

Catar



PARTE II

La llamada del desierto

El ímpetu y la influencia de este pequeño estado árabe a orillas del Golfo Pérsico son indirectamente proporcionales a su tamaño. Durante la última década, ha sido un reclamo para las mayores constructoras a nivel mundial y una válvula de escape para muchas empresas españolas del sector

INFRAESTRUCTURA

España también está construyendo Catar

Lo hacen HLG, OHL, Iberdrola, Ecisa, FCC, Sacyr y SENER

AVIACIÓN

Catar estrena aeropuerto: HIA

La aerolínea catari busca negocio en Latinoamérica a través de España



DEPORTES

Saoud Al Thani
Secretario general del Comité Olímpico de Catar (QOC)

«Llevamos el deporte en nuestra agenda desde hace más de 40 años»

ECONOMÍA

Un país en construcción

Catar vive inmerso en una vorágine de construcción sin precedentes y ya se vislumbra el germen del país que quiere llegar a ser en 2030

La escena tuvo lugar en la antesala de la oficina de un ministro catari en febrero. Acababa de llegar procedente de Bélgica un ejecutivo de la consultora McKinsey. Desde el despacho se pudo escuchar una cálida bienvenida: «*Mister Luis! Please come in*». El tono era de familiaridad. Mister Luis lleva quince años viajando a Catar. Casi tantos como los invertidos hasta ahora para transformarlo en un estado moderno conforme a la Visión Nacional de Catar (QNV) 2030, una hoja de ruta de apenas cuarenta folios que resume la estrategia para lograr una nación avanzada para ese año. En Catar todo gira en torno a este documento. Su prólogo lo firma el Emir, el jeque Tamim bin Hamad Al Thani que este mes celebra dos efemérides: su 34 cumpleaños y su primer aniversario como cabeza de estado tras la abdicación de su padre el jeque Hamad bin Khalifa Al Thani. En estos doce meses ha imperado la continuidad de la estrategia económica; incluido el *statu quo* de consultores internacionales que como *Mister Luis* se funden con las instituciones cataries, asesoran a sus gobernantes y se presentan en sus despachos, aunque ello signifique volar desde otros continentes previo aviso de 24 horas.

Cuando uno viaja por primera vez a la Península Arábiga, y en concreto a Catar, lo hace con cierta dosis de romanticismo. Busca un país exótico –y lo encuentra– pero enseguida escucha que los latidos de su corazón suenan a máquinas excavando zanjas y horadando túneles 24 horas al día, siete días a la semana, y que su cabeza está estructurada con una estrategia y visión más propia de una multinacional que de un país en vías de desarrollo.

Los latidos del corazón de Doha suenan hoy a máquinas excavando zanjas y horadando túneles 24 horas al día, 7 días a la semana

Cuentan que el Emir padre pasó varios años diseñando junto con su círculo íntimo el germen de un estado moderno que a día de hoy sólo tiene 250.000 ciudadanos cataries de los 2,10 millones de habitantes que señala el último censo poblacional, que también apunta crecimientos anuales de doble dígito. –Hay en torno a 1.500 españoles oficialmente registrados en el país–. En 1995, Hamad bin Khalifa Al Thani, graduado de la Real Academia Militar británica de Sandhurst, y a quien muchos definen como visionario, daba un golpe de estado incurrente apoderándose del cargo que ostentaba su propio padre. Todo quedaba en casa. La tribu de los Al Thani, a la que pertenece el 10% de los ciudadanos cataries, había dominado Catar mucho antes de conseguir su independencia dejando de ser un protectorado británico en 1971. Del res-



Souq Waqif, el zoco más popular de Doha, por el que los cataries sienten especial predilección

to de la población, un 80% es de origen beduino y un 10% comerciante. La estructura perdura hoy en día. Las circunstancias no.

El país más competitivo del Golfo

Catar ostenta la renta per cápita más alta del mundo; es el decimotercer país más competitivo, según el Índice de Competitividad Global que lidera Suiza –donde España ocupa el puesto 35– y está por delante del resto de países integrantes del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), una alianza político económica integrada por los seis países árabes bañados por el Golfo Pérsico, excepto Irak: Omán, Emiratos Árabes Unidos, Catar, Bahrein, Arabia Saudí y Kuwait. Tras años de crecimiento de doble dígito, el incremento del PIB está ahora estabilizado en torno al 6%. Se debe en parte a la moratoria auto-impuesta en la producción de hidrocarburos –que generan el 54% de los 155.000 millones del PIB estimado para Catar este año por el FMI– a favor de la expansión de otros sectores; particularmente la construcción, el transporte, las comunicaciones y las finanzas. Según QNB, el banco más grande del Golfo y del Magreb, la inversión gubernamental estimada entre 2014 y 2018 es de 176.000 millones de dólares americanos (130.000 millones de euros); infraestructura y transporte serán los sectores dominantes en el periodo previo al controvertido Mundial de FIFA 2022.

La nueva ruta de la seda

La actual vorágine de construcción en Catar no tiene precedentes. En mayo es-

trenó un aeropuerto en el que se han invertido 11.000 millones de euros. Tendrá capacidad para 50 millones de pasajeros una vez esté completado y la intención, compartida con sus vecinos emiratíes, es desplazar el centro de gravedad de la aviación internacional hacia el Golfo. Algunos ya lo llaman la nueva ruta de la seda. A ello hay que sumar todos los proyectos pendientes de adjudicación –gestionados desde Ashghal, (la Autoridad de Obras Públicas de Catar), Qatar Rail y el Comité de Control del Nuevo Puerto– y que superan los 50.000 millones de euros. La cifra sigue escalando si se contabilizan los estadios que se espera sean adjudicados a partir de 2015 a través del *Supreme Committee of Delivery & Legacy*, el organismo supervisor de todo lo relacionado con el Mundial de FIFA 2022.

En paralelo, está en marcha la construcción de Lusail City, una ciudad sos-

Lusail City es una ciudad sostenible y futurista, que alojará a 200.000 personas

tenible y futurista para alojar a 200.000 personas. Es el proyecto inmobiliario individual de mayor envergadura de Catar; se extiende al norte de Doha en terrenos ganados al mar y en él se está invirtiendo 35.000 millones de euros. Su promotor es Qatari Diar, brazo inversor del Fondo So-

berano en materia inmobiliaria, a través de Lusail City Real Estate Development, y la construye Qatari Diar Vinci Company (QDVC), una *joint-venture* entre el promotor y una de las mayores constructoras del mundo, Vinci.

A través de *Qatar Foundation Research and Development* (Fundación Catar Investigación y Desarrollo) se están invirtiendo otros 4.800 millones de euros en la regeneración de Msheireb –que en árabe significa un lugar donde beber agua– el casco histórico de la capital. Se trata del mismo entorno donde se construye la estación más emblemática del metro, con la participación de OHL.

Catar sabe lo que se juega

La fábrica concentrada y titánica en la que se ha convertido Catar ha puesto en evidencia las condiciones menos privilegiadas en las que viven algunos de los miles de peones procedentes del sudeste asiático. El éxito de Catar también se les debe a ellos y a la facilidad con la que han podido y puedan seguir siendo contratados en momentos cruciales. Las autoridades son conscientes de ello y se han comprometido a reforzar los sistemas de control, para que haya un cumplimiento riguroso de los estándares de seguridad, entre otros, que protegen a estos trabajadores y que aparecen claramente especificados en todos los pliegos de condiciones que firman las empresas constructoras cuando se les adjudican las obras. Nadie mejor que Catar sabe lo que se juega. Se merece un voto de confianza.

DR. MOHAMMED BIN SALEH AL-SADA, MINISTRO DE ENERGÍA E INDUSTRIA DE CATAR Y PRESIDENTE DE QATAR PETROLEUM

«El acuerdo con Iberdrola permitirá a Catar diversificar sus fuentes de energía»

Es fácil entender que Qatar Petroleum (QP) sea uno de los objetivos de las grandes empresas de ingeniería y construcción a nivel mundial. Sus credenciales lo demuestran. Anunció en mayo un plan para invertir 8.000 millones de euros en la remodelación del yacimiento petrolero de Bul Hanine. De forma individual, es uno de los más grandes emprendidos hasta ahora. Forma parte de una campaña masiva de perforación de 150 nuevos pozos de aquí a 2028 para incrementar las reservas de crudo en ese yacimiento y en Dukhan, la ciudad donde en 1939 Catar descubrió petróleo por primera vez. Catar tiene la décimotercera reserva más grande de crudo en el mundo. Según Mohammed bin Saleh Al-Sada, ministro de Energía e Industria de Catar y presidente de QP, todo se hace con un fin «la Visión Nacional de Catar 2030 reconoce que una sana gestión de las fuentes de hidrocarburos continuará asegurando mejoras en el estándar de vida».

QP es la joya de la corona de Catar. Gestiona toda su industria del gas y del petróleo y abastece al mundo con 77.000

millones de toneladas anuales de GNL (Gas Natural Licuado), lo que en ingresos equivale al 54% del PIB de Catar; es decir, 83.700 millones de euros. «Desde que comenzamos la producción de GNL hace dieciséis años Catar se ha convertido en un gigante mundial», afirma el ministro. Es el mayor exportador del mundo y tiene la tercera reserva más grande del pla-

Qatar Petroleum anunció en mayo un plan para invertir 8.000 millones de euros en la remodelación del yacimiento petrolero de Bul Hanine

neta. Es también el tercer abastecedor de España y responsable del déficit comercial de 1.008 millones de euros que mantiene con el país árabe. Bajo QP están algunas de las mayores compañías cataries; entre ellas RasGas, Qatar Petroleum Company (QAPCO) y Qatargas. Esta última firmó un acuerdo en 2004 con Gas Natural Fenosa



Dr. Mohammed bin Saleh Al-Sada

para importar cada año 2 billones de metros cúbicos de GNL hasta 2024. «Estamos capitalizando los ingresos en hidrocarburos y el fuerte crecimiento económico reinvirtiéndolo en nuestra economía, para crear una base que permita que otros sectores se expandan», explica Al-Sada.

Un acuerdo estratégico con Iberdrola

QP también gestiona las ciudades industriales de Mesaieed y Ras Laffan. En Mesaieed, situada al sur de Doha, se ubica la planta de ciclo combinado de gas

«La Visión Nacional de Catar 2030 reconoce que una sana gestión de las fuentes de hidrocarburos continuará asegurando mejoras en el estándar de vida»

construida por Iberdrola para Kahramaa (Compañía General de Electricidad y Agua), a quien le une un acuerdo firmado en 2011 y una participación de capital por parte del Fondo Soberano catari. Según el ministro «damos mucha importancia al acuerdo estratégico con Iberdrola; permitirá a Catar diversificar sus fuentes de energía». Desde Mesaieed se ha comenzado a construir la New Orbital, una autopista de doble carril de 200 km que conectará Mesaieed con el nuevo puerto de Ras Laffan, construido por QP y situado a 80 km al norte de Doha. Un tramo de 56 km de esta autopista fue adjudicado en marzo de 2014 a HLG, la filial del Grupo ACS en Oriente Medio. Ras Laffan es uno de los puertos más grandes del mundo como exportador de energía. Cuando se visita se comprende la sofisticación a la que ha llegado Catar. Desde allí parte el gas –y otros productos derivados– que arriba al puerto procedente de North Field, la mayor reserva individual de gas natural en el mundo, situada a 70 km del puerto, bajo el mar en pleno Golfo Pérsico.

Hamad International Airport

Runway to the future. Gateway to the world.

