



SERVICIOS
PERSONALIZADOS
ICEX

Ejemplo:

Agenda virtual de reuniones de negocios para Business, S.A. en Qatar

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Doha

ICEX España
Exportación
e Inversiones



Ejemplo*:

Agenda virtual de reuniones de negocios para Business, S.A. en Qatar

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Doha



Este informe constituye un Servicio Personalizado, prestado por la Oficina Comercial de España en Doha, a la empresa Business, S.A., conforme al servicio contratado con fecha XX/XX/XXXX, con referencia CRM SP-XXXXXXXX, como parte de la Misión Comercial de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de XXXXX (SP-XXXXXXXX).

Precio final de este Servicio Personalizado:
XXX,XX euros (IVA incluido)

*Los nombres de empresas y sus datos, así como las fechas de este ejemplo son ficticios.



Índice

1. Descripción del servicio	4
1.1. Necesidades del cliente	4
1.2. Planificación de reuniones de negocios virtuales	5
1.3. Criterios de selección de las empresas	6
2. Agenda virtual de reuniones de negocios	7
2.1. Resumen de la Agenda virtual de reuniones de negocios	7
2.2. Reuniones virtuales de negocios concertadas por la Oficina Comercial	10
2.3. Empresas que han manifestado interés en reunirse con Business, S.A.. pero con las que no se ha concretado cita virtual	17
2.4. Empresas que han rechazado concertar una reunión y motivos	18
3. Información del mercado	20
3.1. Breve nota sobre la situación de mobiliario hospitalario en el mercado	20
3.2. Datos de comercio exterior	26
4. Información práctica del país	32
4.1. Datos móviles	32
4.2. Medios de transporte	32
4.3. Formalidades de entrada y salida	34
4.4. Hora local, vacaciones y días festivos	34
4.5. Horarios laborales	34
4.6. Comunicaciones con España	34
4.7. La Moneda	34
4.8. Lengua oficial y religión	35
4.9. Sanidad	35
4.10. Hoteles	35
4.11. Prensa	36
4.12. Consejos útiles	36
4.13. Cómo hacer negocios en Qatar	36
4.14. Servicios de traducción e interpretación	37
4.15. Direcciones útiles	38
4.16. Direcciones de internet de interés	39



1. Descripción del servicio

1.1. Necesidades del cliente

La empresa **Business, S.A.** cuenta con una trayectoria en el sector mobiliario sanitario de más de 30 años. Se trata de una compañía **especializada en el diseño, fabricación y venta de productos de alta tecnología para centros hospitalarios, clínicos y geriátricos**, cuyos productos estrella son las camas hospitalarias y de partos, sillones ergonómicos y ginecológicos, mesas de tratamiento y carros de urgencias. También están especializados en servicios de consultoría cualificada y en formar al personal del cliente con el objetivo de dotarles de los conocimientos técnicos necesarios para un uso correcto de los equipos médicos.

Los objetivos de Business, S.A. como empresa son:

- Dotar a los distribuidores de la mejor relación calidad-precio en todos los productos.
- Ofrecer servicio técnico y postventa.
- Ofrecer a los clientes una amplia cartera de producto, de calidad y a un precio muy competitivo.

Además, (Marca)., nombre comercial, **apuesta por el diseño y la innovación** como herramienta facilitadora en la persecución de sus objetivos empresariales, pasando por soluciones en infografía 3D, modelado 3D, video 3D y animación en sus productos. El resultado es una amplia gama de mobiliario clínico y geriátrico homologada por los principales grupos hospitalarios.

Los técnicos empleados son profesionales entrenados cuyos conocimientos y destrezas se actualizan constantemente a través de cursos de capacitación obligatorios en los que también se imparten nociones sobre seguridad y prevención de accidentes.

La empresa además de ser **líder en el mercado nacional** posee un fuerte **carácter internacional**, con presencia en más de **30 países situados en Europa, América, África y Oriente Medio**. El mercado internacional se ha convertido en uno de los principales pilares que ha permitido a Business, S.A. desarrollar un crecimiento sostenido en los últimos años. Debido a su estrategia de internacionalización y expansión del negocio, Business, S.A. desea acceder al mercado catari mediante la búsqueda de nuevos socios comerciales en Qatar. Para ello, la empresa española busca **importadores/distribuidores de equipamiento médico** especializados en el suministro a centros hospitalarios, centros médicos privados o corporaciones sanitarias de Qatar.



1.2. Planificación de reuniones de negocios virtuales

De acuerdo con Business, S.A., esta Agenda se ha planteado mediante reuniones virtuales. La Oficina Comercial ha contactado con las empresas locales y acordado con ellas el empleo de herramientas de videoconferencia para llevarlas a cabo.

La **herramienta telemática** empleada para la realización de las videoconferencias ha sido **Zoom meeting**. La Oficina Comercial se ha mantenido en contacto tanto con Business, S.A. como con las distintas empresas locales con objeto de programar las fechas concretas de cada reunión de la manera más satisfactoria y atendiendo a la disponibilidad de todas las partes.

Una vez elaborado el programa final de reuniones de negocio virtuales, y en colaboración con la Cámara de Comercio de Madrid, la Oficina Comercial ha procedido a enviar de manera personalizada a todas las partes implicadas los enlaces que darán acceso a las salas virtuales donde se llevarán a cabo las diferentes reuniones virtuales.

La Oficina Comercial ha estimado oportuno y de interés operativo estar presente en las reuniones virtuales ofreciendo todo el **apoyo logístico e institucional** necesario a la empresa española, así como con el objetivo de guiar el buen transcurso de las reuniones.

La **planificación del programa** se ha establecido en un marco temporal de **dos semanas** para el desarrollo de las reuniones *virtuales*, con posibilidad de adecuar dicho marco temporal en función del criterio de la Oficina Comercial y siguiendo los requerimientos de Business, S.A. La empresa confirmó su interés en establecer una media de 2 o 3 reuniones por día, así como su disponibilidad para realizar las videoconferencias utilizando la plataforma Zoom meetings. Por su parte, las empresas locales han mostrado un gran interés y acogida ante esta novedosa iniciativa. Cabe destacar, la gran predisposición y voluntad de las empresas locales a facilitar la realización de las reuniones virtuales en las fechas propuestas al igual que el alto interés mostrado en los productos de Business, S.A.



1.3. Criterios de selección de las empresas

La Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Doha, teniendo en cuenta los requerimientos realizados por parte de Business, S.A., ha elaborado una agenda virtual de reuniones de negocios con potenciales socios comerciales.

Para la elaboración de la agenda se estudió con precisión y exactitud el funcionamiento del sector médico y sanitario en Qatar. Así se establecieron como objetivo las empresas del siguiente perfil:

- **Importadores / Distribuidores de equipamiento médico** especializados en el suministro a centros hospitalarios, centros médicos privados o corporaciones sanitarias de Qatar.

La búsqueda de empresas se ha elaborado a partir de las bases de datos interna que dispone la OFECOME, a partir de los contactos realizados en ferias, foros y reuniones de negocios, así como como bases de datos externas, páginas de directorios de empresas, guías y listados proporcionados por asociaciones.

Posteriormente se ha revisado que la información de las diferentes webs corporativas estuviese actualizada y se ha contactado con las diferentes empresas para comprobar su idoneidad respecto al servicio demandado.

Se envió una **lista preliminar de 37** empresas locales del sector a Business, S.A. En su respuesta, Business, S.A. mostró **interés por 18** de ellas. Así, la OFECOME focalizó sus esfuerzos en concertar las reuniones con las compañías potenciales, llevando a cabo un seguimiento de llamadas con los responsables de las empresas, introducción de la empresa española, así como presentación de sus productos. A todas ellas se les ha enviado un email de presentación sobre Business, S.A. que incluye una breve descripción del perfil de la empresa, su web corporativa y catálogo de productos.

Posteriormente se ha realizado un seguimiento minucioso de aquellas empresas locales que han mostrado interés en reunirse con la empresa española con objeto de fijar fecha y hora para la reunión virtual de negocios. Una vez obtenida la confirmación por escrito por parte la empresa catari, la OFECOME la incorpora a la Agenda de reuniones de negocios realizada para Business, S.A.

En este marco se ha preparado una **agenda virtual de reuniones de negocios de 13 entrevistas virtuales** con compañías de Qatar.



2. Agenda virtual de reuniones de negocios

Las agendas se han diseñado ajustándose a los criterios marcados por la empresa y el perfil sobre los sectores indicados.

Tras diversas conversaciones, tanto por vía telefónica como por correo electrónico con la persona de contacto de Business, S.A. se determinó que las **empresas objetivo** para las reuniones eran:

- **Importadores mobiliario médico/material sanitario**
- **Distribuidores especializados en el sector médico y sanitario**

2.1. Resumen de la Agenda virtual de reuniones de negocios

Agenda de reuniones de negocios realizada para Xxxx, propietario y CEO de Business, S.A. para los días XX de XXXX – XX de XXXX de XXXX.

