

# Guía de Negocios

Oficina Económica y Comercial  
de la Embaiada de España en Dubai

## Catar 2013

ICEX

## Catar 2013

Este estudio ha sido realizado por Ana Muñoz bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Dubai

**Octubre 2013**

## ÍNDICE

<b>I. PANORAMA GENERAL</b>	<b>5</b>
1. Situación, superficie y clima	6
2. Demografía y sociedad	6
3. Religión	6
4. Población activa	7
5. Organización político-administrativa	7
6. Relaciones internacionales y regionales	8
7. Marco legal Y JUDICIAL	8
7.1. Corrupción	9
7.2. Resolución de disputas	9
8. Educación	9
<b>II. MARCO ECONÓMICO</b>	<b>10</b>
1. PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	10
2. Estructura de la economía	11
2.1. Política económica:	11
2.2. Inflación:	12
2.3. Cuentas publicas:	12
2.4. Política monetaria:	13
3. Principales sectores de la economía	13
4. El sector exterior: relaciones comerciales	15
<b>III. ESTABLECIMIENTO EN CATAR</b>	<b>19</b>
1. RESTRICCIONES A LA INVERSIÓN EXTRANJERA	19
2. FORMAS DE ESTABLECIMIENTO	20
2.1. Agencia Comercial	20
2.2. Oficina de Representación	21
2.3. Filial de una empresa extranjera. Entidad local	22
2.4. Sucursal o “Branch” de una empresa extranjera	24
2.5. Establecimiento en zona franca	25
3. REGISTRO COMERCIAL Y OTRAS FORMALIDADES	26
3.1. Formación de una sociedad	26
3.2. Sucursal o “branch”	27
<b>IV. RÉGIMEN DE IMPORTACIONES</b>	<b>28</b>
1. SISTEMA ARANCELARIO	28
2. IMPORTACIONES TEMPORALES	29
3. NORMAS Y REQUISITOS TÉCNICOS	29
<b>V. TRABAJAR CON EL SECTOR PÚBLICO</b>	<b>31</b>

1. REQUISITOS DE ACCESO A LICITACIONES Y CONCURSOS	31
2. ORGANISMOS A TENER EN CUENTA	32
El CTC es el encargado de establecer las regulaciones y normas que afectan a los concursos. Este comité aplica procedimientos muy estandarizados en la realización de los mismos.	32
<b>VI. PROPIEDAD INTELECTUAL</b>	<b>33</b>
1. MARCAS	33
2. PATENTES	34
3. DERECHOS DE AUTOR	34
<b>VII. SISTEMA FISCAL</b>	<b>36</b>
1. FISCALIDAD DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS INSTALADAS EN CATAR	37
2. TRIBUTACIÓN DE UNA FILIAL EN CATAR (LIMITED LIABILITY COMPANY)	37
3. TRIBUTACIÓN DE LA MATRIZ EN ESPAÑA (LIMITED LIABILITY COMPANY)	38
3.1. Tributación en España de los dividendos de fuente extranjera	38
3.2. Tributación en España de las rentas de fuente extranjera derivadas de la transmisión de participaciones.	38
4. TRIBUTACIÓN DE UNA SUCURSAL O “BRANCH”	39
5. FILIAL vs SUCURSAL O “BRANCH” SEGÚN CRITERIOS FISCALES	39
<b>VIII. LEGISLACIÓN LABORAL</b>	<b>41</b>
1. EL CONTRATO LABORAL	41
1.1. Contrato de duración determinada	42
1.2. Contrato fijo o de duración ilimitada	42
1.3. Otros aspectos	42
2. CONTRATACIÓN DE EMPLEADOS EN CATAR	43
3. Nota sobre la “Esponsorización”	44
4. CATARIZACIÓN	44
<b>IX. INFORMACIÓN PRÁCTICA</b>	<b>46</b>
1. FORMALIDADES DE ENTRADA Y SALIDA	46
2. HORA LOCAL, VACACIONES Y DÍAS FESTIVOS	46
3. HORARIOS LABORALES	46
4. COMUNICACIONES CON ESPAÑA	46
5. MONEDA	47
6. LENGUA OFICIAL Y RELIGIÓN	47
7. OTROS DATOS DE INTERÉS	47
8. DIRECCIONES ÚTILES	48
9. SANIDAD	48
10. HOTELES	48
11. OTROS: PRENSA, ALQUILER DE COCHES, ETC.	49
12. GUÍA DE DIRECCIONES LOCALES DE INTERNET DE INTERÉS	49

# ■ PANORAMA GENERAL



<b>Principales datos<sup>1</sup></b>	
Superficie (km <sup>2</sup> )	11.521 km <sup>2</sup>
Capital	Doha (750.000 habitantes)
Población total (M habitantes)	1.8 habitantes (estimados 2012)
Moneda y tipo de cambio	Rial Catarí (1\$ = 3,64 Riales)
Jefe de Estado (Emir)	Sheikh Hamad Bin Khalifa Al Thani
Primer Ministro	Sheikh Hamad Bin Jasem Bin Jaber Al Thani
<b>Acuerdos bilaterales</b>	
APPRI: en negociación	
CDI: en negociación	
FEV: no	
Otros: firmado MOU de colaboración en Transportes e Infraestructuras, MOU de Seguridad, MOU de Seguridad Energética y otros	
<b>Unión Europea</b>	
Acuerdo de Cooperación Económica UE-Consejo de Cooperación del Golfo	
Acuerdo de Libre Comercio en negociación con el CCG	
<b>OMC</b>	
Miembro desde 1996	

<sup>1</sup> Fuente: Elaboración propia , datos: Economist Intelligence Unit y Fondo Monetario Internacional.

## 1. SITUACIÓN, SUPERFICIE Y CLIMA

El Estado de Catar es un país de Oriente Medio ubicado en una pequeña península del tamaño de Asturias (11.521 Km<sup>2</sup>). La península catarí, con 526 Km. de costa, se adentra desde Arabia Saudí en el Golfo Pérsico, el cual la separa de Irán.

La mayor parte del país es una llanura desértica. Al sureste se encuentra Khor al Adaid o "mar interior", un área de dunas móviles que rodean una bahía del golfo. Sin embargo, en la parte norte y central existen humedales, conocidos como Riyadh (jardines), que cuentan con un suelo más fértil y una variada vegetación. Al oeste se encuentra el punto más alto de Catar, en el Jebel Dukhan, una serie de afloramientos de roca caliza a 90 metros sobre el nivel del mar. En dicha zona también se encuentran los principales depósitos interiores de petróleo de Catar, mientras que los yacimientos de gas natural están en el mar, al noroeste de la península.

La superficie agrícola de Catar, según las últimas mediciones de la FAO, es de 21.000 hectáreas, lo que supone un 1,6% de la extensión total del país.

El clima de Catar es moderadamente desértico con veranos largos y calurosos (por encima de 40° C) e inviernos cortos y suaves (20° C-30° C) donde se producen escasas precipitaciones (125 mm. /año).

## 2. DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD

La población de Catar, asciende según las estimaciones a 1,8 millones de habitantes. No obstante, la mayor parte de la población son no nacionales, inmigrantes procedentes de otros países árabes, India y Pakistán trabajando con contratos temporales y normalmente sin su familia. De esta forma, el 40% de la población es árabe, de los cuales tan sólo el 15% son locales. Los indios constituyen el 18% del total, el mismo porcentaje que los pakistaníes, a los que les siguen los iraníes (10%). El 14% restante esta compuesto por inmigrantes del sureste asiático y expatriados occidentales. A causa de esta inmigración masiva y eminentemente masculina, la media de edad es de 30 años y el ratio hombre-mujer esta en 3,46 (una de las cifras mas desequilibradas del mundo).

El 77,5% de la población es musulmana y el 8,5% es cristiano . El idioma oficial es el árabe, sin embargo la comunidad empresarial, el sector turístico y los funcionarios más cualificados de la administración son prácticamente bilingües.

La mayor parte de la población de Catar es urbana. Cerca del 90% de los cataríes residen en Doha, la capital, o en sus afueras. Otros núcleos de población importantes son: Dukhan, en la costa occidental, Messaied (sureste) y los puertos de Ras Laffan (principal puerto exportador y ciudad industrial), al Khor y al Wakrah.

## 3. RELIGIÓN

El Islam es la religión oficial del país y la jurisprudencia islámica es la base de su sistema legislativo. No obstante, a diferencia de otros regímenes musulmanes, las mujeres no están

obligadas a llevar velo y tienen derecho a conducir. El 77,5% de la población es musulmana, de los cuales un 98% lo son por el rito sunita.

Los expatriados cristianos (8,5% de la población) gozan de libertad de culto pero no están autorizados a promover el cristianismo. El resto de religiones son fundamentalmente la hindú o y el budismo (14% de la población).

#### **4. POBLACIÓN ACTIVA**

Los últimos datos publicados elevan la población activa de Catar hasta 1.338.000 personas, de las cuales 1.204.200 son extranjeros y 133.800 cataríes. De entre los cataríes, un 60% estarían empleados en la Administración Pública y empresas integradas en los diversos holdings públicos. En Catar no existe una política de cuotas obligatorias de personal local que debe ser contratado por las empresas privadas. No obstante, sí se ha puesto en marcha un proceso de “Catarización” del sector privado a través de la transferencia de población local empleada en el sector público. Esto se pretende realizar a través de la mejora de la educación y el establecimiento de planes indicativos de cuotas nacionales.

#### **5. ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA**

Formalmente Catar es una monarquía constitucional, nacida tras la independencia de Reino Unido en 1971, que toma forma de emirato, con división de poderes y donde la soberanía reside en el pueblo Catarí. Sin embargo, en la práctica, la familia reinante (Al Thani) acumula todo el poder político y se encarga de tomar las principales decisiones que afectan al país. De esta forma, la independencia de los poderes constitucionales queda mediatizada por las directrices del emir Sheik Hamad bin Khalifa bin Hamad al Thani y de su hijo, el príncipe heredero Sheik Tamiz bin Hamad al-Thani. En junio de 2013, Sheikh Hamad Bin Khalifa Al Thani abdicaba y cedía los poderes a su hijo y heredero Sheikh Tamim Bin Hamad Al Thani.

A pesar de esto, la familia Al Thani comenzó ya hace unos años un proceso de modernización política y económica notable en el contexto del Golfo. La relativamente reciente Constitución, promulgada en 2003, estableció la creación de un Consejo Consultivo (Majlis Al-Shura), con facultades legislativas y de control de la actuación del Gobierno. Este Consejo se compone de 45 miembros, 30 elegidos por sufragio universal y directo, y 15 designados por el Emir. Por otra parte, también se había previsto un Tribunal Constitucional, con poderes para velar por el efectivo cumplimiento de los derechos contenidos en la Constitución, y cuya actividad es aún inédita.

El Consejo Municipal Central es otro órgano consultivo, sin poder legislativo ni ejecutivo, formado por 29 miembros, elegidos por los ciudadanos cataríes. El 4 de febrero de 2007 se celebraron las segundas elecciones al Consejo Municipal Central, con un aumento de la participación de los votantes (51,4% del censo electoral) respecto a los comicios de 2003, lo que es considerado un paso importante hacia la plena democratización del país. Las próximas elecciones se celebrarán en Noviembre de 2013.

## 6. RELACIONES INTERNACIONALES Y REGIONALES

Catar, entre otras organizaciones, es miembro de Naciones Unidas, la Liga Árabe, y el Consejo de Cooperación del Golfo, siendo uno de los miembros fundadores de ésta último.

En política exterior, Catar mantiene una política exterior bastante independiente y de alto perfil, lo que le ha valido ser anfitrión de importantes reuniones internacionales (Ronda de Doha de la OMC), además de una política activa como mediador en los conflictos regionales, a través de actuaciones diplomáticas y compromisos financieros destinados a ayudas a la reconstrucción de territorios afectados por esos conflictos. Además fue el donante del Fondo de 300 M \$USD destinado a la reconstrucción del Líbano o el Fondo para la Reconstrucción de la región de Saada en Yemen, donde además ha desplegado una fuerza militar de interposición. Mantiene una colaboración muy estrecha con los EEUU (alberga la base militar americana en el Golfo y el centro de control y dirección militar del área), pero intenta distanciarse del conflicto USA-Irán por el programa nuclear. Irán y Catar tienen unas fuertes relaciones económicas, resultado de compartir el pozo de gas del Norte. En el pasado, también ha mantenido, aunque de bajo nivel, relaciones con Israel. En esta misma línea de actuación, en Abril de 2012, las autoridades catarís aprobaron un préstamo de 1.000 Mill de \$USA para Túnez, con el fin de reconstruir las economías del Norte de África.

Con la ola de cambios sucedida en 2011 en los países árabes, Catar ha reforzado su posición como mediador preeminente en la zona con el objetivo de mantener su estabilidad. Ha colaborado en el conflicto libio de 2011 con apoyo militar y diplomático a los denominados rebeldes en su lucha contra el gobierno de Muamar el Gadafi. De la misma manera ha sido una de las voces más críticas dentro de los países del golfo con la represión sucedida en Siria por el régimen de Bashar al-Assad, y ha mediado en numerosas ocasiones para que en Yemen se produjese un cambio de gobierno. En Abril de 2012 ha sido sede de la conferencia de la UNCTAD-XIII, que tuvo lugar en Doha.

## 7. MARCO LEGAL Y JUDICIAL

El sistema legal catarí se enmarca dentro de la tradición del derecho continental europeo. No obstante, la Ley Islámica (Sharia) se aplica en ámbitos del derecho de familia, herencias, y en algunos aspectos del derecho penal. Se suele enfatizar la igualdad entre hombre y mujer a través del Comité de Catar de Derechos Humanos.