Hamad International Airport, Doha, Qatar

62 million m³ land reclaimed | 44km of roads & 21 bridges | 100+ contractors from around the world | A workforce of 50,000 | 600,000sqm terminal | 85m ATC tower | 1.4 million ton cargo capacity | 69,000sqm catering facility

POLÍTICA BILATERAL

Lea las entrevistas completas en www.mymmerchan.com

ABDULRAZZAK AL-ABDULGHANI, EMBAJADOR DE CATAR EN ESPAÑA

«El pilar de la administración catari es la transparencia»

Abdulrazzak Abdulghani fue nombrado Embajador del estado de Catar en Septiembre de 2013 y confiesa sentirse honrado por haber sido elegido por «su alteza» el jeque Tamin bin Hamad Al Thani para este destino. Tiene una carrera extensa y se le considera un peso pesado de la diplomacia catari. De espíritu entusiasta y jovial, los últimos años los pasó en Turquía donde ha dejado una huella de crecimiento sostenido de las relaciones bilaterales. Por eso, su traslado a Madrid ha sido interpretado como un fuerte espaldarazo al tandem hispano catari. «Estoy aquí para enrique-

El nombramiento del nuevo embajador de Catar en España, Abdulrazzak Al-Abdulghani, ha sido interpretado como un fuerte espaldarazo al tandem hispano catari



Abdulrazzak Abduljalil A.N. Al-Abdulghani

cer y promover las relaciones económicas, culturales y deportivas; es un esfuerzo que tiene que tener una doble dirección: desde Catar hacia España y viceversa», afirma.

Entre sus objetivos está la reactivación de los acuerdos bilaterales; por ejemplo, la creación del Consejo de Empresarios Catari Español. Además, Al-Abdulghani tiene especial interés en proponer una fórmula que Catar ya está utilizando en otros mercados, consistente en la asociación de dos países para invertir en terceros. Ya lo hizo en Turquía, que en asociación con Catar construye una autopista en Bulgaria.

El deporte como prioridad

El embajador reconoce que la presencia y cuota de mercado español en Catar es aún limitada; sobre todo en lo que respecta al número de adjudicaciones de proyectos de infraestructura. Confía sin embargo que las obras actuales, como por

ejemplo las del metro y autopistas, en las que participan las empresas españolas, traigan más en el futuro. Ahora bien, insiste en señalar que «no es cierta la creencia de que haya favores económicos basados en las buenas relaciones entre dos países porque el pilar de la administración catari es ante todo la transparencia».



CARMEN DE LA PEÑA CORCUERA, EMBAJADORA DE ESPAÑA EN CATAR

«La empresa española ha entrado con fuerza en Catar»

La Embajada de España en Catar cumple su primera década. Al frente está Carmen de la Peña Corcuera, una diplomática que llegó hace tres años a Doha y confiesa que cuanto más se adentra en el sector del gas y del petróleo más fascinante le parece. En 2004 apenas había empresas españolas en Catar; hoy hay



Carmen de la Peña Corcuera

más de cincuenta, «entre ellas la mayoría de las listadas en el IBEX», dice la embajadora. Además hay un Consejo de Negocios Español, conocido como *Spanish Business Council* (SBC). «Significa que la empresa española ha entrado con fuerza en este mercado donde goza de un prestigio por su dilatada experiencia y flexibilidad respecto a la ejecución de proyectos». La embajada está trabajando en la promoción de misiones técnicas cataries a España en sectores clave para el desarrollo de Catar y en los que España man-

La embajadora de España en Catar cree que conforme las empresas españolas se vayan haciendo con grandes contratos se producirá el efecto arrastre de las 'pyme'

tiene un liderazgo como agua, energías renovables y transportes.

De la Peña cree que conforme las empresas españolas se vayan haciendo con grandes contratos se producirá el efecto arrastre de las *pyme*. También opina que el establecimiento del tejido empresarial español se está traduciendo en un mayor conocimiento de la marca España. «Se comprueba en sectores como la arquitectura, la ingeniería, la moda, el deporte, el diseño... España está realizando proyectos emblemáticos como el Sidra Medical and Research Center y los intercambiadores del Metro de Doha, que construye OHL, o la planta de ciclo combinado de Messaied, de Iberdrola». En paralelo, la embajadora destaca el conocimiento que los cataries tienen de España «a través de nuestros equipos de fútbol y deportistas de élite» y cómo eso ha influido en la contratación de profesionales españoles en Catar como entrenadores, médicos y directivos. «Transfieren sus conocimientos y experiencias para contribuir al desarrollo deportivo catari».

Carmen de la Peña describe Catar como «un país enriquecedor donde se aprende de su dinamismo enraizado en la Visión Nacional de Catar (QNV) 2030, su vocación mediadora en la escena internacional y de su vanguardismo en muchos temas que podríamos calificar de *soft diplomacy* entre los que incluiría sectores como la educación, la investigación, la innovación, la cultura y el diálogo interconfesional».

DR. HAMAD BIN ABDULAZIZ AL-KUWARI, MINISTRO DE CULTURA, ARTES Y PATRIMONIO

«Hacen falta dos para bailar un tango»

Catar busca preservar sus raíces y conservar su identidad dentro de un estado moderno

En un país donde la población de expatriados es del 85%, cualquiera podría sentirse amenazado; Catar lo ve con otros ojos. «El mundo ha cambiado. Nos necesitamos los unos a los otros; los expatriados vienen buscando su oportunidad y eso es algo positivo para el interés común, así que vemos a los extranjeros como una forma de enriquecer y reforzar la interacción entre culturas», dice Dr. Hamad Al-Kuwari, ministro de Cultura, Artes y Patrimonio de Catar, uno de los políticos que retuvo su cartera tras el traspaso de poder en 2013.

Hace tres años Catar inició un programa que dedica a un país doce meses de actividades e intercambio cultural bilateral. Comenzó con Japón, uno de sus principales socios comerciales. Le siguió el Año

Cultural Qatar UK 2013. El éxito fue rotundo con casi medio centenar de patrocinadores. Tanto que ya tiene la lista completa hasta 2022, fecha del Mundial de FIFA. Este año es para Brasil. De España ni rastro. «Permitanme criticar en positivo a España, que tiene algunas de las más grandes pinacotecas del mundo y algunos de los más grandes artistas y no hace lo suficiente por darlo a conocer y promocionar su cultura. Un camino siempre tiene dos lados; no todo se puede hacer desde el mismo, invitamos a nuestros amigos españoles a llegar hasta la mitad y trabajar con nosotros para mejorar las relaciones culturales con el mundo árabe en general y con Catar en particular. España es muy importante para nosotros pero se necesitan dos para bailar

un tango. Cuando se habla de cultura es inevitable hablar de España. Estamos abiertos a ideas frescas y a hablar con el ministro de Educación, Cultura y Deporte».

Dr. Al-Kuwari también señala que economía y cultura van juntas en Catar. «Si no se tienen relaciones culturales con Catar, no se entiende a Catar y por lo tanto no se alcanzan los objetivos políticos y económicos perseguidos», dice el ministro señalando fotos en su despacho donde posa con mandatarios de distintas partes del mundo, entre ellos el alcalde de Londres. «La primera vez que vino a Doha fue por negocios; más tarde se dio cuenta de que la cultura podía ayudarle en su tarea y vino a verme. Casi todos lo hacen», concluye el ministro.



Dr. Hamad Bin Abdulaziz Al-Kuwari



DISFRUTE DE NUESTRO PREMIADO SERVICIO A MÁS DE 130 DESTINOS EN TODO EL MUNDO.

Vuelo diario desde Madrid y 10 vuelos semanales desde Barcelona.

qatarairways.es
World's 5-star airline.



INFRAESTRUCTURA

Lea las entrevistas completas en www.mymmerchan.com

Una pica en Catar

Desde su llegada a Catar, las empresas españolas han firmado 8.952 millones de euros en contratos de infraestructura; el 44% entre 2012 y junio de 2014. La administración catarí es su principal cliente, pero no el único

Un banquero británico recuerda la anécdota del constructor español que en 2007 entraba en su despacho de Doha sin hablar palabra de inglés. Quería demostrar la importancia de este mercado para la compañía y ganarse la confianza de la banca local. «Nos entendimos en portugués» dice. Se refiere a Manuel Peláez Castillo, recientemente fallecido, fundador de Ecisa, una empresa alicantina de tamaño mediano, operando con éxito entre las grandes constructoras internacionales. Es la excepción entre el grupo de constructoras españolas presentes –con obras de cierto tamaño– en el mercado catarí: ACS, a través de su filial HLG, OHL, FCC y Sacyr. También están SENER, supervisando obras de QDVC (la joint-venture entre Qatarí Diar y la francesa Vinci), Ferrovial Agromán, aún sin obras, e Iberdrola, primera en llegar en 2004 y que ha construido una de las plantas más grandes del mundo de ciclo combinado de gas.

Según las autoridades cataríes, la in-

«La competencia es feroz y parecen gladiadores en el coliseo romano», decía en marzo un inglés

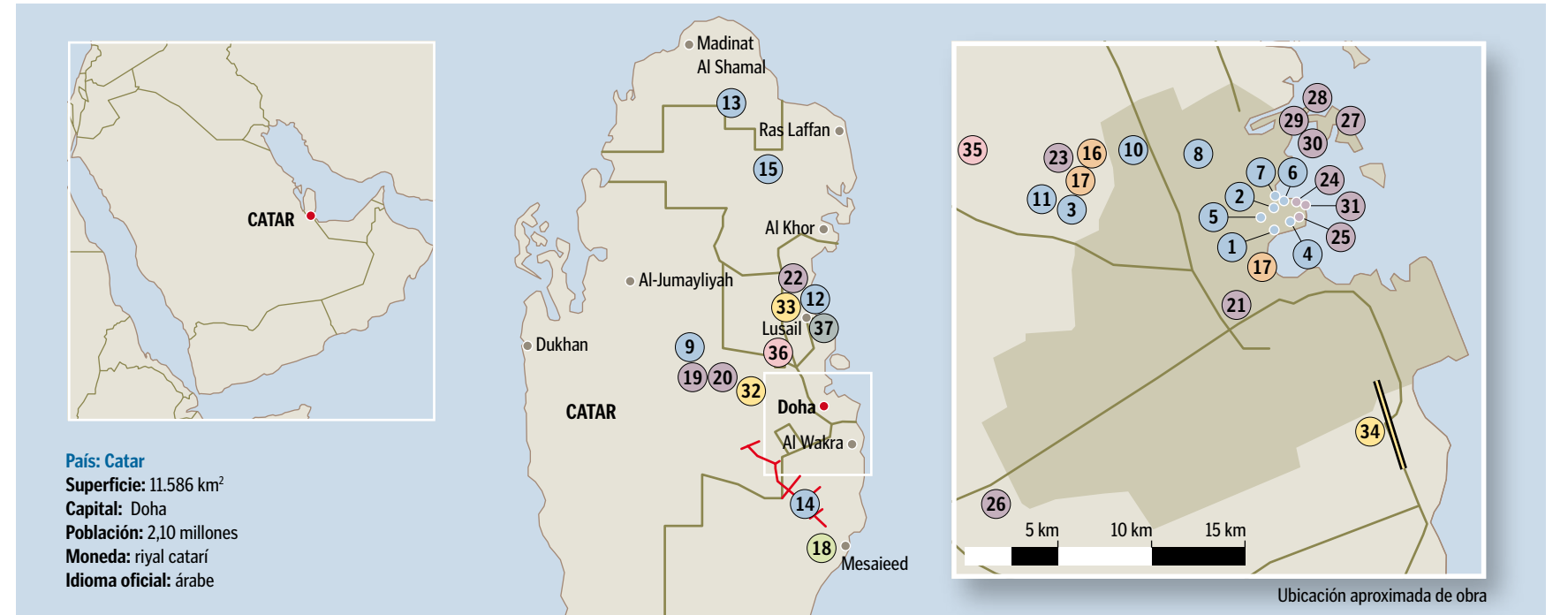
versión para los próximos siete años será de 350.000 millones de dólares americanos –256.000 millones de euros– de los cuales 102.000 millones irán a parar a infraestructura de transporte y 15.000 millones a hoteles-. Las españolas quieren parte del pastel. También lo quieren todas sus rivales extranjeras que llegaron antes. Sólo por nombrar algunas, hay europeas como Vinci, Strabag, Bouygues, Skanska, PORR o Bilfinger Berger, americanas como Fluor, asiáticas como Hyundai y Samsung, y otras regionales bien posicionadas como la emiratí Arabtec y la saudí Binladin. Catar es una válvula de escape ante el estrangulamiento del sector en Europa. «La competencia es feroz y parecen gladiadores en el coliseo romano», decía en marzo un inglés, durante MEED Projects, las conferencias sobre el sector que se organizan anualmente en Doha.

