



Partecipare a gare d'appalto in Qatar Panoramica legale

Avv. Guido Maria Solari
Rödl & Partner - Qatar Desk

In Gara Con Noi – Tender Lab
Bari e Bologna, 10-11 Aprile 2018

Sommario

01

Panoramica Legale Qatar

02

La normativa qatarina sugli appalti

03

I maggiori appalti italiani in Qatar

Sommario

01

Panoramica legale Qatar

02

La normativa qatarina sugli appalti

03

I maggiori appalti italiani in Qatar

Panoramica legale sul Qatar

PRINCIPALI CONVENZIONI INTERNAZIONALI

- CAEU (Council of Arab Economic Union)
- FAO (Food and Agriculture Organization)
- G-77 (Gruppo dei 77, presso le Nazioni Unite)
- GCC (Gulf Cooperation Council)
- IBRD (International Bank for Reconstruction and Development)
- ILO (International Labour Organization)
- IMF (International Monetary Fund)
- Interpol (International Police Organization)
- ISO (International Organization for Standardization)
- LAS (League of Arab States)
- MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency)
- OPEC (Organization of the Petroleum Exporting Countries)
- UN (United Nation)
- UNIDO (United Nations Industrial Development Organization)
- WIPO (World Intellectual Property Organization)
- WTO (World Trade Organization)



Panoramica legale sul Qatar

TRATTATI DOPPIA IMPOSIZIONE

Algeria, Armenia, Austria, Azerbaijan, Barbados, Bielorussia, Brunei, Bulgaria, Cipro, Cina, Corea del Sud, Croazia, Cuba, Ecuador, Filippine, Francia, Georgia, Giappone, Giordania, Grecia, Hong Kong, India, Indonesia, Iran, Irlanda, **Italia**, Isola di Man, Jersey, Libano, Lituania, Lussemburgo, Kenia, Macedonia, Malesia, Malta, Marocco, Mauritius, Messico, Nepal, Norvegia, Paesi Bassi, Pakistan, Panama, Polonia, Portogallo, Principato di Monaco, Regno Unito, Romania, Russia, Seychelles, Senegal, Serbia, Singapore, Siria, Slovenia, Sri Lanka, Sud Africa, Sudan, Svizzera, Tunisia, Turchia, Ungheria, Venezuela, Vietnam, Yemen.

Con l'Italia l'accordo è stato sottoscritto in data 15 ottobre 2002 ed è in vigore dal 7 febbraio 2011

Panoramica legale sul Qatar

ACCORDI BILATERALI DI PROTEZIONE DEGLI INVESTIMENTI (IN VIGORE)

Bielorussia, Belgio/Lussemburgo, Bosnia Erzegovina, Cina, Cipro, Corea del Sud, Costa Rica, Egitto, Finlandia, Francia, Gambia, Germania, Giordania, India, Iran, **Italia**, Marocco, Montenegro, Portogallo, Romania, Russia, Svizzera, Turchia

Con l'Italia l'accordo è stato sottoscritto in data 22 marzo 2000 ed è in vigore dall'8 gennaio 2004

Panoramica legale sul Qatar

Le forme tipiche di accesso ad un mercato estero sono classificate nel seguente modo:

- Forme di accesso **INDIRETTE**, le quali non sono volte a costituire una presenza stabile nel territorio:
 - Compravendita;
 - Agenzia;
 - Distribuzione;
 - Franchising.

- Forme di accesso **DIRETTE**, le quali sono volte a costituire una presenza stabile nel mercato tramite:
 - Apertura di uffici di rappresentanza/succursali;
 - Costituzione/acquisizione di società locali.

