

Luca Cico: Hong Kong e Macao sono aperte agli affari con l'Italia

Luca Cico è dal 2017 presidente della Italian Chamber of Commerce in Hong Kong and Macao. Vanta un background multiculturale solido con diverse esperienze in Europa e Asia Pacifico in multinazionali leader quali Mars, Colgate Palmolive, Pirelli, Ferrero, Bacardi e Coty presso le quali ha ricoperto ruoli di responsabilità diretta nei mercati regionali dell'Asia del Pacifico dal 2000.

Lei può vantare una esperienza di lungo corso nei mercati asiatici: cosa ha appreso durante tutti questi anni l'ha aiutata nel suo ruolo di Presidente della Camera?

A livello attitudinale mi ha aiutato mantenere sempre curiosità, flessibilità, proattività e ancor più reattività. L'aver avuto esperienze in settori diversi in molti (se non tutti) i Paesi dell'Asia Pacifico mi aiuta nel comprendere più facilmente le problematiche che incontrano i nostri soci, i potenziali soci e i nostri molti partner. Essendo cresciuto in un ambiente corporate, gestire la Camera come un'azienda in termini di governance (processi di pianificazione, reporting, P&L management, trasparenza), gestione e sviluppo delle risorse umane - il nostro team "fisso" ha un'età media inferiore ai 28 anni - aiuta i nostri dipendenti, così come i circa quaranta stagisti italiani che ospitiamo annualmente, a ottenere maggiori opportunità professionali, anche al di fuori della Camera e nella gestione del portafoglio dei prodotti e servizi offerti.

Hong Kong e Macao sono, per la loro stessa natura, dei luoghi molto particolari in cui una Camera di Commercio estera si trova ad operare. Ci sono dei servizi o delle attività peculiari promosse dalla Camera rispetto ai suoi omologhi cinesi e internazionali?

I classici servizi sono i servizi B2B (rivolti ad aziende interessate a entrare nel mercato locale con la ricerca e selezione di potenziali partner come importatori e/o gruppi della grande distribuzione, supporto nella negoziazione fino alla gestione degli eventi promozionali seguenti), gli eventi promozionali di prodotti e servizi dei nostri soci e di occasioni per fare networking (oltre 130 all'anno): in questo non siamo differenti, ma dai *feedback* che riceviamo mi permetto di dire che forse "*Italians do it better*". Questo ci è stato confermato dal fatto che alcune aziende nostre socie ci hanno chiesto di gestire loro eventi aziendali, dal concepimento fino alla realizzazione, spingendoci a creare un vero e proprio servizio di Event Management Service. Cosa invece posso affermare - senza hybris - è che il nostro Annual Gala Dinner, per numero e "peso specifico" delle personalità del mondo politico e imprenditoriale locale presenti ogni anno, è riconosciuto come uno dei degli eventi principi della *business community* a Hong Kong: cosa molto positiva soprattutto per la visibilità di cui nostri soci sponsor - che colgo ancora occasione per ringraziare per il loro insostituibile supporto - possono

beneficiare. Alla fine la missione della Camera è, e deve essere finalizzata, a sostenere lo sviluppo del *Made in Italy - Made by Italians*.

La Camera è molto impegnata nel sostenere eventi più strettamente di networking oltre alle più classiche attività di promozione della cultura e dei prodotti italiani. Ci può dire cosa emerge tendenzialmente nel corso di queste occasioni? Vi è manifesto interesse nell'Italia come meta per gli investimenti?

Quello che cerchiamo è far capire che l'Italia offre molto di più rispetto a quello per cui è già riconosciuta (food & beverage, moda) e che la nostra tanto ammirata creatività è alla base di eccellenze in molti altri settori come ad esempio la meccanica, la componentistica e i servizi alle imprese, come la logistica, ad esempio. La curiosità c'è, spesso però il contesto italiano, di certo non tra i più semplici per quanto riguarda la "easiness to do business" (complessità legislativa, più burocrazia che amministrazione, rigidità nella gestione dei rapporti di lavoro, carichi fiscali per le aziende), rappresenta un forte freno.

Considerata l'appartenenza *de jure* alla Cina come Zone Amministrative Speciali ma alla gestione *de facto* come città-stato, in ossequio al principio di "una Cina, due sistemi", è più difficile inquadrare singolarmente ciò che avviene nelle due città. L'ecosistema imprenditoriale di Macao e Hong Kong possiede caratteristiche sue, tali da differenziarlo dal resto della Repubblica Popolare?

Diverse dalla Cina continentale, Hong Kong e Macao sono due differenti regioni a statuto speciale che presentano dimensioni e caratteristiche totalmente diverse anche tra loro. Hong Kong ha una popolazione di 7.3 milioni, mentre Macao ha 700.000 abitanti, e un PIL di 341 miliardi di USD contro i 7 miliardi di Macao. I servizi rappresentano per entrambi oltre il 90% del PIL, per Macao principalmente gioco d'azzardo e turismo, mentre a Hong Kong ci sono servizi finanziari, trading e logistica, e servizi professionali. Da notare che Hong Kong è stata nominata ancora una volta dal The Heritage Foundation l'economia più libera al mondo nel suo 2019 Index of Economy Freedom, mentre Macao è al 34mo posto e la Cina al 100mo, a conferma di quello che i rappresentanti del governo locale ribadiscono in ogni incontro: "*Hong Kong is open for business*". Ciò è ben evidenziato dai molti sostegni legislativi (sgravi fiscali per piccole imprese/start up, supporto agli investimenti in ricerca e sviluppo, programmi di *fast track* come visti per i talenti esteri) in vigore.