200.000 nuevos vehículos cada año Catar necesita transporte público eficiente con urgencia. De momento, Qatar Rail ya ha adjudicado el metro de Doha en el

CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN ADJUDICADOS A EMPRESAS ESPAÑOLAS

Inicio	HLG (Grupo ACS)	Cliente	Mill. €	Entrega	
1	N/D	Torre Dubai Doha	Sama Dubai (antes Dubai Properties)	282	N/D
2	2005	Doha City Center - (5 hoteles, 3 pendientes de entrega)	Al Faisal Holding	238	2014
3	2006	Academia Ecuestre Al Shaqab	Fundación Catar	585	2013
4	2007	Torre Al Dareen	Al Jazi Real Estate	34	2012
5	2008	Torre Al Faisal	Qatar Islamic Bank	50	2012
6	2008	Torre Arwa	Al Jazi Real Estate	35	2014
7	2009	Traders Doha - Hotel y apartamentos	Al Jazi Real Estate	60	2013
8	2009	Depósitos de reserva de agua y estaciones de bombeo en Duhail y Umm Qarn	Kahramaa	147	2013
9	2010	Depósitos de reserva de agua en Shahaniya y mejora de Dukkan	Kahramaa	13	2012
10	2011	Centro Comercial North Gate	North Gate WLL	212	2015
11	2012	Tranvía en Education City - People Mover System	Fundación Catar	91	2015
12	2012	Depósitos de reserva de agua Al Duhail y Umm Qarn	Kahramaa	64	2014
13	2012	Depósitos de reserva de agua y estaciones de bombeo en Al Kaaban	Kahramaa	19	2014
14	2014	Autopista New Orbital entre Mesaieed y el nuevo puerto de Doha (*)	Ashghal	1.230	2017
15	2014	128 km tuberías gran diámetro de conducción de agua y redes de fibra óptica (**)	Kahramaa	234	2016
		(*) En alianza con Al Jaber Engineering (**) Preadjudicado	Total	3.294	
Inicio	OHL	Cliente	Mill. €	Entrega	
16	2008	Centro Médico y de Investigación Sidra (*)	Fundación Catar	2.000	2014
17	2013	Estaciones de metro Education City y Msherieb (**)	Qatar Rail	1.100	2019
		(*) En UTE con Contrack (**) En consorcio con Samsung y Qatar Building Company	Total	3.100	
Inicio	IBERDROLA	Cliente	Mill. €	Entrega	
18	2009	Planta de ciclo combinado de gas, en Mesaieed	Mesaieed Power Co.	1.189	
			Total	1.189	
Inicio	ECISA HARINSA (*)	Cliente	Mill. €	Entrega	
19	2008	ABM Military College	PEO	37	2010
20	2008	Pistas deportivas y campo entrenamiento militar anexos a ABM Military College	PEO	10	2009
21	2008	Bilal Plaza	Sheikh Nasser bin Abdullah al Thani	6	2010
22	2011	Centro de datos MV2	Fundación Catar	67	2014
23	2011	Centro de datos MV3	Fundación Catar	23	2013
24	2011	Torre Bin Samikh	Doha Islamic Bank y Tamiyat Real Estate	57	2014
25	2013	Hotel Waldorf Astoria	Saad Mohammed Fahad Buzwair	85	2016
26	2013	Centro logístico de mantenimiento para personal y flota de coches de alquiler	Sheikh Nasser bin Abdullah al Thani	40	2015
27	2013	Acabado de tres torres en Viva Bahriya (La Perla)	The Land Company	103	2016
28	2014	Acabado de Torre 16 en Porto Arabia (La Perla)	The Land Company	16	2015
29	2014	Acabado de Torre 10 en Porto Arabia (La Perla)	The Land Company	8	2015
30	2014	Acabado de Torre 2 en Porto Arabia (La Perla)	The Land Company	8	2015
31	2014	Hotel JW Marriott	Daphne Hotels Company	200	2017
		(*) Socio local: Khaled Sultan Al Marzouqi	TOTAL	660	
Inicio	FCC	Cliente	Mill. €	Entrega	
32	2012	13 km de calles en Barzan Military Camp, Al Wajba (*)	PEO	40	2014
33	2013	Puentes peatonales en Lusail City (*)	LREDC	28	2015
34	2014	Sección de la línea roja del metro de Doha (**)	Qatar Rail	506	2019
		(*) En alianza con Petroserv (**) En consorcio con Archidoron, Yüksel y Petroserv	Total	574	
Inicio	SACYR	Cliente	Mill. €	Entrega	
35	2013	22,7 km de viales, carreteras locales y calles (Bani Hajer), en Al Rayyan (*)	Ashghal	70	2014
36	2014	20 km de carreteras locales e infraestructura en Al Khessa, Al Dayeen (*)	Ashghal	65	2015
		(*) En alianza con Combined Group Company	Total	135	
Inicio	SENER	Cliente	Mill. €	Entrega	
37	2010	Supervisión del LRT (metro ligero) en Lusail City	QDVC	374(*)	2016
		(*) Valor de la fase actual de las obras adjudicadas a QDVC/No computa en el total	Total	374	
			GRAN TOTAL	8.952	

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS OBRAS DE EMPRESAS ESPAÑOLAS EN CATAR



que OHL construirá las dos estaciones más representativas y FCC una sección de una de sus líneas. La capital –donde viven la mayoría de los 2,10 millones de habitantes– sufre continuos atascos que merman su productividad. Según Abdulla Abdulaziz Al Subaie, presidente del comité ejecutivo de Qatar Rail «en Catar se venden 200.000 coches cada año». Pero hasta que el metro no se termine –e incluso terminado– será difícil prescindir del vehículo en un país donde llenar el depósito sólo cuesta 10 euros. Por su parte, otro de los grandes clientes públicos, Ashghal, la autoridad de Obras Públicas de Catar, está modernizando toda la red de carreteras locales y autopistas y tiene más de treinta paquetes pendientes de asignar. Uno de los más golosos adjudicados este año ha sido la autopista New Orbital donde HLG se llevó un tramo de 56 km por importe de 1.230 millones de euros. Las autoridades cataríes están vigilantes ante el progreso de cualquier obra iniciada. Por ejemplo, «todas las líneas del metro tendrán que estar listas en 2019», dice Al Subaie. La red tiene 300 km y los contratos se han adjudicado en paquetes compuestos por dos compañías extranjeras y al menos una local. La estructura es obligatoria para permitir la integración del conocimiento local y apoyar la economía del país mejorando sus capacidades.

No todo es dinero Cuando se le pregunta a Al Subaie por qué España no ha conseguido más contratos responde que «el interés internacional era enorme. Primero tuvimos la evaluación técnica, luego la comercial. El precio siempre es un factor. España es respetada a nivel mundial por su tecnología en ferrocarriles pero no llegó la primera. Probablemente, estaba muy ocupada en su propio mercado y sólo miró más allá de sus fronteras al estallar la crisis. Cuando vienes por primera vez necesitas un período de aprendizaje y precios muy competitivos». ¿Es todo dinero? «No. El factor más importante es su compromiso. No nos gustan los retrasos. Hay empresas de infraestructura con su propia estrategia que no es la nuestra. Yo les preguntaría: ¿vienen sólo a por ‘el contrato’ y en tres años



Abdulaziz Al Subaie, de Qatar Rail

«Yo les preguntaría: ¿vienen sólo a por ‘el contrato’ y en tres años pretenden estar fuera o vienen a construir un negocio aquí y a quedarse con nosotros durante los próximos veinte años?»

Manuel Teruel, presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio «La dificultad para la homologación de títulos españoles es un problema. Se ha planteado ante las autoridades cataríes y estamos trabajando en ello. Hay empresas que siendo las primeras en los rankings tienen técnicos que no pueden firmar sus propios proyectos. Antes sólo exportábamos bienes y últimamente servicios, nunca profesionales, pero ahora sobran 40.000 arquitectos. Pasa en ingeniería, en medicina... Catar tiene necesidades. Los servicios profesionales son exportables y desde las Cámaras de Comercio se ejecutan programas con los colegios profesionales para canalizarlos».

Luciano González López-Salazar, agregado económico, Embajada de España en Catar «El catarí es un pueblo muy viajado. Las relaciones bilaterales en los últimos tiempos se mueven a golpe de visita oficial. Hacerla o no hacerla puede colocar a un país en la mejor posición en la parrilla de salida dentro de su calendario y ante sus ojos. Agradecen que los presidentes de las grandes compañías les visiten; buscan implicación. A alto nivel, tienen una visión globalizada del mundo y el proceso de adjudicación de grandes contratos internacionales es muy competitivo en estos momentos».

León Fernando del Canto, abogado y barrister en Catar «Hay oportunidades para la empresa española de beneficiarse de una buena estrategia jurídica fiscal, teniendo en cuenta la entrada en vigor el pasado mes de abril del tratado de doble imposición entre España y Catar».

Pedro Amengual, director gerente de Seattle «El periodo medio de maduración de una empresa en Catar está en torno a uno y dos años. Nosotros llevamos quince como consultores en este país y nuestro mensaje a las empresas que quieran implantarse de forma seria en él es que para tener éxito deben ser constantes y estar dispuestas a invertir una media de 150.000 a 200.000 euros anuales. Ahí se incluye el envío de un director de desarrollo de negocio que empiece a realizar labores comerciales».

Juan Manuel Cadenas, director regional de FCC en Oriente Medio y presidente del Spanish Business Council (SBC) FCC llegó a Catar en 2010 y ha tardado cuatro años en conseguir un contrato de envergadura: una línea de metro por valor de 506 millones de euros. «Hemos pasado la fase de adaptación y estamos en la de resultados. Mi expectativa es buena. Creo que en los próximos dos años podremos hacernos con un par de obras en torno a los 100 millones de euros cada una – en carreteras locales de Ashghal donde estamos precalificados– y conseguir algún estadio de fútbol. Ese es uno de nuestros objetivos futuros. Los cataríes miran con afecto a las empresas españolas. Valoran nuestra capacidad de improvisar y cambiar comportamientos para llegar a soluciones rápidas pero no sienten la admiración que tienen hacia británicos y americanos. Es posible que desde España haya una visión idílica sobre este mercado, pero cuesta posicionarse».

José Luis Oliván, director general de Sacyr Qatar Sacyr aterrizó en Catar en 2011 y sólo acude a licitaciones públicas. Tiene dos proyectos

pretenden estar fuera o vienen a construir un negocio aquí y quedarse con nosotros durante los próximos 20 años? Buscamos compañías para las que nuestro proyecto como nación tenga sentido. Las españolas llevan poco entre nosotros. Necesitaremos tiempo para ver cómo lo hacen. En un proyecto como el metro con paquetes lanzados prácticamente a la vez resultará fácil y eso añade presión, así que sacarán lo mejor de ellas mismas».

adjudicados por valor total de 126 millones de euros. Para su tamaño, son contratos modestos, pero su ratio de éxito es del 50%. También está precalificada en cuatro licitaciones adicionales. Su objetivo es conseguir un proyecto de infraestructura en torno a los 500 millones aunque «en este momento conseguir proyectos de 200 ó 100 millones de euros no es nada fácil en ninguna parte del mundo. Catar es un país pequeño, pero la competencia de constructoras internacionales es feroz y la guerra de precios también. Nunca vamos a pérdidas pero me consta que hay empresas que sí lo hacen... Debería haber más información en España acerca de cómo funciona este mercado que que, antes de venir, los interesados analicen bien si sus modelos de negocio son o no exportables».