IMPORTANTE:

Esta agenda virtual de reuniones ha sido preparada gracias a la red de contactos y nombre de la Oficina Comercial. Se trata de empresas locales establecidas en sus diferentes sectores con las que la Oficina ha logrado contactar o con las cuales ha tenido una relación fluida. Es **importante** asegurarse de que dicha relación se mantenga sana, para que sigan siendo receptivas a conocer otras empresas españolas interesadas en comercializar sus productos/servicios en la región.

Por todo ello, le pedimos que siga las siguientes recomendaciones. Este documento le proporciona los datos de contacto de todas las empresas con las que está previsto mantener un encuentro.

- **Asista a todas las citas programadas.** Si por algún motivo tiene que anular alguna de las reuniones virtuales hágalo con suficiente tiempo para que la empresa local pueda reorganizar su agenda de trabajo. **NUNCA** deje de avisar a la empresa local sobre la cancelación de una cita.
- **Acceda puntualmente a las videoconferencias,** preferiblemente unos minutos antes del comienzo de la reunión virtual. En el caso de que vaya a retrasarse llame por teléfono o envíe un email para avisar.



Resumen de las reuniones virtuales de negocios concertadas:

RESUMEN DE LAS REUNIONES DE NEGOCIO VIRTUALES CONCERTADAS POR LA OFICINA COMERCIAL*						
Horario local	Horario España	Jueves XX de XXXX	Lunes XX de XXXX	Martes XX de XXXX	Miércoles XX de XXXX	Jueves XX de XXXX
10:00	9:00		EMPRESA 2 Mr. Xxxxx Sales Manager Herramienta: Zoom meeting		EMPRESA 4 Mr. Xxxxx Product Specialist Herramienta: Zoom meeting	EMPRESA 7 Mr. Xxxxx Sales Rep. Herramienta: Zoom meeting
11:00	10:00			EMPRESA 3. Mrs Xxxxx Sales and service engineer Herramienta: Zoom meeting		
12:00	11:00	EMPRESA 1 Mr Xxxx, Business Dev. Director Herramienta: Zoom meeting			EMPRESA 5 Mr. Xxxxx Sales manager Herramienta: Zoom meeting	EMPRESA 8 Mr. Xxxxx Sales specialist Herramienta: Zoom meeting
13:00	12:00					EMPRESA 9 Mr. Xxxxxx Sales Manager Herramienta: Zoom meeting
13:30	12:30				EMPRESA 6 Dr. Xxxxxx Medical Director Zoom meeting	



RESUMEN DE LAS REUNIONES DE NEGOCIO VIRTUALES CONCERTADAS POR LA OFICINA COMERCIAL*			
Horario local	Horario España	Lunes XX de XXXX	Martes XX de XXXX
10:00	9:00	EMPRESA 10 Mrs. Xxxx Senior Product Specialist Herramienta: Zoom meeting	
11:30	10:30		EMPRESA 12 Mrs. Xxxxx Sales Manager Medical Division Herramienta: Zoom meeting
12:00	11:00	EMPRESA 11. Mr. Xxxx General Manager Herramienta: Zoom meeting	
13:00	12:00		EMPRESA 13 Mr. Xxxxx Manager Medical Division Herramienta: Zoom meeting

****La Oficina Comercial ha preguntado a cada una de las empresas la herramienta que desea utilizar para la realización de las videoconferencias, pero recomienda al cliente que lo confirme antes de la cita a fin de evitar problemas técnicos a la hora de la entrevista***

RESUMEN DE LAS REUNIONES VIRTUALES QUE NO HAN SIDO CONCERTADAS POR LA OFICINA COMERCIAL*	
EMPRESA	OBSERVACIONES
EMPRESA 1 Xxxxx, CEO Zoom meeting	La empresa nos transmitió que en la situación actual no tenían tiempo para la reunión, pero si disposición para contactar en un futuro cercano.
EMPRESA 2 Xxxxx, Pharma Zoom meeting	Estamos a la espera de poder concertar fecha y hora que permita realizar reunión de manera satisfactoria.

****Las empresas locales incluidas en esta tabla han aceptado la reunión virtual, pero hasta la fecha no se han cerrado los horarios. Se acuerda con el cliente su compromiso para acordar el día y la hora de cada una de las citas.***



2.2. Reuniones virtuales de negocios concertadas por la Oficina Comercial

JUEVES, XX DE XXXX

11:00 h.

Empresa	EMPRESA 1
Contacto (Nombre, cargo)	Mr. Xxxxx, Business Development Director Mr. Xxxxx, General Manager
Dirección	Dirección 1
Teléfono / Fax	+000 000 00 000 / +000 000 00 000
Móvil	+000 000 00 000
Correo-e	contacto1@empresa1.com
WEB	https://www.empresa1.com/
Perfil de la empresa	Empresa 1 nació en el año XXXX como empresa suministradora de material y equipamiento sanitario. Dispone de dos divisiones principales: médica y dental. Su negocio de distribución abarca suministro de equipos y aparatos dentales, médicos y sanitarios, así como el equipamiento e instalación en centros y laboratorios de investigación de vanguardia.
VIDEOCONFERENCIA	Horario acordado: 11:00h (horario España) / 12:00h (horario Qatar) Herramienta: Zoom meeting Enlace: https://zoom.us/0000000 Contraseña: XXXXX

LUNES, XX DE XXXX

9:00 h.

Empresa	EMPRESA 2
Contacto (Nombre, cargo)	Mr. Xxxxx, Sales Manager
Dirección	Dirección 2
Teléfono / Fax	+000 000 00 000 / +000 000 00 000
Móvil	+000 000 00 000
Correo-e	contacto1@empresa2.com
WEB	https://www.empresa2.com/
Perfil de la empresa	Empresa 2 se estableció en dos países del del Golfo, Qatar y Omán, en XXXX. Se trata de una empresa con una considerable experiencia en la distribución de diagnóstico, herramientas de laboratorio y soluciones de laboratorio en ambos mercados. Empresa 2 trabaja con fabricantes de primera clase como POSDION CO. (X-ray dental), DIATRON, JCF e INTEGRA, HEINZ HERENZ HAMBURG.
VIDEOCONFERENCIA	Horario acordado: 9:00h (horario España) / 10:00h (horario Qatar) Herramienta: Zoom meeting Enlace: https://zoom.us/0000000 Contraseña: XXXXXX



Agenda virtual de reuniones de negocio
para Business, S.A. en Qatar

MARTES, XX DE XXXX

10:00 h.

Empresa	EMPRESA 3
Contacto (Nombre, cargo)	Mrs. Xxxxx, Sales and Service Engineer
Dirección	Dirección 3
Teléfono / Fax	+000 000 00 000 / +000 000 00 000
Móvil	+000 000 00 000
Correo-e	contacto1@empresa3.com
WEB	https://www.empresa3.com/
Perfil de la empresa	Empresa proveedora de material mobiliario sanitario establecida en Qatar desde hace 20 años. Empresa 3 suministra a Qatar y destaca por ofrecer unos servicios de postventa superiores al resto de competidores en el sector de la salud. Su gama de productos incluye radiología, laboratorio, unidad de cuidados intensivos, cirugía, etc.
VIDEOCONFERENCIA	Horario acordado: 10:00h (horario España) / 11:00h (horario Qatar) Herramienta: Zoom meeting Enlace: https://zoom.us/0000000 Contraseña: XXXXXX

MIÉRCOLES, XX DE XXXX

9:00 h.

Empresa	EMPRESA 4
Contacto (Nombre, cargo)	Mr. Xxxxx, Product Specialist
Dirección	Dirección 4
Teléfono / Fax	+000 000 00 000 / +000 000 00 000.
Móvil	+000 000 00 000
Correo-e	contacto1@empresa4.com
WEB	https://www.empresa4.com/
Perfil de la empresa	Establecida en el año XXXX, es el mayor proveedor y distribuidor de productos de atención médica de Qatar. Entre los productos se incluye material quirúrgico, clínico, soluciones IT, etc. Tiene un equipo de ventas compuesto por personal altamente cualificado de ingenieros biomédicos, además de ingenieros mecánicos y eléctricos. El modelo de distribución de la compañía garantiza que se dotan los recursos necesarios para proporcionar soporte de manera constante.
VIDEOCONFERENCIA	Horario acordado: 9:00h (horario España) / 10:00h (horario Qatar) Herramienta: Zoom meeting Enlace: https://zoom.us/0000000 Contraseña: XXXXXX



MIÉRCOLES, XX DE XXXX

11:00 h.

Empresa	EMPRESA 5
Contacto (Nombre, cargo)	Mr. Xxxxx, Sales Manager
Dirección	Dirección 5
Teléfono / Fax	+000 000 00 000 / +000 000 00 000
Móvil	+000 000 00 000
Correo-e	contacto1@empresa5.com
WEB	https://www.empresa5.com/
Perfil de la empresa	Empresa 5 es la empresa que provee al sector Qatar Healthcare proporcionando equipos médicos avanzados para soluciones quirúrgicas, atención primaria y asistencia al paciente y mobiliario hospitalario. Empresa 5 colabora con Hill-Rom, Allen Medical, Aspen, Liko, Volker, Trumpf Medical y Welch Allyn.
VIDEOCONFERENCIA	Horario acordado: 11:00h (horario España) / 12:00h (horario Qatar) Herramienta: Zoom meeting Enlace: https://zoom.us/0000000 Contraseña: XXXXXX

MIÉRCOLES, XX DE XXXX

12:30 h.

