mejorar el futuro plan de marketing. Queremos atraer clientes de todo el mundo al hotel. Es una piedra preciosa en su sector.

–P: Estamos a las puertas de Fitur, la segunda feria más grande del circuito mundial del turismo, tras ITB Berlín. En su edición de 2014 tuvo 611 *stands* pertenecientes a 165 países y 217.780 visitantes. El *stand* de Qatar Airways fue el único representando a Catar. Ya ocurrió en 2013. Frente a él estaba Emiratos Arabes Unidos con un gran despliegue de empresas y medios, así como otros países del Consejo de Cooperación del Golfo. ¿Algún comentario?

–R: No podemos opinar en nombre de otros, ni siquiera de QTA. Cada año, Katara Hospitality acude a un número de ferias y eventos internacionales de la industria turística y de viajes. Tras nuestra entrada en España, consideraremos FITUR como una feria potencial a la que asistir en el futuro.

El Fondo Soberano de Catar y su relación con España

Meliá inaugura hoy en Doha el primer hotel español en Catar

El emirato necesitará 60.000 plazas hoteleras en 2022 para cumplir con los requisitos de FIFA

«Nuestra competencia son primeras espadas, pero sabemos que podemos dar el do de pecho», dice Angel Lobo, director general de la pre-apertura de Meliá Doha, el primer hotel español en Catar que inaugura hoy la cadena mallorquina. Sus vecinos son hoteles de cinco estrellas en el distrito de West Bay uno de los más deseados por la gran actividad que concentra. En 2014, el mercado catarí tuvo una ocupación en torno al 72%, según un informe de Deloitte. Entre 2008 y 2013, la demanda en el emirato creció una media anual del 11% y la oferta un 13%. El objetivo de las autoridades es tener 60.000 plazas para el el Mundial en 2022, y cumplir así con los requisitos de FIFA. Este hecho, y la política catarí de convertir al emirato en centro para grandes eventos deportivos le da un sabor especial a la apertura de Meliá. Las últimas estadísticas indican que el número

En 2014, el mercado hotelero catarí tuvo una ocupación en torno al 72%, según un informe de Deloitte

de hoteles en Catar roza la centena con cerca de 20.000 plazas. «Hemos conseguido poner la bandera en un proyecto que merece la pena», asegura Lobo, para quien una de las preocupaciones es la contratación y formación de la plantilla. Tendrá 300 empleados, la mayoría inmigrantes asiáticos.

Siete millones de turistas para 2030

En los últimos años, las grandes cadenas han ido llegando a Catar con estrategias diversas. El director general de Hilton, Adhan Elsebaey, por ejemplo, asegura que «seremos pioneros abriendo hoteles fuera de Doha. Tendremos un resort en la frontera con Arabia Saudi, en el mar, que nos dará ventaja frente al resto». Catar inauguró en 2014 Hamad International Airport, gestionado por Qatar Airways, con capacidad actual para 30 millones de pasajeros anuales y quiere rentabilizar su posición como aeropuerto de tránsito. El objetivo para 2030 es recibir 7 millones de turistas.

MYM MERCHAN

Cuatro medallas (2 récords mundiales) ganó Mireia Belmonte en la Copa del Mundo de Piscina Corta en el Hamad Aquatic Center de Doha (dic. 2014).

A golpe de campeonato

A siete años del Mundial de Fútbol 2022 Catar continúa su carrera para hospedar eventos deportivos de prestigio internacional. Figuras de élite españolas forman parte de su apuesta por el deporte y en Doha se sienten como en casa

«Catar es un regalo. Los cataríes están dando lo máximo de ellos mismos y sólo puedo corresponder de la misma manera», decía Valero Rivera, el entrenador español de la selección nacional de Balonmano de Catar, en comentarios previos al inicio esta semana del Campeonato Mundial de Balonmano Masculino en Doha. En 2013, el catalán condujo a España al oro. La semana próxima su equipo catarí tendrá que enfrentarse al español, donde los miembros de la base defensiva y portería son prácticamente los mismos que dejó hace dos años. «Sí. Nos pueden ganar todos pero podemos ganar a muchos», dice Valero al hablar del grupo en el que le ha tocado jugar. Será también la primera vez que se mida contra su propio hijo. Frente a las controversias que genera Catar como sede para eventos deportivos internacionales, el entrenador español de la selección catarí es un ejemplo de la importante labor que están realizando deportistas y figuras de élite por el deporte y por la imagen del emirato; en 2014, la selección de balonmano de Catar se proclamó por primera vez en la historia campeona de Asia. Otro español, Iván Bravo, es director general de Aspire, la Academia de alto rendimiento deportivo de Catar. En ella es director de Fútbol Roberto Olabe, ex portero de la Real Sociedad. En 2014, la Sub 16 y la Sub 19, ambas con entrenadores españoles, se clasificaron por primera vez para la Copa de Asia. «Somos una potencia mundial en deporte pero en España nos faltan recursos. En Catar los hay y además tienen instalaciones de primer nivel», asegura José Blasi, un barcelonés entrenador de tenis en el emirato. Su opinión es compartida por los deportistas occidentales que trabajan allí.