Gabriel Méndez, director gerente de Ferrovial Agroman para Oriente Medio Tras cuatro años en Catar, el país se le sigue resistiendo a esta división de Ferrovial que sí marcha bien en países del entorno donde tiene 380 millones de euros en ejecución. Su estrategia ha sido acudir en solitario sin socio local –opción compartida con una minoría de empresas internacionales– y concentrarse en tres grandes clientes: QDVC, Ashghal y Qatar Rail. Tras quedar bien posicionado en todas las licitaciones, el director gerente confía en que lo que resta de 2014 traiga posibilidades para empresas nuevas con recursos disponibles, como es su caso. «Tenemos interés en el ferrocarril de larga distancia, Doha Expressway –autopistas– y Doha Sharq Crossing, un conjunto de tres puentes interconectados –diseñado por Santiago Calatrava– con ocho kms de túneles subterráneos para unir tres zonas de Doha. Otra división del grupo, Ferrosier, tiene tres contratos de mantenimiento en el aeropuerto en joint-venture con Qatar Airways».

INFRAESTRUCTURA

La complejidad de diseñar y construir a un mismo tiempo

OHL ultima el Centro Médico y de Investigación de Sidra, mientras construye las dos estaciones más emblemáticas del metro de Doha

Fue una tarde del pasado marzo. La sala de juntas de la sede de OHL en Catar presentaba señales inequívocas de lo ocurrido. Una pizarra de pared mostraba el mapa de Catar con el trazado de la línea del tren de larga distancia pendiente de ser adjudicado por las autoridades cataríes. Otra de caballete describía a varias constructoras divididas en consorcios con comentarios como «querrá el liderazgo», o «lideraríamos nosotros». Eran las cábalas de los directivos de OHL diseñando su estrategia como grupo interesado en construir los caminos de hierro cataríes. Después de todo, la empresa española presidida por Juan-Miguel Villar Mir es una de las líderes internacionales en la construcción de infraestructuras ferroviarias.

Días antes, Qatar Rail había anunciado las primeras sesiones informativas previas a la licitación para la construcción del ferrocarril de larga distancia que correrá paralelo al Golfo Pérsico y unirá a Omán, EAU, Catar, Bahrein, Arabia Saudí y Kuwait. En la jerga del sector, se re-

fieren a ellas como *industry awareness*. En total, 146 km de vías se adentrarán en la Península de Catar. La expectativa fue tal que las presentaciones tuvieron que repetirse en salas estilo cines. Más de 300 empresas – españolas, australianas, americanas, japonesas, coreanas, brasileñas, turcas...– fueron invitadas al evento. Catar está de moda. La crisis en otros mercados, la publicidad que el país está realizando internacionalmente y el Mundial de FIFA 2022 están actuando de potente imán.

El atractivo de Catar

En Arabia Saudí, país vecino, también se licita el ferrocarril. Allí son 1.000 kms de vías y la competencia es mucho menor. Además, hay obras planificadas de varios miles de kilómetros más. ¿Por qué Catar siendo tan pequeño atrae a tantos jugadores y su vecino

no? Andreas Weisser, el brasileño de origen alemán responsable de OHL Construcción en el Golfo, opina que «si bien el país, la población, los recursos, los contratos y el potencial es mucho mayor en Arabia Saudí, las condiciones contractuales son difíciles, la logística es difícil y llevar expatriados dispuestos a quedarse durante un largo periodo también lo es». En Arabia Saudí, OHL participa en uno de los proyectos técnicos más complejos de los países del Consejo de Cooperación del Golfo: la línea de tren de alta velocidad entre las ciudades de Meca y Medina. Pertenece a su «cartera de gran calidad»: el listado de contratos de gran tamaño del grupo. Fue adjudicado en octubre de 2011 y le reporta ingresos de 586 millones de euros. También forma parte de esa cartera el viaducto urbano en la Avenida Jamal Abdul Nasser



Andreas Weisser, responsable de OHL Construcción en el Golfo



Centro Médico y de Investigación de Sidra

Sidra, un hospital para los sentidos y la investigación

Un grupo de profesionales trabaja ya desde el Centro de Investigación Biomédica de Sidra para encontrar soluciones a la diabetes y las enfermedades cardiovasculares

Muy pronto, algunos pacientes en Catar podrán despertar, abrir los ojos y tener la sensación de estar tumbados bajo un árbol con la mirada puesta en el cielo. Esa ilusión la crean los vinilos retro-iluminados en los techos de las habitaciones sobre las camas del Centro Médico y de Investigación de Sidra; un «hospital seis estrellas», el más avanzado y moderno de la Península Arábiga. Lo construye OHL en UTE con una empresa egipcio-americana, y tiene cinco edificios; cuatro entregados –el último a punto de terminarse–. Para Catar representa un instrumento para cumplir un deseo: ser el centro de referencia en investigación biomédica de la región y apoyar el desarrollo de la economía del conocimiento. Lo preside la jequesa Moza bint Nasser. «Somos un país muy pequeño con poca población. Uno tiene que tener la confianza suficiente para creer en uno mismo y también la humildad de pensar en los otros. La educación es la clave de cualquier desarrollo», ha dicho en varias ocasiones. *Sheikha Moza*, como se refieren familiarmente a ella, es la madre del actual Emir y esposa de anterior. Representa la imagen más sofisticada de Catar en Occidente. Es culta y refinada. Tiene una licenciatura en Sociología y una seguridad aplastante cuando comunica sus mensajes. Preside la

Fundación Catar para la Educación, la Ciencia y el Desarrollo de la Comunidad. Bajo su paraguas está Education City, un campus de 1.751 hectáreas en Ar Rayyan, a las afueras de Doha, donde están aterrizando universidades y centros de investigación de renombre como Georgetown University, HEC Paris y Carnegie Mellon University.

Desde Catar para el mundo

Y ahora Sidra; en palabras de la *Sheikha* «el proyecto más ambicioso y de mayor alcance hasta la fecha. Permitirá a nuestros estudiantes de medicina aprender en una de las instalaciones tecnológicamente más avanzadas del mundo y proporcionará los mejores y más avanzados cuidados médicos a la población de Catar y del Golfo. Lo que estamos construyendo en Education City no es para nuestra generación. Quizás si somos afortunados podremos ver algo. Puedo imaginarme a Catar como un pequeño laboratorio encontrando soluciones para el resto del mundo».

Según los directivos de OHL, no hay nada parecido a Sidra en España. Tiene un área de 320.000 metros cuadrados y, puestos en línea recta, todos los cables utilizados darían varias veces la vuelta al mundo. Desde fuera es imponente. Su interior también.

No parece un hospital. El gran *hall* de la entrada principal huele a maderas que recubren el techo y en una pared se incrusta una pantalla como las que se ven en los estadios. De ese calibre son las dimensiones. Predominan las líneas curvas –un dolor de cabeza para cualquier constructor por hacer compleja la instalación–, y tres grandes

Sidra tiene más de 700 proveedores de 80 países, con todo tipo de materiales y tecnología punta, entre ellos españoles como Moinsa y Flores Valles

atrios dividen el hospital, separándolo en tres recintos verticales con accesos y zonas independientes: pediatría, mujeres y hombres. En Catar, los géneros ocupan estancias separadas en los hospitales. Sólo tiene 400 habitaciones; todas individuales, cada una con su propio baño. La sensación es como estar en un hotel.

Un trasplante a la holandesa

En la planta quinta, una losa de hormigón de metro y medio de espesor

soporta el peso de tres jardines interiores, distintos entre sí, climatizados y visibles desde las habitaciones. Son los *healing gardens* y tienen fines terapéuticos. En un clima desértico como el de Doha los espacios verdes adquieren mayor relevancia porque son escasos –a pesar de que allí donde existen están muy cuidados–. «A efectos prácticos la única posibilidad era construirlos dentro para evitar el clima extremo del verano y una atmósfera con mucho polvo que es perjudicial para el paciente», explica uno de los responsables de OHL en la obra. La flora que allí crece procede de diferentes partes del mundo y fue cuidada durante nueve meses en Holanda. Al llegar al desierto, OHL tuvo 72 horas para realizar su trasplante; tiempo máximo para hacerlo en condiciones óptimas. Sidra tiene más de 700 proveedores de 80 países, con todo tipo de materiales y tecnología punta; entre ellos españoles como Moinsa, que suministra revestimientos de madera y Flores Valles que vende material de laboratorio.

No hay tiempo que perder; el continente es importante, su contenido también: Desde el Centro de Investigación Biomédica de Sidra, un grupo de profesionales investiga ya sobre la diabetes y las enfermedades cardiovasculares, dos de las que más preocupan en la Península Arábiga, que tiene un índice de obesidad de los más altos del mundo según la Organización Mundial de la Salud. El talento busca recursos y Catar, que los tiene, está dispuesta a proporcionarlos.

en Kuwait, país en el que Weisser vislumbra excelentes oportunidades de negocio.

Comparados con Meca-Medina, los 146 km de Catar parecen modestos, pero la estrategia de OHL es consolidarse allí donde está. En Catar lleva seis años y es una de las primeras constructoras españolas por valor de contratos: 3.100 millones de euros entre el Centro Médico y de Investigación de Sidra y las dos principales estaciones del metro de Doha, Msheireb y Education City, adjudicadas en mayo de 2013 para entregar en 2018. Las comparte con la coreana Samsung, que lidera el proyecto, y con la empresa local Qatar Building Company. La política de Qatar Rail, su cliente, exigía que hubiera una catarí en el núcleo de los consorcios licitantes.

Objetivo: tecnología punta

Antes que las estaciones de metro, OHL había conseguido la adjudicación de la construcción del Centro Médico y de Investigación de Sidra. Fue hace cinco años y se entregará a finales de 2014. El hospital es un centro ultramoderno y ha resultado complejo. El proceso seguido ha sido la ejecución simultánea del diseño y de la construcción (*fast track*). Según Weisser, «eso ha sido lo más difícil. En general, un hospital se diseña, se licita y se adjudica, pero aquí se ha diseñado a la vez que se construía». Comenzó siendo un hospital materno infantil y ha acabado como centro médico con tres funciones: la aplicación de los más avanzados cuidados médicos, la investigación biomédica, y la educación y formación de profesionales sanitarios. «Como cliente final, Qatar Foundation ha incorporado las últimas novedades y tecnologías que iban apareciendo en el mercado, lo cual ha hecho que todo el proceso haya sido muy di-

OHL ha gestionado picos de 13.000 personas en las obras de Sidra. Está compuesto de cinco edificios, cuatro ya entregados. El quinto está a punto de concluirse

námico, pero aplicar esos cambios en una superficie de 320.000 metros cuadrados ha sido complicado. Se requiere toma de decisiones rápidas para cumplir los plazos de entrega originales», explica Andreas Weisser. En el lado positivo «el cliente ha visto y valorado que OHL está comprometida, invirtiendo, arriesgando, y asumiendo su responsabilidad para entregar y cumplir». La empresa ha gestionado picos de 13.000 personas en obra. «Conseguir coordinar el trabajo de todos en un hospital sin papeles de alta tecnología, con calidades y terminaciones de alto lujo es un auténtico reto», dice Weisser. Solo como punto de comparación, las obras de las dos estaciones de metro tienen unas 2.000 personas, de las cuales 150 son españoles.

Vista la experiencia acumulada en la zona, ¿algún mensaje importante? «El aterrizaje de las grandes empresas españolas en Catar –nosotros fuimos los segundos tras Iberdrola– hizo que otras compañías fueran llegando. Lo que se necesita es tener coraje y arriesgar. OHL es pionera en países como Arabia Saudí y Kuwait. Nuestra estrategia es medir bien el riesgo, observar de cerca la evolución de algunos países como pueden ser Irak e Irán y tener puesto el ojo en ellos. Las empresas miran con temor estos mercados, pero llegar tarde significa pagar un precio muy alto».