Empresa	EMPRESA 6
Contacto (Nombre, cargo)	Dr. Xxxxx, Medical Director
Dirección	Dirección 6
Móvil	+000 000 00 000 / 000 000 00 000
Correo-e	contacto1@empresa6.com
WEB	https://www.empresa6.com/
Perfil de la empresa	La misión del Hospital Turco es llevar los más altos estándares internacionales en salud de Turquía a Qatar. Todo su personal médico y clínico esencial ha sido seleccionado personal y cuidadosamente de Turquía para apoyar este proyecto de vanguardia.
VIDEOCONFERENCIA	Horario acordado: 12:30h (horario España) / 13:30h (horario Qatar) Herramienta: Zoom meeting Enlace: https://zoom.us/0000000 Contraseña: XXXXXX



JUEVES, XX DE XXXX

9:00 h.

Empresa	EMPRESA 7
Contacto (Nombre, cargo)	Mr. Xxxxx, Sales Representative
Dirección	Dirección 7
Teléfono / Fax	+000 000 00 000 / +000 000 00 000
Móvil	+000 000 00 000
Correo-e	contacto1@empresa7.com
WEB	https://www.empresa7.com/
Perfil de la empresa	Como parte del Grupo XXX, Empresa 7 fue fundada en XXXX con la visión de revolucionar el sector de la salud proporcionando productos y servicios de primera línea, como los sistemas de localización en tiempo real, los sistemas de llamada a enfermeras y los sistemas de gases médicos. Empresa 7 ha demostrado ser uno de los principales actores de Qatar y de los países del golfo.
VIDEOCONFERENCIA	Horario acordado: 9:00h (horario España) / 10:00h (horario Qatar) Herramienta: Zoom meeting Enlace: https://zoom.us/0000000 Contraseña: XXXXXX

JUEVES, XX DE XXXX

11:00 h.

Empresa	EMPRESA 8
Contacto (Nombre, cargo)	Mr. Xxxxx, Sales Specialist
Teléfono / Fax	+000 000 00 000 / +000 000 00 000
Móvil	+000 000 00 000
Correo-e	contacto1@empresa8.com
WEB	https://www.empresa8.com/
Perfil de la empresa	Empresa 8 es uno de los principales distribuidores de equipos médicos de Oriente Medio. Actualmente representa a las principales marcas de la industria. A través de una selección de marcas muy cuidada, ofrecen las mejores soluciones del mercado, brindando soporte para maximizar la calidad de la experiencia, el rendimiento y la productividad.
VIDEOCONFERENCIA	Horario acordado: 11:00h (horario España) / 12:00h (horario Qatar) Herramienta: Zoom meeting Enlace: https://zoom.us/0000000 Contraseña: XXXXXX



JUEVES, XX DE XXXX

12:00 h.

Empresa	EMPRESA 9
Contacto (Nombre, cargo)	Mr. Xxxxx, Sales Manager
Dirección	Dirección 9
Teléfono / Fax	+000 000 00 000 / +000 000 00 000
Móvil	+000 000 00 000
Correo-e	contacto1@empresa9.com
WEB	https://www.empresa9.com/
Perfil de la empresa	Empresa dedicada al aprovisionamiento de tecnología y medicamentos necesarios para instalaciones médicas en el campo de los equipos médicos, la ingeniería biomédica y IT.
VIDEOCONFERENCIA	Horario acordado: 12:00h (horario España) / 13:00h (horario Qatar) Herramienta: Zoom meeting Enlace: https://zoom.us/0000000 Contraseña: XXXXXX

LUNES, XX DE XXXX

9:00h.

Empresa	EMPRESA 10
Contacto (Nombre, cargo)	Mrs. Xxxxx, Senior Product Specialist
Dirección	Dirección 10
Teléfono / Fax	+000 000 00 000 / +000 000 00 000
Móvil	+000 000 00 000
Correo-e	contacto1@empresa10.com
WEB	https://www.empresa10.com/
Perfil de la empresa	Empresa 10 se estableció en XXXX como una división aparte del grupo XXXX. Los servicios de empresa 10 incluyen el suministro de soluciones médicas, soluciones de tecnología de la información y soluciones relacionadas con la odontología, laboratorios, cirugía, robótica, etc.
VIDEOCONFERENCIA	Horario acordado: 9:00h (horario España) / 10:00h (horario Qatar) Herramienta: Zoom meeting Enlace: https://zoom.us/0000000 Contraseña: XXXXXXXX



LUNES, XX DE XXXX

11:00 h.

Empresa	EMPRESA 11
Contacto (Nombre, cargo)	Mr. Xxxxx, General Manager
Dirección	Dirección 11
Teléfono / Fax	+000 000 00 000
Móvil	+000 000 00 000
Correo-e	contacto1@empresa11.com
WEB	https://www.empresa11.com/
Perfil de la empresa	Uno de los principales proveedores y distribuidores de equipamiento médico en Qatar. Cuentan con los mejores equipos médicos y de laboratorio del mundo, así como servicios a instituciones gubernamentales y privadas de Qatar y de Oriente Medio.
VIDEOCONFERENCIA	Horario acordado: 11:00h (horario España) / 12:00h (horario Qatar) Herramienta: Zoom meeting Enlace: https://zoom.us/0000000 Contraseña: XXXXXX

MARTES, XX DE XXXX

10:30 h.

Empresa	EMPRESA 12
Contacto (Nombre, cargo)	Mrs. Xxxxx, Sales Manager Medical Divison
Dirección	Dirección 12
Teléfono / Fax	+000 000 00 000 / +000 000 00 000
Móvil	+000 000 00 000
Correo-e	contacto1@empresa12.com
WEB	https://www.empresa12.com/
Perfil de la empresa	Pretenden alcanzar la expansión continua del negocio colaborando con fabricantes de clase mundial y entendiendo los requisitos del cliente, siguiendo una práctica comercial ética que resulta en la satisfacción del cliente a largo plazo.
VIDEOCONFERENCIA	Horario acordado: Enlace: https://zoom.us/0000000 10:30h (horario España) / 11:30h (horario Qatar) Herramienta: Zoom meeting Enlace: ://zoom.us/0000000 Contraseña: XXXXXX



MARTES, XX DE XXXX

12:00 h.

Empresa	EMPRESA 13
Contacto (Nombre, cargo)	Mr. Xxxxx, Manager Medical Division
Dirección	Dirección 13
Teléfono / Fax	+000 000 00 000
Móvil	+000 000 00 000
Correo-e	contacto1@empresa13.com
WEB	https://www.empresa13.com/
Perfil de la empresa	Empresa 13 importa y distribuye equipos médicos y quirúrgicos, deportivos y fisioterapéuticos, dentales y de laboratorio, muebles para hospitales y laboratorios, consumibles en general, así como productos farmacéuticos y de alimentos naturales asociados con la industria. Empresa 13 ofrece servicios de consultoría, planes, diseños, instala, supervisa y equipa hospitales, centros médicos y clínicas, es decir ofrece proyectos llave en mano.
VIDEOCONFERENCIA	Horario acordado: 12:00h (horario España) / 13:00 (horario Qatar) Herramienta: Zoom meeting Enlace: https://zoom.us/0000000 Contraseña: XXXXXX



2.3. Empresas que han manifestado interés en reunirse con Business, S.A. pero con las que no se ha concretado cita virtual

Empresa	EMPRESA 1
Contacto (Nombre, cargo)	Mr. Xxxxx, CEO
Dirección	Dirección 1
Teléfono / Fax	+000 000 00 000 / 000 000 00 000
Móvil	+000 000 00 000
Correo	contacto1@empresa1.com
Perfil de la empresa	En base a los productos el modelo de soporte operativo, el modelo de ventas, el soporte clínico, los servicios, y la marca, han diseñado un modelo estratégico de negocio que le permite entrar en nuevos mercados con ofertas únicas. Han identificado segmentos de crecimiento en atención médica, diagnóstico y ciencias de la vida que han ayudado a penetrar en mercados nuevos y emergentes. Tienen presencia en Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita e India.
VIDEOCONFERENCIA	La empresa nos transmitió que debido a la situación actual en estos momentos no disponían de tiempo para fijar reunión, pero si disposición para contactar en un futuro cercano con la empresa española.
Idioma	Inglés. No es necesario interprete

Empresa	EMPRESA 2
Contacto (Nombre, cargo)	Mrs. Xxxxx, Pharma Department
Dirección	Dirección 2
Teléfono / Fax	+000 000 00 000 / 00
Móvil	+000 000 00 000
Correo	contacto1@empresa2.com
Web	http://www.empresa2.com
Perfil de la empresa	Empresa 2, establecida en XXXX, es uno de los principales distribuidores de productos médicos, farmacéuticos, biomédicos, productos de venta libre, productos médicos desechables y productos dermocosméticos en Qatar. Se encuentra estratégicamente ubicado en Hamad Medical Corporation (institución médica del gobierno) y otros hospitales médicos privados y policlínicos.
VIDEOCONFERENCIA	Estamos pendientes de poder concertar fecha y hora que permita realizar reunión de manera satisfactoria. Asimismo, estamos a la espera de que la Sra. Xxxxx responsable del departamento farmacéutico nos facilite el contacto del Manager de la división de equipamiento médico.
Idioma	Inglés. No es necesario interprete



2.4. Empresas que han rechazado concertar una reunión y motivos

Empresa 1	LOCAL 1
Contacto	Mr. Xxxxx, General Manager
Dirección	Dirección 1
Teléfono / Fax	+ 000 000 00 000
Correo-e	info@local1.com
WEB	https://local1.com
Perfil de la empresa	Establecida en XXXX por Xxxx, Local 1. se impuso rápidamente como empresa líder en el mercado de la distribución de equipos médicos y hospitalarios en el territorio libanés. Entre su gama de productos estrella se encuentran los de material hospitalario, clínico, higiénico, mobiliario de hospital, equipo de cuidados intensivos, etc. Tiene presencia en Qatar y en Nigeria también.
Motivo del rechazo (negocio)	Ha sido imposible contactar con la oficina de Qatar. Se ha intentado comunicarse en numerosas ocasiones tanto por vía telefónica como por email sin ningún resultado. Pareciera que la empresa hubiera suspendido su actividad en el país.