De este modo, se puede afirmar que Catar goza de un marco legal liberal en comparación con Arabia Saudí, pero todavía muy alejado de algunos países de la zona como EAU o Bahrein.

Desde 2007 existen Juzgados de Primera Instancia, Apelación y Casación y un Tribunal Administrativo. Todos los jueces son nombrados por Decreto del Emir sobre la base de la recomendación del Consejo Judicial Supremo por períodos renovables de tres años.

### 7.1. Corrupción

En términos de corrupción, el país está considerado como uno de los menos corruptos del mundo. En 2012 Catar ocupaba el puesto número 27 de 178 países en el ranking de percepción de corrupción de la ONG "Transparencia Internacional" (donde los países con un sector público transparente ocupan las posiciones más altas del ranking).

El gobierno de Catar ha llevado a cabo diversas iniciativas para luchar contra la corrupción entre los funcionarios y en concreto en los sistemas de adjudicación pública. No obstante, Catar no ha suscrito ningún tipo de convenio para combatir la corrupción en los funcionarios públicos, ni a nivel internacional (Convenio de la OCDE), ni a nivel regional.

### 7.2. Resolución de disputas

Recientemente Catar se ha convertido en miembro del International Center for the Settlement of Investment Disputes (ICSID), además de haber suscrito ya en 2003 la New York Convention (1958). Así pues, en caso de disputa en la realización de inversiones, se toma como vinculante el arbitraje entre los inversores extranjeros y el gobierno.

Los contratos entre empresas locales y extranjeras sirven como marco para resolver disputas en el ámbito comercial. En algunas ocasiones el estado de Catar actúa como avalista en caso de bancarrota de la empresa local. El proceso de resolución de disputas en el sistema catari es intrincado y conlleva una larga espera.

Desde el año 2000 Catar ha promulgado leyes que cubren nuevas leyes sobre asuntos comerciales y de inversiones. Sin embargo, a día de hoy Catar aun carece de una ley concursal (aseguran que sus normas sociales la evitan).

## 8. EDUCACIÓN

Catar ha fundamentado su modernización en la promoción de la educación. Para ello ha establecido la obligatoriedad de la enseñanza desde educación infantil hasta el bachillerato. Además, Catar cuenta con una universidad nacional desde 1973. En los últimos años, gracias al apoyo de la *Qatar Foundation*, algunas universidades norteamericanas también se han establecido en el país: Carnegie Mellon University, Georgetown University School of Foreign Service, Texas A&M University, Virginia Commonwealth University, Cornell University's Weill Cornell Medical College y Northwestern University.

En 2004, Catar estableció el *Qatar Science & Technology Park* en la *Education City* como vínculo entre la industria y las universidades. Esta *Education City* también acoge una escuela de bachillerato internacional, la *Qatar Academy*.

El *Supreme Education Council*, es el organismo encargado de la administración del sistema educativo. Además también promueve la captación de capital humano extranjero para mejorar la educación.

## II. MARCO ECONÓMICO

### 1. PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS

	2010	2011	2012	2013*
<b>PIB</b>				
PIB nominal (M USD)	122.122	171.476	192.402	200.917
Crecimiento real del PIB (var. %)	16,7	13	6,2	5,2
Origen del PIB (var. %)				
Agricultura	1,7	2,5	4,4	4,0
Industria	25,5	17,5	4,6	3,4
Servicios	2,5	6,9	9,4	8,5
PIB per capita (USD)	91.689	101.426	101.987	102.583
<b>Indicadores fiscales (% PIB)</b>				
Ingresos del Gobierno	31,4	34,6	39,2	38,1
Gasto del Gobierno	28,9	27,1	25,2	28,3
Balance	2,5	7,5	14	9,8
Deuda pública neta	30,1	34,4	32,8	32,5
<b>Inflación</b>				
IPC (final del período; %)	0,4	2,1	2,6	3,7
<b>Balanza cuenta corriente (M USD)</b>				
Balanza comercial	54.028	87.373	102.181	90.238
Exportación de bienes	74.965	114.299	132.968	125.856
Importación de bienes	-20.937	-26.926	-30.787	-35.619
Balanza de servicios	-5.769	-9.473	-13.984	-17.327
Balanza de rentas	-12.944	-13.271	-12.130	-11.748
Balanza de transferencias corrientes	-11.363	-12.651	-14.481	-14.777
Balanza por cuenta corriente	23.952	51.978	61.585	46.385
<b>Deuda externa (M USD)</b>				
Deuda total	109.297	127.914	134.819	146.189
Servicio de la deuda	10.796	10.629	10.170	14.157
Principal	6.191	5.336	4.796	8.130
Intereses	4.605	5.293	5.374	6.027

Fuente: Economist Intelligence Unit, Octubre de 2013. \*Estimaciones

## 2. ESTRUCTURA DE LA ECONOMÍA

Catar atraviesa una etapa de gran prosperidad económica y alto crecimiento del PIB en los últimos años a pesar de la crisis financiera actual, con tasas superiores al 10%, lo que ha convertido al país en la economía que más rápido ha crecido. Sin embargo, las previsiones del EIU indican una ralentización del crecimiento de la economía catari para el periodo 2012-2016 por la falta de proyectos que aumenten la capacidad exportadora del sector de los hidrocarburos, situándolo cerca del 6,5%.

El PIB *per cápita* se situó en 2012 en 101.987 USD (el más elevado de todos los países del Consejo de Cooperación del Golfo), lo que sitúa a Catar entre los países del mundo con mayor renta bruta por habitante, y es claro síntoma del progreso económico experimentado por el país en los últimos años. Este país ocupa el puesto 36º a nivel mundial en Índice de Desarrollo Humano de la ONU. Por otra parte es destacable que Catar ocupe el puesto 13 en el ranking de economías más competitivas, mientras que España ocupa el puesto 35.

La economía del país está basada en su gran riqueza de recursos energéticos: petróleo y gas natural. Catar es el tercer país en volumen de reservas de gas natural y primer proveedor mundial de dicha energía. Paralelamente también se ha desarrollado una potente industria petroquímica. No obstante, las autoridades cataríes están llevando a cabo una política de diversificación de sus fuentes de ingresos, especialmente enfocadas al desarrollo de los sectores de la construcción (Proyecto Lusail y La Perla), infraestructura de transportes (autopista a Bahrein, la red de ferrocarril y varios proyectos ferroviarios de tranvía, metro, nuevo aeropuerto internacional en Doha, etc.) y servicios (financieros e inmobiliarios, entre los más importantes).

A consecuencia de estas iniciativas encaminadas a diversificar la economía del país, en 2011 el sector de la minería (gas y petróleo) representaba el 50% del PIB, casi un 20% menos que en 2005. Asimismo, en 2010 por primera vez los ingresos por exportaciones de gas natural superaron a los del petróleo. En 2009 el gobierno catari aprobó un presupuesto expansivo anti-cíclico dirigido principalmente al desarrollo de infraestructuras de transporte. Además, existe la certeza del apoyo de crédito si es necesario por parte del Fondo Soberano QIA (*Qatar Investment Authority*). Como resultado de ello, se puede afirmar que Catar es uno de los países donde el impacto de la crisis global fue menor y donde se ha mantenido un ritmo razonable de actividad económica.

La reciente designación de Catar como la sede de la Copa del Mundo de Fútbol en 2022 está suponiendo una fuerte inversión con el objeto de preparar al país para este evento. Se estiman unas inversiones de más de 60.000 millones de dólares en los próximos doce años para la construcción de la infraestructura deportiva y hotelera necesaria.

### 2.1. Política económica:

La política económica que está llevando a cabo el Estado de Catar, trata de estar en línea con los proyectos a medio-largo plazo del Gobierno de Qatar, como son el Qatar National Vision 2030<sup>2</sup> y la Copa del Mundo de Fútbol en 2022.

---

<sup>2</sup> [http://www.gsdp.gov.qa/portal/page/portal/gsdp\\_en/qatar\\_national\\_vision](http://www.gsdp.gov.qa/portal/page/portal/gsdp_en/qatar_national_vision)

Qatar National Vision 2030, sienta los pilares para convertir a Qatar en una sociedad avanzada, capaz de ser sostenible y proporcionar un alto nivel de vida a su población. Es el marco dentro del cual se definen todas las estrategias, iniciativas y políticas económicas nacionales, y que gira en torno a varios ejes de actuación:

- Diversificación de la actividad económica, especialmente en el sector servicios (turismo, transporte, comercio y finanzas). Estos planes de diversificación los están llevando a cabo, fundamentalmente, empresas públicas como *Qatar Petroleum*, *Qatar Diar* o *Qatar Foundation*. Aunque en determinados casos, especialmente en proyectos industriales, también se han creado sociedades mixtas con socios internacionales de referencia (Nippon Steel).
- Aprovechamiento y preservación de sus recursos energéticos.
- Fomento y desarrollo de la sociedad del conocimiento a través de iniciativas que gestiona y coordina *Qatar Foundation*, organismo público creado para activar la modernización del país y poner en marcha programas de mejora social.
- Refuerzo de la “catarización” del mercado laboral.
- Expansión de su portfolio internacional mediante el vehículo inversor de Qatar Investment Authority, Qatar Holding.

## 2.2. Inflación:

Debido a los masivos incrementos salariales producidos en 2011, de los trabajadores nacionales en entidades públicas o gubernamentales, la economía ha experimentado un fuerte crecimiento de la inflación, alcanzando tasas superiores al 2%.

Hasta el año 2009, Catar atravesó un período altamente inflacionista en línea con el crecimiento económico del país, situándose el Índice de Precios al Consumo por encima del 10%. Ya en 2009, el EIU situaba el IPC en -3,7%, consecuencia de una menor demanda internacional de materias primas y bienes industriales y de su menor coste en origen. El EIU situó en torno al 0,4% el IPC en 2010, y subió de nuevo en 2011 hasta el 2,1%, principalmente debido a la recuperación del mercado inmobiliario y la fuerte demanda interna. Esta tendencia ha continuado en 2012, 2,6%, y se prevé que en 2013 alcance el 3,7%.

## 2.3. Cuentas publicas:

El gasto público se espera que aumente fuertemente en el periodo fiscal 2011-2012, como resultado de las subidas salariales de los trabajadores nacionales pero principalmente debido a las fuertes políticas de inversión previstas para el período 2012-2016. Se prevé su aceleración en la segunda mitad de 2012 debido al compromiso de construcción de infraestructuras para el Mundial de fútbol 2022.

Se espera que el superávit presupuestario, que ha sido la nota característica desde el ejercicio fiscal 2001, vuelva a experimentar un fuerte crecimiento tras la caída en 2009. En 2012 el superávit alcanzó el 14% del PIB (estimación de EIU), Como en el caso de los EAU, los datos oficiales infravaloran la fortaleza de la posición fiscal del Gobierno, ya que no incluyen las ganancias de los activos públicos en el extranjero, ni los ingresos recibidos de las ventas de

Gas Natural Licuado que se utilizan para el pago de la deuda externa y las reservas estatales. Si estos fuesen incluidos el superávit estaría en el 21,8% del PIB.

A finales de 2012 el stock de deuda externa de Catar ascendía a los 134.819 M USD, lo que representó un 70% del PIB catari a precios corrientes. En 2012 el servicio de la deuda supuso desembolsos totales por valor de 10.170 M USD, de los cuales 5.374 millones correspondieron a pagos de intereses. La deuda externa se ha visto incrementada desde 2008, año en que ascendió a 57.100 M USD, presentando tasas de crecimiento anuales cercanas al 40%.

#### **2.4. Política monetaria:**

La política monetaria está dirigida y subordinada a mantener la cotización del rial con el dólar al tipo de cambio de 3,64 riales por \$ USD, por lo que el Banco Central de Catar ejecuta su política monetaria en sintonía con la de la Reserva Federal de los EEUU. El tipo de interés principal de intervención del Banco Central de Catar, el tipo repo, se situó a finales de 2007 en el 3,5%, bajando a un 2,25% a principios de 2008 ya un 1,55% a finales de ese año, en línea con las bajadas de tipos de interés aplicadas por la Reserva Federal de los EEUU. Desde entonces y hasta 2013 no han existido modificaciones y se descarta una posible reevaluación del rial frente al dólar.

### **3. PRINCIPALES SECTORES DE LA ECONOMÍA**

Como ya se ha comentado anteriormente, la economía catari todavía esta basada sobre la explotación de hidrocarburos. El petróleo y el gas natural todavía suponen más del 50% del PIB, el 85% de las exportaciones y el 70% de los ingresos del gobierno.

Catar tiene unas reservas probadas de petróleo de 15 mil millones de barriles. Siguiendo al ritmo de extracción actual las reservas durarán al menos 37 años. Las reservas de gas son de unos 26 billones de metros cúbicos, alrededor del 14% de las reservas mundiales.

Las políticas destinadas a la diversificación de la economía catari, se han traducido en un aumento del peso específico de los sectores apoyados por estas mismas. Así, el transporte, el sector financiero y la construcción han ido ganando presencia en la economía, siendo el último uno de los sectores más dinámicos y con una mayor tasa de crecimiento anual.

