

«È difficile lavorare con certi Paesi»

Dopo il caso denunciato dalla "Tk" di Molteno, che non è riuscita a vendere un impianto in Pakistan Riccardo Riva (Confindustria): «Le regole sono spesso molto diverse da quelle cui siamo abituati»

MARIA G. DELLA VECCHIA
LECCO

Dai vincoli sui documenti da produrre per i visti di espatrio alle regole doganali, nei rapporti fra aziende e burocrazie ogni storia è un caso a sé, come la vicenda della "Tk" di Molteno raccontata da "La Provincia di Lecco".

Per ora l'azienda non potrà incontrare a Molteno un potenziale cliente pachistano da cui dipende la conclusione di un affare da 600 mila euro perché la nostra ambasciata a Islamabad ha ritenuto che «le informazioni che corredano la richiesta di rilascio del visto non sono attendibili».

L'Osservatorio

I visti dati ai pachistani per l'Italia non mancano: nel 2013 secondo l'Osservatorio visti della sezione di diplomazia economica della Farnesina sono stati 2.500 i pachistani entrati per affari e per turismo nel nostro Paese.

Tuttavia chiedere maggiori documenti e dire eventualmente di no sta nelle prerogative delle nostre ambasciate all'estero, visto che la normativa italiana consente loro di chiedere all'istante dei documenti integrativi in aggiunta a quelli già previsti per legge, soprattutto in quei casi in cui ci siano "particolari situazioni locali" che rendano necessarie più informazioni, e se la risposta è negativa non c'è obbligo di darne motivazione.

«C'è senz'altro una serie di Paesi»

si - dice Riccardo Riva, responsabile internazionalizzazione di Confindustria Lecco e imprenditore spedizioniere in aree geopolitiche molto difficili - in cui operare è particolarmente difficile anche in termini di documentazione e burocrazia. Non commento il caso in questione, che non conosco. Dalla nostra esperienza vediamo che non è questione di arbitrarietà nel dire sì o no ai visti; ad esempio per dare un visto per l'area Schengen i criteri non sono "italiani" ma universali per ogni Paese dell'area e un'ambasciata deve attenersi».

Per ciò che riguarda il resto del fare business in certe aree, aggiunge, «è una questione di diversità di

regole da accettare a priori se si vuole lavorare con l'estero. Il Pakistan, ma anche la Libia, l'Algeria, la Siria dove noi operiamo da tempo sono certo Paesi difficili per la grande trasversalità di documenti che vengono richiesti a chi vuole esportare dall'Italia. Chi lavora in quelle aree abitualmente tuttavia è predisposto ad avere tutti gli anticorpi per lavorare con successo».

E per chi invece ci va per la prima volta l'indicazione è «di andarci predisposti - dice Riva - e senza il pregiudizio che siano Paesi in cui non si possa lavorare. Con accuratezza e conoscenza gli strumenti per superare le difficoltà ci sono».

Basso costo

«Il Pakistan - dice il direttore del Consorzio Premax Giovanni Giannola - per la produzione di forbici e coltelli è Paese di concorrenza a basso costo, quindi ci si visita reciprocamente il meno possibile. Tuttavia, dato che esportiamo l'85% della produzione, abbiamo visite di clienti da Paesi come Iraq, Iran, Medio Oriente in generale e nei rapporti con le nostre ambasciate vengono regolarmente richieste lettere di presentazione, di motivazione relative ai viaggi, informazioni sulla residenza durante il soggiorno. Posto che sull'apparato burocratico che sta intorno alle aziende l'elenco di criticità è infinito, per quanto riguarda l'estero finora abbiamo sempre potuto ricevere tutte le visite previste». ■

Dal Pakistan

L'anno scorso concessi 2500 visti

I visti concessi ai pachistani per l'Italia non mancano: nel 2013 secondo l'Osservatorio visti della sezione di diplomazia economica della Farnesina sono stati 2.500 i pachistani entrati per affari e per turismo nel nostro Paese. Tuttavia chiedere maggiori documenti e dire eventualmente di no sta nelle prerogative delle nostre ambasciate all'estero, visto che la normativa italiana consente loro di chiedere all'istante dei documenti integrativi in aggiunta a quelli già previsti per legge, soprattutto in quei casi in cui ci siano "particolari situazioni locali".



Export complicato

1. L'impianto della Tk di Molteno che era destinato alla vendita ad un imprenditore pachistano
2. Riccardo Riva, responsabile dell'internazionalizzazione di Confindustria Lecco e imprenditore spedizioniere

Offerta valida per immatricolazioni fino al 30/11/2014 per Ford Fiesta 5 porte 1.2 60CV a fronte di rottamazione o permuta di una vettura immatricolata entro il 31/12/2008 e posseduta da almeno 6 mesi. Solo per vetture in stock presso i Ford Partner aderenti all'iniziativa. Prezzo raccomandato dalla Ford Italia S.p.A. IPT e contributo per lo smaltimento pneumatici esclusi. Ford Fiesta: consumi da 3,3 a 7,2 litri/100 km (ciclo misto); emissioni CO2 da 87 a 138 g/km. Esempio di finanziamento per Ford Fiesta a € 9.950. Anticipo Zero (grazie al contributo dei Ford Partner), 36 quote da € 179,79, escluse spese incasso Rid € 3, più quota finale denominata VFG pari a € 5.130. Importo totale del credito di € 10.637,01 comprensivo dei servizi facoltativi Guida Protetta, Assicurazione vita, Invalidità e disoccupazione. Totale da rimborsare € 11.710,44 Spese gestione pratica € 300. Imposta di bollo in misura di legge all'interno della prima quota mensile. TAN 3,95%, TAEG 5,99%. Solo per i concessionari aderenti all'iniziativa. Salvo approvazione FCE Bank plc. Documentazione precontrattuale in concessionaria. Per condizioni e termini dell'offerta finanziaria e delle coperture assicurative fare riferimento alla brochure informativa disponibile presso il FordPartner o sul sito www.fordcredit.it. Le immagini presentate sono a titolo puramente illustrativo e possono contenere accessori a pagamento. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

Classe
SUPERIORE,
La Repubblica

FORD FIESTA 5 PORTE

€ 9.950

Clima e Sound System



Anticipo zero, TAN 3,95% TAEG 5,99%



ford.it

Iperauto
SONDRIO - COMO - LECCO - BERGAMO - VALCAMONICA

Lecco
Via Statale, 1733 Garlate
Tel. 0341.680054