

In nome del popolo sovrano



Porto avanti la mia battaglia per la verità



ALVATORE

La concorrenza è l'ossigeno dei mercati



GAETANO **PECORELLA**

La giustizia attende un profondo rinnovamento

In allegato al quotidiano

Carp.

VICINO ALLE IMPRESE ANCHE FUORI CONFINE

Seguire le aziende che allacciano partnership straniere. Creare un network di avvocati e commercialisti che segua costantemente gli imprenditori italiani nelle loro attività. Sono gli obiettivi dell'alleanza tra Virgilio Calabrese, avvocato di Padova e Christian Lestrico, commercialista di Lodi, con un'attenzione speciale verso gli Emirati Arabi. E non solo

di Stefano Russello

ei Paesi occidentali la crisi finanziaria sta mettendo in crisi lo sviluppo. In altre aree, invece, l'economia procede spedita, con ritmi di crescita vertiginosi. Zone in cui molti imprenditori europei cercano di investire e creare partnership virtuose, in grado di rilanciare il loro export. In questo scenario diventa essenziale il ruolo dei professionisti economici e legali, quelle figure che assistono le aziende nei meandri di norme e meccanismi poco conosciuti. È il caso dell'avvocato Virgilio Calabrese, attivo con il proprio studio di Padova dal 1984, edel dottor Christian Lestrico, commercialista e revisore contabile, che opera nel proprio studio di Lodi dal 1989. I due hanno deciso di unire le proprie forze e competenze offrendo consulenza alle imprese interessate alla zona degli Emirati Arabi Uniti e in genere dei Paesi del Golfo. Dalle loro parole emerge la passione per le rispettive professioni, oltre a una profonda e puntuale conoscenza delle potenzialità di quei luoghi. «I nostri studi sono autonomi - osserva l'avvocato Virgilio Calabrese - salvo che per quanto concerne questa specialezonadel mondo, il Golfo. Qui abbiamo ritenuto di unire le nostre espe-

Virgilio Calabrese,

Virgilio Calabrese, specialista nella consulenza alle imprese che operano negli Emirati Arabi

rienze professionali, allo scopo di creare uno studio legale e tributario di livello internazionale con un'attenzione particolare agli Emirati Arabi: ovvero a Dubai e Abu Dhabi». La vostra attività professionale, quindi, ha una spiccata spinta in-

ternazionale.

«Sì, all'inizio di ottobre siamo stati i fondatori dell'Associazione Italiana Avvocati e Commercialisti – Emirati Arabi Uniti e Paesi del Golfo, nata per assistere le imprese italiane negli interscambi in tali Paesi. Io rivesto la carica di Segretario Generale mentre il dottor Lestrico

neèil Presidente. Attualmente l'associazione conta circa 40 studi, che hanno aderito nel corso di una Conference organizzata a Dubai: un vero e proprio network di professionisti che cercano di fornire strumenti, aggiornamenti e normative agli imprenditori italiani che operano o che hanno intenzione di operare in quell'area». Gli fa eco il dottor Lestrico «Entro breve annunceremo l'apertura di due uffici, a Dubai e ad Abu Dhabi. Il nostro scopo è quello di creare un punto di riferimento negli Emirati, uno studio locale a tutti gli effetti, che però parli italiano, con la presenza di personale italiano. Un luogo dove le imprese italiane possano trovare assistenza e consulenza in campo societario, legale, contrattuale e fiscale nella loro lingua madre, a partire dal primo colloquio con il professionista».