Lea las entrevistas completas en www.mymmerchan.com

OÍDO EN CATAR

Una metáfora constructiva en un país multicultural

«Nos esforzamos a diario para construir puentes de comunicación y abrirnos a otras culturas sin olvidar la prioridad de reforzar nuestra identidad nacional, presentándola al mundo». **Khaled ben Ibrahim Al-Sulaiti, director general de KATARA CULTURAL VILLAGE**

Una recomendación para las empresas españolas

«Que piensen más allá de los límites y aporten ideas que ofrezcan valor a los cataríes. Catar no sólo quiere vender gas, quiere compartir beneficios. Ha completado con éxito muchos planes –sin ir más lejos, la planta de fertilizantes más grande del mundo– y lo ha hecho rodeándose de socios excepcionalmente buenos, que participan en el capital de los proyectos emprendidos. Por ejemplo, ExxonMobil y Total han creado lazos con Qatar Petroleum y han construido grandes obras sin dificultades. Aún no es el momento de los pequeños y medianos, sino de los grandes con respaldo gubernamental».

Pavan Singh, director gerente de THE INTECH GROUP (Grupo NBK)

Una opinión sobre España

«A España se le conoce por su talento y cuando hay problemas económicos uno debería preguntarse cómo emplearlo. Catar es una tierra de oportunidades hacia donde canalizarlo con éxito». **Elias R. Chedid, director de Operaciones de SEIB**

Una predicción de mercado

«Por el momento no necesitamos capital pero el capital es la gasolina que mueve a la banca; si continúa este crecimiento sostenido lo necesitaremos». **Steve Troop, consejero de presidencia, BARWA BANK**

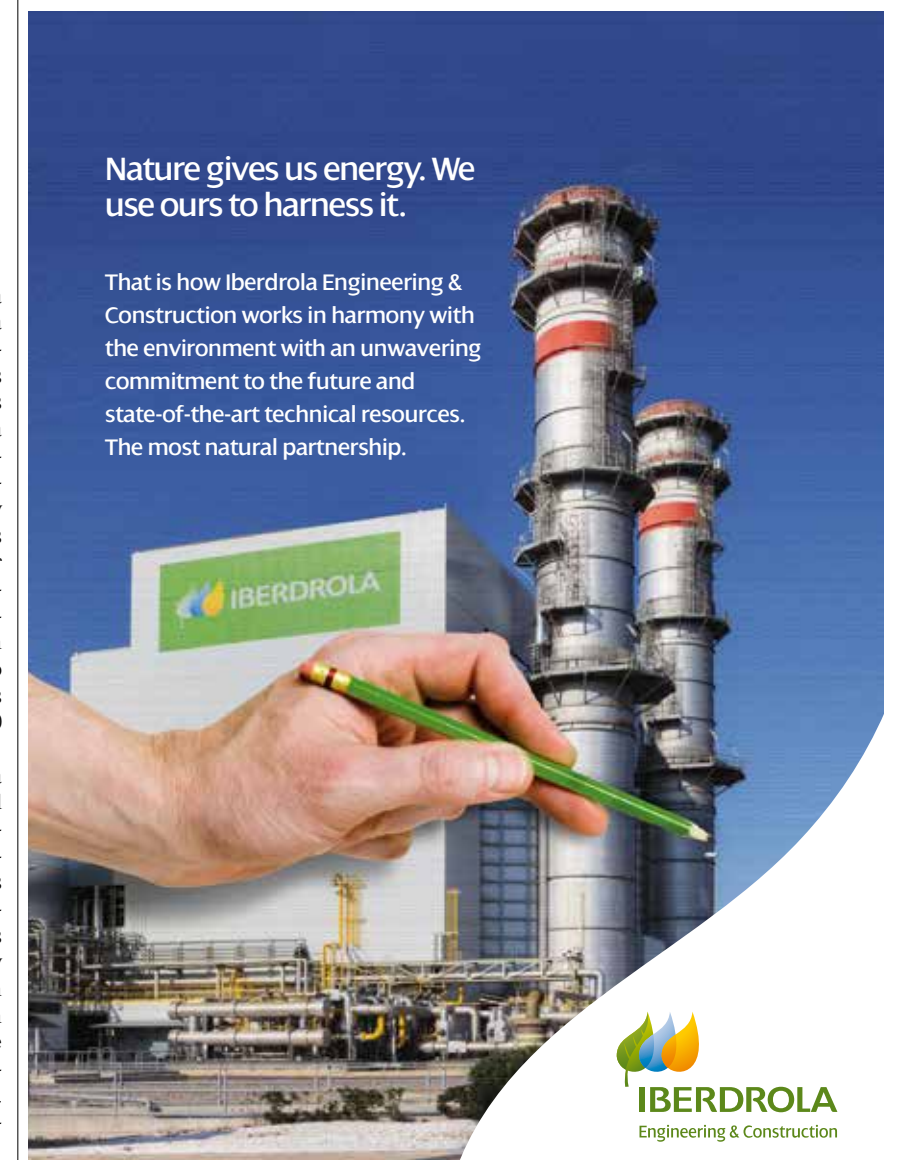


Un respaldo internacional a la economía de Catar

«El último informe del FMI sobre Catar es el mejor jamás publicado sobre un país por el Fondo. Es una economía modélica. Todas las fuentes llegan a la misma conclusión. Catar tiene indicadores económicos sólidos. Se merece la calificación Triple A. Es una opinión que compartimos muchos». **Dr. Seetharaman, consejero delegado de DOHA BANK**

Nature gives us energy. We use ours to harness it.

That is how Iberdrola Engineering & Construction works in harmony with the environment with an unwavering commitment to the future and state-of-the-art technical resources. The most natural partnership.



IBERDROLA
Engineering & Construction

INFRAESTRUCTURA

Lea las entrevistas completas en www.mymmerchan.com

MANUEL PELÁEZ, PRESIDENTE DEL GRUPO ECISA

«Catar ha sido y es nuestra mejor apuesta por la internacionalización»

El 40% del negocio de Ecisa en 2014 se generará en Catar. Fue la primera constructora española en establecerse y acaba de firmar su mayor contrato en el Golfo por 200 millones de euros

Ecisa Harinsa acaba de firmar su mayor contrato en Catar desde su llegada en 2007; se trata del hotel JW Marriott, por valor de 200 millones de euros, para Daphne Hotels Company, una compañía de BTC (Business Trading Company), la propietaria del centro comercial Landmark y de gran prestigio en el país. Tras aterrizar en el Golfo, la filial del grupo alicantino fue valorada por su experiencia en la construcción de edificios en altura –treinta en Benidorm– pero su primera obra ni fue en la capital ni fue un rascacielos, sino el ABM Military College, una academia militar y pistas deportivas anexas, en medio del desierto a 30 kilómetros de Doha. Un secarral. Fue para la Oficina de Ingeniería y Proyectos del Emir. Después llegaron dos centros de datos para Qatar Foundation –el último está en fase de entrega y es el más grande del Golfo– con un valor combinado de 90 millones de euros y la torre Bin Samikh de 57 millones de euros, su primer edificio en altura en West Bay. Así hasta trece.

La transición generacional

Ecisa es una empresa familiar fundada en 1968 por Manuel Peláez Castillo, un filántropo conocido por su compromiso con la educación, el patrocinio y el mecenazgo solidario. El año pasado se le distinguió con el premio Alicantino del Año y en mayo de 2014 recibió a título póstumo la



Manuel Peláez

«pero luego el mercado tiene la última palabra y el empleado es libre. La transición generacional en Ecisa no es sólo a nivel de accionistas; valoramos mucho la incorporación de segundas generaciones y hay varios casos en toda la empresa, alguno de ellos en Catar», dice el presidente.

En Catar, a Ecisa se le aprecia. En privado, algunas grandes constructoras comentan que ya les gustaría haber firmado todos los contratos conseguidos por la alicantina. Y eso que en volumen de negocio, cada proyecto individual que la constructora había emprendido, hasta ahora, apenas superaba los cien millones de euros. Dado su tamaño mediano –«jugamos nuestra liga en la que intentamos ser el mejor»– prefiere ir de a pocos y diversificar el riesgo. En el entorno de la oficina del Emir se refieren a Ecisa como «una empresa española que hace las cosas bien» y un contratista indio comenta que «son gente seria que cumplen lo que dicen».

cuya estructura ya se le entrega acabada, en la zona de La Perla. Hace ocho años Enrique comenzó un viaje en busca de mercado. Habían percibido señales del parón que sufriría la construcción. «Los bancos empezaban a cerrar el grifo en España y eso estragó al sector», dice. Hicieron su análisis DAFO e iniciaron una inversión estratégica para identificar mercados estables que tuvieran voluntad de desarrollo y seguridad física y jurídica. «Eramos buenos construyendo rascacielos, obras hidráulicas y ferroviarias». Tomaron rumbo a otros continentes. Catar fue su primer destino y, en 2011, en base a la experiencia de sus tres primeros proyectos, abrieron en Marruecos y Argelia. También operan en Portugal, Irlanda, Chile, Taiwan y Mozambique, y han montado oficina en Abu Dhabi, Dubai y Ghana.



Enrique Peláez

ENRIQUE PELÁEZ, DIRECTOR GENERAL DE INTERNACIONAL

«La banca local no nos puso la alfombra roja pero hoy tenemos financiación 100% catarí»

Catar es el país que más oportunidades está ofreciendo a Ecisa; trece contratos por valor de 660 millones de euros desde 2008 cuando se le adjudicó su primera obra, 80% con clientes privados. A principios de junio firmaba el último, el hotel JW Marriott, por 200 millones. Es el mayor de su historia en Catar donde ha pasado de ser una desconocida a ser digna de confianza. «La banca local no nos puso la alfombra roja pero apoya las cosas bien hechas y hoy disfrutamos de una financiación 100% catarí. Hemos llegado a tener hasta 200 millones de euros en préstamos bancarios», dice Enrique Peláez. Actualmente construyen el hotel Waldorf Astoria, de 85 millones de euros y un centro logístico de mantenimiento para personal y flota de coches de alquiler de 40 millones. En paralelo, está completando la ejecución de seis torres, por 135 millones,

Medalla de Plata de la Cruz Roja. Sus hijos, Manuel y Enrique Peláez Robles, presidente y director general de Internacional, respectivamente, hablan de él con admiración. Al fundador le gustaba que su gente se jubilara en la compañía, pero luego el mercado tiene la última palabra y el empleado es libre. La transición generacional en Ecisa no es sólo a nivel de accionistas; valoramos mucho la incorporación de segundas generaciones y hay varios casos en toda la empresa, alguno de ellos en Catar», dice el presidente.



Maqueta del hotel Waldorf Astoria

Tener cintura, clave en Catar

A pesar de su posicionamiento, Manuel Peláez Robles asegura que «Catar no es la isla del tesoro, sino un mercado muy competitivo. La rentabilidad de los contratos es mayor que la obtenida en los últimos años en España, pero pago en intereses más de lo que me gustaría». Y eso a un constructor le preocupa mucho. «El cliente te paga cuando puede por sus procedimientos administrativos. Para nosotros apostar por una obra grande es una debilidad. A poco que se descuadre, te crea problemas. Y aunque no hay impagos sí hay retrasos en los cobros que implican una necesidad de apoyo financiero local. Catar es otro país, otro gobierno, otra cultura. Es clave tener cintura y no ser rígidos», recomienda Peláez. ¿Significa eso que hay que ser perseverante? «No lo sé. Inteligente seguro. Depende de a quién tengas delante. Yo no recomendaría ser insistente sino prudente y ser consciente de que, como en nuestro caso, el 51% de nuestra filial está en manos cataríes». Detrás de esa respuesta está la obligación de que las empresas extranjeras tengan un socio catarí que controle el 51% de las participaciones de cualquier sociedad, con algunas excepciones. «Si mañana mi socio me dice que no puedo entrar en Catar, no puedo. Por lo tanto, la relación de respeto y de cumplimiento del contrato que con él se firma debe ser absoluta».