Panoramica legale sul Qatar

Scelta tra investimento diretto e indiretto	Diretto	Indiretto
Definizione	<ul style="list-style-type: none"> Le forme di investimento DIRETTO sono volte a costituire una presenza stabile dell'impresa straniera nel mercato tramite l'apertura di uffici di rappresentanza/succursali o la costituzione/acquisizione di società locali. 	<p>Le forme di investimento INDIRETTO si sviluppano attraverso contratti di compravendita, agenzia, distribuzione, <i>franchising</i>.</p>
Vantaggi	<ul style="list-style-type: none"> Presenza diretta sul mercato; completo controllo delle politiche commerciali; maggior competitività sotto il profilo culturale, industriale, commerciale e legale; vantaggi fiscali. 	<ul style="list-style-type: none"> Minore impegno finanziario; maggior flessibilità nelle relazioni (in assenza di agente/distributore).
Svantaggi	<ul style="list-style-type: none"> Maggiore impegno finanziario; necessità di avvalersi di una figura locale; rischi connessi alla scelta sbagliata del soggetto locale e al ruolo ad esso attribuito (silente, industriale, commerciale o lobbistico). 	<ul style="list-style-type: none"> Minor competitività sotto il profilo culturale, industriale, commerciale e legale; conseguenze economiche e commerciali connesse alla scelta errata del soggetto locale (distributore, agente, etc.)

Panoramica legale sul Qatar



Investimenti diretti

- Presidio diretto nel mercato
- Maggior competitività sotto il profilo culturale, industriale, commerciale e legale
- Vantaggi fiscali

Investimenti diretti

- Impegno finanziario
- Rischi connessi alla scelta del partner/sponsor locale



Investimenti indiretti

- Minore impegno finanziario
- Maggior flessibilità nelle relazioni (in assenza di agente/distributore)

Investimenti indiretti

- Minor competitività sotto il profilo culturale, industriale, commerciale e legale
- Conseguenze economiche e commerciali connesse alla scelta errata del soggetto locale

Panoramica legale sul Qatar

Investimenti Indiretti	Qatar
Compravendita	Codice civile (Law 22/2004)
	Il Qatar non ha ratificato la Convenzione di Vienna del 1980 sulla compravendita internazionale di beni mobili . La Convenzione troverà pertanto applicazione solo se: (i) la legge applicabile al contratto è quella italiana/straniera; e (ii) le parti non hanno escluso l'applicabilità della Convenzione al contratto.
	Gli Incoterms® sono conosciuti e pienamente accettati nell'ambito commerciale del Qatar.
Agenzia commerciale → Poiché in Qatar non esiste una normativa specifica sul franchising, viene applicata per analogia la normativa prevista in materia di agenzia commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Legge n. 8/2002 sull'agenzia commerciale • Qatar Trade Law (Law 27/2006); • Codice Civile (Law 22/2004)

Panoramica legale sul Qatar

AGENZIA COMMERCIALE

- L'agente/distributore deve essere locale;
- L'agente ha l'esclusiva a rappresentare il preponente;
- Il contratto dovrà essere registrato presso il Ministero dell'Economia;
- La mancata registrazione del contratto non comporta la nullità dello stesso, ma solo l'inapplicabilità al contratto delle leggi speciali sull'agenzia commerciale;
- L'agente registrato ha facoltà, in caso di contrasti con il preponente, di bloccare le merci alla frontiera;
- Le corti locali non rendono necessariamente esecutive le clausole di durata dei contratti a tempo determinato;
- La normativa sostanziale dei Paesi non è modificabile a favore di una legge straniera;
- E' possibile delegare ad arbitri la risoluzione di controversie;
- Non è infrequente che gli stranieri stabiliscano uffici di rappresentanza *in loco* allo scopo di controllare e coordinare il lavoro degli agenti.

Panoramica legale sul Qatar

La legge Qatarina sugli investimenti esteri è la n. 13 del 2000. Nel gennaio 2018 è stata annunciata una nuova legge, non ancora in vigore. Dalle dichiarazioni del governo del Qatar, il futuro quadro normativo dovrebbe essere il seguente:

Legge 13/2000	Nuova normativa
Lo straniero non può investire in determinati settori, mentre in tutti gli altri settori può costituire una società con un locale e detenere non più del 49% delle quote (nominali).	Lo straniero può: <ul style="list-style-type: none">- costituire società al 100% straniera;- investire nel settore bancario e assicurativo con quote di minoranza (previa approvazione governativa). La normativa <u>non</u> si applica alle società di stato energetiche.