Catar va tan en serio que a 7 años del Mundial de Fútbol 2022 ya ha barrido para casa otros 3 mundiales: boxeo en octubre de 2015, gimnasia artística en 2018 y atletismo en 2019

«Ustedes los españoles han tomado Doha al asalto», decía en noviembre pasado Julio Florián, el embajador del Perú en Catar. Quizás la observación del diplomático no sea tan pegada a la realidad como la apuesta de las autoridades cataríes por el deporte y por convertir su capital en centro de referencia para la celebración de eventos deportivos de élite. Van tan en serio que a siete años vista de la celebración del Mundial de Fútbol de FIFA 2022, ya han barrido para casa otros tres campeonatos mundiales: Boxeo en octubre de este año, Gimnasia Artística en 2018 y Atletismo en 2019; además del interés demostrado en disciplinas no olímpicas como Moto GP. Eso sin contar el Mundial de Natación y Piscina Corta en agosto y diciembre de 2014, en el que la española Mireia Belmonte batió dos récords mundiales y ganó cuatro medallas, en presencia del jeque Saoud Al-Thani, secretario general del Comité Olímpico de Catar (QOC) que fue quien se las puso. Que Catar le tiene afecto al deporte español lo demuestra por ejemplo el hecho de que siendo el emirato dueño del Paris Saint-Germain, y teniendo predilección especial por Inglaterra y el fútbol inglés, al jeque Saoud Al-Thani no le importa que le graben afirmando que no hay país que haya hecho mejor marketing con el deporte que España ni mejores equipos de fútbol en el mundo que el Real Madrid y el FC Barcelona. Y un miembro de Qatar Sports Investment (QSI) –el brazo inversor del fondo soberano de Catar en la industria del deporte– cuya firma aparece en el contrato cerrado con el FC Barcelona en 2010 asegura que al Barça se le eligió porque en ese momento era «simplemente el mejor». Y que aunque entonces incluso a Catar le pareció una inversión cara, se infravaloró el impacto que el patrocinio ha tenido para el reconocimiento de la marca «Qatar» en el mundo. Ese es un objetivo cumplido.

Saoud Al-Thani, en Doha Goals.

La presencia de deportistas españoles en Catar es frecuente y van dejando huella. Incluso literal. En Aspire hay enmarcada una pizarra con las firmas de deportistas famosos; el grupo más numeroso es español, desde Rafa Nadal hasta Iker Casillas, pasando por Fernando Hierro, Raúl González y Marc Márquez. También han dejado su rúbrica Angel María Villar, presidente de la Real Federación Española de Fútbol, y Florentino Pérez, presidente del