Cuadro 1: PIB (por sectores de origen y componentes del gasto)	2010	2011	2012	2013*
<b>POR SECTORES DE ORIGEN</b>				
AGROPECUARIO	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Agricultura				
Ganadería				
Silvicultura y Pesca				
MINERÍA (Petróleo y gas)	44%	45%	43%	42%
MANUFACTURAS	9%	8,7%	9%	9,4%
CONSTRUCCIÓN	11%	10,6%	11%	11,8%
HOTELES, BARES Y RESTAURANTES**	7,6%	7,6%	7,7%	7%
TRANSPORTE***	6%	6%	6,6%	6,7%
ELECTRICIDAD Y AGUA	0,8%	0,7%	0,8%	0,7%
FINANZAS Y PROPIEDAD DE VIVIENDA	11,3%	10,6%	10,7%	11%
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	10%	10%	10,6%	10,9%
OTROS SERVICIOS	0,2%	0,7%	0,5%	0,4%
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>POR COMPONENTES DEL GASTO</b>				
<b>CONSUMO</b>				
Consumo Privado	24,44%	15,76%	10%	7%
Consumo Público	16,85%	11%	8%	7,5%
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO	15,51%	22,34%	28,9%	40,6%
EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	59,9%	66,6%	69,1%	62,6%
IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	-16,7%	-15,7%	-16%	-17,7%

**Fuente:** IMF Country Report, Octubre 2013. Qatar Statistics Authority Database. (Última actualización septiembre 2013).

\*\* Incluye la partida "comercio"

\*\*\* Incluye la partida "comunicaciones"

#### 4. EL SECTOR EXTERIOR: RELACIONES COMERCIALES

Catar es una economía muy abierta y con una clara vocación exportadora. La tasa media de crecimiento de las exportaciones en los 5 últimos años ha sido próxima al 10% anual. Catar mantiene un régimen comercial muy liberal con bajos tipos arancelarios, una gestión aduanera relativamente eficaz y rápida y pocos requisitos técnicos, ya que acepta la mayoría de las certificaciones emitidas en origen, especialmente las emitidas por organismo de certificación de los países de la UE y los EEUU.

En cuanto al comercio exterior, las exportaciones mejoraron durante el periodo 2010-2012 debido al alza en los precios de los hidrocarburos. El superávit en la balanza comercial, según EIU, en el 2012 alcanzó 102.181M\$ USA (53% del PIB). Para el año 2013, el EIU prevé una reducción del superávit de la balanza comercial, con una reducción de las exportaciones que se situarán en los 125.856M\$ y un aumento de las importaciones que alcanzarán los 35.619M\$.

En consonancia con los principios de la política de diversificación económica, los principales servicios exportados son los relacionados con el transporte (*Qatar Airways*) y servicios financieros (sobre todo a partir de la entrada en funcionamiento del *Qatar International Financial Centre* en Doha).

Por otro lado, los principales servicios importados son el turismo, regalías y licencias, los seguros y los servicios de transporte marítimo.

Los principales clientes comerciales de Catar son: Japón (27% total de exportaciones), Corea del Sur (19%), India (12%), Singapur (6%), China (5%), Reino Unido (3%), Tailandia (2%) y España (1%).

Los principales proveedores de Catar son: EE. UU. (12% del total de importaciones), Reino Unido (7%), Japón (5%), Alemania (5%) y China (4%).

Las principales exportaciones cataríes se basan en los hidrocarburos (gas y petróleo), productos petroquímicos, acero, materias plásticas y sus manufacturas y vehículos, automóviles y tractores, entre otros.

Las principales importaciones cataríes corresponden a maquinaria y aparatos mecánicos, manufacturas de fundición, hierro y acero, aparatos y materiales eléctricos y alimentos.

## Principales socios comerciales (Importación y Exportación)

<b>Cuadro 3: PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>		<b>2011</b>		<b>2012</b>	
(Datos en MUSD)			<b>%Δ</b>		<b>%Δ</b>		<b>%Δ</b>
Mundo	18.992	16.764	-12%	17.075	2%	17.709	4%
Estados Unidos	2.720	3.163	-12%	2.796	-12%	3.577	28%
Reino Unido	1.213	1.531	26%	1.805	18%	2.075	15%
Japón	1.635	1.142	-30%	1.018	-10%	1.503	48%
Alemania	1.487	2.052	38%	1.419	-31%	1.494	5%
China	872	855	-2%	1.198	40%	1.205	0,5%
Francia	1.263	920	-27%	1.042	13%	996	-4%
Corea del Sur	1.310	472	-64%	469	-1%	729	56%
India	577	374	-35%	741	98%	695	-6%
Suiza	546	376	-31%	435	15%	627	44%
Países bajos	447	422	-5%	393	-7%	452	15

<b>Cuadro 4: PRINCIPALES PAÍSES CLIENTES</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>		<b>2011</b>		<b>2012</b>	
(Datos en MUSD)			<b>%Δ</b>		<b>%Δ</b>		<b>%Δ</b>
Mundo	45.230	65.267	44%	104.866	61%	115.562	10%
Japón	15.897	21.743	37%	30.082	38%	35.890	19%
Corea del Sur	8.386	11.915	42%	20.749	74%	25.504	23%
India	4.146	6.141	48%	11.258	83%	16.385	45%
Singapur	4.623	5.510	19%	7.435	35%	7.672	3%
China	1.376	2.455	78%	4.694	91%	7.278	55%
Reino Unido	1.107	3.349	202%	7.336	119%	4.415	-39%
Tailandia	1.660	2.101	26%	2.517	20%	2.642	5%
España	1.193	1.698	42%	2.052	21%	1.795	-12%
Bélgica	1.268	1.682	33%	2.188	30%	1.724	-21%
Indonesia	238	576	141%	609	6%	1.595	162%

Fuente: Comtrade (Octubre 2013). Al cierre de este informe Comtrade todavía no había publicado datos de Principales países clientes actualizados a 2013 ni de los principales países proveedores en 2013.

## Principales sectores de bienes (Importación y Exportación)

Cuadro 5: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS	2009		2010		2011		2012	
			%Δ		%Δ		%Δ	
(Datos en M \$)								
Total Productos	18.992	16.763	-12%	17.074	1,8%	17.708	3,7%	
87-VEHÍCULOS AUTOMÓVILES; TRACTORES	1.351	1.807	34%	1.948	8%	3.033	55%	
84-MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS	4.863	2.828	-42%	2.721	-4%	2.900	6,5%	
85-APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICOS	2.953	1.751	-41%	1.603	-8%	1.588	-1%	
99-CONJUNT. DE OTROS PRODUCTOS	1.803	2.153	19%	1.334	-38%	1.554	16%	
88-AERONAVES; VEHÍCULOS ESPACIALES	364	766	110%	1.056	38%	1.044	-1%	
71-PIEDRA, METAL. PRECIO.; JOYER.	499	662	32%	800	21%	934	17%	
73-MANUF. DE FUNDIC., HIER./ACERO	1.588	669	-58%	718	7%	734	2%	
26-MINERALES, ESCORIAS Y CENIZAS	262	785	199%	1.056	34%	451	-57%	
94-MUEBLES, SILLAS, LÁMPARAS	345	418	21%	522	25%	429	-18%	
90-APARATOS ÓPTICOS, MEDIDA, MÉDICOS	397	379	-4%	363	-4%	429	18%	

Fuente: Comtrade (Octubre 2013)

Cuadro PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS	6: 2009			2010		2011		2012	
			%Δ		%Δ		%Δ		%Δ
(Datos en M \$)									
Total Productos	45.230	65.267	44%	104.866	61%	115.562	10%		
27-COMBUSTIBLES, ACEITES MINERAL.	41.746	60.231	44%	96.908	60%	107.440	10%		
39-MAT. PLÁSTICAS; SUS MANUFACTU.	922	1.403	52%	2.150	53%	2.155	0,2%		
31-ABONOS	704	740	5%	1.139	54%	1.525	34%		
29-PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS	573	1.085	89%	1.508	39%	1.311	-13%		
76-ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS	4	255	5600%	936	266%	1.277	36%		
28-PRODUCT. QUÍMICOS INORGÁNICOS	189	221	17%	415	88%	498	20%		
25-SAL, YESO, PIEDRAS S/ TRABAJAR	46	176	280%	441	149%	421	-4%		
71-PIEDRA, METAL. PRECIO.; JOYER.	183	199	8%	145	-27%	241	66%		
38-OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS	156	179	14%	220	23%	187	-15%		
99-CONJUNT. DE OTROS PRODUCTOS	217	210	-3%	96	-54%	117	22%		

Fuente: Comtrade (Octubre 2013).

# III. ESTABLECIMIENTO EN CATAR

## 1. RESTRICCIONES A LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Debemos comenzar señalando las limitaciones legales existentes para la inversión extranjera en Catar. Todas estas inversiones están reguladas en la Ley 13/2000, de Inversiones de Capital Extranjeras en Actividades Económicas (*Foreign Capital Investment in Economic Law No 13 of 2000*). Sin duda uno de los aspectos más importante de esta ley, y que más afecta al establecimiento de las empresas extranjeras en Catar, es la obligatoriedad de contar con un socio local catari que tenga en propiedad al menos un 51% de las acciones de la nueva empresa que se establezca (aunque existen mecanismos para limitar al socio local que más adelante se detallarán). El artículo 2.1 de la ley así lo impone, junto con la posibilidad de invertir en cualquier sector de la economía, aunque con ciertas excepciones. No obstante, el artículo 2.2 deja la posibilidad abierta a que empresas extranjeras inviertan en el país sin necesidad de un inversor local. El Ministerio de Negocios y Comercio (*Ministry of Business and Trade*) puede permitir una inversión extranjera superior al 49% legalmente establecido y hasta un 100% (por lo que la necesidad de socio local quedaría excluida) en los sectores denominados “prioritarios” para Catar, como lo son la agricultura, la educación, la salud, ciertos servicios industriales, el turismo, la explotación y el desarrollo de los recursos naturales o la energía, servicios de consultoría, telecomunicaciones y tecnologías de la información. Aún así hay que hacer notar que en la práctica obtener la excepción de los sectores prioritarios es muy complicado.

Por otra parte, se impide la inversión extranjera en actividades de agencia comercial e inmobiliaria (aunque si se permiten ciertas formas de propiedad inmobiliaria extranjera, como luego se explicará). La misma limitación existe en los sectores bancarios y asegurador, aunque puede ser superada si se obtiene una aprobación del Consejo de Ministros, que en la práctica es muy complicada de obtener.

Asimismo se asegura que el capital extranjero estará protegido contra la expropiación, aunque el Estado puede adquirir activos por el bien público de manera no discriminatoria y tras el pago de una compensación por el valor del bien expropiado.

---

3

[http://www.qcb.gov.qa/English/Documents/QCB%20Law/Law%20on%20organization%20of%20foreign%20capital%20investment\\_En.pdf](http://www.qcb.gov.qa/English/Documents/QCB%20Law/Law%20on%20organization%20of%20foreign%20capital%20investment_En.pdf)

En la ley se encuentra además una limitación relativa al mercado de valores de Catar (*Qatar Exchange*). El límite de participación extranjera en una empresa que cotice en el mercado de valores catari es del 25% de su capital, a menos que los estatutos de esa empresa establezcan otro límite superior.

## 2. FORMAS DE ESTABLECIMIENTO

### 2.1. Agencia Comercial

No se trata de una forma de establecimiento en el país si no de una forma de entrada ya que es la vía que supone menos compromiso para la empresa extranjera a la hora de exportar productos al mercado catari. No es posible exportar a Catar si no se dispone de una contraparte local en el país que disponga de una licencia de importación. A menos que se trate de una venta puntual, lo normal es que estas exportaciones se realicen por medio de un agente local y se formalice un contrato de agencia. Hay dos tipos de agencia en Catar:

- Agencia registrada. Se trata de aquellos contratos de agencia que se registran en el Ministerio de Economía y Comercio y que se realiza con agentes registrados (siempre serán personas físicas o jurídicas locales). Este tipo de agencias quedarán sujetas a lo dispuesto en la ley 8/2002<sup>4</sup> y enmendada por la ley 8/2005, de Agencia Comercial. Por agencia comercial se entiende “representación para la distribución, venta o promoción de un producto o servicio a cambio de una comisión o beneficio sobre la venta” equiparando por tanto, los términos agente y distribuidor a efectos jurídicos. Siempre es recomendable contar con asesoramiento legal a la firma del correspondiente contrato de agencia (“agency/distribution agreement”), ya que cada una de las cláusulas del mismo son determinantes, y es al contrato y sus cláusulas a las que se recurrirá en caso de que surjan problemas. El “agency agreement” puede depender del sector, actividad y producto a cubrir por el mismo. Hay diferentes modelos<sup>5</sup> que se pueden ajustar a las necesidades del exportador. En términos generales, hay algunos aspectos importantes a incluir:

- 1) Período de duración, particularmente en lo que se refiere a la fecha de inicio y finalización del mismo.
- 2) zona geográfica de cobertura.
- 3) Indicar unos objetivos de venta.
- 4) Definir las condiciones de la exclusividad.
- 5) Definir las causas de cancelación del contrato.

Según lo expuesto en esta ley, los contratos de agencia para ser válidos tendrán que tener carácter de exclusividad, y un objeto de distribuir o vender productos en el

---

<sup>4</sup> Ley de Agencia Comercial de Catar ( No (8) of the Year 2002, Organization of Business of Comercial Agents, 8/2002 ); <http://www.companiesinqatar.com/business-guide/commercial-agents-law.pdf>

<sup>5</sup> Se pueden encontrar modelos de “agency/distribution agreement” en Internet. Muchos despachos de abogados los tienen publicados en sus páginas web

mercado local en nombre de un tercero (principal) a cambio de una comisión sobre las ventas (máximo legal: 5%). Si no se establece una comisión, será un juez quien determine la cantidad. Estas agencias podrán ser de dos tipos:

- Duración limitada, cuando en el propio acuerdo se plasma una finalización determinada
- Duración ilimitada, en cuyo caso el contrato de agencia solo podrá ser concluido por acuerdo entre ambas partes

En cualquiera de los dos casos mencionados en caso de concluir un contrato de agencia existirá una compensación al agente catari, que será potencialmente mucho más costosa en el caso de las agencias de duración ilimitada

- Contrato de distribución (contrato de agencia no registrado). En este caso se estará sujeto a lo que se exponga en la ley de comercio 27/2006, ya que la ley de agencia catari lo reconoce como una figura atípica equiparable a un contrato de agencia no registrado. En caso de que el contrato de agencia no se registre, no se lleve a cabo el registro del contrato en el ministerio, o no cumpla alguna de las características expuesta en la ley de agencias, se equiparará a un contrato de distribución.