Panoramica legale sul Qatar

LEGGE SUGLI INVESTIMENTI ESTERI

Legge 13/2000	Nuova normativa
Eventuali contributi alle imprese (QDB) sono disponibili solo per le aziende con capitale qatarino almeno al 51%	I contributi alle imprese saranno aperti a tutte le società, anche 100% straniera
L'esenzione fiscale a determinati progetti possono essere concesse solo in presenza di soci qatarini	Le esenzioni fiscali ai progetti possono essere concesse anche s società interamente detenute da soci stranieri
I terreni vengono dati in concessione ai fini di impresa solo a società con socio qatarino	I terreni potranno essere dati in concessione ai fini di impresa anche a società interamente detenute da soci stranieri.

Panoramica legale sul Qatar

LEGGE SUGLI INVESTIMENTI ESTERI

Legge 13/2000	Nuova normativa
Non sono previsti incentivi alle aziende salvo determinato settori	Sono previsti vari incentivi alle aziende che possono essere decisi dal Governo del Qatar in tutti i settori economici <u>ed anche a società interamente detenute da stranieri</u>
Nessuna particolare previsione in tema di espropriazione	La legge stabilirà che in caso di espropriazione per pubblica utilità agli stranieri verrà riconosciuto il medesimo trattamento riconosciuto ai locali.
Gli stranieri possono trasferire i profitti all'estero senza alcuna limitazione.	Gli stranieri possono trasferire i profitti all'estero senza alcuna limitazione.

Panoramica legale sul Qatar

▪ Da soli o con un Partner?

- Nel caso di investimenti in Qatar, salvo alcune ipotesi (v. infra), è obbligatoria (oltreché fortemente consigliata) la **cooperazione con un partner locale**. Nel caso di investimenti diretti esteri con la costituzione di una società *in loco*, infatti, l'investitore straniero non potrà possedere una quota superiore al 49% nominale.
- Inoltre, operare con un *local partner* in JV significa essere in grado di avere un migliore contatto con la lingua e la mentalità e la cultura locali, che sovente costituiscono un ostacolo al buon esito delle relazioni commerciali con l'estero.

▪ Quali strumenti?

- La **Joint Venture** (JV) consiste in un accordo di cooperazione con il quale due o più parti conferiscono risorse finanziarie, beni, servizi, risorse umane, per il perseguimento durevole di un obiettivo economico comune.
- La JV permette di:
 - acquisire maggiore forza competitiva in termini di dimensioni e risorse e di meglio promuovere e immettere nel mercato i propri prodotti o servizi;
 - accedere al mercato *target* tramite forme di collaborazione produttiva e/o commerciale con chi dispone in *loco* di risorse finanziarie, rete commerciale/di assistenza post vendita;
 - godere di incentivi e strumenti finanziari in *loco* a cui l'impresa straniera difficilmente potrebbe accedere.

Panoramica legale sul Qatar

Scelta del <i>local partner</i>	Industriale/commerciale	Silente
Consigliabile	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A operatori: • di contenute dimensioni, al fine di beneficiare di un contributo economico/industriale offerto dal locale; • non dotati di <i>brand</i> internazionalmente conosciuti al fine di conseguire una migliore introduzione presso i canali distributivi locali; • non sufficientemente strutturati o non coinvolte in tipologie di <i>business</i> che consentano di presentarsi autonomamente a clienti o <i>decision makers</i> locali al fine di rafforzare localmente la propria azione commerciale tramite l'utilizzo di reti distributive/servizi post vendita o altri contributi offerti dal locale; • interessati ad operare prevalentemente in commesse pubbliche al fine di poter più facilmente e velocemente accreditare i propri prodotti/servizi presso i locali <i>decision makers</i> tramite attività di <i>lobbying</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> • A operatori: • noti nel mercato internazionale e che non necessitano di un significativo contributo per essere introdotti ai canali distributivi locali; • intenzionati ad operare in assenza di particolari vincoli con soci locali di rilievo laddove l'obiettivo sia quello di associarsi per singoli <i>business</i> a diversi operatori; • intenzionati ad una gestione totalmente autonoma dell'investimento, onde evitare qualsivoglia tipo di interferenza con il <i>local partner</i>; • interessati ad operare nel settore privato poiché non necessitano di una rilevante azione di <i>marketing</i>.