Empresa 2	LOCAL 2
Contacto	Mr. Xxxxx General Manager
Idioma	Ingles
Dirección	Dirección 2
Teléfono / Fax	+000 000 00 000 / +000 000 00 000
Móvil	+000 000 00 000
Correo-e	contacto1@local2.com
Web	http://local 2.com/
Perfil de la empresa	Local 2 es una empresa que se dedica a suministrar productos médicos, ideal para el laboratorio clínico de tamaño mediano y el mercado hospitalario. El objetivo es proporcionar productos de alta calidad a precios, lo que le permitirá penetrar completamente en el mercado de una manera rentable. La línea de productos incluye equipos dentales, sistemas UltraSound, sistemas de monitoreo, ECG y EEG, materiales y suministros.
Motivos del rechazo de la reunión virtual	La empresa no acepta la modalidad de reunión virtual. Nos han comentado que si desean realizar una aproximación utilicen otros cauces. No desean hacer reunión a través de las herramientas y procedimientos de esta agenda de negocios. Prefieren que la empresa española les contacte directamente a la dirección de email que se facilita en esta ficha.



Empresa 3	LOCAL 3
Dirección	Dirección 3
Teléfono / Fax	000 000 00 000 / 000 000 00 000
Correo-e	info@local3.com
Web	http://www.local3.com
Perfil de la empresa	Local 3 es una empresa especializada en atención médica de suministros de medicina médica, quirúrgica, de diagnóstico y análisis y de medicina nuclear con presencia en los EAU, Omán, Bahrein y Qatar.
Motivos del rechazo (negocio)	La empresa no ha contestado a los diferentes emails enviados por parte de la OFECOME ni ha respondido a las llamadas.

Empresa 4	LOCAL 4
Dirección	Dirección 4
Teléfono / Fax	+000 000 00 000 / +000 000 00 000
Correo-e	info@local4.com
Web	https://www.local4.com/
Perfil de la empresa	Establecida en XXXX por Xxxx, la División Médica de Local 4. es un proveedor líder de equipos y muebles médicos en Qatar. La oferta de productos incluye mobiliario hospitalario, clínico, médico, laboratorio, emergencias, fisioterapia, rehabilitación, equipamiento deportivo, iluminación, sistemas de llamada de enfermería. La Promoción de Proyectos Local 4 está certificada por el Ministerio de Finanzas de Qatar como proveedor CLASS-1
Motivos del rechazo (negocio)	La empresa no ha contestado los correos en los que se proponía el encuentro de las partes.



3. Información del mercado

3.1. Breve nota sobre la situación de mobiliario hospitalario en el mercado

Desde enero de 2016 la autoridad competente en materia de sanidad en Qatar es el **Ministry of Public Health (MOPH)**, el cual ha asumido el papel del Supreme Council of Health (SCH). Así, este es el único responsable de la regulación de la industria sanitaria en Qatar. El Ministerio es también el encargado de la planificación estratégica nacional y a través de la visión de Qatar 2030, se compromete a crear un sistema sanitario universal al que puedan acceder todos los ciudadanos.

De este modo, en abril del 2011, el Ministerio publicó su Plan estratégico 2011-2016 para mejorar el sector, en el cual se fijaron siete objetivos principales, los cuales se han alcanzado en un 80%: lograr un sistema público de salud equiparable a los de los países europeos, facilitar la integración total de los diferentes servicios sanitarios, mejora y focalización de esfuerzos en la medicina preventiva, construcción de una plantilla laboral cualificada, establecimiento de unas políticas públicas nacionales de salud, control del gasto médico y mejora de la calidad de las investigaciones.

En esta línea, en marzo del 2017 el gobierno anunció que está desarrollando su Plan estratégico para el periodo 2017-2022. Además, es importante destacar el papel del Hamad Medical Corporation (HMC), principal proveedor de atención secundaria y terciaria y poseedor de 14 de los hospitales con los que cuenta el país, así como del Primary HealthCare Corporation (PHCC) principal proveedor de atención primaria con 27 centros de salud: ambos organismos dependen del MOPH.

TABLA 1.- ESTRUCTURA DE HOSPITALES Y CLINICAS EN QATAR

	2015	2016	2017	2018
Hospitales Estatales	10	10	14	14
Hospitales Privados	4	4	5	6
Centros de salud	22	23	26	27
Clínicas privadas	642	853	417	490
Laboratorios privados	62	74	50	54

Fuente: Planning and Statistics Authority

El sistema sanitario de cobertura universal, sufragado por el sistema de salud para los ciudadanos qatarís; ofrece a los residentes, por la cantidad de 100 QAR anuales una tarjeta sanitaria que les da acceso al servicio público de hospitales. Además, en el supuesto de que no exista un especialista



adecuado para tratar algún paciente qatarí, el propio sistema sufraga el desplazamiento de su ciudadano a otro país para ser tratado por el especialista.

Sin embargo, en diciembre de 2015 el SCH anunció la suspensión del que fue el primer plan nacional de seguros médicos del CCG, el cual formaba parte del QNV 2030 y el NHS 2011-2016, conocido como Esquema Nacional de Seguros de Salud, o SEHA y vigente desde agosto de 2013. En el momento de su suspensión solo cubría a la población local qatarí, excluyendo a expatriados y visitantes.

En la actualidad la cobertura de atención médica es proporcionada por las compañías de seguros privadas y aunque el futuro es incierto en este campo, se espera que el gobierno descargue una parte de la carga de la industria sanitaria en el sector privado. Así, en el año 2011 el SCH anunció que el nuevo modelo de asistencia sanitaria estará basado en la compra de seguros (para nacionales y expatriados).

Dado el enorme número de inmigrantes que recibe el país (la población expatriada supone cerca del 89% de la población total), cada vez hay más presión sobre las infraestructuras hospitalarias ya existentes. Qatar está diseñando modelos de inversión público-privada para crear nuevos centros hospitalarios, lo cual, junto con la cercana puesta en marcha de un seguro médico universal, disparará las necesidades de instalaciones médicas.

El país invirtió QR22.7bn (6.200 Millones de dólares) en el sector de la salud en 2018, un 4% más en comparación con el año anterior. Qatar se clasifica como el quinto mejor país del mundo y el primero en Medio Oriente, según el ranking elaborado por el Instituto londinense Legatum.

Un estudio realizado por el Ministerio de Economía y Comercio (MEC) destaca el papel creciente del sector de la salud en el desarrollo de la economía del país. Esto se suma a las 1200 camas nuevas agregadas durante el período de 2016 a 2018 después de la apertura de ocho nuevos hospitales. También hay planes para aumentar el número de camas en el sector privado en un 25%. A su vez, se desean transferir los servicios dentales de los residentes que actualmente tienen seguro de salud en el sector privado para reducir la presión sobre las clínicas dentales públicas, que tiene visto una importante evolución en términos de expansión de sus servicios.

En los próximos años, el Ministry of Public Health prevé una mayor participación del sector privado en el desarrollo de instalaciones de atención médica como parte de sus ambiciosos objetivos a largo plazo, incluido su objetivo de llegar a 5700 camas de hospital para 2033. Para 2022, tiene la intención de aumentar el número total de camas en hospitales privados en un 25%.

Cuando se lanzó Qatar Healthcare Facilities Master Plan en 2013, las instalaciones de atención médica pública del país tenían alrededor de 2400 camas de hospital; para 2018 esta cifra superó los 3500. El aumento significativo de las camas se debió a algunos logros importantes en términos de expansión y mejora de la infraestructura de atención médica: entre 2016 y 2018 se abrieron seis nuevos hospitales del sector público, que agregaron más de 1100 camas.