Cada una de las variantes tiene sus ventajas e inconvenientes. En la agencia registrada se tiene más compromiso con el agente local y exige una exclusividad. Por ello la mayoría de las empresas optan por el contrato de agencia no registrada.

La selección de un agente comercial es de vital importancia para la empresa extranjera, por lo que se recomienda realizar una intensa labor de investigación para asegurarse de que el agente comercial no vende productos de la competencia. En la práctica, no es inusual encontrar situaciones en las que el agente comercial accede a la representación de un producto, sobre el que no tiene ninguna intención en realizar labores comerciales o de marketing, para prevenir la competencia con otros productos que él mismo representa. Son muchas empresas, las que operan con agentes locales, a través de acuerdos verbales debido a la complicación que supone la finalización de un contrato de agencia registrado. En algunas ocasiones, el distribuidor quiere un mayor compromiso legal que se cubre por parte de la empresa exportadora con la firma de una carta en la que se reconoce al agente local como distribuidor de la empresa (se denomina "appointment letter").

## 2.2. Oficina de Representación

La decisión número 142 de 2006 del Ministerio de Economía y Comercio catari abrió la posibilidad de establecerse en el país mediante una oficina de representación. Como ocurre en otros países, esta oficina sólo podrá tener como objeto promocionar a una empresa extranjera en Catar, así como presentarla a otras empresas cataries o proyectos locales. Realizará además funciones de marketing y relaciones públicas para la empresa extranjera en el territorio de Catar. De esta manera se prohíbe expresamente que una oficina de representación lleve a cabo operaciones comerciales.

La oficina de representación no tendrá personalidad jurídica propia y será propiedad 100% de la matriz extranjera.

En la práctica se presenta necesaria la contratación de un “agente de servicios” nacional (figura análoga a la gestoría, denominada “facilitator” según el Ministerio de Economía y Comercio de Catar) para la apertura de una Oficina de Representación. Es una figura distinta a la de agencia comercial, ya que el “agente de servicios” o “facilitator” en ningún caso, podrá participar en la gestión de la sociedad y no tiene ninguna responsabilidad legal ni financiera con la misma. Los servicios contractuales suelen estar vinculados a las relaciones de la empresa extranjera con el Gobierno de Catar e incluyen servicios específicos como la tramitación de las comunicaciones con los departamentos gubernamentales para facilitar los visados del personal extranjero o la realización de otros asuntos administrativos. Suele ser un trabajo a tiempo completo y profesional y su remuneración es una cuestión puramente contractual entre las dos partes<sup>6</sup>, suele ser anual y estará influida por el número de servicios prestados, el nivel de facturación o el volumen de ventas. Este acuerdo puede ser terminado en cualquier momento de acuerdo a las condiciones del mismo sin obligación de indemnización o compensación pecuniaria.

### 2.3. Filial de una empresa extranjera. Entidad local

Supone crear una sociedad local en Catar para realizar negocios en el país. La legislación relativa a las sociedades comerciales se encuentra recogida en la ley 5/2002, de compañías comerciales (*Commercial Companies Law*). Es la forma más utilizada para crear un establecimiento permanente en Catar por las empresas extranjeras, dado que el resto de formas jurídicas o bien tienen limitaciones para desarrollar su actividad (oficina de representación) o bien necesitan una autorización ministerial (sucursal).

Como se mencionó en el apartado relativo a las restricciones a la inversión extranjera, hay que recordar que excepto contadas ocasiones, la creación de una nueva sociedad en Catar deberá contar con un socio local (o varios) que posea al menos el 51% de las acciones de la compañía. No obstante. Existen varios mecanismos legales para limitar esta mayoría local:

- Reparto de beneficios. Este reparto no tiene por qué ser proporcional al número de acciones de cada una de las partes. Puede acordarse un reparto distinto respetando el límite mínimo del 3% para la parte local (es decir, cómo máximo un 97% de los beneficios podrán ser para el accionista extranjero).
- Nombramiento del equipo de dirección. Asimismo puede acordarse que el nombramiento de la dirección de la compañía recaiga sobre los accionistas extranjeros.

Existe una diversidad de formas jurídicas distintas para establecer una empresa local en Qatar. Entre ellas la más habitual es la Sociedad de Responsabilidad Limitada (*Limited Liability Company, LLC*), ya que por sus características y estructura es la más conveniente en la mayoría de ocasiones.

Entre las distintas formas societarias encontramos:

---

<sup>6</sup> Según Qatcom.com, a día 15 de Julio de 2012, la remuneración del agente de servicios o “facilitator” se encuentra entre los 1.000 y los 50.000 Riales Catarís. (<http://www.companiesinqatar.com/business-guide/facilitator.html>)

a) Sociedad de Responsabilidad Limitada (*Limited Liability Company*)

Tal y como se ha mencionado anteriormente es la forma jurídica elegida habitualmente por las empresas extranjeras que quieren establecerse en el país. Contará entre dos y cincuenta socios, y el 51% de las acciones serán propiedad de una persona física o jurídica de nacionalidad catari (a menos que se haya obtenido la excepción de los sectores prioritarios). En caso de que alguno de los socios quisiera vender su participación en la sociedad, primero deberá ofrecerlas a los demás accionistas, a menos que previamente se haya acordado la renuncia por parte de todos los accionistas a este derecho.

El capital social mínimo para este tipo de sociedades es de 200.000 QAR (unos 38.000 Euros). Asimismo la ley establece que al menos un 10% de los beneficios netos del ejercicio anual deberán ser destinados a reservas hasta que estas alcancen el 50% del capital social. No se podrán realizar actividades bancarias, de seguros o servicios de inversión a terceros bajo esta forma jurídica.

b) Sociedad Unipersonal (*Sole Proprietorship Company*)

Se trata de un tipo de sociedad con un solo socio que posee el 100% de las acciones. En lo que a las empresas extranjeras se refiere, y teniendo en cuenta la limitación del socio local, este tipo de sociedades sólo podrán ser creados por aquellas empresas que desarrollen alguno de los sectores prioritarios y obtengan la correspondiente aprobación ministerial.

El capital social mínimo para este tipo de sociedades es de 200.000 QAR (unos 38.000 Euros). En general estará afectada por las mismas provisiones legales que las sociedades de responsabilidad limitada (el 10% del beneficio hasta alcanzar el 50% del capital social de la empresa).

c) Sociedad de Participación (*Private Shareholding Company*)

Es una forma jurídica mucho más rígida que las anteriores, donde todo el proceso de formación está detalladamente regulado y la limitación para la inversión extranjera es mayor. Existen dos tipos de sociedades de participación en Catar: privadas y públicas. Las públicas cotizan normalmente en la bolsa catari (*Qatar Exchange*). Normalmente este tipo de sociedades únicamente pueden tener accionistas cataries y serán al menos cinco (treinta si cotiza en la bolsa). No obstante, existen tres excepciones para que accionistas extranjeros puedan participar en este tipo de sociedades:

- Que se trate de nacionales de un país árabe que tenga un acuerdo recíproco con el Estado de Catar
- Aquellos sectores en los que Catar precise de inversión extranjera y sea autorizado por el Ministerio de Economía (sectores prioritarios)
- Cuando la compañía haya sido fundada bajo un decreto ministerial especial (*decree*) que así lo autorice

El capital social mínimo es de 10 millones QAR (1,9 millones de euros aproximadamente), y 40 millones QAR (7,7 millones de euros aproximadamente) si cotiza en bolsa.

d) Sociedades del artículo 68

Se trata de un tipo especial de compañía en la que en principio el 51% de las acciones son propiedad del gobierno, ministerio o de un ente público (a menos que haya una excepción

por parte del Consejo de Ministros, en cuyo caso las acciones no públicas pueden ser de hasta un 99%, si así se acuerda). Las restantes acciones pueden estar en manos extranjeras. Se denominan así porque el artículo 68 de la Ley de Compañías Comerciales (5/2002) así lo estipula, estableciendo al mismo tiempo que no estarán afectas por las disposiciones de esa ley. Tampoco le aplicarán las disposiciones de la ley de inversiones extranjeras, por lo que estamos ante una sociedad *sui generis* en la que prevalecerá el acuerdo entre el ente público catari y el resto de los accionistas.

#### e) Joint Venture

Se puede constituir una Joint Venture con un mínimo de dos socios, en la que el reparto de responsabilidades entre las empresas se establece en los estatutos de la nueva sociedad. Dado que la joint-venture no se considera una entidad legal independiente, terceras partes sólo podrán actuar contra las personas que constituyan la sociedad (socios).

Es necesario contar con un socio local que esté en posesión del 51% del capital y existe requisito de capital mínimo.

El Ministerio de Economía y Comercio de Catar<sup>7</sup> contempla además de las anteriores, otras formas jurídicas societarias como son: General Partnership Company, Simple Partnership Company, Shareholding Company y Holding Company. Sin embargo, la empresa extranjera no podrá hacer uso de las mismas debido a las restricciones impuestas en la posesión de capital, mencionadas anteriormente.

## 2.4. Sucursal o “Branch” de una empresa extranjera

Este tipo de inversión extranjera se reserva para aquellas empresas que desarrollen un contrato específico para el Gobierno de Catar u otro ente público<sup>8</sup>. Consecuentemente, la sucursal sólo podrá llevar a cabo las actividades necesarias para cumplir con ese contrato, no pudiendo desarrollar ninguna otra actividad económica ni trabajar para el sector privado. Para ello deberá ser aprobado por el Ministerio de Economía y Comercio, y la figura societaria tendrá validez mientras dure el proyecto que se desarrolle cualificado para el gobierno, por lo que el Ministerio de Economía y Comercio la entiende legalmente, como una entidad cuasi-gubernamental. En este caso no se exige socio local, por lo que la sucursal podrá ser propiedad 100% extranjera. En principio las actividades de la sucursal estarán sujetas al impuesto de sociedades catari, a menos que reciban una excepción especial.

Las sucursales son habituales en sectores como la construcción, infraestructuras, ingeniería<sup>9</sup> y otros campos relacionados donde no existen empresas locales con la suficiente experien-

<sup>7</sup> Distintas formas societarias publicadas por el Ministerio de Economía y Comercio de Catar :<http://www.investingatar.com.qa/English/Businessmen/Pages/CompanyTypes.aspx>

<sup>8</sup> Característica diferenciadora del mercado catari frente al mercado de Emiratos Árabes Unidos.

<sup>9</sup> En la práctica, (a fecha 28 de Julio de 2012), se han dado casos de empresas españolas que han constituido consorcios en España (bajo la figura de Unión Temporal de Empresas; figura no reconocida en Qatar) y posteriormente, se ha establecido en el mercado catari, constituyendo una sucursal de la UTE en España. La delimitación de responsabilidades se realiza mediante un contrato privado entre las empresas que componen la UTE.

cia y el gobierno concede directamente una licitación pública a una empresa extranjera determinada.

## 2.5. Establecimiento en zona franca

Con la aprobación en septiembre de 2005 del *Qatar Science and Technology Park (QSTP)*, el Estado de Catar posibilitó la creación de zonas francas similares a las existentes en Emiratos Árabes Unidos que permitan la atracción de inversión extranjera al país mediante una serie de incentivos.

Aunque existe la voluntad por parte del gobierno catari de crear más zonas francas, hasta el momento son sólo dos las que existen en funcionamiento. La ya mencionada *Qatar Science and Technology Park* (fundada por *Qatar Foundation*) y el *Qatar Financial Centre*.

### a) Qatar Science and Technology Park, [www.qstp.org.qa](http://www.qstp.org.qa).

Es una zona franca para empresas tecnológicas y una incubadora de nuevas empresas. La licencia que se obtiene de los gestores del QSTP es muy variada, pudiendo personalizarse según las necesidades de la empresa interesada en establecerse. Dadas sus ventajas, importantes empresas de todo el mundo se han establecido en la zona franca como EADS, ExxonMobil, General Electric, Rolls-Royce, Microsoft, Cisco, Shell o Total.

Los principales incentivos que ofrece el QSTP son:

- Posibilidad de propiedad 100% extranjera
- Mantener relaciones comerciales sin necesidad de agente o sponsor
- Facilidad para contratar a personal extranjero
- Sin impuestos
- Importación sin aranceles de productos y servicios a la zona franca
- Repatriación sin restricciones de capitales y beneficios

Además de estos incentivos, hay que añadir que el QSTP tiene un amplio rango de instalaciones adecuadas para las empresas tecnológicas, como laboratorios, complejos de oficinas, un centro de innovación y varios departamentos tecnológicos.

### b) Qatar Financial Centre (QFC), [www.qfc.com.qa](http://www.qfc.com.qa).

Se trata de un centro financiero y de negocios creado por el gobierno catari en 2005 y situado en Doha. Aunque técnicamente no es una zona franca, actúa como tal. Su objetivo es crear un entorno adecuado para atraer instituciones financieras y multinacionales del sector. Entre las empresas establecidas en QFC destacan algunas como AXA, PWC, Morgan Stanley, Deutsche Bank, Accenture, KPMG, Citibank, Goldman Sach, MacKinsey & Co., Bloomberg o Michael Page.