Panoramica legale sul Qatar

NEGOZIAZIONE DELLA JV

- **Scelta del *partner***
- **Scelta della tipologia di JV**
- **Stipula di un Accordo di Confidenzialità**
 - per tutelare le informazioni, spesso di carattere riservato, scambiate per poter valutare in concreto il proprio interesse all'avvio delle trattative.
- **Sottoscrizione di una Lettera di Intenti/*Memorandum of Understanding***
 - finalizzata a chiarire quali sono gli obiettivi della negoziazione appena avviata e ad organizzare le trattative tra le parti, per facilitare poi la conclusione del contratto di JV;
 - caratterizzata da impegni prevalentemente non vincolanti e spesso subordinata all'esito positivo di eventuali ulteriori approfondimenti o all'esito positivo di uno studio di fattibilità, costruito in collaborazione dai *partners*, comprensivo di *budget* e previsioni dell'andamento economico della società in un arco temporale compreso tra i due ed i tre anni;
 - spesso giuridicamente vincolante limitatamente ad alcune clausole tipiche, quali: il rispetto della confidenzialità delle informazioni rese dalla controparte, o gli obblighi relativi alla necessaria conduzione delle trattative nel rispetto della buona fede o, ancora, esclusiva nelle trattative limitata ad un determinato periodo di tempo o ripartizione delle spese sopportate dalle parti durante la negoziazione.

Panoramica legale sul Qatar

NEGOZIAZIONE DELLA JV

Conclusione del contratto di JV

- Il contratto di JV rappresenta l'assetto definitivo che le parti intendono dare al loro rapporto all'esito delle trattative e delle attività svolte successivamente alla conclusione della Lettera di Intenti/*Memorandum of Understanding*;
- Il contratto di JV fornisce l'*outline* della struttura della JV, nonché i patti parasociali comprensivi dei sindacati di blocco e delle *exit strategies*;
- Il dettaglio di alcuni rapporti accessori a quello societario invece viene inserito all'interno di accordi secondari, detti *ancillary agreements* (quali ad esempio i contratti di licenza di marchi, *know-how*, contratti di distribuzione, *promotion agreement*, e altri).

Costituzione della JVC

- Essa rappresenta l'atto finale il cui impegno e costo è giustificato dall'avvenuto raggiungimento del pieno consenso dei partner su tutti gli aspetti economici e giuridici rilevanti per l'inizio e la prosecuzione del *business*.

Panoramica legale sul Qatar

LE SOCIETÀ DI CAPITALI, NORMATIVA BASE

- La legge qatarina sulle società commerciali è la n. 11 del 2015 che ha riformato la precedente normativa del 2002.
- Fra le varie forme societarie a disposizione degli stranieri che operano in Qatar, la struttura generalmente prescelta è la Limited Liability Company/LLC – società a responsabilità limitata.
- Le caratteristiche principali di una LLC sono le seguenti:
 - Soci da 2 a 50 (la quota massima per gli stranieri è il 49%.
 - Capitale sociale (non esiste un minimo di legge, precedentemente il capitale minimo era di 200.000 QAR)
 - Governance: amministratore unico o consiglio di amministrazione (può essere nominato dal socio straniero);
 - Possibilità di firmare patti parasociali;
 - E' possibile una distribuzione dei profitti diversa dalla distribuzione nominale delle quote (ad esempio è possibile limitare la quota dei profitti di un socio locale rispetto al 51% nominale);
- La LLC deve avere una sede effettiva in Qatar (è necessario prendere in locazione dei locali);
- La tassazione ammonta al 10% dei profitti ed è tassato il solo socio straniero.

