

EL MERCADO DE MATERIAL DE DEFENSA EN QATAR

2024

Definición del sector

Productos	Equipos aéreos, Armas individuales, Municiones, Asesoramiento Estratégico y Sistemas de Ciberseguridad	Principales regiones	Qatar (concentrado en Doha)
Categorías	Armamento ligero, Armamento pesado, Municiones y servicios de Consultoría	Principales productos	Buques de guerra, satélites, armas, equipos de comunicación avanzada, servicios de consultoría

Comercio exterior y estructura del sector

Estructura del sector

Este sector se caracteriza por una estructura bien definida, compuesta por cuatro actores principales: los proveedores de material (tanto locales como extranjeros) y los clientes finales, que incluyen las **Fuerzas Armadas de Qatar (QAF)** y el **Ministerio de Defensa**.

Qatar es miembro **colaborador cercano de la OTAN**, lo que le permite acceder a tecnologías avanzadas y equipos que cumplen con estándares internacionales, lo que supone una ventaja competitiva para el país y una ventaja competitiva para las empresas españolas al cumplir con los mismos estándares.

El mercado está principalmente estructurado en torno a la **adquisición gubernamental** y el desarrollo industrial de defensa. Las Fuerzas Armadas de Qatar (QAF) son el principal usuario final, responsables de adquirir material y equipos de defensa.

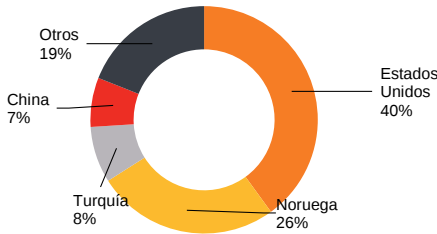
Por su parte, el gobierno, a través del Ministerio de Defensa, establece las **políticas y estrategias para el sector**.

El país mantiene **relaciones estrechas** en materia de defensa con varios países, destacando Estados Unidos, Reino Unido, Francia y Turquía.

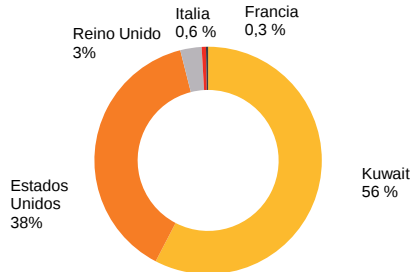
Qatar, con algunas excepciones como municiones y equipos de protección personal, **depende en gran medida de la adquisición en el extranjero** para satisfacer las necesidades de su ejército.

Qatar mantiene una política exterior "ad hoc" que busca equilibrar las relaciones entre las potencias regionales, y suele tener un **papel de mediador** en los conflictos, como lo demuestra su posición negociadora en el conflicto de Gaza y Líbano. El país mantiene vínculos estrechos con Estados Unidos, como lo demuestra el uso de **una base aérea catari como Cuartel General Avanzado del Comando Central de EE. UU.**, que cubre el Medio Oriente, incluyendo Irak y Afganistán.

Principales países proveedores



Principales países clientes



Gasto en defensa

Gasto previsto 2024: 6.600 millones USD

Gasto previsto 2027: 7.850 millones USD

Gasto 2024 (% sobre PIB): 2,8 %
1 %

Crecimiento 2023-2024:

Personal de las fuerzas armadas 2018: >21.500

Personal de las fuerzas armadas 2018 % sobre población: 0,8 %

Demanda

Calidad y estándares: Productos que cumplan con los más altos estándares internacionales y equipos probados en diferentes entornos y con registros históricos de éxito.

Diseño: Incluyendo la adaptabilidad y la compatibilidad con los sistemas existentes

Mantenimiento y formación: acuerdos que incluyen formación, mantenimiento y actualización continua de los sistemas adquiridos.

Precios

Los precios de los productos de defensa en Qatar varían según la **complejidad** del equipo, los **acuerdos de transferencia de tecnología**, el soporte postventa y la demanda regional. Las licitaciones de defensa son privadas, negociadas directamente con proveedores seleccionados, sin publicar precios.

La garantía suele ser el 10 % del valor total, y factores como la inflación global y políticas fiscales afectan los costos. El **dólar estadounidense** es la moneda de referencia en las transacciones, y los métodos de pago más comunes incluyen transferencias bancarias internacionales y cartas de crédito.