TABLAS 2.- NÚMERO DE CAMAS HOSPITALARIAS EN QATAR

	2014	2015	2016	2017	2018
Hamad General Hospital	593	600	606	606	663
Rumailah Hospital	588	588	516	294	243
Women's Hospital	220	318	354	354	-
Al Amal Hospital	66	66	65	65	61
Al Khor Hospital	122	122	113	113	113
Heart Hospital	116	116	116	116	114
Al Wakra Hospital	243	269	324	326	326
Cuban Hospital (Dukhan)	81	81	72	72	72
Aspetar	18	20	22	22	50
Naufar	-	28	28	127	127
Communicable Disease Center	-	-	65	65	65
Psychiatry Hospital	-	-	92	77	77
Women Wellness and Research Center	-	-	-	-	339
Qatar Rehabilitation Institute	-	-	-	187	167
Ambulatory Care Center	-	-	-	-	15
Hazm Mebaireek General Hospital	-	-	-	-	118
Enaya Specialized Care Center	-	-	-	156	134
Residential Community	-	-	-	80	75
Muather Compound	-	-	-	24	24
Sidra Medicine	-	-	-	-	394
Total camas hospitales públicos	2.047	2.208	2.373	2.684	3.177
Total camas hospitales privados	276	254	254	327	358
Total	2.323	2.462	2.627	3.011	3.535

Durante la actual etapa de cinco años del QHFMP, que se extiende desde 2018 hasta 2022, el gobierno está comenzando a trasladar parte de la carga de atención médica al sector privado, abriendo una serie de instalaciones privadas. Hasta 2019 Qatar dispone de seis hospitales privados, más de 200 policlínicas privadas y numerosas clínicas, laboratorios, farmacias y otros centros médicos.

En esta línea de expansión de centros hospitalarios se están fomentando las asociaciones público-privadas. En 2019, el gobierno invitó a licitadores del sector privado a diseñar, construir y operar tres hospitales en terrenos de propiedad estatal en Abu Hamour y Al Shamal. Se espera que estos



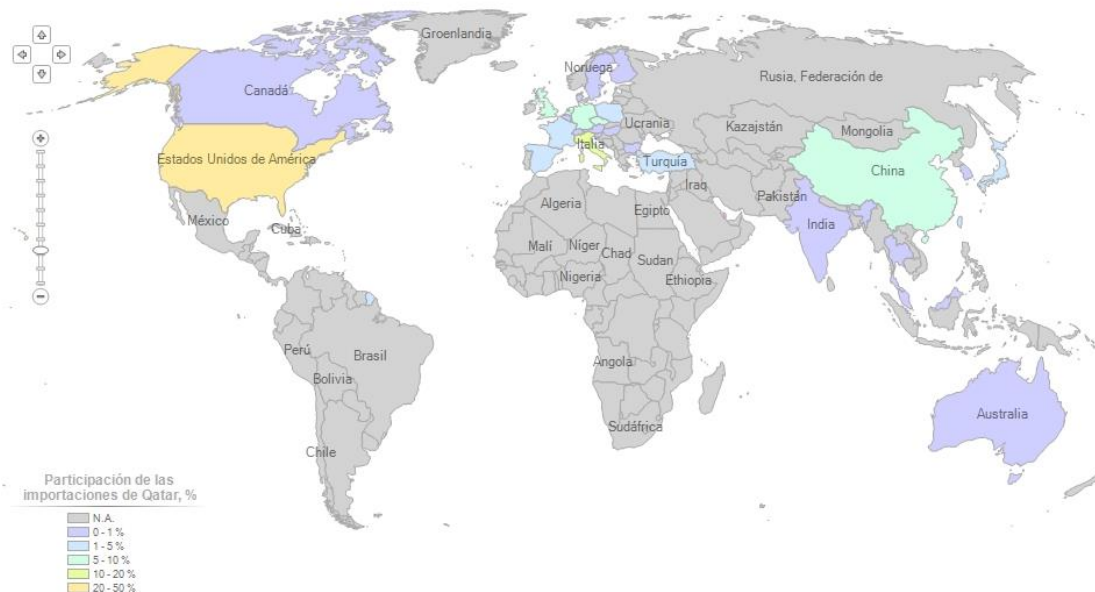
hospitales agreguen 310 camas adicionales, y se espera que los operadores privados reciban concesiones por 25 años.

En el año 2018 las importaciones totales a Qatar de la partida arancelaria 950290 (mesas de operaciones, mesas de reconocimiento y demás mobiliario especial), alcanzaron la cifra total de 9.277 millones de USD. El principal socio comercial en referencia a este producto fue Estados Unidos que contribuyó aportando 2.984 millones de USD, los siguientes socios con mayor relevancia fueron Reino Unido (1.202 millones de USD) y Republica Checa (927 millones de USD), le siguen Italia y China, con importaciones por valor de 918 y 640 millones de USD respectivamente. **España** se sitúa en sexta posición con importaciones a Qatar que alcanzan la cifra de 459 millones de USD.

Como podemos observar en el Mapa, Estados Unidos se mantiene como el primer país proveedor de Qatar en el año 2019 con una participación de las importaciones del país del 33% (3.325 millones de USD) seguido por Italia (1.480 millones de USD) y Alemania (979 millones de USD) con un 15% y un 10% respectivamente. En cuarto lugar, se sitúan Reino Unido (730 millones de USD) y China (750 millones de USD) con un 7% de participación de las importaciones. **España** (179 millones de USD) pierde peso en 2019 con una participación de las importaciones de tan solo un 2%.

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Qatar en 2019

Producto : 940290 Mesas de operaciones, mesas de reconocimiento y demás mobiliario especial para medicina, cirugía, odontología o veterinaria (exc. sillones de dentista v otros asientos v mesas especialmente destinados a reconocimientos radiológicos. así como



Fuente: trademap.org

Por todo lo mencionado, esperamos un crecimiento de dicho sector en los próximos años y un aumento tanto de hospitales públicos y privados, así como de centros de salud.



- **Ferias**

Nombre de la Feria	QATAR INTERNATIONAL MEDICAL DEVICES & HEALTHCARE
Dirección	National Convention Center
Teléfono	974 55694486
Idioma contacto	Inglés
WEB	https://www.qmedexpo.qa/
Próxima edición	XX - XX de XXXX de XXXX
Descripción del evento	QMED es la marca principal de la Exposición Internacional de Medicina y Salud de Qatar, organizada conjuntamente por Sogha Exhibitions and Conferences, con sede en Doha, junto con ExCo Media, con sede en Londres. Debido a la gran naturaleza de la industria médica y de la salud mundial, la Exposición QMED se dividió en diez partes para que la participación de los expositores, el patrocinio, los temas de las conferencias y la asistencia de los visitantes se estructuren y sean más precisos. Estas áreas de Medicina y Salud se han creado en función de las necesidades locales y regionales de Qatar y Oriente Medio, respectivamente.

Nombre de la Feria	ARAB HEALTH
Dirección	Dubai World Trade Center
Teléfono	Ross Williams, Exhibition Director - arabhealth@informa.com
Idioma contacto	Inglés
WEB	https://www.arabhealthonline.com/en/Home.html
Próxima edición	XX - XX de XXXX de XXXX
Descripción del evento	Arab Health es la congregación más grande de profesionales de la salud y comercio en la región MENA. La edición XXXX del evento dará la bienvenida a más de 4.150 empresas expositoras y 84.500 asistentes de más de 160 países. Las empresas se benefician de la participación de muchas maneras, incluyendo: generación de nuevos negocios, presencia internacional, exposición de los últimos productos y tecnologías y contactos (41% de los asistentes a Arab Health son actores claves del sector de hospitales y entidades gubernamentales y el 37% son comerciantes y distribuidores)



- **Publicaciones del sector:**

Nombre Publicación	THE ARAB HOSPITAL MAGAZINE
Dirección	Lebanon, Mansourieh Highway Jihad Wakim Center – Third Floor
Teléfono	961 4534058
Idioma contacto	Inglés
WEB	http://thearabhospital.com
Perfil	The Arab Hospital es una revista árabe líder en atención médica publicada por Arab Health Media Communication desde 2006. Cubre las últimas noticias sobre salud y tecnologías médicas en el mundo árabe. La revista está disponible mensualmente en la región del Golfo, el Levante y el norte de África con una tirada total de 71.000 ejemplares.

Nombre Publicación	JOURNAL OF GLOBAL HEALTH
Dirección	Centre for Global Health Research, College of Medicine and Veterinary Medicine, The University of Edinburgh MacKenzie House 30 West Richmond Street, Edinburgo EH8 9DX, Escocia, UK.
Teléfono	+44 (0) 131 651 5142
Idioma contacto	Inglés
WEB	http://www.jogh.org
Perfil	Journal of Global Health (JoGH) es una revista médica general de revisión por pares que se centra en temas relevantes para la salud global. La misión de la revista es servir a la comunidad de investigadores, agencias de financiamiento, organizaciones internacionales, formuladores de políticas y otras partes interesadas, proporcionando una evaluación crítica independiente de los temas clave que dominaron la comunidad de salud global.