Sommario

01

Panoramica Legale Qatar

02

La normativa qatarina sugli appalti

03

I maggiori appalti italiani in Qatar

La normativa qatarina sugli appalti

La normativa qatarina regolante gli appalti pubblici è rappresentata dalla **Legge n. 24 del 2015 ("Law Regulating Tenders and Bids")**, la quale ha notevolmente riformato, nonché modernizzato, la precedente legge qatarina in materia (Legge n 26 del 2005).

La nuova legge ha come **obbiettivi** quelli di:

- coinvolgere maggiormente, fin dalla fase della strutturazione dell'offerta, i singoli ministeri/entità statali che emettono il bando. E' stato abolito il Central Tender Committee che nella precedente regolamentazione normativa curava, in modo centralizzato, le gare di appalto per tutti i ministeri/entità statali;
- prevedere un meccanismo di risoluzione delle controversie nate durante la fase di aggiudicazione, strutturato al fine di prevenire e risolvere, in modo flessibile, eventuali contenziosi;
- favorire le piccole/medie aziende stabilite in Qatar con la previsione di nuove procedure particolarmente favorevoli, per taluni appalti, che possono non richiedere le garanzie finanziaria (bid e/o performance bond);
- introdurre la procedura del cd. appalto "a due fasi" che vede una prima fase di prequalifica ed una seconda fase di valutazione vera e propria delle offerte (dal punto di vista tecnico ed economico);
- in generale, adeguare la normativa qatarina agli standard interazionali, con particolare riferimento alla disciplina UNCITRAL (la Commissione delle Nazioni Unite per il diritto commerciale internazionale uniforme).

La normativa qatarina sugli appalti

La legge del 2015, similmente a quella del 2005, continua tuttavia a **non applicarsi** ad alcune tipologie di appalti che si caratterizzano per la loro importanza, sia in termini strategici che di entità economica:

gli appalti di natura miliare/difesa e quelli relativi alle forniture per le forze di polizia (che per le loro caratteristiche strategiche vengono gestiti in modo autonomo e riservato dai ministeri competenti);

gli appalti delle società di stato energetiche (Qatar Petroleum e Qatar Gas) le quali, in considerazione del loro carattere strategico per l'economia dello Stato, hanno la facoltà di indire gare di appalto in autonomia ricorrendo a propri organismi interni creati allo scopo.

La normativa qatarina sugli appalti

La legge del 2015 ha introdotto varie procedure di appalto e ha contemporaneamente regolamentato, in modo maggiormente preciso rispetto alla normativa pregressa, le modalità di svolgimento degli appalti al fine di garantire ad essi una maggiore imparzialità e trasparenza. Il principio base della normativa è che, salvo per i settori esclusi dalla Legge del 2015, solo una effettiva gara di appalto sia in grado di valutare le offerte dal punto di vista tecnico ed economico e possa garantire la migliore prestazione/fornitura.

Il Central Tender Committee è stato abolito dato che gli appalti vanno gestiti direttamente dal ministero/entità statale che lo emette. Tuttavia è stato istituito presso il Ministero delle Finanze, ex articolo 9 della Legge del 2015, un comitato (il “Comitato”) il cui compito è quello di coordinamento e direzione fra i vari ministeri finalizzato alla gestione delle procedure di appalto, il cui giudizio finale spetta comunque al ministero/entità emittente.

La normativa qatarina sugli appalti

APPALTO A DUE FASI

Si tratta della maggiore novità introdotta dalla legge del 2015.

Secondo le intenzioni del legislatore dovrebbe essere la metodologia base da adottare per le gare di appalto in Qatar. Detta metodologia prevede per l'appunto due fasi: (i) la prima si estrinseca in una offerta tecnica (non economica) di massima che consenta un primo esame da parte della commissione, (ii) la seconda, riservata alle sole società che abbiano passato la prima fase, riguarda l'offerta vera e propria, che dovrà essere sia di natura tecnica che economica, e viene svolta secondo il consueto schema della doppia busta nel rispetto delle procedure standard previste dalla normativa.