Su estrategia pasa por la consolidación y continuidad en el mercado y de allí saltar un día a otros países del Golfo. La velocidad con la que ese salto se dé la marcarán los profesionales de la empresa. «Estamos creciendo mucho en Catar y eso nos impide estar en otros merca-

dos. La gente con talento, idiomas y cultura de nuestra compañía es indispensable para el desarrollo internacional de Ecisa. Tenemos en Catar un buen grupo de profesionales con esas características. Y si están allí no pueden estar en otro lugar. El equipo humano que pueda acometer el crecimiento internacional de Ecisa tiene que conocer nuestros valores y ser coherentes con nuestra forma de pensar. Nuestra gente tiene que llevar en vena la profesionalidad, la seriedad, el compromiso social y el cumplimiento de la legalidad. Eso se aprende en la casa y en Catar ya hay un caudal de gente que lo conoce», dice Peláez.

Ni perros, ni longaniza



Luis Andreu

«Aquí no se atan los perros con longaniza. Conseguir buenos contratos para empresas medianas requiere mucho tiempo y mucho esfuerzo. Te enfrentas a constructoras de todo el mundo; por ejemplo, a las coreanas y a las árabes que acaban llevándose buena parte del negocio», dice Luis Andreu, responsable del Grupo Ecisa en Oriente Medio. Lleva quince años en la compañía; los últimos seis destinados en Catar.

Visto desde fuera, hay varias razones por las que eso ocurre. «Son empresas que ofrecen una mano de obra muy barata con las que es difícil competir», dice Andreu «y por otra parte los máximos responsables políticos de sus gobiernos hacen una labor muy comercial. El apoyo institucional tiene mucho peso en Catar». ¿Qué le pediría Ecisa Harinsa a potenciales clientes públicos como Ashghal, el equivalente a un ministerio de Obras Públicas? «Los cataríes son permeables ante las críticas constructivas porque tienen ánimo continuo de mejora. Haciendo dicho eso, a mí me gustaría que las adjudicaciones tuvieran un proceso más regulado y también saber qué cuenta más a la hora de licitar», responde Andreu. Ecisa Harinsa da empleo a 650 trabajadores de quince nacionalidades. Las cuatro o cinco personas clave al frente de cada proyecto son españoles; en total 35 empleados con sus familias desplazadas en Doha.

INFRAESTRUCTURA

Lea las entrevistas completas en www.mymmerchan.com

CATAR ESTÁ INVIRTIENDO 35.000 MILLONES DE EUROS EN LUSAIL CITY, UNA CIUDAD SOSTENIBLE QUE PROMUEVE QATARI DIAR

Ópera prima en Catar

Las obras del metro ligero que unirá los barrios de Lusail City y construye QDVC las supervisa SENER en calidad de *independent checker*: el responsable de velar por el cumplimiento de los requerimientos técnicos y de calidad en el proyecto. Es su Ópera Prima en Catar

El cuartel general de Qatari Diar en Lusail City muestra su poderío en maquetas. Khalid, un joven catarí las explica deteniéndose en el buque insignia del Fondo, Lusail City, una ciudad que alojará a 200.000 habitantes, 170.000 trabajadores y 80.000 visitantes, en una superficie de 38 kilómetros cuadrados. Tendrá cuatro islas y 22 hoteles. Allí estará el estadio donde se inaugurará y clausurará el Mundial de Fútbol de FIFA 2022. Faltan ocho años. Ni un cimiento. El metro ligero de cuatro líneas de tracción sin catenaria con casi 28 km de trazado superficial, que supervisa SENER, lleva mejor ritmo. En total 35 estaciones coserán la ciudad. Tecnología punta e ingenierías de primer nivel conviven en el lugar. «¿Deesean invertir en Lusail?», pregunta Khalid. El 70% del terreno estaba vendido en 2009.

A 6.000 kilómetros de distancia, Jorge Sendagorta, presidente de SENER, presentaba el plan estratégico de la empresa para los próximos tres años. Le gusta inspirar a sus empleados; casi 6.000 en una cincuentena de países, con ingresos de explotación superiores a los 1.200 millones de euros. La empresa tiene perfil bajo pero mucho fundamento. Llevan el I+D+i en los genes. Desde siempre compartió la importancia de la innovación y la diferenciación tecnológica. En 1966 construyeron una torre



De izquierda a derecha, José Gregorio Briz y Luis Bazán Uriarte, de SENER

de lanzamiento de cohetes en Kiruna (Suecia). Sigue en pie y no ha tenido un solo fallo técnico. «Lo que me ha gustado siempre de SENER es la libertad. Nadie pone barreras a la iniciativa. A las soluciones rompedoras se llega no cortando la creatividad. Y si te equivocas, la respuesta es buena. Las equivocaciones son necesarias. El que no se equivoca no avanza», dice José Gregorio Briz, director general de Infraestructuras y Transporte de SENER.

Un proyecto como anillo al dedo

En 2013 SENER desplegó en el espacio un parasol de once metros de diámetro, que protege al satélite Gaia de la ESA (Agencia Espacial Europea) cuyo fin es observar 1.000 millones de estrellas.

Un ten con ten con los sajones

¿Qué implica ser *independent checker*? «Una referencia de caché; supervisas el diseño de grandes ingenierías y exige haber pasado unos filtros de capacidades efectivas y experiencias de relevancia previas. Se requiere tener capacidad global propia para tocar muchas y muy variadas disciplinas y ser independiente para evaluarlo con total imparcialidad», explica Luis Bazán Uriarte, director de Operaciones de Infraestructuras y Transporte de SENER.

«La geometría de la organización del proyecto es el gran reto en Lusail. Tienes un cliente final que es Lusail, un contratista que es QDVC, más todas las grandes ingenierías en distintas áreas del proyecto. Y entre ellas SENER, con una misión de mucha responsabilidad que es verificar que todo se hace conforme a la normativa catarí, de acuerdo a los estándares y según contrato. Y esa empresa es española», afirma Briz. El entorno es complejo. «La principal dificultad ha sido ganarse diariamente el respeto de todos; incluidas las inge-

nerías sajones. Tienes que defender al cliente y en ocasiones decirles que no lo hacen bien. Genera tensión y requiere cintura. Así llevamos cuatro años, cada vez mejor.»

A pesar del pulso diario, ambos lo ven dentro de lo normal. «Son nuestros competidores, empresas de gran nivel, que no tienen interés en hacerle la vida fácil, pero eso pasa en todas partes dentro de un marco de altos niveles de profesionalidad y responsabilidad así como de respeto mutuo. Es algo con lo que tenemos que convivir», coinciden Briz y Bazán, al tiempo que aseguran que una de las riquezas del proyecto es haber ido más allá de la supervisión y verificación. «Nuestra posición no ha sido la típica sajona de mantenerse un tanto distante, controlando los roles de los distintos actores y la conformidad de cada documento, sino que hemos ido más allá, proponiendo soluciones tecnológicas cuando hemos visto que podían mejorarse las planteadas, lo cual gratifica».



Metro ligero en Lusail City; tendrá 28 km de trazado superficial y 35 estaciones

En paralelo, ofrece servicios de ingeniería de infraestructuras y transporte, naval, y de energía y procesos. El proyecto de Lusail les viene como anillo al dedo. «Todo el ámbito de los sistemas es crítico en el sector ferroviario. La terminología y los conceptos tienen paralelismos con los empleados en otros sectores de nuestra empresa como el aeroespacial y el industrial», dice Briz. Cuando llegaron a Catar ya estaban en Abu Dhabi. «Ganamos un proyecto emblemático; el tren ligero», dice Briz. Fue su escaparate. Compitieron con las mayores ingenierías multinacionales. Vinci les había visto trabajar en otras partes del mundo y les invitó a supervisar el proyecto y la construcción de QDVC en Lusail. Ofertaron y gana-

ron. Fue hace cinco años. «Es un contrato que se retro-alimenta, conseguimos nuevos contratos relacionados con el proyecto y estamos negociando otros futuros. Nos ha servido de posicionamiento estratégico en Catar. Nuestra apuesta es a largo plazo. Queremos compartir lo que sabemos hacer y ayudar a que Catar se desarrolle y cubra esas necesidades que tienen bien identificadas, lo cual es poco habitual. Partenariados al estilo de los realizados por Vinci, Hochtief o DB Bahn están en nuestro ánimo. Estaríamos encantados y eso trasciende al área de infraestructuras y transporte porque nuestras capacidades en energía, ingeniería aeroespacial y naval dan muchísimo juego a países como Catar».

HLG HABTOOR LEIGHTON GROUP

PRESENCIA LOCAL EXPERIENCIA INTERNACIONAL

Llevamos 45 años construyendo obras emblemáticas en Oriente Medio, con las técnicas más sofisticadas en edificación y en obra civil e industrial.

HLG, empresa del Grupo ACS.

INTEGRIDAD | SEGURIDAD | ÉXITO | TRABAJO EN EQUIPO hlggroup.com

INFRAESTRUCTURA

Lo que las siglas esconden

HLG, filial del Grupo ACS, lidera el ranking de las empresas españolas por volumen de negocio adjudicado en Catar. En total, 3.294 millones de euros desde su establecimiento. Casi la mitad, 1.464 millones, corresponden a contratos firmados en la primera mitad de 2014



Academia Ecuestre Al Shaqab, construida por HLG en Education City, Catar

Por las venas de Habtoor Leighton Group (HLG) corre capital español; el de ACS. Pocos lo saben. Con cuartel general en Sydney, la empresa australiana está controlada por la alemana Hochtief, filial de ACS. En 2007, Leighton entró en el capital de la emiratí Al Habtoor Engineering. Así nació HLG, donde la española es el mayor accionista a través de su filial Leighton. Eran tiempos convulsos ya que poco después del aterrizaje se produjo la crisis mundial y se vio arrastrada por el desplome del sector inmobiliario en Dubai. Intervino entonces ACS colocando en puesto clave a hombres de su confianza. Así llegó a Oriente Medio José Antonio López-Monís, un ejecutivo de Dragados, en calidad de consejero delegado. Era octubre de 2012. En marzo de 2014 y con un buen puñado de directivos menos en nómina, Ashghal le

La adjudicación a la filial de ACS del tramo de 56 km de la autopista New Orbital por valor de 1.230 millones de euros es el mayor contrato individual conseguido por una empresa de capital español este año en Catar

adjudicaba el proyecto de ejecución de un tramo de la autopista New Orbital, por valor de 1.230 millones de euros. Conectará la ciudad de Mesaieed con el nuevo puerto. Es el mayor contrato firmado este año en Catar con una empresa de capital español. Le siguió en mayo la preadjudicación

Un cinco estrellas... pero de equinos

Piscina, hospital, cuerdas refrigeradas, pesebres inteligentes. Todo es poco para preservar la pura raza árabe. La Academia Ecuestre Al Shaqab, de 5 estrellas, construida por HLG es una superficie elíptica que roza el millón de metros cuadrados. Costó 579 millones de euros y tiene capacidad para 320 caballos en diferentes categorías: cría, adiestramiento, competición... Tiene dos grandes picaderos de proporciones olímpicas, uno interior y otro exterior con un perfil alar de 0,85km que lo protege del viento del desierto. Con capacidad para 7.000 espectadores sentados, no deja indiferente. Recibió el Gran Premio *Quality Build-*

ding Award en 2012 en Hong Kong y un paseo permite apreciar el esmero con el que el cliente de HLG, Qatar Foundation, trata a los equinos. Carretillas con alfalfa fresca, cuidadores que van y vienen... Apenas hay ruidos. Hasta el pavimento exterior está pensado para que nombres tan sugerentes como *Coco Chanel*, -sí, con s- una yegua de envidiable brillo, críen a sus potros, se ejerciten y compitan. Su pedigrí y demás información quedan registrados en el edificio de control del recinto. La cultura ecuestre está tan enraizada en Catar que hasta el Emir tiene un apartamento dentro de la Academia; una habitación con vistas.