Las actividades permitidas en el QFC se dividen en dos categorías:

- Actividades no reguladas. Comprenden actividades que no exigen una supervisión extensa, como por ejemplo intermediación de agencias navieras, auditoría,

consultoría legal, servicios de creación y gestión de compañías, gestoría de tesorería, etc.

- Actividades reguladas. Incluyen los servicios financieros propiamente dichos (banca, seguros, mercado de valores) que requieren una supervisión cercana y continua.

Entre los incentivos que ofrece QFC a las empresas extranjeras destacamos:

- Posibilita la propiedad de la sociedad 100% extranjera
- Tiene un régimen distinto al catari en cuanto a normas de inmigración y empleo, más laxo que el nacional.
- En el caso de firmas financieras, en la práctica ofrece la manera más sencilla de establecerse en el país, ya que en Catar la actividad bancaria y de seguros está reservada a empresas nacionales (salvo autorización del Consejo de Ministros)

Por último, cabe destacar que a diferencia del *Qatar Science and Technology Park*, las actividades de las empresas establecidas en QFC si estarán sujetas a impuestos (10% sobre beneficios), y estarán reguladas por uno de los dos organismos según el tipo de actividad que realicen, QFC Authority (QFCA) y QFC Regulatory Authority (QFCRA). Son independientes entre sí y responden en última instancia ante el Gobierno de Catar.

### 3. REGISTRO COMERCIAL Y OTRAS FORMALIDADES

Antes de describir los distintos pasos a completar para registrar una empresa comercial, se debe hacer alusión a la figura del “agente de servicios” nacional (figura análoga a la gestoría, denominada “facilitator” según el Ministerio de Economía y Comercio de Catar) para el registro de una sucursal u oficina de representación. Este “agente de servicios” o “facilitator” facilita las relaciones burocráticas con la administración a la hora de registrar la empresa (si contamos con un socio local, en caso de constituir una filial, normalmente será él o alguien designado por él), y además puede ser muy útil a la hora de obtener permisos de residencia, permisos de conducir, conexiones telefónicas, de agua y electricidad, etc. y sus renovaciones.

#### 3.1. Formación de una sociedad

Serán necesarios completar los siguientes pasos para fundar una sociedad y obtener el registro comercial:

- Estatutos de la sociedad (*Memorandum & Articles of Association*) en árabe de acuerdo a los estándares facilitados por el Ministerio de Negocios y Comercio y que sean aprobados por ese mismo ministerio.
- Copias de los estatutos de la sociedad extranjera notariadas, autenticadas y con el correspondiente sello consular<sup>10</sup>. Asimismo se exige una decisión del consejo de ad-

<sup>10</sup> Existen dos vías para la consecución del sello consular, la vía notarial y la vía cameral. No presentan grandes diferencias en costes y sin embargo, la vía cameral resulta más complicada a nivel burocrático y menos usual.

ministración o poder notarial autorizando a una persona concreta para establecer una empresa en Catar.

- Certificado bancario de un banco local del depósito del capital social por parte de los representantes de la compañía. Una vez que la sociedad haya sido creada y el registro comercial realizado, el capital social podrá ser retirado por los representantes de la sociedad para el funcionamiento de la empresa.
- Registro en la Cámara de Comercio de Catar.
- Además, se deberán obtener las siguientes licencias:
  - o Contrato de alquiler de unas oficinas
  - o Licencia municipal según el sector de actividad
  - o Licencia de señalización
  - o Tarjetas de inmigración para los trabajadores

### 3.2. Sucursal o “branch”

En el caso de las sucursales se requerirá:

- Carta de apoyo de la entidad pública para la que la empresa extranjera es contratada.
- Copia del contrato con la entidad pública correspondiente.
- Autorización del Ministerio de Negocios y Comercio para establecer una sucursal.
- Copias de los estatutos de la sociedad extranjera notarizadas ,autenticadas y con el correspondiente sello consular. Asimismo se exige una decisión del consejo de administración o poder notarial autorizando a una persona concreta para establecer una empresa en Catar.
- Registro en la Cámara de Comercio de Catar
- Además, se deberán obtener las siguientes licencias:
  - o Contrato de alquiler de unas oficinas
  - o Licencia municipal según el sector de actividad
  - o Licencia de señalización
  - o Tarjetas de inmigración para los trabajadores

# IV ■ RÉGIMEN DE IMPORTACIONES

La importación en un país es el cauce más utilizado para comenzar toda estrategia de introducción a un nuevo mercado y consiste en la venta de nuestro producto en el mercado de Catar, una vez cumplimentados los requisitos aduaneros, técnicos y normativos exigidos por las autoridades correspondientes.

No obstante la exportación directa a territorio catari y su posterior comercialización no está permitida, sino que habrá que hacerlo por medio de un agente o distribuidor. Este agente o distribuidor tendrá una licencia de importador, para lo cual deberá estar registrado en el Ministerio de Economía y Comercio como importador, y será miembro de la Cámara de Comercio e Industria de Catar. La licencia de importador sólo podrán obtenerla las personas físicas y jurídicas locales y todo bien que no sea para uso personal o su valor exceda de 5.000 QAR no podrá ser importado en Catar sin licencia. La importación de bienes en Catar está regulada por la Customs Law (No. 40 of 2002), que implementa la regulación impuesta por la Unión Arancelaria del CCG.

## 1. SISTEMA ARANCELARIO

Catar es miembro del Consejo de Cooperación del Golfo<sup>11</sup> (GCC) y del GAFTA<sup>12</sup> (*Greater Arab Free Trade Area*), por lo que tiene un sistema armonizado de tarifas arancelarias con los países miembros. Por lo demás, Catar es considerado como un país con unas tarifas arancelarias relativamente bajas y pero tiene establecidas ciertas restricciones por motivos de protección de su economía local y religiosos.

Por lo general las tarifas de importación en Catar son de un 5% (*Qatar Customs, www.customs.gov.qa*). Los productos que deberán satisfacer un pago mayor serán:

- Cemento, 20%
- Acero, 20%
- Urea, 30%

<sup>11</sup> Miembros actuales del CCG: Kuwait, Emiratos Árabes Unidos, Bahrein, Arabia Saudí, Omán, Catar

<sup>12</sup> Miembros actuales de GAFTA: Jordania, Marruecos, Kuwait, Emiratos Árabes Unidos, Siria, Túnez, Bahrein, Líbano, Libia, Arabia Saudí, Irak, Sudan, Omán, Egipto, Yemen, Catar, Palestina

- Tabaco y Alcohol, 100%

Los productos fabricados en uno de los países miembro del CCG o que tengan un certificado de origen de cualquiera de esos países estarán exentos de pago arancelario en la importación a territorio catari. Asimismo el gobierno catari en la práctica exime del pago de arancel a aquellos bienes que tienen por destino alguna entidad pública catari o proyectos de infraestructuras clave para el país. Este mismo caso sería de aplicación para el suministro a empresas extranjeras que están desarrollando un proyecto para una entidad pública o que estén establecidas en el *Qatar Science and Technology Park*.

La documentación necesaria para el levantamiento de mercancía, suele incluir: el certificado de origen, la factura y el certificado de embarque, documento descriptivo de la mercancía y certificados de calidad, sanitarios o fitosanitarios necesarios según el tipo de producto.

## 2. IMPORTACIONES TEMPORALES

El Estado de Catar permite que ciertos bienes puedan ser importados temporalmente. Para ello hará falta obtener una aprobación previa a la importación por parte del Director de Aduanas. El período por el que se permitirá esta importación temporal será de seis meses prorrogables hasta otros seis. Excepcionalmente se pueden aprobar importaciones temporales por mayores períodos.

Catar no es miembro firmante del acuerdo ATA. Por lo tanto no se podrá usar este sistema de importación temporal internacional en el país.

## 3. NORMAS Y REQUISITOS TÉCNICOS

En cuanto a los requisitos técnicos, casi todos los estándares catariés se basan en estándares de la Organización de Metrología y Estandarización del Golfo (GSMO por sus siglas en inglés), con sede en Riyadh. Estos estándares son revisados y establecidos en Catar por una entidad denominada Organización General de Qatar para Estándares y Metrología (QGOSM por sus siglas en inglés). No obstante los requisitos técnicos no son todos los mismos para los países del CCG, por lo que el exportador que tenga esta área como objetivo comercial deberá atender a las diferentes regulaciones nacionales existentes.

Todos los productos que requieren superar estándares son examinados ya sean locales o importados. Sin embargo, los productos que requieran un certificado de conformidad por parte de las autoridades recibirán una entrada automática en el país si el producto ha sido previamente testeado por un laboratorio acreditado. En este sentido Catar no tiene un sistema de certificación claro establecido; si el estándar es simple se comprobará en el proceso de importación, pero en casos más complicados la declaración propia está aceptada.

En cuanto a las medidas sanitarias y fitosanitarias el órgano regulador es el Ministerio de Salud Pública. Todas las importaciones, exportaciones y producción doméstica de planta y animales están sujetas a inspección por parte de la Unidad de Cuarentena Agroalimentaria del Ministerio de Agricultura. Toda importación de animales vivos de cualquier país necesitará certificados veterinarios y permiso previo para su importación, si bien los provenientes de algún país del CCG podrán no necesitar de esa autorización previa (discrecionalidad del Ministerio de Salud). Los productos comestibles a su vez serán analizados por el Ministerio de Sa-

lud Pública para comprobar que coinciden con los estándares nacionales y tendrán que estar acompañados de un certificado asegurando que estén libres de radiación, dioxinas, y ciclamatos. Además, la carne será acompañada de un certificado de origen y un certificado *halal* expedido por un centro islámico reconocido en el país de origen.

Por lo que respecta al empaquetado de los productos, todos deben estar escritos en árabe, o al menos en árabe y otra lengua extranjera. El etiquetado deberá incluir información sobre el lugar de producción, identificación del productor, información sobre el producto (fecha de producción y caducidad, peso, listado de ingredientes), e información referente a estándares de calidad. Además de estos requisitos generales, Catar tiene estrictas normas en cuanto al etiquetado de los productos, que varían sustancialmente depende de la familia de productos que se trate. Es necesario informarse correctamente de las obligaciones según el tipo de producto si se desea exportar a Catar.



ICEX

# V ■ TRABAJAR CON EL SECTOR PÚBLICO

## 1. REQUISITOS DE ACCESO A LICITACIONES Y CONCURSOS

El marco que regula las licitaciones y concursos para el suministro de bienes y servicios al gobierno de Catar se encuentra recogido en la ley N° 8/1976 y enmendada por la Ley No. (22) de 2008.

Las empresas extranjeras que deseen participar en licitaciones públicas deberán tener algún tipo de presencia local o bien hacerlo a través de un agente o de un socio catari. Se recomienda que las empresas contratantes se pongan en contacto con el licitador para obtener información sobre los requisitos concretos que debe poseer el agente o socio local ya que pueden variar según el tipo de concurso. En muchos casos el periodo para preparar las ofertas suele ser de entre 20 y 30 días. Bajo esta circunstancia, el estar establecido localmente o tener ya un agente con suficiente anterioridad es fundamental para realizar las gestiones de forma ágil. Sin embargo, para cuando se firme el contrato, las empresas extranjeras deberán haber satisfecho este requisito.

Así mismo, es necesario aportar garantías bancarias con carácter incondicional a través de entidades financieras locales. La Garantía de Licitación o *Bid Bond* mínima para pujar suele ser el 5% del valor del contrato y la Garantía de Buena Ejecución o *Performance Bond* suele ser el 10% del valor del contrato.

Los contratos gubernamentales suelen tener cláusulas de arbitraje. Salvo que se diga lo contrario, las cláusulas normalmente estipulan que las disputas que emanen de los contratos de licitación están sujetas a arbitraje en Catar. Es importante tratar de reservarse el derecho de apelar a través de organismos internacionales ya que las autoridades y organismos de Catar son sumamente proteccionistas con sus nacionales.

Aquellos contratistas a los que se les haya otorgado el contrato de licitación, reciben un 20% de su valor como pago inicial. El resto de pagos se hacen mediante una secuencia basada en el progreso del proyecto. El gobierno se suele reservar algunos pagos a modo de fianza que se satisfacen tras la finalización del proyecto. Estos no generan intereses para el contratista.

Las ofertas deben ser realizadas en árabe salvo que el pliego de condiciones de la licitación indique expresamente que las ofertas se deben realizar en inglés (europeo).

## 2. ORGANISMOS A TENER EN CUENTA

El *Central Tenders Comitee of the Ministry of Finances (CTC)*<sup>13</sup> depende del Ministerio de Economía y Finanzas de Catar y es responsable de la publicación y el seguimiento de las licitaciones y concursos del sector público hasta su adjudicación, de la expedición y renovación de los certificados de clasificación del sector de la construcción y de la compra y distribución de productos alimenticios para la ciudadanía a través de los organismos públicos.

Cuenta con tres comités especializados: Local Tenders Committee, Auction's Committee y Classification and Contractors Committee. Este último es el encargado de la expedición de los certificados de clasificación de constructoras y empresas que realicen servicios de construcción, como fomento, mantenimiento de edificios, carreteras, drenaje y agua, entre otras. En función del capital y experiencia previa demostrada, las empresas serán clasificadas en diferentes categorías, según los puntos acumulados.

El CTC es el encargado de establecer las regulaciones y normas que afectan a los concursos. Este comité aplica procedimientos muy estandarizados en la realización de los mismos.