La normativa qatarina sugli appalti

APPALTO LIMITATO

Riguarda società che si siano già pre-qualificate (procedura di classificazione, vedi infra) con il ministero/entità statale competente. In tal caso la commissione inviterà le società già pre-qualificate a fare la loro offerta di natura tecnica ed economica.

E' importante per le aziende che vogliano operare in Qatar nei settori ove opera la classificazione, di assumere le necessarie informazioni relative a come pre-qualificarsi, dato che il numero di società pre-qualificate/classificate è ancora basso rispetto al loro numero complessivo.

La normativa qatarina sugli appalti

APPALTO A SETTORE

Allorquando un appalto, per qualsiasi motivazione, non sia concluso con l'aggiudicazione a una società adatta a svolgerlo e ci siano ragioni di urgenza che non consentono lo svolgimento di una seconda gara, l'ente competente può invitare una serie di aziende operanti nel settore dove d'appalto si svolge a fare la loro offerta. Detto invito viene fatto selezionando le aziende dalle liste settoriali depositate presso il Ministero dell'Economia e della Camera di Commercio.

APPALTO A CHIAMATA DIRETTA

Allorquando le autorità siano consapevoli, per ragioni di monopolio o per esperienze pregresse, che solo una determinata azienda sia effettivamente in grado di fornire un determinato materiale, prodotto o svolgere un determinato servizio, la Commissione può concedere, al ministero entità statale che necessita il bene o il servizio, la possibilità di procedere a chiamata diretta nei confronti di una azienda individuata.

La normativa qatarina sugli appalti

La nuova legge è maggiormente precisa anche per quello che concerne le **garanzie finanziarie** legate alla gara, il cui ammontare è stata standardizzato come segue:

- per la fase dell'offerta è previsto un *bid bond* il cui valore non deve superare il 5% del valore complessivo della commessa;
- dopo l'aggiudicazione la società vincitrice è tenuta a versare un *performace bond* di almeno il 10% del valore complessivo della commessa.

La bondistica deve essere garantita da banche locali. In Qatar il sistema bancario si presenta solido e spesso le banche locali hanno istituti di riferimento in Italia/Europa; pertanto le società non ancora consolidate in Qatar possono utilizzare banche italiane/europee in grado da fare da tramite con le loro controparti bancarie locali per l'emissione delle garanzie richieste.

La normativa qatarina sugli appalti

LA CLASSIFICAZIONE

In relazione ad appalti di natura governativa, similmente a quanto previsto nella legge del 2005, nei seguenti settori:

- edilizia (edifici, ponti, dighe, tunnel, costruzioni di cemento, costruzioni in acciaio);
- manutenzione di edifici;
- costruzione/manutenzione stradale e fognaria;
- lavori agricoli;
- ogni ulteriore specializzazione per la quale in futuro sarà richiesta la “**classificazione**”;

è necessario che le imprese partecipanti abbiano ottenuto, da parte del Comitato la *cd. classificazione*.

La normativa qatarina sugli appalti

Scopo della procedura di *classificazione* è quello di consentire al Comitato di effettuare una valutazione preliminare e approfondita (cosa che la prima fase di un appalto a due fasi non consentirebbe) delle società, al fine di creare delle liste di imprese con esperienza già certificata in determinati settori.

La classificazione viene emessa tenendo conto di una serie di fattori (art. 97 della Legge) fra cui:

- la documentazione che comprovi che la società sia registrata in Qatar;
- la situazione finanziaria e patrimoniale della società, certificata da un revisore;
- il personale tecnico della società registrato in Qatar, con prova dei titoli di studio da questi acquisiti;
- una lista dei macchinari ed equipaggiamenti posseduti dalla società in Qatar;
- una descrizione progetti pregressi completati (in Qatar e all'estero);
- altra rilevante documentazione eventualmente richiesta.

Ogni classe di servizi sottoposta a classificazione viene poi divisa in diversi livelli (c.d. "gradi") di importanza.