EL MERCADO DE MATERIAL DE DEFENSA EN QATAR

2024

Percepción del producto español

- El material de defensa español, destacado por su **alta calidad y tecnología avanzada**, ha logrado posicionarse competitivamente en Qatar.
- España ha fortalecido sus relaciones bilaterales con Qatar mediante acuerdos, participación en eventos y colaboración en la transferencia de tecnología y formación para el desarrollo de capacidades de defensa locales.
- Empresas como Navantia, que tuvo una oficina en Doha hasta 2019, y Airbus Defence and Space, con una sólida presencia en el país, han contribuido al sector de defensa catari, aunque algunas no están actualmente implantadas en Qatar.

Empresas destacadas del sector con actividad en Qatar



Canales Distribución

Qatar realiza adquisiciones de materiales de defensa principalmente a través del **Ministerio de Defensa y otras agencias**, con un enfoque en el control directo de especificaciones y calidad. Además, facilita la distribución mediante subsidiarias locales o asociaciones con empresas cataries para cumplir con **regulaciones** y ofrecer **soporte logístico**.

Los proveedores internacionales a menudo establecen **joint ventures o alianzas estratégicas** con empresas locales para aprovechar su conocimiento del mercado y cumplir con los **requisitos de nacionalización**, promoviendo también la transferencia de tecnología y capacidades.

Estas estrategias no solo satisfacen las necesidades de defensa de Qatar, sino que también contribuyen al **desarrollo económico del país**, impulsando la capacitación de la fuerza laboral local, la investigación y desarrollo, y su integración en la cadena de suministro global de defensa.

Acceso al mercado

- Regulaciones estrictas:** Qatar exige permisos, certificaciones y agentes autorizados para importar material de defensa.
- Preferencia local:** Se favorecen proveedores nacionales o alianzas con empresas cataries.
- Factores políticos:** Las decisiones dependen de relaciones diplomáticas y la influencia de actores internacionales como EE. UU.
- Competencia y riesgos:** Mercado dominado por empresas establecidas y afectado por posibles retrasos en proyectos clave.

Oportunidades

- Las empresas que ofrezcan tecnologías innovadoras y soluciones para las fuerzas aéreas y navales, así como servicios de formación y gestión de personal, tienen oportunidades clave en Qatar, especialmente en el contexto de la **modernización militar** y la falta de personal capacitado.
- Qatar está invirtiendo en **ciberseguridad, inteligencia artificial, drones y vehículos no tripulados**, lo que genera oportunidades para empresas que proporcionen soluciones avanzadas en estas áreas.
- La inauguración del **Centro de Monitoreo de Radio Espacial** y el crecimiento del sector satelital en Qatar ofrece oportunidades de negocio en telecomunicaciones, investigación espacial y proyectos conjuntos.
- Qatar está construyendo y modernizando infraestructuras de defensa, creando oportunidades para empresas de construcción, gestión de proyectos e I+D, particularmente en áreas como sensores avanzados, comunicación segura y guerra electrónica.

Perspectivas del sector

- Qatar está comprometido con la modernización de sus fuerzas armadas, invirtiendo en tecnología avanzada y posicionándose como líder regional en defensa. La **Visión Nacional 2030** resalta el papel crucial de la industria de defensa en la diversificación económica.
- El país enfrenta desafíos con su ejército, pero sigue **aumentando el gasto en defensa**, fortaleciendo alianzas y desarrollando capacidades en ciberseguridad y tecnologías avanzadas como inteligencia artificial y análisis de datos.
- La industria de defensa contribuye a la autosuficiencia, reduciendo la dependencia de importaciones y promoviendo el desarrollo de capital humano, con programas de capacitación.

Información práctica

Ferias

Dimdex
<https://dimdex.com/>

Milipol Qatar
<https://www.milipolqatar.com/en/>

Publicaciones

Janes OSINT Insights
Defence News

Naval News sobre la
Marina de Qatar

Más info [Accede aquí](#) al estudio de mercado completo

Realización
Kepa Roige Dávila

3 de diciembre de 2024
Doha

Supervisión
Oficina Económica y Comercial de
la Embajada de España en Doha

<http://qatar.oficinascomerciales.es>

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

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso. ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global
913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es
www.icex.es