En licitaciones por valor de más de 100 millones de QR, el CTC puede invitar y pre-cualificar empresas internacionales para que pujen por el proyecto o servicio. Las ofertas recopiladas son remitidas por el CTC al organismo gubernamental que ha demandado el proyecto para que este último realice una selección. A continuación, el CTC recomienda, de entre las empresas seleccionadas, aquella que poseyendo la calificación técnica, presente el precio más bajo. La entidad pública solicitante del concurso será quien elija finalmente la empresa ganadora.

Existen también algunos ministerios, organismos y empresas estatales que cuentan con sus propios comités para la gestión de sus concursos de licitación. Los principales son los siguientes:

- Ministerio de Energía e Industria.
- Ministerio de Interior.
- Ejército de Catar.
- *Kahramaa (The Qatar General Electricity and Water Corporation)*. Encargada de la gestión del suministro de agua y electricidad.
- *Urban Planning and Development Authority*. Encargado de la planificación urbana de los municipios.
- *Ashghal (Public Works Authority)*. Encargado de la planificación y gestión de las obras públicas e infraestructuras. Este organismo ha abierto recientemente un sistema de apoyo on-line a fin de simplificar la recopilación de información por parte de las empresas interesadas en sus licitaciones.
- *Qatar Petroleum*. Empresa pública de hidrocarburos.

---

<sup>13</sup> Central Tenders Comité of the Ministry of Finances en Catar ; <http://www.ctc.gov.qa>

# VI. PROPIEDAD INTELECTUAL

Con una economía en constante crecimiento, una adecuada protección de los derechos de propiedad intelectual es esencial para promover la suficiente seguridad jurídica y crear un entorno adecuado para los negocios. Impulsado además por las obligaciones que suponía acceder a la Organización Mundial del Comercio, en los últimos diez años Catar ha elaborado una legislación nacional de propiedad intelectual y ha firmado diversos acuerdos internacionales al respecto como la Convención de París para la protección de derechos industriales (julio de 2000), Tratado de Cooperación de Patentes<sup>14</sup> (agosto de 2011), TRIPS (*trade-related aspects of intellectual property rights*, 1996), o el Convenio de Berna para la protección de obras literarias (julio de 2000). Aún así quedan tratados internacionales no firmados por Catar que son de notable importancia para armonizar el sistema de protección de estos derechos como el Acuerdo de Madrid para el registro de marcas internacionales o el Tratado de Singapur.

Catar es miembro de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (WIPO) y es un país que se considera garante de los derechos de propiedad intelectual. Sin embargo, tanto el modesto desarrollo de la legislación sobre patentes (no existe una oficina de patentes) y la falta de armonización internacional sobre marcas hacen necesaria unas reformas para su total protección. Asimismo se ha criticado en ocasiones que la legislación nacional no es estrictamente observada y sus derechos protegidos.

## 1. MARCAS

La norma nacional sobre marcas es la Ley 9/2002 de Marcas, Nombres Comerciales y Diseños Industriales (9/2005). Para la correcta protección de las marcas en Catar se debe acudir a su registro en la Oficina de Marcas. El registro será válido por diez años renovables por períodos iguales, y podrá ser cancelado si no se produce un uso de la marca en el país en un período de cinco años consecutivos y una parte interesada así lo pide ante los tribunales civiles. En el registro se usará la clasificación internacional de bienes y servicios del Acuerdo

---

<sup>14</sup> A pesar de su reciente adhesión al Tratado de Cooperación de Patentes el 3 de Agosto de 2011, no se ha producido ningún cambio real en cuanto a protección legislativa. Por ello, se recomienda realizar el registro de patentes a través de la Oficina de Patentes del CCG.

de Niza, y deberá hacerse un registro separado por cada uno de los capítulos para los que se desee extender la protección.

El proceso de registro sería el siguiente:

- Se presenta la petición de registro ante la oficina de marcas. Este proceso deberá llevarlo a cabo un agente local con poderes legalizados.
- La oficina examinará la marca que se desea registrar en sustancia y forma, de modo que no coincida con una anteriormente registrada. Este proceso puede alargarse hasta los 12-14 meses.
- Las peticiones que sean aceptadas serán publicadas posteriormente en la Gaceta Oficial de Marcas (*Official Gazette of Trademarks*). Cualquier persona o sociedad que piense que una marca vulnera sus derechos tendrá un plazo de cuatro meses para oponerse.

## 2. PATENTES

La Ley de Patentes 30/2006 establece el marco nacional sobre patentes. Pese a esta legislación y la reciente incorporación de Catar al Tratado de Cooperación de Patentes, lo cierto es que ha habido poco desarrollo práctico en esta materia, hasta el punto que no existe a día de hoy una oficina nacional de patentes. Para el registro de una patente en el territorio catari se deberá acudir a la Oficina de Patentes del Consejo de Cooperación del Golfo, cuya sede está situada en Riad (Arabia Saudí). Esto es consecuencia de que Catar sea miembro del Tratado para la Cooperación en materia de Patentes del Consejo de Cooperación del Golfo (*GCC Patent Cooperation Treaty*). Este tratado permite que el registro de una patente en esta oficina ofrezca la protección para todos los países miembro del CCG (Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos, Omán, Kuwait, Bahrein y Catar), sin que deba ser registrado en cada uno de los países. Únicamente los casos de infracción de la patente estarán sujetos a la legislación de cada país miembro, que puede diferir.

El registro de patentes en la Oficina del CCG se hace por veinte años.

El proceso a seguir para su registro sería:

- Cumplimentar la solicitud ante la oficina. Se deberá presentar en árabe e inglés.
- Una vez aceptada la solicitud, será examinada para comprobar que cumple con todas las formalidades. Se estimarán los costes en base a la dificultad de su examen y el tiempo que conllevará. La patente que se desee registrar no deberá violar las normas de la ley islámica, ni ir en contra de la moralidad u orden público establecido en los países miembros del CCG.
- Una vez aprobado por la Oficina, se procederá a su publicación en la Gaceta Oficial.

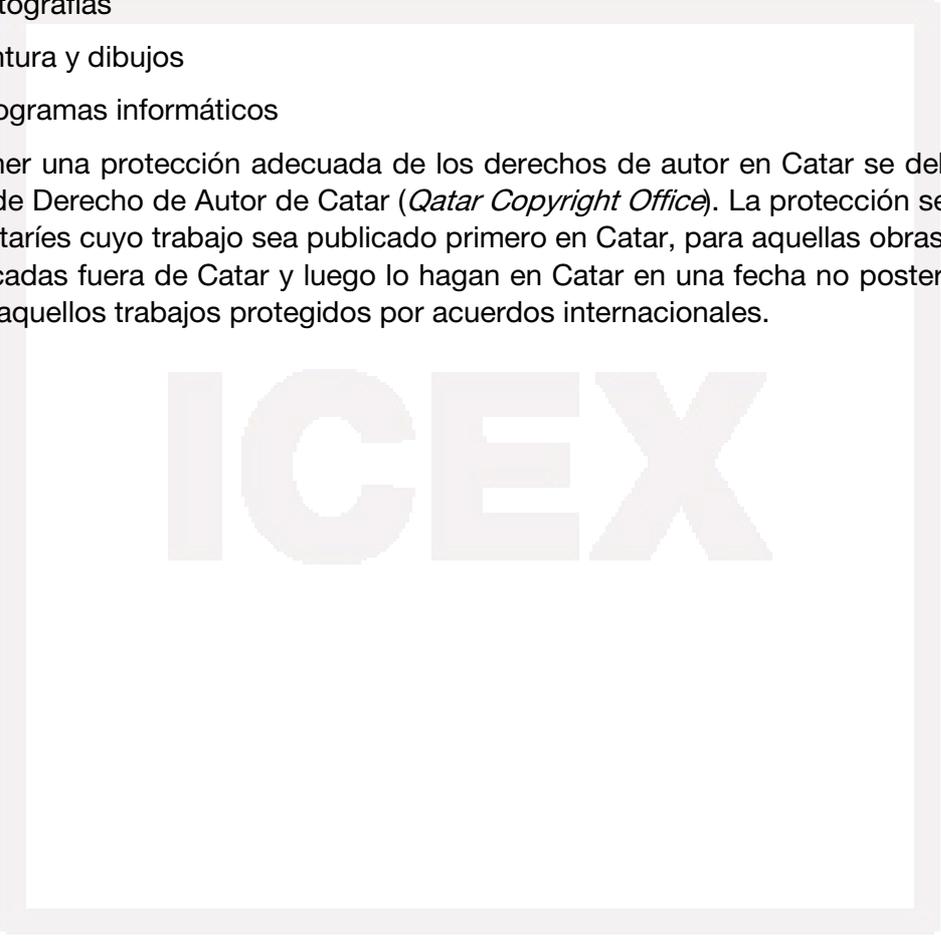
## 3. DERECHOS DE AUTOR

La Ley 7/2002 protege los trabajos artísticos y literarios originales, incluyendo programas informáticos y bases de datos que sean creativos en la selección o disposición de sus sujetos.

Ofrece una protección superior a la ley 25/1995 que derogó, incluyendo en su ámbito más trabajos originales como:

- Libros, panfletos y otros escritos
- Otros trabajos transmitidos oralmente como conferencias, charlas, etc.
- Musicales
- Música
- Coreografías
- Trabajos audiovisuales
- Fotografías
- Pintura y dibujos
- Programas informáticos

Para obtener una protección adecuada de los derechos de autor en Catar se debe acudir a la Oficina de Derecho de Autor de Catar (*Qatar Copyright Office*). La protección se extenderá para no cataríes cuyo trabajo sea publicado primero en Catar, para aquellas obras que hayan sido publicadas fuera de Catar y luego lo hagan en Catar en una fecha no posterior a 30 días, y para aquellos trabajos protegidos por acuerdos internacionales.



ICEX

## VII. SISTEMA FISCAL

El sistema fiscal de Catar se considera como uno de los más laxos en el mundo, siguiendo el ejemplo de otros países del Golfo. El informe *Doing Business 2011* del Banco Mundial sitúa a Catar como el segundo país del mundo con menor presión fiscal para las empresas localizadas en su territorio, si bien es cierto que esta evaluación no se toma en cuenta la última reforma fiscal acometida por el gobierno catari. El 1 de enero de 2010 entró en vigor una nueva legislación fiscal en el Estado de Catar mediante la Ley de Impuestos sobre Beneficios 21/2009 (*Income Tax Law 21/2009*). Esta ley derogó la Ley 11/1993 que se venía aplicando en el país en materia de impuestos societarios. El impacto de la reforma fiscal en este sentido es muy relevante, puesto que con la nueva legislación las sociedades tributan un 10% fijo, mientras que anteriormente existía una escala impositiva variable.

En este sentido, las sociedades que no sean propiedad 100% de personas físicas o jurídicas nacionales de cualquier país del Consejo de Cooperación del Golfo deberán satisfacer un 10% de impuestos sobre los beneficios obtenidos. Una excepción a esta regla se encuentra en el sector de la explotación de petróleo, puesto que se han llegado a acuerdos de explotación entre el gobierno del país y empresas extranjeras para el aprovechamiento de los recursos naturales y en este caso el tipo impositivo vendrá especificado en ese acuerdo. No obstante, en el caso de que no se especificara en dicho acuerdo, el tipo aplicable sería de un 35%.

La ley define el hecho imponible como los beneficios obtenidos por el sujeto pasivo originados en Catar durante el año fiscal precedente. En la práctica se define como beneficios originados en Catar los generados por cualquier actividad en el país con el objetivo de obtener beneficios, ejecución de contratos, actividades inmobiliarias, venta de acciones de empresas cataries o que coticen en la bolsa catari (*Qatar Exchange*), servicios prestados a las matrices, sucursales o sociedades vinculadas, intereses de préstamos obtenidos en Catar, beneficios obtenidos en la explotación o utilización de recursos naturales, y todo beneficios gravable en el marco de los acuerdos de doble imposición.

No obstante, el hecho imponible no se limita solamente a estos beneficios detallados anteriormente, si no que la ley incluye además las comisiones pagadas en concepto de pagos a un agente catari, corretajes, o representación comercial realizados fuera de Catar pero en relación a actividades conducidas dentro del Catar.

Por otra parte, la ley establece una retención fiscal sobre pagos realizados a no residentes que no existía anteriormente. Se trata de un impuesto sobre sociedades por obligación real (similar a nuestro Impuesto sobre la Renta de No Residentes) que grava:

- 5% del pago bruto realizado en concepto de regalías y tarifas técnicas.
- 7% de la cantidad bruta de intereses, comisiones, tarifas de corretaje, pagos a la dirección de una sociedad, tarifas de servicios y cualquier otro pago realizado en concepto de servicios llevados a cabo parcial o totalmente en el Estado de Catar.

De todos modos, hay que señalar que a fecha de la realización de este informe el Departamento de Rentas Públicas y Hacienda del Ministerio de Economía y Finanzas ha anunciado que la aplicación de las provisiones por intereses pagados está en suspenso hasta nueva comunicación. No obstante es previsible que sea aplicado en las próximas fechas.

Por último, cabe mencionar que como se ha dicho anteriormente esta legislación afecta a no nacionales de uno de los países del Consejo de Cooperación del Golfo. Por ello, la parte de los beneficios correspondientes al accionista local en una empresa participada por extranjeros no estarán sujetos a retención alguna.

En algunos casos excepcionales se pueden obtener unas vacaciones fiscales de hasta 6 años para grandes proyectos si se cumplen ciertos requisitos. Estas solicitudes serán evaluadas por un órgano creado a este respecto, denominado Comité de Exención de Impuestos (*Tax Exemption Committee*) que depende del Ministerio de Economía.

No existe impuesto alguno en Catar sobre la renta de las personas físicas.