AGUSTÍN DELGADO, DIRECTOR DE INNOVACIÓN DE IBERDROLA

«Se puede ser una empresa energética sin tener en propiedad la generación o la distribución»

La planta de ciclo combinado de gas de 2.000 megawattios que la eléctrica española construyó en Catar es una de las más grandes del mundo

Era septiembre de 2004 y a Catar ni se le conocía por el fútbol, ni por su aerolínea, pero Iberdrola vio potencial y abrió una oficina en Doha. Diez años después, Catar es su socio estratégico -a través de Qatar Holding- que controla el 9,54% de su capital. Iberdrola está terminando de completar el puzzle de su «ecosistema de innovación» para Oriente Medio. Lo forman Kahramaa (Compañía General de Electricidad y Agua de Catar), la Universidad Nacional de Catar, donde pretende desarrollar proyectos y Siemens, como proveedor de equipos y soluciones. «Es un puzzle muy potente capaz de transformar el conocimiento en innovación y éste en negocio en beneficio de todos. Se puede ser una empresa energética sin tener en propiedad la generación o la distribución», dice Agustín Delgado, director de Innovación de Iberdrola. Catar se configura así en su centro corporativo desde el que desarrollar productos y servicios para vender, primero en Catar, después en la región.



Agustín Delgado, director de Innovación de Iberdrola

Qatar Holding controla ya el 9,54% del capital de Iberdrola

La entrada de Sánchez Galán en Iberdrola trajo un plan estratégico que terminó en 2006: duplicó tamaño en España y apostó por la internacionalización, con adquisiciones en Reino Unido, EE. UU. y Brasil. También por el desarrollo internacional de dos negocios: renovables e ingeniería. En este marco se produce en 2004 la entrada del área de ingeniería en Catar. «En 2007 comenzábamos en Mesaieed la construcción de la planta de ciclo combinado de gas 2000 megawattios, una de las más grandes del mundo», dice Delgado. Fue un contrato de 1.655 millones de dólares americanos. La forma de trabajar de Iberdrola despertó el interés de los cataríes que compraron inicialmente el 6,16% del capital. «Ese acuerdo nos ayudó en el proceso de internaciona-

lización y a estrechar lazos con Kahramaa, con quien en 2011 firmamos un plan estratégico. Se creo así una unidad de i+D para desarrollar un proyecto de investigación en Catar que propusiera una solución para el desarrollo de redes inteligentes y la integración de renovables en la red local.

Catar es el mayor consumidor per cápita de electricidad y agua en el mundo; llama la atención, por ejemplo, la baja temperatura a la que se programan en general los aires acondicionados. El gobierno quiere incentivar las medidas de eficiencia energética, ahorro de recursos y disminución de emisiones de CO2. En pleno desarrollo los retos son grandes; el crecimiento de la demanda es dramático, exige inversiones y soluciones modernas en la infraestructura. Al estar subvencionado el consumo, el catarí no percibe la señal de precio. Para el gobierno, sin embargo, todo gas consumido deja de ser exportado y hay un coste de oportunidad. «Cualquier incentivo para ahorrar energía que pueda exportar-

para la construcción de 128 km de tuberías de gran diámetro para conducción de agua y redes de fibra óptica. En paralelo HLG ha podido desbloquear -con acuerdo satisfactorio para ambas partes- las negociaciones con el propietario de Doha City Center, para quien está construyendo tres hoteles en West Bay.

El hombre de ACS en Doha

HLG es hoy diferente. Lo reconocen sus trabajadores y también el mercado que vuelve a contar con la compañía, incluido el sector del petróleo, como buscaban sus directivos, dada la geografía donde desarrolla su negocio. Ha recorrido más de la mitad sus gastos generales y ha impulsado, por ejemplo, políticas como el respeto hacia los empleados independientemente de su sexo, nacionalidad, raza o religión. A López-Monís, ingeniero de Caminos burgalés, de 52 años, le gusta pasar desapercibido. Vuela Dubai-Doha de madrugada en aerolíneas de bajo coste y dicen que «siempre tiene la puerta abierta a sus colaboradores». Sus 24 años en Dragados le han llevado a países como Ecuador, Colombia y Sudáfrica. También fue su presidente en EE. UU. Llegó ligero de equipaje.

En abril, HLG inició el reclutamiento de cincuenta técnicos españoles y su intención es incorporar profesionales adicionales: ingenieros, ingenieros técnicos, arquitectos y aparejadores. Actualmente tiene en nómina a casi 20.000 personas; de ellas, 3.000 están en Catar. Según López-Monís «en esta parte del mundo, el éxito está en tener recursos propios para ejecutar las obras. De momento, él ve un futuro prometedor para ACS en la zona.

se es un valor añadido importante para Catar. También lo es en términos de infraestructura energética tanto en generación, como en transporte y comercialización. Una gestión de la demanda adecuada ayuda a que las inversiones en el desarrollo de la red no sean tan cuantiosas», explica Delgado. Iberdrola apoya y colabora con Kahramaa para que floren esos beneficios. También quiere jugar un papel «importantísimo» en la gestión de la energía en el Mundial de FIFA 2022.

Kahramaa era y es una empresa pequeña. «Nuestra alianza les sirve porque a nivel mundial somos pioneros en el desarrollo de redes inteligentes de distribución eléctrica (*smart grids*). Estamos colaborando en el desarrollo de su red futura y en el lanzamiento de nuevas líneas de negocio de Iberdrola en Catar, basadas en la distribución de energía eléctrica y posiblemente de la integración de renovables en la red. Somos una *utility* y le damos la visión de una compañía eléctrica. Eso es muy importante para Kahramaa». Actualmente, la eléctrica catarí también está construyendo un centro de formación que Iberdrola opta a gestionar. Compite con pesos pesados como EDF. «Nadie dice que esto sea fácil», afirma Delgado.

En paralelo, mantiene contacto con la Fundación Catar y con el QSTP (Parque de Tecnología y Ciencia de Catar) donde quiere establecer una sede basada en redes inteligentes y un laboratorio en colaboración con el propio parque. Diez años... han dado para mucho.

DEPORTES

Lea las entrevistas completas en www.mymmerchan.com

El mejor aliado de la marca «Qatar»

Catar juega en primera. Patrocina al FC Barcelona, compra equipos y contrata figuras de élite. Invertirá 20.000 millones de euros en infraestructura deportiva y albergará la Copa del Mundo de FIFA 2022, pero antes se entrenará con varios acontecimientos internacionales

El jeque Saoud Al Thani recuerda cuando siendo niño, deportistas de élite como Pelé y Cassius Clay acudían a Catar. Eran los setenta. «Se piensa que nuestro interés por el deporte es reciente, pero lo llevamos en agenda desde hace más de cuarenta años», dice el secretario general del Comité Olímpico de Catar (QOC), enumerando logros cataríes como los bronces de Nasser Al Attiyah y Mutaz Barshim en tiro y en salto de altura, respectivamente, en Londres 2012. «Teniendo en cuenta nuestro tamaño, hacen que la gente se entusiasme con el deporte y los eventos deportivos. Ocurrió en Barcelona 92. Las ciudades cambian; los mejores clubs del mundo están ahora en España. Los españoles han sabido hacer un extraordinario marketing con el deporte».

Catar -el único país que tiene un día nacional del deporte- no se queda atrás. Saoud Al Thani es uno de los protagonistas de la maquinaria enfocada en inocularlo y utilizarlo como arsenal de relaciones públicas. Llegó a QOC en 2001 y en



De izquierda a derecha, Ahmed Al Shabi y Valero Rivera

2005 se fundó *Qatar Sports Investment* (QSI) el brazo inversor en materia deportiva del Fondo Soberano que patrocina al FC Barcelona. En su cartera está el Paris Saint-Germain y la marca textil Burrra Sport. «Una de nuestras prioridades es seguir atrayendo acontecimientos deportivos internacionales», dice. El Mundial de FIFA 2022 será un hito pero no el único.

El deporte español en el punto de mira catarí

Desarrollar un deporte en una sociedad que disfruta de la renta per capita más alta del mundo, requiere esfuerzo. «Se necesita mucho tiempo y paciencia en el desarrollo de un atleta. Aprendes a disciplinar tu cuerpo y tu mente, a insistir y a gestionar el fracaso y apreciar el éxito, valores que retienes para el resto de tu vida», dice Khaleel Al Jabir, director de Deportes de QOC y presidente de la Federación de Natación de Catar que hospedará en agosto y diciembre dos campeonatos internacio-



Khaleel Al Jabir, el jeque Saoud Al Thani y Osama Malouli

nales, seguidos por el Campeonato de Balonmano en enero de 2015. «Vengan», dice Ahmed Al Shaabi, presidente de la federación y vicepresidente de Q2015, el comité organizador del campeonato y antiguo jugador de balonmano del Club Al Saad, el mismo en el que juega Raúl. «Como actual campeona del mundo, España es una prioridad. Me encanta el balonmano español. Nos trajimos a un entrenador de prestigio internacional y a sus técnicos», explica, refiriéndose a Valero Rivera, entrenador de la selección española en 1993 y entre 2008 y 2013 y ahora de la catarí. «Es el hombre adecuado en el momento adecuado. Esperamos hacer algo grande en 2015», añade.

Objetivo: figuras de élite

Valero vio jugar por primera vez a la selección catarí en un video durante su pri-

mer vuelo a Doha. La federación quería hacerle su seleccionador pero no le atraía la idea de marcharse de Barcelona.

Rechazó la invitación dos veces. La tercera pidió consejo a Pep Guardiola y decidió escucharles. Le acompañó su mujer, una sueca ex jugadora de balonmano que le espetó «vas a tener faena». Volvió a España con el contrato firmado. ¿Qué le convenció? «El interés que tenían en que fuera yo, la visión y la profesionalidad de la federación, de su presidente y de su plantilla. Todos los clubes tienen unas instalaciones magníficas; mejores que en España. Fue una sorpresa. Para los que amamos el deporte, este país es una maravilla», dice. Él lo ama. Pasó doce años como jugador y veinte como entrenador en el FC Barcelona. Es uno de los profesionales más laureados. En Catar, tiene un despacho espartano con su ordenador y un televisor. «Es todo lo que necesito». A su lado, un técnico. «Estamos trabajando mucho la disciplina defensiva y táctica y estoy encantado con la labor de los jugadores. El balonmano en Catar está en un camino excelente», afirma. Catar ganó el oro en el campeonato de Asia este año. ¿Se esperaba estos resultados?. «Más que esperarlos, los deseaba. Creo que podemos estar entre los ocho mejores del mundo en base al trabajo cuando llegue el mundial», contesta. Se ha publi-

cado que le tratan con honores de gran general. «No es verdad que haga y des haga a mi antojo. Todo se hace de común acuerdo. Han visto que he venido a trabajar pero estamos en la misma línea y aceptan casi todas las propuestas que hago. Me siento reconocido y apoyado. Soy un hombre afortunado. Si sigue así, me jubilaré en Catar».

Futuros eventos deportivos internacionales en catar

Campeonato Mundial de Natación FINA 8/2014 - Campeonato Mundial de Natación (25m) 12/2014 - Campeonato Mundial de Balonmano Masculino 01/2015 - Campeonato Mundial de Boxeo 10/2015 - Campeonato Mundial de Gimnasia Artística 2018 - Copa Mundial de Fútbol FIFA 2022

www.sener.es

“Veo que las distancias se acortan”

La manera de ver el futuro puede ser trazando nuevos caminos. Caminos como la innovación, la apertura al mercado internacional o la integración con el medio ambiente, que son los que acostumbramos a transferir en el área de ingeniería civil y arquitectura de SENER. Infraestructuras ferroviarias, alta velocidad, metros y tranvías, aeropuertos, puertos, trabajos marítimos, hidráulica, medio ambiente, arquitectura y urbanismo. Desde estas áreas proyectamos las obras que contribuyen al bienestar de la sociedad.