Avvocato Calabrese, che tipo di assistenza chiede un'impresa in merito a delocalizzazione ed export? «Non tutte le aziende possono ambire agli Emirati, quindi il primo giudizio deve essere quello di fattibilità e convenienza. Valutiamo le capacità dell'attività, il tipo di prodotto da esportare, mettendo in campo la nostra conoscenza di quei luoghi, sul





piano legale, economico e sociale. Ogni produzione ha differenti potenzialità, e non è detto che siano quelle giuste per quel mercato». Come aggiunge il dottor Christian Lestrico: «Gli emiratini sono persone serie e intelligenti, sanno quello che vogliono e come ottenerlo. Possono pagare anche bene, ma pretendono rispetto delle regole, professionalità, qualità e velocità di esecuzione. Stiamo parlando di un Paese accogliente ma molto esigente nei rapporti commerciali. Da un altro punto di vista, poi, ci attendiamo anche l'ondata di ritorno – in parte già visibile - ossia gli investimenti emiratini nel nostro Paese».

Quali sono le dinamiche che mettete In atto quando un imprenditore vi contatta?

«Per prima cosa - spiega l'avvocato Calabrese - facciamo una chiacchierata per cercare di capire se gli obiettivi dell'impresa sono realizzabili e se il progetto di business è concreto. Il secondo passo è quello di realizzare insieme un piano di fattibilità del progetto, ed eventualmente presentarlo a potenziali investitori e/o partner locali. E' fondamentale, infatti, partire con il piede giusto, o meglio con il partner affidabile con il quale poter entrare nel modo migliore nel mercato locale». Prosegue il dottor Lestrico: «Negli Emirati si può operare in partnership con i locali oppure auto-

nomamente nelle free zone, dove è possibile detenere un' impresa con il 100% di capitale straniero, mentre al di fuori non si supera il 49%, e riesportare capitali e profitti, giovandosi di un mercato del lavoro flessibilissimo. Prestiamo molta attenzione alla pianificazione giuridica e tributaria. Infatti, pur accasandosi in un territorio con normativa fiscale agevolata con tassazione 0% sia per le imprese che per le persone fisiche, rimane di fondamentale importanza una pianificazione tributaria in Italia sia nella fase progettuale che durante la vita della Società, soprattutto se permane il rapporto con la casa madre italiana». Aggiunge inoltre l'avvocato Calabrese: «Noi accompagniamo il cliente in tutta una serie di attività tradizionali, dalle joint venture agli accordi di natura commerciale, alla contrattualistica».

Avvocato, come influisce per uno studio italiano lavorare con leggi diverse?

«E' buona norma avvalersi della collaborazione di avvocati locali. Solo così si acquisisce una discreta esperienza. Se si deve affrontare un giudizio o stipulare contratti importanti, essere affiancati da professionisti locali diventa essenziale».

E l'Associazione quali attività porterà avanti e soprattutto è aperta a nuovi iscritti?

«L'Associazione è potenzialmente

aperta a tutti gli avvocati e commercialisti. L'attività principale è culturale e di formazione e sarà portata avanti tramite seminari e conferenze che saranno organizzati sul territorio nazionale a favore di professionisti ed imprese. Ora stiamo lavorando alla fase organizzativa ma già nel mese di dicembre pensiamo di organizzare una prima tavola rotonda, probabilmente in una città del centro Italia».

Come si ripercuote la crisi finanziaria negli Emirati Arabi?

«Molti imprenditori sono preoccupati della grave crisi economica che colpisce soprattutto il mondo occidentale - dice Christian Lestrico - e probabilmente anche per questo motivo stanno cercando nuovi sbocchi. Negli Emirati, invece, si vive un momento di grande crescita e operosità. Anche se probabilmente neppure questa zona del mondo, così ricca, potrà superare del tutto indenne la grave crisi finanziaria mondiale». E l'avvocato Calabrese ricorda: «Il 40% delle gru funzionanti nel mondo si trova a Dubai. Costruiscono grattacieli, metropolitane e aeroporti a un ritmo vertiginoso, si lavora assiduamente 24 ore su 24, senza interruzioni. Negli Emirati sanno che il petrolio, alla lunga, finirà e stanno diversificando gli investimenti, puntando su lusso e qualità. Nel 2009 Abu Dhabi, patria del petrolio, sarà sede del GP di Formula 1».