## 1. FISCALIDAD DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS INSTALADAS EN CATAR

La fiscalidad del establecimiento de empresas españolas en Catar vendrá determinada principalmente por:

- Legislación fiscal mencionada anteriormente.
- Exenciones fiscales. En determinados casos y de manera excepcional se pueden obtener exenciones temporales.
- La inexistencia de un convenio para evitar la doble imposición (CDI) entre España y Catar.
- Zonas de libre Comercio o Free Zones con regulaciones paralelas (especialmente en el caso de *Qatar Science and Technology Park*).

## 2. TRIBUTACIÓN DE UNA FILIAL EN CATAR (LIMITED LIABILITY COMPANY)

Las filiales son sociedades con personalidad jurídica propia, distinta de la casa matriz. Serán sociedades residentes de Catar y estarán sometidas a la tributación de ese Estado; esto es, tributarán al 10% (salvo la industria petrolífera, que lo hará al 35% o al tipo pactado) por la parte del beneficio correspondiente al capital propiedad de no residentes en Catar (en este caso, españoles).

### **3. TRIBUTACIÓN DE LA MATRIZ EN ESPAÑA (LIMITED LIABILITY COMPANY)**

La tributación en España se producirá cuando se repatrien beneficios, ya sea en forma de dividendos o en forma de rentas derivadas de la transmisión de la participación.

Si la matriz realiza prestaciones de servicios a la filial como las descritas en el apartado anterior (pagos realizados a no residentes), estará sometida al Impuesto de la Renta de No Residentes en Catar a los tipos del 5% o del 7%.

Cuando la filial distribuya beneficios en forma de dividendos, la renta estará exenta en la fuente (Catar), siempre que los beneficios distribuidos hayan estado sujetos a tributación o legalmente exentos en Catar. Por tanto, la matriz española percibirá el dividendo íntegro.

En España, la mera obtención de beneficios por la filial no tiene repercusión en el impuesto de la matriz, salvo que se trate de sociedades instrumentales que perciban rentas pasivas, pues en tal caso estarían sometidas al régimen de transparencia fiscal internacional del artículo 107 del TRLIS.

Sin embargo, sí se producen repercusiones cuando se distribuyan dividendos o se experimenten plusvalías en la venta de las acciones o participaciones:

#### **3.1. Tributación en España de los dividendos de fuente extranjera**

Los dividendos o plusvalías de origen catari se incluyen en principio en la base imponible de la matriz española (según el artículo 4 del TRLIS, el hecho imponible es la obtención de renta cualquiera que sea el lugar donde se haya generado), pero estarán exentos siempre que se cumplan los requisitos establecidos en el artículo 21 del TRLIS:

- Porcentaje de participación de, al menos, el 5% poseído de manera ininterrumpida el año anterior.
- Que la entidad participada (filial) haya estado gravada por un impuesto extranjero de naturaleza idéntica o análoga al Impuesto sobre Sociedades. Se considera cumplido este requisito si el país extranjero tiene suscrito con España un Convenio para evitar la doble imposición con cláusula de intercambio de información.
- Que se trate de rentas empresariales.

#### **3.2. Tributación en España de las rentas de fuente extranjera derivadas de la transmisión de participaciones.**

La plusvalía en la transmisión de las acciones estará exenta en España, de acuerdo con el artículo 21.2 del TRLIS, cuando se cumplen los requisitos detallados allí, que básicamente son los mismos que habilitan a la exención de los dividendos.

No se aplicará la exención si la entidad participada reside en paraíso fiscal, ni tampoco cuando se trate de alguno de los supuestos enumerados en el apartado 3 del artículo 21 del TRLIS.

Alternativamente a lo indicado en las letras a) y b) anteriores, o en el supuesto en que no se cumplan los requisitos establecidos en el artículo 21 del TRLIS, la matriz española podría optar por incluir las rentas en su base imponible y luego aplicar las deducciones por doble imposición internacional del artículo 31 o 32 de la LIS, si bien resulta más favorable la exención del artículo 21. La renuncia a la exención, en cambio, será una opción interesante si se produjeran minusvalías en la transmisión de las acciones.

#### **4. TRIBUTACIÓN DE UNA SUCURSAL O “BRANCH”**

La matriz incluirá entre sus rentas, las de la sucursal. Por tanto, la mera obtención de beneficios por parte de la sucursal, en este caso sí tiene repercusión directa en la matriz ya que incrementa su cuenta de resultados

Aunque carecen de personalidad jurídica, las sucursales tienen la consideración de establecimiento permanente. Así pues, las rentas obtenidas por dicho establecimiento están exentas en España, siempre que cumplan los requisitos establecidos en los artículos 21 y 22 del texto Refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades.

#### **5. FILIAL VS SUCURSAL O “BRANCH” SEGÚN CRITERIOS FISCALES**

A la hora de valorar las dos alternativas en términos estrictamente fiscales, no se puede afirmar que existan ventajas entre una y otra, sin tener en cuenta otros muchos aspectos:

- Tanto filial como sucursal tributarán en el país de origen por el Impuesto de Sociedades (u otro equivalente sobre los No Residentes), por el beneficio obtenido.
- La filial dará lugar, además, a un impuesto sobre los dividendos repartidos, en muchos casos. Mientras que la sucursal no, salvo en los Estados que gravan la transferencia de sus beneficios España, por ejemplo, lo hace, aunque no cuando la matriz reside en un país de la Comunidad Europea; o en uno que tenga con España Convenio para evitar la doble imposición internacional en el que no se establezca expresamente lo contrario. Sin embargo, España y Qatar aún no han firmado el Convenio para evitar la Doble Imposición.
- El elemento diferencial del gravamen de los dividendos, frente a la previsible ausencia de gravamen adicional de las rentas transferidas por la sucursal, haría preferible a ésta. Aunque resultaría indiferente, en caso de que la carga fiscal total en origen resultara inferior a la tributación española, si en nuestro país no fuera aplicable la exención en la base imponible de las rentas extranjeras, puesto que en este caso, el menor gravamen exterior se vería completado por la tributación española, para llegar, en todo caso, a una misma imposición en España.
- En las sucursales, dada su carencia de personalidad jurídica, no cabe minorar su beneficio por la vía del pago a la matriz de cánones, intereses, etc., aunque en general sí pueden pagar servicios de apoyo a la gestión en concepto de “participación en gastos generales de la casa matriz”. Siendo así esto en la generalidad de los casos, haría preferible a la filial si estas prácticas resultaran de interés, cosa que ya vimos que no siempre sucede.
- En el caso de obtención de pérdidas, la sucursal las integra inmediatamente en la base imponible de la casa matriz, mientras que la filial sólo puede dar lugar, en su caso, a la provisión de la cartera de valores.

- Algunos de los Convenios firmados por España establecen que las rentas obtenidas a través de establecimiento permanente en el extranjero, sólo tributarán en el Estado de la fuente. Si esa tributación fuera inferior a la española, sería interesante disponer de sucursal. Todo ello, de nuevo, si no fuera posible acogerse a los mecanismos que conducen a la exención en España de esas rentas.
- Si la empresa en el exterior va a operar con terceros países, en general, la sucursal no puede acogerse a los Convenios de Doble Imposición que el Estado donde reside tenga firmados con esos países terceros.
- En caso de liquidar la inversión obteniendo una plusvalía, la producida en la sucursal tributa normalmente en el país de origen, mientras que la obtenida en las acciones de la filial, generalmente no. En tal caso, habría que comparar el gravamen que la plusvalía obtenida en la transmisión de la sucursal soportaría en el extranjero, más el de España si lo hubiera, con el únicamente soportado en España por la plusvalía obtenida en la transmisión de la participación en la filial, que hasta podría ser nulo caso de poder acogerse a la exención en la base imponible, lo que presumiblemente haría preferible la filial.
- La inversión en filiales puede generar el derecho a la Dotación por depreciación del Fondo de Comercio Financiero, nunca aplicable a las sucursales, y sí en ciertos casos a las filiales.
- Y finalmente, si los beneficios repatriados a España fueran a ser objeto de gravamen diferencial en nuestro país, la figura de la filial permite el aplazamiento “sine die” de tal tributación, por la mera vía de no repartir dividendos, cosa que no ocurre con la sucursal.
- Y en cualquier caso, habría que considerar la posibilidad de la aplicación de la transparencia fiscal internacional, que para las rentas imputables en transparencia neutralizaría la ventaja del aplazamiento.

# VIII. LEGISLACIÓN LABORAL

La normativa laboral en el Estado de Catar está fijada por la Ley 14/2004. Esta ley establece el marco general por el que se rigen las relaciones laborales en el país, e incluye, entre otros, aspectos relacionados con la resolución de contratos, seguridad laboral, horario laboral, vacaciones. En los últimos años se han discutido diferentes reformas a este sistema, pero por ahora no se ha realizado ningún cambio significativo. La mayoría de discusiones, especialmente durante el año 2011, se han centrado en el sistema de “esponsorización” que detallará más adelante.

Esta ley aplica a todas las personas empleadas en Catar, ya sean nacionales o extranjeras, con la excepción de (artículo 3):

- Empleados públicos
- Integrantes de las fuerzas armadas y policía
- Personas empleadas en trabajos casuales (en los que no existe horario fijo, turnos fijos o continuidad del trabajo)
- Las personas empleadas en trabajos domésticos, chóferes, enfermeras, cocineros, jardineros y trabajos similares
- Familiares de un empleado
- Empleados del sector agrícola, con ciertas excepciones

## 1. EL CONTRATO LABORAL

El contrato laboral catari deberá ser escrito en árabe y constará de tres copias, una para el empleador, otra para el empleado y una tercera que quedará a disposición del Ministerio de Trabajo. El contrato podrá ser traducido a otros idiomas, pero en caso de disputa prevalecerá siempre la interpretación del contrato en árabe<sup>15</sup>.

Para ser válido, el contrato deberá incluir necesariamente los siguientes términos:

---

<sup>15</sup> El Departamento de Empleo del Ministerio de Trabajo facilita un modelo de contrato laboral Standard, el cual puede ser modificado ligeramente, ya que en caso de cambios sustanciales éste dejará de ser válido.

- Nombre del empleador y su domicilio
- Nombre, cualificación, nacionalidad, profesión y domicilio del empleado
- Fecha de la firma del contrato (perfeccionamiento)
- Naturaleza y tipo de trabajo a desarrollar, así como el lugar donde se desarrollará el trabajo
- Fecha de incorporación al trabajo
- Fecha de finalización del contrato (si existiera)
- El salario acordado así como el modo y las fechas de los pagos

### 1.1. Contrato de duración determinada

Son los casos en los que el contrato define una fecha de finalización de la relación laboral. Según el artículo 40 de la ley no podrá exceder de cinco años, y podrá ser renovado por períodos iguales mediante un acuerdo escrito entre ambas partes. Si finalizado el período estipulado en el contrato ambas partes continúan su relación sin acuerdo escrito, se presumirá que el contrato se renueva de manera indefinida.

Este tipo de contrato es asimilable a los casos en los que el objeto del contrato es la desarrollo de un trabajo específico. En este supuesto el contrato expirará cuando el trabajo objeto del contrato haya sido finalizado.

### 1.2. Contrato fijo o de duración ilimitada

Son aquellos contratos en los que no se ha estipulado una fecha de finalización del contrato. También se entienden como fijos aquellos contratos de duración determinada que han sido implícitamente extendidos por ambas partes o las que tenían por objeto la finalización de un trabajo y también son extendidos de la misma forma que los anteriores.

En estos casos cualquiera de las partes puede concluir el contrato en cualquier momento sin tener que ofrecer razón alguna. Para ello se exige que la parte que pretende finalizar el contrato informe de este hecho con la siguiente antelación:

- En los casos en los que el empleado recibe el salario mensual o anualmente el período de preaviso será de al menos un mes para aquellos empleados que hayan trabajado menos de cinco años para la misma empresa, y de dos meses si el período supera los cinco años.
- En el resto de casos el preaviso será de una semana si el periodo trabajado no supera el año, de dos semanas si el período trabajado es mayor a un año pero menor a cinco, y de un mes si supera los cinco años.

### 1.3. Otros aspectos

Período de prueba. Se puede estipular en el contrato un período de prueba que no exceda de los seis meses. En caso de que el empleador considere que en ese período el empleado no ha demostrado poder llevar a cabo las tareas necesarias podrá finalizar el contrato informando al empleado al menos tres días antes de la finalización del período de prueba.

Horas de trabajo. Se establece un horario máximo semanal de 48 horas. Superadas ese número de horas, el empleado será retribuido por las horas extras realizadas, con un límite de diez horas diarias que no podrá ser superado ni siquiera a cambio de un pago. Estas horas de distribuyen normalmente en una jornada de seis días y ocho horas diarias. Se establece al menos una hora de descanso diaria para descansar, comer o rezar. Durante el mes santo de Ramadán el límite trabajado de horas semanales será de 36, en razón a seis diarias.

Vacaciones y festivos. Todos los empleados disfrutarán de al menos dos semanas de vacaciones anuales. En caso de empleados extranjeros, el empleador deberá facilitarles un billete de avión de vuelta a sus respectivos países. El viernes es el día semanal designado como festivo y no se podrá exigir a ningún empleado que trabaje más de dos viernes consecutivos. Se establecen seis días festivos al año: *Eid al Fitri*, *Eid al Adha*, el Día de la Independencia y otros tres días no especificados. Los musulmanes tendrán derecho a dos semanas de vacaciones no remuneradas para realizar el peregrinaje.

Seguridad y Salud: El empleador tiene obligación de notificar al Ministerio de Trabajo los riesgos a los que está expuesto cada trabajador, a proporcionar un seguro privado a todos los trabajadores y a disponer de instalaciones y personal sanitario si el número de empleados supera los 100.