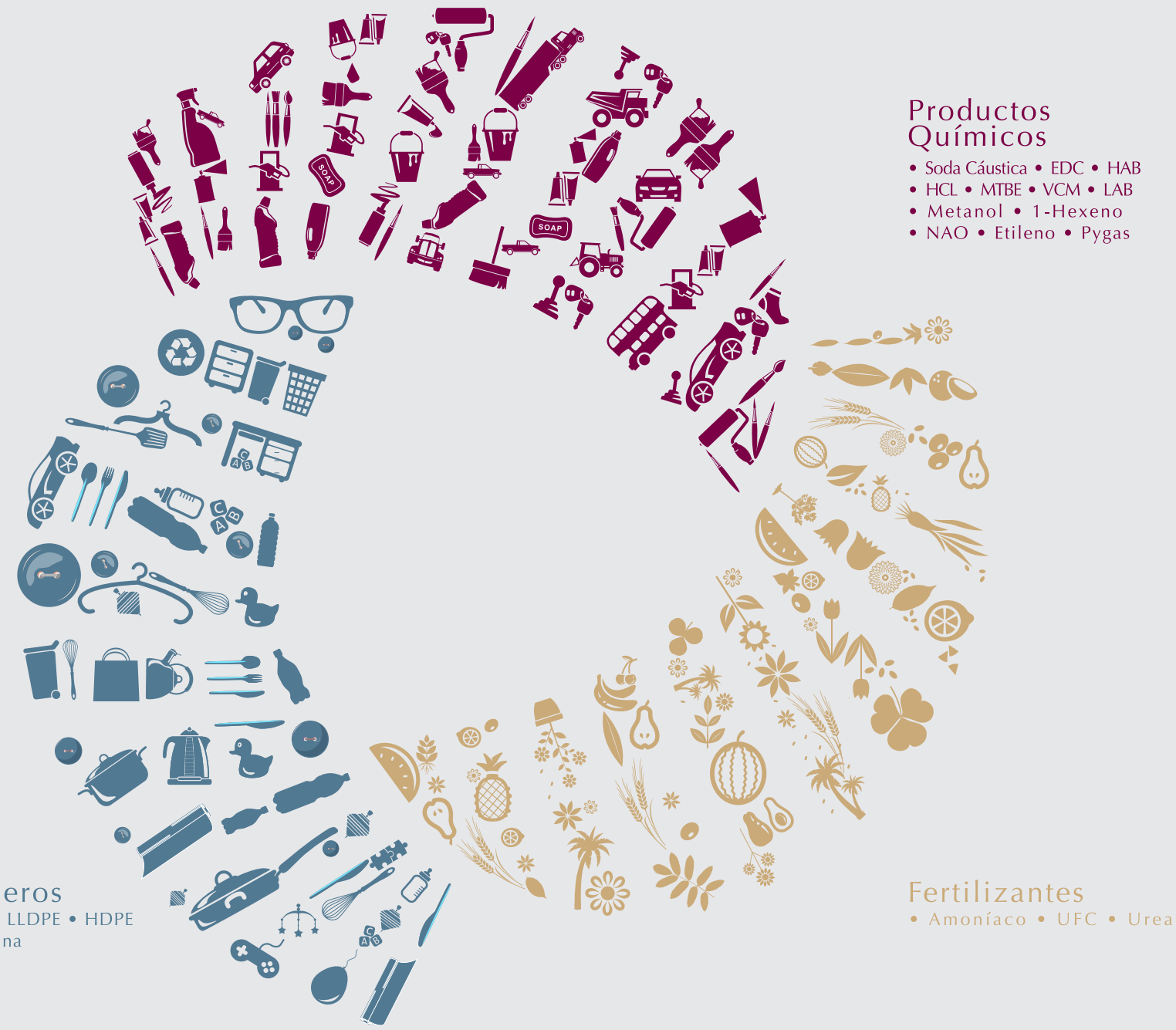
«Ustedes los españoles han tomado Doha al asalto», decía Julio Florián, el embajador del Perú en Catar

Real Madrid. Asiduo en Catar es también Jorge Lorenzo, uno de los pocos pilotos en el mundo que ha ganado el Mundial de Moto GP en el circuito de Losail.

«Hoy por hoy Catar es uno de los países más cualificado por capacidad económica, experiencia contrastada y convicción política y social para organizar y albergar, como el deporte se merece, cualquier competición internacional; no sólo de la modalidad deportiva que fuere –por supuesto incluido el fútbol– sino hasta unos Juegos Olímpicos. Está incluso por encima de países a los que popularmente se les considera expertos en la materia», opina Juan José Morón, consultor de empresas deportivas y agente FIFA. La maquinaria funciona.

Muntajat

Toda una gama de productos para un mundo en crecimiento.



Con clientes en más de 120 países, Muntajat tiene el orgullo de poder ofrecer los productos químicos y petroquímicos de Catar a cualquier rincón del globo. Distribuimos fertilizantes a productores de alimentos y somos proveedores en todo el mundo de las materias primas necesarias para mantener en marcha los procesos de producción.
Para saber más sobre nuestra cartera de productos y los servicios que ofrecemos, visítenos en **www.muntajat.qa**.

Productos que enriquecen el mundo
Químicos| Polímeros | Fertilizantes

Qatar Chemical and Petrochemical Marketing and Distribution Company (Muntajat) Q.J.S.C.
Contáctenos en: Chemicals@muntajat.qa - Polymers@muntajat.qa - Fertilisers@muntajat.qa
www.muntajat.qa

Muntajat