Nombre Publicación	HEALTHCARE GLOBAL
Idioma contacto	Inglés
WEB	https://www.healthcareglobal.com/
Perfil	Healthcare Global es un recurso innovador de la industria destinado a actualizar a los ejecutivos de negocios con las últimas noticias, información y tendencias de toda la industria de la salud y una visión y análisis exhaustivos sobre el sector. Healthcare Global está al tanto de las noticias y los desarrollos que ocurren diariamente, mejorando el panorama de los medios de atención de la salud.



3.2. Datos de comercio exterior

Al analizar el **sector exterior** de Qatar, se observa que la balanza por cuenta corriente ha sido tradicionalmente superavitaria debido al gran volumen de exportaciones de gas y petróleo. Durante el periodo 2009-2012 el superávit aumentó en un contexto internacional alcista de los precios de los hidrocarburos. Desde entonces, la caída de la cotización internacional del crudo y gas ha reducido el valor de sus exportaciones a la mitad.

Dentro de las **exportaciones de Qatar**, cabe destacar el peso que siguen teniendo las ventas de hidrocarburos (90 % del total en 2018). En concreto, la composición de sus exportaciones está formada principalmente por petróleo crudo, gas y petróleo refinado, fertilizantes nitrogenados, polietilenos y aluminio bruto.

EXPORTACIONES DE BIENES

	2014	2015	2016	2017	2018
en MUSD	126.702	77.971	57.308	76.200	84.288
% variación respecto al período anterior	-4,9	-41%	-26%	33%	11%

Fuente: UN Comtrade Database

En cuanto a **sus importaciones**, éstas se encuentran muy atomizadas, ya que ninguna predomina especialmente por encima de otras. Conviene destacar como primera partida en importancia la de máquinas y aparatos mecánicos, que representan el 18 % del total de las importaciones, dada la importancia del sector de la construcción y la escasez de producción local de equipamiento con tecnologías avanzadas.

IMPORTACIONES DE BIENES

	2014	2015	2016	2017	2018
en MUSD	31.145	32.610	32.060	58.900	31.695
% variación respecto al período anterior	-1,0	-7%	-2%	84%	-46%

Fuente: UN Comtrade Database



Las relaciones comerciales entre Qatar y España son buenas, pero están por detrás de países de nuestro entorno en la UE. España se mantuvo durante el año 2019 como el **sexto proveedor europeo**, con un 3% de las exportaciones totales europeas, muy por detrás de Francia (31%), Reino Unido (24%), Alemania (12%), Italia (11%) u Holanda (7%). Sin embargo, somos su **tercer cliente europeo** (en 2018 España era el 4º) con un 12% de las importaciones europeas totales, por detrás de Reino Unido (24%) e Italia (17%).

El **valor del comercio bilateral** se fue reduciendo hasta el año 2016, explicado por la pérdida de valor de las importaciones ante un contexto internacional de **precios bajos del gas y petróleo**. Desde entonces no ha parado de crecer, pero como consecuencia del **aumento del valor de las importaciones** procedentes de Qatar ante una cotización alcista de los precios internacionales de los hidrocarburos. Esta **tendencia creciente se consolida en 2019** con un aumento del **valor del comercio bilateral del 7% hasta 1.312 M€**, a pesar de la caída de las exportaciones españolas.

El saldo de la balanza comercial ha sido históricamente desfavorable a España debido al gran peso que suponen nuestras compras de combustibles fósiles. Qatar es el **segundo proveedor** de gas natural de España (después de Argelia; *CORES 11 primeros meses 2019*), lo que muestra la importancia del país desde el punto de vista energético. El déficit comercial para España en 2019 por valor de -557 M€ ha aumentado un 31% respecto a 2018, fundamentalmente por la recuperación del valor de las importaciones españolas en contexto de alza del precio de la energía. Como consecuencia, nuestra tasa de cobertura (40%) desciende en 8 puntos porcentuales respecto al año 2018.

Las exportaciones españolas a Qatar (es nuestro 66º cliente) comienzan a decrecer desde el mayor valor de la serie histórica alcanzado en 2017 (411 M€). **En 2018, se rompe la tendencia y en 2019 las exportaciones caen un 5,6% hasta los 378 M€.** Nuestras importaciones (Qatar es nuestro 50º proveedor) comienzan a crecer desde el año 2016, **aumentando en 2019 un 13,3% hasta los 935 M€**. El número de exportadores españoles a Qatar es significativo para el tamaño del país (2.725 empresas) de las cuales un 32% son regulares. Este perfil de exportador regular, que ha crecido constantemente en Qatar, es fundamental para hacer negocios en Oriente Medio.

La **exportación española está diversificada y depende del ciclo de la construcción** catari. En la medida en que Qatar se encuentra en la fase final del ciclo, las exportaciones con más peso como **aparatos mecánicos y eléctricos caen en 2019**, mientras que suben fuertemente otros como trenes (ver en operaciones comerciales Alstom), betún para muebles o cárnicos. Los principales capítulos en 2019 según peso en la exportación han sido: prendas de vestir por la importante presencia de Inditex, Cortefiel y Mango (de punto y no: 12,3%), máquinas y aparatos mecánicos (8,7%; aunque se reducen a la mitad en 2019), manufacturas de fundición - hierro y acero (7,4%) y muebles, sillas y lámparas (7%). Las **importaciones están fuertemente concentradas** en un 93% en el capítulo de **combustibles** (fundamentalmente gas natural licuado) siendo prácticamente el 7% restante derivados del petróleo, como manufacturas plásticas y productos químicos orgánicos



EXPORTACIONES DE ESPAÑA A QATAR

PRINCIPALES PRODUCTOS DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA	2016		2017		2018		2019	
	(Datos en M €)	%		%		%		%
84-MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS	46,79	0,40%	92,01	96,70%	67,12	-28,49%	32,87	37,50%
86- VEHÍCULOS, MATERIAL FERROVIARIO	0,24	100,00%	0,04	-83,33%	2,54	6250%	32,58	1182677%
73-MANUFACTURAS DE FUNDICIÓN DE HIERRO Y ACERO	24,45	95,10%	25,42	3,97%	18,80	-26,04%	27,81	47,93%
62-PRENDAS DE VESTIR, NO DE PUNTO	24,98	-2,60%	28,56	14,33%	26,55	-7,04%	27,28	2,75%
94-MUEBLES, SILLAS, LÁMPARAS	39,59	36,20%	32,01	-19,15%	24,65	-22,99%	26,47	7,38%
85-APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICOS	29,26	96,80%	32,34	10,53%	33,66	4,08%	21,22	-36,96%
61-PRENDAS DE VESTIR, DE PUNTO	16,33	1,61%	19,54	19,66%	18,69	-4,35%	19,11	2,25%
69-PRODUCTOS CERÁMICOS	20,51	-7,7	20,25	-1,27%	20,79	2,66%	16,53	-20,49%
74 COBRE Y SUS MANUFACTURAS	0,67	8,06%	0,55	-17,91%	1,81	229,00%	16,42	807,00%
68-MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO, CEMENTO, AMIANTO	12,44	15,6%	12,85	3,30%	20,85	62,25%	15,03	-27,91%
87-VEHÍCULOS AUTOMÓVILES; TRACTORES	20,95	73,90%	28,41	35,60%	29,39	3,45%	12,93	-56,01%
TODOS LOS PRODUCTOS	341,76	25,33%	411,44	20,40%	400,18	-2,74%	377,57	-5,65%

Fuente: DataComex, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo 2020



IMPORTACIONES DE BIENES DE ESPAÑA A QATAR

PRINCIPALES PRODUCTOS DE LA IMPORTACIÓN ESPAÑOLA	2016		2017		2018		2019	
		%		%		%		%
(Datos en M €)								
27-COMBUSTIBLES, ACEITES MINERAL.	444,08	-36,80%	695,66	56,65%	747,48	7,44%	867,07	16,00%
39-MAT. PLÁSTICAS; SUS MANUFACTU.	59,88	12,90%	47,30	-21%	61,97	31,01%	49,45	-20,20%
29-PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS	2,82	-43,40%	4,62	63,83%	3,53	-23,59%	7,34	107,93%
76-ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS	1,02	-46,90%	2,62	156,86%	3,63	38,54%	3,75	3,31%
28-PRODUCT. QUÍMICOS INORGÁNICOS	3,69	19,10%	3,72	0,81%	6,85	84,14%	3,59	-47,59%
72 FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO	0,0003	2900,00%	0,0001	-66,66%	0	-100,00%	1,27	127,00%
87-VEHÍCULOS AUTOMÓVILES; TRACTORES	0,31	121,40%	0,30	-3,23%	0,91	203,33%	1,04	14,29%
74 COBRE Y SUS MANUFACTURAS	0	-100,00%	0,53	5300,00%	0	-100,00%	0,24	2400,00%
62-PRENDAS DE VESTIR, NO DE PUNTO	0,02	-50,00%	0,03	50,00%	0,05	66,66%	0,20	300,00%
84-MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS	0,18	-61,70%	0,06	-66,66%	0,07	16,66%	0,14	100,00%
85-APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICOS	0,04	-50,00%	0,02	-50%	0,04	100%	0,06	50,00%
TODOS LOS PRODUCTOS	512,45	-33,22%	755,70	47,47%	824,98	9,17%	934,67	13,30%

Fuente: DataComex, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo 2020



Existe una relativa diversificación de la oferta exportadora española tal como muestra la tabla anterior, a diferencia de nuestras compras que están centradas casi exclusivamente en combustibles minerales.