Baja por enfermedad. Todos los empleados tendrán derecho a dos semanas de baja por enfermedad completamente remuneradas, y otras cuatro adicionales con pago de media jornada. Tras este período no existe obligación formal de pagar al empleado por la baja. Si el período de baja supera las doce semanas, el empleado podrá ser despedido.

Indemnización por despido. El artículo 54 establece que además de los pagos a los que tenga derecho el empleado por el trabajo desarrollado, empleador y empleado acordarán en el contrato una cantidad en concepto de indemnización por despido. En todo caso no será menor a tres semanas por año trabajado. Por otro lado, el artículo 61 establece los distintos casos en los que el empleado no tendría derecho a ninguna indemnización por despido

Sindicatos. No existe regulación específica sobre derechos sindicales, derecho a la huelga o patronales. En el caso de empleados catariés se contempla la posibilidad de asociaciones o comités laborales, siempre y cuando el número de trabajadores catariés supere los 100.

Pensiones: Desde 2002, existe la Ley de Pensiones 24/2002, aplicable únicamente empleados catariés en empresas públicas o empresas cotizadas. El empleador deberá hacer una contribución del 10% del salario a la Autoridad General de Pensiones para la Jubilación.

## 2. CONTRATACIÓN DE EMPLEADOS EN CATAR

Según las normas locales, solo una empresa catari tiene la posibilidad de emplear trabajadores en Catar. Este aspecto es consecuente con las normas de establecimiento que rigen en el país por el que las empresas establecidas en Catar son consideradas locales o con una excepción gubernamental.

Para contratar empleados el proceso sería el siguiente:

- El empleador debe enviar una solicitud al Ministerio de Trabajo detallando el número de empleados que desea emplear y sus nacionalidades.

- Tras la aprobación de esta solicitud, el empleador deberá dirigirse al Departamento de Inmigración para obtener el visado de trabajo para las personas que desea emplear. Tras ser aceptado, la persona para la que el visado ha sido emitido tiene tres meses para presentarse personalmente y recoger su permiso.
- A la llegada del empleado al país se debe confirmar el permiso de residencia derivado del visado de trabajo. Para obtener la residencia se deben entregar dos fotos, un análisis de sangre, toma de huellas dactilares y un certificado médico de aptitud.
- Hay que tener en cuenta que al ser el empleador un “esponsor” responsable del empleado en el país, se necesitará su firma (representante de la empresa empleadora) para muchas actividades de su vida cotidiana, como por ejemplo en la compra de un coche, la firma de contrato de suministro eléctrico y de agua, etc.

### 3. NOTA SOBRE LA “ESPONSORIZACIÓN”

Una de las claves en la contratación de empleados extranjeros en Catar es la denominada “esponsorización” (*sponsorship*), por la cual se rige la relación laboral entre una empresa nacional catari y un empleado. Por ello, el esponsor, debe ser una empresa local y se convierte en el responsable último de los empleados (en cuanto a los permisos de residencia y trabajo) de la empresa extranjera durante su estancia en Catar. Se trata de un tema de suma importancia en el esquema laboral catari, de tal manera que se ha recogido en varias normas legales, la última de ellas la *Sponsorship Act No. 4/2009*. Esta norma limita las opciones de un empleado extranjero para cambiar de trabajo así como otros aspectos. Según esta norma:

- Un empleado que haya sido despedido o haya abandonado su trabajo no podrá trabajar en Catar para otra empresa hasta al menos dos años después de este suceso.
- Si el empleado ha sido despedido por alguna de las causas descritas en el artículo 61 de la ley laboral ese período será de cuatro años.
- Si un empleado desea cambiar de trabajo, la empresa anterior deberá facilitar una carta de no objeción (NOC).

Existen además algunas limitaciones al movimiento de empleados extranjeros fuera del país. Aunque no permite retener el pasaporte del empleado como lo hacía la legislación anterior, si existen ciertos aspectos controvertidos de esta norma.

### 4. CATARIZACIÓN

El término catarización (*Qatarisation*) se refiere a un programa del gobierno para fomentar la contratación de nacionales de Qatar en el sector público<sup>16</sup> y en todas las empresas con capital público. Se han desarrollado planes parecidos en otros países vecinos como EAU y Arabia Saudí, donde la formación de los nacionales en el pasado era escasa y los puestos eran ocupados principalmente por expatriados. Mediante estas medidas se pretende formar a las próximas generaciones locales y no depender en exceso de empleados extranjeros.

---

<sup>16</sup> Labour Law No. 14/2004

Se trata de dar prioridad a la contratación de personal catari y se busca un objetivo declarado de que un 50% de los empleados sean nacionales en los sectores industriales y de energía, que se consideran claves para el país. El Departamento de Empleo del Ministerio de Trabajo está al tanto de todas las vacantes y de los trabajadores nacionales disponibles.



# IX. INFORMACIÓN PRÁCTICA

## 1. FORMALIDADES DE ENTRADA Y SALIDA

Para acceder al territorio del emirato se necesita un visado, que es automático (se expide en frontera) para los nacionales de países de la UE, EEUU, Canadá, países del Consejo de Cooperación del Golfo, Australia y Japón. Al concederse el visado hay que pagar mediante tarjeta de crédito una tasa de 100 riales (21 € aproximadamente). El visado expedido tiene una validez de 1 mes desde el momento de su concesión.

No hay ninguna formalidad de salida, siempre que se esté dentro del tiempo del permiso temporal acordado en el visado de entrada.

## 2. HORA LOCAL, VACACIONES Y DÍAS FESTIVOS

La jornada semanal es de domingo (primer día de la semana) a jueves. Los viernes y sábados cierran la totalidad de las oficinas gubernamentales, bancos, oficinas de empresas privadas y algunos establecimientos comerciales. Parte del comercio permanece abierto desde la tarde del viernes (sobre todo en los centros comerciales) y todo el sábado.

Los días festivos son las celebraciones de Eid Al Fitr (4 días) y las del Eid Al Adha (5 días) y el 3 de septiembre, en que se conmemora la independencia del país del dominio británico.

## 3. HORARIOS LABORALES

Las oficinas públicas abren de 7 de la mañana a 2 de la tarde. Los bancos de 7:30 de la mañana a 1:30 de la tarde. Las empresas suelen abrir y cerrar sus oficinas desde las 8 de la mañana a las 6:30 de la tarde.

## 4. COMUNICACIONES CON ESPAÑA

La aerolínea *Qatar Airways* ofrece todas las semanas vuelos diarios directos entre Madrid y la capital catari, Doha.

En cuanto a las comunicaciones telefónicas son bastante buenas y el servicio de roaming suele funcionar sin mayores problemas

Debido al coste de los servicios de roaming es interesante la adquisición de una tarjeta telefónica prepago, la cual puede ser adquirida en el mismo aeropuerto por un coste de 50 Ryals

incluyendo entre 20 a 30 en llamadas aprox. (existe un stand de venta al público en el Duty Free antes de la salida del aeropuerto, en el que también se ofrecen servicios de Internet portátil).

## 5. MONEDA

La moneda local es el rial. Mantiene un tipo de cambio fijo con el dólar USA a razón de 3,67 riales por \$. El rial se divide a su vez en 100 dirhams.

Los billetes de curso legal son de los siguientes valores faciales: 1, 5, 10, 50, 100 y 200 riales. Las únicas monedas de curso legal que circulan actualmente son las de 50 dirhams (medio rial).

Los euros pueden cambiarse en la totalidad de los bancos y oficinas de cambio de divisas, al igual que los dólares EEUU, libras esterlinas y otras monedas de cotización oficial (los bancos y organismos oficiales cierran los viernes y los sábados).

No suelen cobrarse comisiones de cambio por la operaciones con billetes de banco, sino que se utiliza el diferencial entre precio de compra y precio de venta.

Aunque los hoteles realizan operaciones de cambio de moneda, suelen ofrecer unos tipos muy desventajosos,

El pago con tarjetas de crédito y débito está ampliamente difundido en hoteles y establecimientos comerciales

## 6. LENGUA OFICIAL Y RELIGIÓN

La lengua oficial y de la administración es el árabe, si bien la inmensa mayoría de los habitantes del país hablan también inglés, que es a su vez la “lengua franca” y la más utilizada en negocios. Todas las señalizaciones y mensajes públicos del país están escritos en ambos idiomas. El Islam es la religión mayoritaria, si bien existe un razonable grado de tolerancia religiosa, y existen nutridas minorías cristianas e hinduistas, especialmente.

## 7. OTROS DATOS DE INTERÉS

Conducir bajo los efectos del alcohol y mostrar embriaguez pública son delitos que pueden ser objeto de duras penas, arrestos, fuertes multas y deportaciones. Las penas por posesión, uso o tráfico de drogas son muy severas.

Las leyes locales reflejan que Catar es un país musulmán. Deben respetarse las tradiciones, costumbres, leyes y religiones locales en todo momento, especialmente durante Ramadán.

Las mujeres (y, en menor medida, también los hombres) deben vestir de forma conservadora. Las muestras públicas de afecto no están permitidas. Asimismo, el sexo fuera del matrimonio es ilegal, como también lo son la cohabitación, el adulterio y las relaciones homosexuales.

## 8. DIRECCIONES ÚTILES

### Embajada de España en Doha (Cancillería):

Lusail Street, West Bay Doha

P.O. Box: 24.616

Teléfono: 974 48.35.886

Fax: 974 48.35.887

E-mail: [emb.doha@mae.es](mailto:emb.doha@mae.es)

### Embajada de España - Oficina Económica y Comercial

Las actividades de promoción en Catar dependen actualmente de la Oficina Económica y Comercial de Dubai (Emiratos Árabes Unidos).

Consejería de Economía y Comercio en Dubai

Emirates Towers, 26th floor

Teléfono: (9714) 330 0110.

Fax: (9714) 331 39 44, 330 0112 y 330 0114.

E-mail: [dubai@comercio.mityc.es](mailto:dubai@comercio.mityc.es)

### Spanish Business Council Qatar

Email: [info@sbcqatar.org](mailto:info@sbcqatar.org)

Teléfono: +974 (33) 141 399

Página web: <http://www.sbcqatar.org>

## 9. SANIDAD

No hay que tomar ninguna precaución en especial. No obstante, siempre es recomendable la vacuna de tétano y hepatitis. El clima de Catar es muy duro en verano, por lo que es conveniente beber mucha agua y aperitivos salados para reemplazar la pérdida de sal. Hay que tener cuidado con la diferencia de temperatura entre el bochorno húmedo del exterior y los aires acondicionados interiores. La calidad de cuidados médicos en Catar es alta y los visitantes pueden ser atendidos si lo necesitan en hospitales, privados o públicos. Es conveniente tener un seguro médico privado ya que los cuidados médicos privados son muy caros y los hospitales públicos aceptan solo residentes.

## 10. HOTELES

Los hoteles, sobre todo los de alto nivel, son a su vez centros de reunión y ocio, con servicios tales como bares, restaurantes y discotecas. Muchos de ellos poseen recintos privados de playa, y cuentan con un flujo permanente de taxis a la entrada. Dentro de los hoteles, predominan los de cinco estrellas y superlujo, marcando una tendencia que se intensificará

en los próximos años. Existen también hoteles de menor rango, pero normalmente lejos de las zonas del litoral.

## 11. OTROS: PRENSA, ALQUILER DE COCHES, ETC.

Los principales diarios son The Peninsula Qatar y Gulf Times Qatar.

La prensa sectorial está muy desarrollada y cuenta con un elevado grado de especialización; en este campo, destacan las muchas publicaciones sectoriales del grupo editor ITP, cuyas revistas se distribuyen en todos los países del Consejo de Cooperación del Golfo.

Alquilar un coche es relativamente barato y sencillo. Estando en el país como turista, es preciso contar con el permiso de conducir internacional para facilitar el alquiler, ya que gran parte de las agencias lo exigen, y también la policía en el caso de que haya cualquier incidencia. Los residentes han de obtener la licencia nacional de conducir para así poder alquilar.

En el caso del transporte público, éste es inexistente, siendo la flota de taxis catari muy reducida y de difícil acceso. En el teléfono oficial para la reserva de taxi se ofrecen con demoras de hasta una hora.

La mejor opción en relación con el transporte es acordar una tarifa diaria con un conductor (el precio estimado oscilará entre los 400/600 QAR por día).

## 12. GUÍA DE DIRECCIONES LOCALES DE INTERNET DE INTERÉS

- Ministerio de Economía y Finanzas: [www.mof.gov.qa](http://www.mof.gov.qa)
- Ministerio de Negocios y Comercio: [www.investinqatar.com.qa](http://www.investinqatar.com.qa)
- Cámara de Comercio de Catar: [www.qatarchamber.com](http://www.qatarchamber.com)
- Ministerio de la Municipalidad: [www.baladiya.gov.qa](http://www.baladiya.gov.qa)
- Oficina Estadística de Catar: [www.qsa.gov.qa](http://www.qsa.gov.qa)
- Comité Central de Licitaciones: [www.ctc.gov.qa](http://www.ctc.gov.qa)
- Compañía Nacional de Agua y Electricidad: [www.km.com.qa](http://www.km.com.qa)
- Banco Central de Catar: [www.qcb.gov.qa](http://www.qcb.gov.qa)
- Departamento de Turismo: [www.qatartourism.gov.qa](http://www.qatartourism.gov.qa)
- Qatar National Hotels: [www.qnhc.com](http://www.qnhc.com)
- The Peninsula Qatar (periódico local): [www.thepeninsulaqatar.com](http://www.thepeninsulaqatar.com)
- Gulf Times Qatar (periódico local): [www.gulf-times.com](http://www.gulf-times.com)