SENER
La manera de ver el futuro

ARGENTINA • ARGENTINA • BRASIL • CHINA • CHINA • COLOMBIA • COLOMBIA • ESPAÑA • ESTADOS UNIDOS • JAPÓN • JAPÓN • MÉXICO • MÉXICO • RUSIA • RUSIA • SUECIA • SUECIA

AVIACIÓN

AKBAR AL BAKER, CONSEJERO DELEGADO DE QATAR AIRWAYS

«Contratar a pilotos españoles es una forma de apoyar la economía del país»

La aerolínea de bandera catari busca negocio en Latinoamérica a través de España

Qatar Airways acaba de mudarse al aeropuerto del que es operador, Hamad International Airport (HIA). Emplea a 249 pilotos españoles y su consejero delegado, Akbar Al Baker, un catari licenciado en Económicas y Comercio, con licencia para pilotar, busca entrada en Latinoamérica a través de España. Los últimos datos conocidos de facturación y beneficio de la compañía, 1.140 y 56 millones de euros respectivamente, corresponden al ejercicio 2009-2010. No han vuelto a publicarlos por considerarlo «sensible y confidencial». Al Baker llegó en 1997 cuando tenía cuatro aviones y un puñado de destinos. Cosecha fama de duro y exigente. No le gustan los sindicatos y no se autocensura al manifestarlo. La aerolínea tiene ambiciosos planes para seguir creciendo. En este rubro el estado catari está invirtiendo 37.000 millones de euros. Desde octubre de 2013 Qatar Airways es miembro de la alianza Oneworld, la misma de Iberia.

—**Pregunta:** HIA tendrá capacidad para 50 millones de pasajeros, una vez completado. La capacidad de los tres aeropuertos del Golfo en Doha, Dubai y Abu Dhabi superará pronto a la de Heathrow, PCG y Frankfurt juntos. Se habla de una nueva ruta de la seda. ¿Habría exceso de capacidad?

—**Respuesta:** Hay suficiente para todos. En los últimos diez años el número de viajeros se ha incrementado de forma dramática y continúa en alza. No necesitare-

«Tenemos un vuelo directo diario a Madrid y diez vuelos semanales directos a Barcelona»

mos hacernos con la parte de otro para crecer. Cuando me incorporé a la compañía, la misiva era servir a la economía de Catar y convertirnos en la mejor aerolínea del mundo. Skytrax ya nos ha otorgado ese título por segundo año consecutivo. La inversión del gobierno en Qatar Airways se hace para disfrutar de una compañía cinco estrellas, que es lo que somos, y nuestro papel será cada vez más importante conforme se acerca el Mundial de FIFA 2022. Estrenamos un avión cada doce días.

—**P:** Se comenta que Qatar Airways es un cliente duro con Boeing y Airbus, las dos compañías que están construyendo su nueva flota.

—**R:** Es cierto. Tenemos unos estándares muy altos en la entrega del producto acabado. Muchas compañías tuvieron problemas con el Boeing 787. Nosotros ninguno y eso se debe al gran equipo de ingenieros que tenemos y que realiza todo tipo de inspecciones in situ. Somos innovadores y queremos seguir siendo la mejor aerolínea, también en seguridad. Estamos invirtiendo 37.000 millones de euros en la compra de 300 avio-



HIA, el aeropuerto que acaba de inaugurar Catar, tendrá una capacidad de 50 millones de pasajeros cuando se complete

nes para incrementar nuestros destinos de 138, que tenemos ahora, a 170 en dos años y nos enorgullece incorporar la última tecnología en todo lo que hacemos. Por eso lanzamos buena parte de los nuevos modelos de aviones; entre ellos, el Boeing 787 Dreamliner y también hemos firmado para el lanzamiento A350 y el A380. No queremos un avión normal, sino el que tenga la última tecnología. Nos involucramos en su concepción. Por ejemplo, en el Boeing 787 hemos diseñado las ventanas, los asientos, la iluminación... se nota que tenemos un producto con firma propia. Nuestra flota tiene menos de cuatro años; la más joven del mundo. Luego nos desprendemos de ella sin perder dinero. Tenemos una compañía de leasing que puede venderlos o cederlos y a la vez ofrecemos un alto nivel de producto a nuestro cliente que siente que está recién salido de fábrica.

—**P:** Usted se ha referido a Latinoamérica como una «enorme máquina» y un mercado en el que enfocarse, pero a día de hoy sólo vuelan a Buenos Aires y a Sao Paulo. ¿Qué estrategia siguen?

—**R:** Estamos muy interesados en España como puerta de entrada a Latinoamérica y estamos hablando con las autoridades para conseguir los derechos de vuelo desde España.

—**P:** Otras dos compañías quieren lo mismo; su rival y vecino Emirates Airlines y Singapore Airlines. ¿Qué ofrece Qatar Airways?

—**R:** No le puedo decir más. Estamos muy interesados en servir al mercado español con un producto cinco estrellas. Para nosotros es un mercado muy importante. Nos gustaría ir más allá y conectar Oriente Medio con Latinoamérica, creando rutas con escala en España.

—**P:** Ustedes promocionan la marca «Qatar» con el patrocinio del FC Barcelona. Es curioso que en Fitur Catar sólo está representado por Qatar Airways frente al despliegue que realiza Emiratos Árabes Unidos. Visto así no parece que España



Akbar Al Baker

sea una prioridad para Catar, a pesar de que los españoles gastan 17.000 millones de euros en viajes al exterior anualmente.

—**R:** Son decisiones comerciales. No puedo hablar en nombre del gobierno. Nosotros participamos en Fitur; sin embargo nos hemos retirado de WTM en Londres, que es el competidor más directo de ITB Berlín y de Fitur. Son ferias caras. El hecho de que Qatar Airways siga en Fitur es señal de nuestro compromiso con España. Tenemos un vuelo directo diario a Madrid y diez vuelos semanales directos a Barcelona. Además, estamos realizando todo tipo de promociones.

—**P:** Pero hay fotos tuyas en Berlín y no en FITUR.

—**R:** Eso es irrelevante. Depende de mi agenda. He estado en España tres veces desde agosto de 2013 y espero volver muy pronto.

—**P:** ¿Cuántos pilotos españoles trabajan en Qatar Airways?

—**R:** El 10% de nuestros pilotos; 249 en total. Estamos contentos con ellos, aportan

conocimiento y experiencia, y para nosotros es una forma de apoyar la economía de este país. La mayoría proceden de Spanair y seguimos incrementando el número conforme aumentamos nuestra flota de aviones y vuelos con su país.

—**P:** En el trayecto entre España y Catar ustedes tienen un rival, Turkish Airlines, con precios muy competitivos; casi la mitad de los suyos. ¿Modificarán sus tarifas?

—**R:** Es normal que sean más altas. Hay gran diferencia entre volar directo o con escala. Deberían medirnos con compañías que vuelan directo.

—**P:** Sólo ustedes vuelan directo a España desde Catar.

—**R:** En Oriente Medio deberían medirnos con vuelos de Emirates y Etihad. Nos centramos en ofrecer un producto cinco estrellas, con las características que comenté y otras como el menú preparado por chefs internacionales, el entretenimiento a bordo, los asientos horizontales en business, el trato de la tripulación... Somos muy competitivos. Nos enorgullecemos de nuestro producto. Hace que el viaje sea diferente.

—**P:** Se ha publicado que Qatar Airways despide a las tripulantes embarazadas y a las que contraen matrimonio.

—**R:** Totalmente falso. Forma parte de una campaña contra Catar. Las embarazadas tienen que dejar de volar por normativa de Aviación Civil. Nada diferente a lo que hace el resto de aerolíneas internacionales. El tema del matrimonio es diferente. Uno de nuestros contratos, *single status contract*, recoge la condición de permanecer soltero durante cinco años. Es claro y transparente. Se firma bajo esa premisa. Es práctica habitual entre las compañías del Golfo. Invertimos mucho en formación. Tenemos un alto grado de satisfacción entre los empleados y no obligamos a nadie a firmarlo. Ofrecemos un salario libre de impuestos doble al que tienen en España, vacaciones pagadas, alojamiento, teléfono, electricidad, agua, lavandería y transporte gratuitos.

De Occidente a Oriente por Catar

Catar estrena aeropuerto. Hamad Internacional Airport (HIA) ya está preparado para recibir 30 millones de pasajeros al año y pretende ser un centro genuino para la aviación internacional

Si el epicentro de la aviación mundial se desplazará o no a la Península Arábiga está por ver, pero Catar está contribuyendo con más de un grano de arena para que así sea. Acaba de estrenar aeropuerto, Hamad Internacional Airport (HIA), con capacidad actual para 30 millones de pasajeros y real —una vez completado— de 50 millones. Comenzó siendo un proyecto de 6.600 millones de euros y ha superado los 11.000. Según Abdulaziz Al Noaimi, presidente de la Autoridad de Aviación Civil de Catar (CAA), «el crecimiento exponencial de Qatar Airways y el creciente número de pasajeros que utilizan Catar como lugar de tránsito hizo que el proyecto inicial se modificara para ampliar sus dimensiones y acomodarnos a las nuevas cifras». HIA ocupa 29 kilómetros cuadrados; un quinto de todo el área de Doha, y está pensado para ser un centro genuino para la aviación mundial, tanto para pasajeros

como para cargo y mantenimiento y reparación de aviones. «Informes recientes indican que en la parte árabe del Golfo se es-



Al Noaimi, presidente de la Autoridad de Aviación Civil (CAA), de Catar

tán invirtiendo 29.300 millones de euros en infraestructura aeroportuaria. Se espera que 450 millones de pasajeros viajen a través de estos aeropuertos para el 2020 y que el tráfico aéreo en 2025 exceda los 2,3 millones de vuelos. La competencia es clave para elevar la calidad del servicio. Todos nuestros vecinos comparten nuestra ubicación estratégica y están invirtiendo de forma inteligente. Lo que nos distinguirá será la excelencia en el servicio y la calidad de instalaciones que ofrece HIA», dice Al Noaimi. En este marco para alcanzar la excelencia, Ferrovial Servicios está contratada por Qatar Airways en calidad de gestor de las instalaciones por 30 millones de euros anuales, durante tres años, prorrogables a otros tres. «La *joint-venture* entre ambos crea grandes sinergias para la aerolínea, las operaciones aeroportuarias y

Ferrosier está contratada por Qatar Airways como facility manager del aeropuerto de Catar por 30 mill. de euros anuales

el mantenimiento de instalaciones. HIA se beneficiará tremendamente con esta alianza estratégica», opina Al Noaimi. Según la Organización Mundial del Turismo, en 2030 Oriente Medio recibirá 140 millones de turistas al año —en 2010 tuvo 61 millones—. «La Visión Nacional de Catar (QNV 2030) estima que ese año Catar recibirá 7 millones de turistas, que contribuirán al 5% del PIB. Estamos preparados para hacer realidad la posición de Catar como centro de aviación mundial con profundas raíces culturales».

EL AEROPUERTO EN CIFRAS

Pasajeros:

- Capacidad actual: 30 millones de pasajeros. Real: 50 millones, una vez completado.
- 40.000 m² de comercios y restaurantes.
- 45.000 m² de salas de lujo con acceso gratuito a Internet.
- 2 hoteles con 100 habitaciones, para pasajeros en tránsito.
- 1 spa, pistas de squash y piscina. 28 espacios con obras de arte de museo.

Cargo:

- 77.000 m² de instalaciones de doble planta.
- Capacidad actual: 1,4 millones de toneladas por

- año, que se duplicarán cuando se complete.
- Instalaciones automatizadas de última generación.
- Oficinas y almacenes para transitarios. También dispone de instalaciones para animales vivos.

Hangar para mantenimiento de aviones:

- 150.000 m² de hangar con la mayor anchura libre del mundo.
- Capacidad simultánea para 13 aviones de diferente configuración, incluyendo dos posiciones para los A380.
- Almacén automatizado, con 350.000 piezas de repuesto, desde pequeños componentes a ruedas del tren de aterrizaje del A380.

10 años de ilusiones construidas en Qatar

INTERNATIONAL GROUP

www.ecisa.es



▲ Corredor Ferroviario Marmaray. Turquía.



▲ Viaducto Jamal Abdul Nasser. Kuwait.

▼ Línea de Alta Velocidad Ankara-Estambul. Turquía.



OHL, referente internacional
en construcción de infraestructuras de transporte



OHL

www.ohl.es

La fuerza de un gran grupo internacional
de concesiones y construcción