Qatar es un **mercado prioritario** para el Gobierno español, en el que, por tanto, se concentran nuestros esfuerzos en labores de promoción. La presencia de empresas españolas establecidas en Qatar es creciente y muy importante en determinados sectores.

DESCRIPCIÓN ARANCELARIA DE PRODUCTO/S O SERVICIO/S

A continuación, se especificarán los niveles de importación de mobiliario sanitario. El nivel de detalle de las partidas viene limitado por las disponibilidades estadísticas en las bases de datos, de tal forma que los códigos recogidos son de 4 y 6 dígitos (a pesar de la solicitud de la empresa de información sobre partidas arancelarias al detalle de 8 dígitos).

Código arancelario	Nombre de la partida
9402	Mobiliario para medicina, cirugía, odontología o veterinaria (por ejemplo: mesas de operaciones o de reconocimiento, camas con mecanismo para uso clínico, sillones de dentista); sillones de peluquería y sillones similares, con dispositivos de orientación y elevación; partes de estos artículos
940290	Los demás

Fuente: Aduanas.camaras.org

ARANCELES Y OTROS REQUISITOS QUE SE APLICAN AL PRODUCTO

Código arancelario	%
9402	-%
940290	5 %

Fuente: Market access database



IMPORTACIONES TOTALES DESDE QATAR

Millones de USD

Código arancelario	2016	2017	2018
9402	19.371.803	15.683.399	11.109.599
940290	17.505.877	13.390.927	9.277.937

Fuente: UN Statistics – Proclarity

IMPORTACIONES TOTALES DE 9402 A QATAR POR PAÍSES

Millones de USD

PAÍS	2016	2017	2018
Estados Unidos	4.869.446	5.068.350	3.072.906
Reino Unido	1.341.646	785.885	1.303.326
Italia	1.241.991	2.263.840	1.267.922
China	1.486.321	1.240.477	1.174.481
Republica Checa	688.794	664.542	927.858
España	229.078	120.339	459.096
Total, mundial	19.371.803	15.683.399	11.109.599

Fuente: UN Comtrade

IMPORTACIONES TOTALES DE 940290 A QATAR POR PAÍSES

Millones de USD

PAÍS	2016	2017	2018
Estados Unidos	4.778.997	4.807.002	2.984.401
Reino Unido	1.327.325	719.833	1.202.546
Republica Checa	688.794	664.542	927.858
Italia	750.041	1.763.125	918.982
China	1.034.983	831.481	640.135
España	229.078	94.817	459.039
Total, mundial	17.505.877	13.390.927	9.277.937

Fuente: UN Comtrade



4. Información práctica del país

4.1. Datos móviles

Se recomienda encarecidamente a las empresas visitantes en el país que dispongan durante todo su viaje de conexión a internet en sus dispositivos móviles. Qatar es un país que se encuentra en continuo cambio por las diversas obras en infraestructuras y carreteras que se están acometiendo, además las direcciones son confusas y cuesta trabajo encontrar el destino dado que muchas calles no tienen nombre y la ubicación se realiza por referencias. Debido a ello, se considera totalmente necesario para garantizar los desplazamientos a las reuniones de negocio disponer de acceso internet con objeto de comprobar las localizaciones de las reuniones a través de aplicaciones de geolocalización tales como **Maps, Google Maps o Waze** y evitar de esta forma posibles retrasos indeseados.

En caso de no disponer de *roaming* internacional se aconseja adquirir una tarjeta de móvil prepago local para poder utilizar las aplicaciones anteriormente mencionadas. Existen dos grandes compañías telefónicas en el país, Ooredoo y Vodafone. Las tarifas de Internet con Ooredoo, varían desde 1 GB (30 QAR) hasta 20 GB (200 QAR) con una validez de hasta 30 días; con Vodafone existen tarifas desde 1 GB (20 QAR) cuya validez varía desde 7 días a 30 días. Puede adquirir las tarjetas SIM en el mismo aeropuerto a su llegada (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). o en centros comerciales, tales como el City Center Mall en West Bay.

4.2. Medios de transporte

El transporte público es prácticamente inexistente y se basa en líneas de autobús de frecuencia indeterminada. Por otro lado, se espera que a lo largo del 2019 ya se haya finalizado la primera fase del metro de Doha.

Alquilar un coche es relativamente barato y sencillo. Estando en el país como turista, es preciso contar con el permiso de conducir internacional para realizar el alquiler de un vehículo, 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. No obstante, dado que la conducción es difícil por los continuos cambios en infraestructuras anteriormente mencionados, así como por los agresivos hábitos de conducción de los residentes en el país, se recomienda utilizar los servicios de alquiler de vehículo con conductor.

La flota de taxis oficiales es reducida. No obstante, existen servicios adicionales como Uber y Careem para la realización de viajes.



Otra buena opción en relación con el transporte es acordar una tarifa diaria con un conductor (el precio estimado oscilará entre los 400/600 QAR diarios).

A continuación, se adjuntan los datos de algunas de las empresas para alquiler de vehículos con y sin conductor:

- **Challenger Rent a car& Limosuine**
Persona Contacto: Mustafa Alhabbab, General Manager
Tel: +974 40163030
Mob: +974 55826007
Email: mu.habbab@challenger.qa / sales@challenger.qa
Website: <http://www.challenger.qa/#home>
- **Rent Solutions Qatar**
Persona Contacto: Reni Varghese
Tel: + +974 44414449
Mob: +974 33890240
Email: rvarghese@rentsolutions.co / info@rentsolutions.co
Website: <http://www.rentsolutions.co/>
- **Al Muftah Rent a car**
Persona Contacto: Raj Kann
Tel: + +974 44010704
Mob: +974 55891334
Email: reservations@rentacardoha.com
Website: <http://rentacardoha.com/>
- **Flash Rent a car**
Tel: +974 44866171
Mob: +974 50449441 / 66043349 / 30834434
Email: info@flashdoha.com
Website: <http://www.flashdoha.com/>
- **Prestige Cars rental and Limosuine**
Persona Contacto: Edmund Gualberto
Tel: +974 55474242
Mob: +974 5547 4242
Email: callcenter@prestigecarsco.com
Website: <https://www.prestigecarsco.com/>



4.3. Formalidades de entrada y salida

El pasado 9 de agosto de 2017 y a raíz del conflicto del golfo, Qatar aprobó una lista de 80 países, entre los que se encuentra España, para los que exceptúa el requisito de visa, el cual es gratuito y con una validez de 90 días dentro de un periodo de 180 días. No hay ninguna formalidad de salida, siempre que se esté dentro del tiempo del permiso temporal acordado en el visado de entrada.

4.4. 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 (3 días) y las del Eid Al Adha (3 días), aparte de otras celebraciones relacionadas con el calendario islámico.

4.5. Horarios laborales

Las oficinas públicas abren de 7:00 a 14:00, los bancos de 7:30 a 13:30 y las empresas de 8:00 a 18:30.

4.6. Comunicaciones con España

La aerolínea Qatar Airways ofrece todas las semanas vuelos directos entre Madrid y Doha y entre Barcelona y Doha.

En cuanto a las comunicaciones telefónicas, son bastante buenas y el servicio de *roaming* suele funcionar sin mayores problemas, la principal empresa de telecomunicaciones del emirato es Ooredoo y su único competidor es Vodafone, aunque con mucha menos presencia.

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 QAR incluyendo entre 20 a 30 minutos en llamadas (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).

4.7. La Moneda

La moneda local es el rial (QAR). Mantiene un tipo de cambio fijo con el USD a razón de 3,64 QAR/\$.



Los billetes de curso legal son de los siguientes valores faciales: 1, 5, 10, 50, 100 y 500 QAR. Las únicas monedas de curso legal que circulan actualmente son las de 50 dirhams (medio riyal).

Los euros pueden cambiarse en la totalidad de los bancos y oficinas de cambio de divisas, al igual que los USD, 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 las operaciones con billetes de banco, sino que se utiliza el diferencial entre precio de compra y precio de venta.

El pago con tarjetas de crédito y débito está ampliamente difundido en hoteles y establecimientos comerciales. No obstante, los taxis aún no disponen de sistemas para pagos con tarjetas.

4.8. 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. Se recomienda que las tarjetas corporativas estén tanto en inglés por un lado como el árabe por el otro.

Todas las señalizaciones y mensajes públicos del país están escritos en ambos idiomas.

El islam es la religión mayoritaria que también forma parte de la forma de vida de la sociedad catari, si bien existe un razonable grado de tolerancia religiosa, y existen nutridas minorías cristianas e hinduistas.

4.9. Sanidad

No hay que tomar ninguna precaución en especial. El clima de Qatar es muy duro en verano, por lo que es conveniente beber mucha agua. Hay que tener cuidado con la diferencia de temperatura entre el exterior y el interior por el uso de los aires acondicionados. La calidad de cuidados médicos en Qatar es alta. Es conveniente tener un seguro médico privado ya que los cuidados médicos privados son muy caros y los hospitales públicos aceptan solo residentes.

