

Intervista all'a.d. di Riso Gallo, Mario Preve, su quando lo Stato è debitore

# Basterebbe rimborsare l'Iva

Per un fisco più giusto non ci vuole poi così tanto

DI STEFANO SANSONETTI

La politica italiana e il concetto di concorrenza sembrano proprio essere due rette parallele. Perché se si va a vedere a fondo, tra le tante critiche che oggi piovono addosso al parlamento, forse quella più pesante è di non aver capito che i politici nostrani sono ogni giorno in competizione con i colleghi del resto dell'Ue. Mentre da noi divampano liti da cortile, per difendere anche l'ultimo degli strapuntini, all'estero si muovono. E aiutano le loro imprese con una burocrazia ridotta all'osso e un fisco leggero. Insomma, riescono a trasformare i loro paesi in contesti molto più appetibili. È un'analisi tanto semplice quanto tagliente, quella che **Mario Preve**, presidente e amministratore delegato di Riso Gallo, fa del nostro sistema politico, soprattutto in vista del dibattito che in materia si terrà al prossimo **Meeting di Rimini**. Il presupposto è che per tutte le imprese italiane, anche quelle più di successo, la vita all'interno del confine nazionale è tutt'altro che facile. La Riso Gallo non sfugge alla regola, ma nonostante la fatica alla fine oggi riesce a esportare riso in 58 paesi. Tra cui, paradossalmente, anche in Cina. Ma qui, ammette Preve raccontando un aneddoto a *ItaliaOggi*, il caso l'ha veramente fatta da padrone.

**Domanda. Vendere riso in Cina è un po' come riuscire a vendere ghiaccio al polo. Ma come avete fatto?**

**Risposta.** È vero, effettivamente è un paradosso. Diciamo che la cosa è stata un po' una coincidenza. Anni fa l'Ice (l'Istituto per il commercio estero), organizzò una mostra di prodotti italiani in Cina. Uno degli stand previsti, all'ultimo momento, rimase scoperto, e così...

**D... chiamarono voi, e vi invitarono ad andare nella tana del lupo. E accettaste subito?**

**R.** All'inizio ci fu più di qualche perplessità, ma decidemmo comunque di partire e di portare un po' di materiale. Ricordo ancora come ci prendevano in giro, alla fine però il risultato fu diverso. Arrivati lì abbiamo visto gruppi di cinesi che ignoravano del tutto stand come quello dell'olio, perché non lo usano e non interessa, o del formaggio, perché non lo mangiano. Si fermavano solo davanti alla nostra esposizione, incuriositi dal fatto che noi abbiamo un riso diverso dal loro, cioè più grande, e attratti dai nostri risotti pronti. Nei giorni successivi arrivavano addirittura con i fornelli per cucinarsi il risotto. Incredibile, fu l'inizio di un grande successo.

**D. Cosa c'è da noi, secondo lei, che limita la vita delle imprese?**

**R.** Senza dubbio la burocrazia, e la cosa più importante che lo stato dovrebbe fare è alleggerirla. Su questo punto noi patiamo terribilmente di più rispetto a molti paesi dell'Unione europea, praticamente in tutte le fasi della vita di un'azienda. Da noi ci vuole la certificazione del notaio per ogni minima cosa, mentre in altre esperienze fai una telefonata e risolvi tutto in un minuto. Per non parlare poi del fisco. Vuole un esempio?

**D. Prego.**

**R.** La nostra azienda ha diritto ai rimborsi Iva in quanto siamo esportatori abituali. Premettiamo che in Inghilterra è possibile ottenere il rimborso in 15 giorni, in Francia ci vogliono grosso modo 2 mesi. Detto questo, mi limito solo a dire che noi stiamo aspettando da 2 anni e 7 mesi un rimborso per la bellezza di 8 milioni di euro. Il tutto senza avere il diritto di compensare e mantenendo ovviamente l'obbligo di

pagare le tasse. Che, tra parentesi, in Italia hanno un peso del 50%, proprio mentre tutti gli altri diminuiscono le aliquote. Si prenda la Germania.

**D. Insomma, secondo lei la nostra politica dovrebbe un po' svegliarsi.**

**R.** I nostri politici, oggi, devono rendersi conto che sono quotidianamente in concorrenza con i loro colleghi europei. Esattamente come le imprese, che secondo me non devono essere né di destra né di sinistra, perché per loro ci deve essere solo il mercato.

**D. La Riso Gallo è arrivata alla sesta generazione, con una storia di 150 anni. Che futuro attende le imprese familiari?**

**R.** Beh, su questo io sono di parte. Credo che ci sarà sempre spazio per le aziende familiari, indipendentemente dalla dimensione, perché l'attaccamento e la professionalità che le contraddistinguono sono inimitabili. È chiaro che queste imprese non sono eterne, che ci possono essere generazioni che non vanno, ma se si fa appello a un management qualificato, anche esterno alla famiglia, le difficoltà si superano. Vedo un pericolo, invece, quando si verifica una crisi familiare, con tutte le ripercussioni che questa può avere sull'azienda. Insomma, l'unità della famiglia è importante anche per garantire il futuro dell'impresa. (riproduzione riservata)



**Mario  
Preve**