Detto sistema consente allo stato qatarino di indire gare di appalto nei settori della classificazione rivolgendosi alle società che, in particolari settori strategici per l'economia del Qatar, abbiano già dimostrato la loro competenza nel settore.

La normativa qatarina sugli appalti

Nel caso di **ottenimento di un appalto** l'impresa estera che voglia costituire una sua entità in territorio qatarino potrà operare nei seguenti modi:

a) costituendo una **filiale/branch**, dopo aver ottenuto l'appalto. In questo caso non si deve ricorrere alla “sponsorship” da parte di un'impresa qatarina. Uno dei requisiti fondamentali è il deposito del contratto con l'ente pubblico/società governativa assegnataria dell'appalto stesso. Il branch potrà essere mantenuto unicamente per la durata dell'appalto stesso e per il periodo di garanzia dello stesso.

b) costituendo una **società a responsabilita' limitata (LLC)** con un partner qatarino (persona fisica o società) che funge da sponsor ex Legge sulle società commerciali n. 11 del 2015.

Sommario

01

Panoramica Legale Qatar

02

La normativa qatarina sugli appalti

03

I maggiori appalti italiani in Qatar

I maggiori appalti italiani in Qatar

LEONARDO

Commessa: 28 elicotteri da combattimento

Valore: 3 miliardi di Euro



NEWS

Leonardo e Airbus, maxi accordo con il Qatar per 28 elicotteri NH90

14 MAR 2018

Contratto da record per il consorzio NHI: il valore è stimato in 3 miliardi di euro. Le consegne cominceranno prima del giugno 2022 e continueranno fino al 2025

VIDEO

Leonardo, super commessa per 28 elicotteri in Qatar

di Gianni Dragoni

VALORE CAPPELLO A 3 MILIARDI DI DOLLARI

VIDEO

PROGETTO IN ITALIA

1. LA PRODUZIONE DEI VEICOLI
2. L'ASSEMBLAMENTO
3. L'ASSEMBLAMENTO

I maggiori appalti italiani in Qatar

FINCANTIERI

Commessa: 7 navi da guerra

Valore: 3,8 miliardi di Euro



ANSA > Mare > Shipping e Cantieri > Fincantieri: nasce in Qatar Fincantieri Services Middle East
Fincantieri: nasce in Qatar Fincantieri Services Middle East
Già operativa, gestirà servizi post vendita navi militari
03 gennaio, 10:59



I maggiori appalti italiani in Qatar

SALINI IMPREGILO

Commessa: Metropolitana di Doha, linea rossa

Valore: 1,8 miliardi di Euro



Commessa: Stadio di Calcio di Al Khor

Valore: 770 milioni di euro



I maggiori appalti italiani in Qatar

IMPRESA COSTRUZIONI MALTAURO

Commessa: estensione della base militare di Al Udeid



Contatti



Eugenio Bettella
Rödl & Partner
Via F. Rismondo, 2/E
35131 Padova
Tel. +39 049 8046911
Fax +39 049 8046920
eugenio.bettella@roedl.it



Guido Maria Solari
Rödl & Partner – Qatar Desk
14th Floor - Commercial Bank Plaza
West Bay, Doha
Qatar
Tel. +974 33841267
guido-maria.solari@roedl.it



“Ogni singola persona conta”, per i Castellers come per noi.

Le “torri umane” simboleggiano in modo straordinario la cultura di Rödl & Partner. Incarnano la nostra filosofia di coesione, equilibrio, coraggio e spirito di squadra. Mostrano la crescita che scaturisce dalle proprie forze, elemento che ha fatto di Rödl & Partner quello che è oggi.

“Força, Equilibri, Valor i Seny” (potenza, equilibrio, coraggio e intelligenza) sono i valori dei Castellers, così vicini ai nostri. Per questo, dal maggio 2011, Rödl & Partner ha stretto una cooperazione con i Castellers di Barcellona, ambasciatori nel mondo dell’antica tradizione delle “torri umane”. L’associazione catalana incarna, insieme a molte altre, questa preziosa eredità culturale.