4.10. 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 lujo, siendo estos los únicos establecimientos con licencia para vender alcohol. Existen también hoteles de menor rango, pero normalmente lejos de las zonas del litoral.

4.11. Prensa

Los principales diarios son *The Peninsula Qatar*, *Gulf Times Qatar* y *Qatar Tribune*. Además, cuentan con *Al Jazeera*, principal medio de comunicación de habla árabe.

4.12. Consejos útiles

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, consumo o tráfico de drogas son muy duras.

Las leyes locales reflejan que Qatar 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. No obstante, no es obligatorio llevar velo.

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.

4.13. Cómo hacer negocios en Qatar

Resulta de vital importancia el contacto personal con los clientes, ya que el periodo de maduración de la actividad comercial o proyecto de inversión se sitúa en el medio o largo plazo. Las empresas locales no suelen tomar en serio a los exportadores esporádicos, sino a aquellas empresas extranjeras que muestran un fuerte compromiso, en tiempo e inversión, con el mercado.

Desde la Oficina, recomendamos establecerse en el país o tener una presencia constante porque facilitaría poder ganar licitaciones y que tomen más en serio a la empresa. En el caso de algunas obras públicas esporádicas no tiene por qué ser necesario, pero se suele favorecer a empresas ya instaladas en el país.

Para constituir una sociedad catari, la fórmula tradicional es contar con un socio local que tenga el 51% del capital social de la empresa resultante. Está pendiente de aprobación definitiva una modificación de la ley de inversiones extranjeras que permitirá aumentar la participación extranjera hasta el 100% del capital social, aunque en última instancia, sujeto a la aprobación del Consejo de Ministros. Para la importación de productos se necesita un importador y/distribuidor local.



Respecto a los encuentros de negocios, debe estar preparado para sufrir retrasos o cancelaciones de última hora y no tenga prisa por terminar estas reuniones, no deben terminarse de forma repentina a pesar de que tenga una apretada agenda. Estos encuentros son más informales que en Europa, con una charla amistosa antes de abordar el tema de negocios y siempre manteniendo un tono distendido y de buen humor.

Se aprecia la discreción y confidencialidad de los encuentros y los acuerdos orales son vinculantes. Los acuerdos de distribución suelen ser contratos de exclusividad.

4.14. Servicios de traducción e interpretación

A continuación, se detalla un listado no exhaustivo de las empresas de traducción que operan en Doha. La OFECOME deber ser imparcial y no puede recomendar ninguna.

EMPRESA	PHONE	WEB/EMAIL	DIRECCIÓN
QATAR TRANSLATION CENTER	Tel: +974 4443 5354	Web: https://qatartranslation.com/ Email: info@qatartranslation.com	Al Rayyan Road, Al Saad Area, Opposite Hamad Hospital, and Beside Kia Car Showrooms. The 6th floor, office No. 41
BABYLON TRANSLATION	Tel: +974 44872158 Mob: +97455693704	Web: https://www.babylontranslation.net/ Email: admin@babylontranslation.net elie.george@babylontranslation.net	2nd Flr. Office No. 4 Qatar Takaful Building Bin Omran, 22117,Doha, Qatar
AL MAWASIM TRANSLATION AND INTERPRETATION	Tel: +97444758709	Web: http://www.almawasimtranslation.com/ Email: almawasimqatar@gmail.com	Ibn Dirhem St, Doha-Qatar, Doha-Qatar, Catar
NATIONAL TRANSLATION SERVICES	Tel: +97444145561 Mob: +9747048 2217	Web: https://www.ntsqtatar.com/ Email: info@ntsqtatar.com	First Floor, Office 108, Building#B Gate 3,, Salwa Road, Wholesale Market R/A· Doha, Catar
LOGISTIC TRANSLATION & SERVICES	Tel: +974 4476 4422	Web: http://www.logisticwll.com/ Email: info@logisticwll.com	40 D Ring Road Street 25, New Salata· Doha, Catar
GM TRANSLATION SERVICES	Tel: +974-44353151	Web: https://www.gmtranslationdoha.com/ Email: gmtranslationqatar@gmail.com	Musheireb Area, Mercure Hotel (Sofitel) Complex, First Floor, Office No.36, P.O. Box: 7417
AL HAYIKI TRANSLATION & SERVICES EST.	Tel: +974 44367755 Mob: +97433411150	Web: http://alhayikitranslation.com/ Email: info@alhayikitranslation.com	Musheireb Area, Mercure Grand Hotel, Sofitel Complex, Office No: 25 Doha, PO.BOX: 15702

También conocemos la existencia de estos posibles traductores/intérpretes (habría que contactar con ellos para ver disponibilidad):



Agenda virtual de reuniones de negocio
para Business, S.A. en Qatar

Nombre Fiona Holdom
Nacionalidad americana
Ciudad Doha
Teléfono 00974 3325 8637
Correo electrónico fholdom@hotmail.com
Idiomas Inglés/ español
Especialidad Traductora Jurada

4.15. Direcciones útiles

Embajada de España en Doha

Lusail Street, West Bay Doha P.O. Box: 24.616
Teléfono: + 974 4483 8986/ 84 72
Fax: +974 4483 5887
E-mail: emb.doha@maec.es

Oficina Económica y Comercial en Dubái

Las actividades de promoción en Qatar dependen actualmente de la Oficina Económica y Comercial de Dubái (Emiratos Árabes Unidos). Consejería de Economía y Comercio en Dubái, si bien existe una antena en Qatar.

Emirates Towers, 26th floor
Teléfono: (9714) 330 0110.
Fax: (9714) 331 39 44, 330 0112 y 330 0114.
E-mail: dubai@comercio.mineco.es

Organizaciones industriales y comerciales

Recientemente se ha producido la constitución de la Cámara de Comercio de España en Qatar. Anteriormente fue una asociación sin ánimo de lucro llamada Spanish Business Council. Cuenta con alrededor de 60 empresas y que aspira a integrar a todas las empresas e intereses empresariales españoles que hay actualmente en el emirato.

Cámara de Comercio de España en Qatar

Teléfono: (974) 335 46098.
E-mail: info@sbcQatar



4.16. Direcciones de internet de interés

Guía de direcciones locales de Internet de interés

www.mof.gov.qa (Ministerio de Economía y Finanzas)
www.qcci.org (Cámara de Comercio de Qatar).
www.planning.gov.qa (Agencia de Planificación).
www.kahramaa.com (Corporación de Distribución y Transporte de Agua y Electricidad).
www.mof.gov.qa (Ministerio de Finanzas)
www.moe.edu.qa (Ministerio de Educación)
www.qcb.gov.qa (Banco Central de Qatar).
www.qatartourism.gov.qa (Agencia de Promoción del Turismo de Qatar).
www.investinqatar.com.qa (Agencia de Promoción de Inversiones).
www.moi.gov.qa (Ministerio del Interior).
www.qp.com.qa (Qatar Petroleum).
www.qsa.gov.qa (Oficina de Estadísticas de Qatar).
www.mec.gov.qa (Ministerio de Economía)
www.qcci.org (Cámara de Comercio de Qatar).
www.planning.gov.qa (Agencia de Planificación).
www.kahramaa.com (Corporación de Distribución y Transporte de Agua y Electricidad).
www.mof.gov.qa (Ministerio de Finanzas)
www.moe.edu.qa (Ministerio de Educación)
www.qcb.gov.qa (Banco Central de Qatar).
www.Qatartourism.gov.qa (Agencia de Promoción



Agenda virtual de reuniones de negocio
para Business, S.A. en Qatar

Responsable del servicio:

Analista de Mercado

Servicio elaborado por:

Área de Servicios Personalizados

Contacto: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Doha

Dirección: Lusail Street, West Bay Doha P.O. Box: 24616

Teléfono: + 974 4483 8986 / 84 72

Fax: +974 4483 5887

E-mail: mineco@comercio.mineco.es

Para más **información** sobre Qatar:

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-superior/nuestras-oficinas/CEN2017725178.html?idPais=QA>

La **Oficina Económica y Comercial de España** en Doha dispone de un amplio catálogo de Servicios Personalizados entre los que destacamos:

- ✓ Selección de potenciales socios comerciales
- ✓ Agendas de entrevistas con posibles socios, instituciones, organismos, etc.
- ✓ Elaboración de estudios de mercado a la medida
- ✓ Análisis de la competencia
- ✓ Cesión de espacios en las Oficinas Económicas y Comerciales
- ✓ Diseño y organización de acciones de marketing y promoción comercial
- ✓ Acompañamiento de personal de la Oficina Comercial
- ✓ Atracción de inversiones a España
- ✓ Invitaciones a España de compradores y prescriptores
- ✓ Informes comerciales de compañías extranjeras
- ✓ Comparativas de precios en puntos de venta

Y mucho más.



SERVICIOS
PERSONALIZADOS
ICEX



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

Ventana Global

(+34) 913 497 000

(Lunes a Jueves 9 a 17h / Viernes de 9 a 15h)

Información@icex.es



UNIÓN EUROPEA

T. (+34) 913 497 100 | www.icex.es