Hong Kong è una delle città con reddito pro capite più alto al mondo, anche grazie alla sua spiccata vocazione per la finanza e per un sempre più dinamico settore dei servizi. Gli ingenti guadagni realizzati dai suoi abitanti in che settori vengono solitamente reinvestiti?

A livello di PIL pro-capite tale affermazione è vera (61.500 USD per Hong Kong, molto alto ma ben distante dai 110.000 USD di Macao). Per il reddito mensile pro-capite il discorso è un po' diverso: le statistiche del governo indicano reddito mediano di 18.000 HKD (pari a circa 2.000 euro), con più del 12% della popolazione attiva che guadagna meno di 5.000 HKD (600 euro) ma con il 10% oltre 50.000 HKD (6.000 euro). Se consideriamo che Hong Kong compare sempre ai primi posti di ogni classifica sul costo della vita (costi abitativi, specificatamente), la

maggioranza della popolazione utilizza una grossa fetta del proprio reddito disponibile per la propria abitazione (affitto o mutuo) e in secondo luogo per l'istruzione dei figli. Per i *top earners* il discorso è ovviamente differente: i *family offices*, che gestiscono i patrimoni, valutano qualunque tipo di investimento: *good business is always good business*.

Le due città vengono spesso citate come paradisi fiscali nelle *black list* governative, anche se si sono impegnate nel 2009 a rispettare gli standard internazionali in materia di trasparenza bancaria. Cosa può dirci dell'attività della Camera a fronte di questi fatti?

È doverosa una precisazione: Hong Kong, a seguito della firma e ratifica della Convenzione contro le doppie imposizioni, non è più nella *black list*. Come Camera siamo stati molto attivi e "vocali" nel dialogo con il governo quando, al seguito dell'implementazione delle regole richieste, molte aziende e loro personale hanno trovato forte difficoltà nell'apertura di conti bancari, cosa che si è poi risolta grazie alla fattiva collaborazione del governo e degli istituti bancari locali.

L'Italia è uno dei maggiori centri di attrazione degli investimenti esteri cinesi. Le due città che ruolo giocano in questo flusso di capitali verso Occidente? Ci sono aziende o singoli investitori che guardano con particolare favore alle opportunità offerte dall'economia italiana?

Hong Kong è uno dei principali centri finanziari mondiali, sede di molte società finanziarie cinesi e fondi di investimento locali che, oltre ai già citati *family offices*, sono sempre alla ricerca di buone opportunità. Di certo le nostre molte aziende, che eccellono in molti settori industriali, soffrono – passatemi il termine - di "nanismo finanziario" e che non trovano le necessarie fonti di finanziamento per espandersi possono essere di forte interesse.

Cosa può rappresentare, a suo avviso, la Belt and Road Initiative per gli scambi di merci e capitali tra la Cina, e in particolare Hong Kong e Macao, e l'Italia?

Penso che la Belt and Road Initiative, con i suoi potenziali impatti che vanno oltre al solo aspetto riguardante i flussi finanziari e commerciali, sia un qualcosa che debba ancora essere ben compresa, non solo dal mondo economico e imprenditoriale ma anche da quello politico, sia italiano che europeo, per poi operare a ragion veduta nel dialogo con il governo cinese. Un qualcosa di molto più tangibile è invece la Greater Bay Area. L'iniziativa mira alla creazione di una *bay area* in competizione con quelle di San Francisco, Tokyo e New York attraverso l'unione delle forze di un centro mondiale dell'innovazione tecnologica (Shenzen), di un *hub* finanziario e professionale di simil livello (Hong Kong), e una matura e innovativa industria manifatturiera (a Guangzhou e altre sette altre città nel Guangdong) con un centro turistico come Macao. Nessuna delle altre attuali *bay areas* presenta tutte tali caratteristiche combinate.

Hong Kong e Macao rappresentano l'avanguardia dell'economia e della finanza cinese. Questa perenne tensione verso il futuro si potrebbe concretizzare in una maggiore attenzione degli investitori locali per la fiorente realtà delle start-up innovative

italiane, superando quelli che sono i settori classici del Made in Italy appetibili agli investitori esteri?

Di certo, anche perché è intento e ambizione del governo far diventare Hong Kong un *innovation hub*, cosa sostenuta da ingenti investimenti a supporto delle aziende innovative (detrazioni fiscali, supporti finanziari, infrastrutture, e così via). Citerei due iniziative in particolare che sono nate grazie al grande impegno di imprenditori, aziende e professionisti italiani e al forte supporto dei Consolati Italiani di Hong Kong & Macao e di Guangzhou, e della nostra Camera: Startit.Asia e GBA Innovation Road Initiative, ambedue già al loro secondo anno. Startit.Asia ha come focus le promettenti start up italiane: ne vengono selezionate cinque che vengono portate a Hong Kong e Shenzhen per una settimana di incontri con centri dell'innovazione, università e potenziali investitori. GBA Innovation Road Initiative si rivolge invece a alle PMI italiane che possano essere interessate o interessanti per il mercato e gli investitori locali.

D'altra parte, guardando a settori in cui l'Italia è un paese leader nel mondo come il turismo, ci sono margini per pensare di vedere degli investimenti da parte degli imprenditori di Honk Kong e Macao in grandi strutture dell'hospitality o immobili di altro tipo, anche alla luce del fatto che le città sono famose per il loro sovraffollamento urbano?

Se facciamo un rapporto tra numero di turisti e superficie, l'Italia (quinta nazione più visitata al mondo con 58 milioni di turisti) impallidisce al confronto con Hong Kong (la città visitata al mondo con 28 milioni) e Macao (quinta con 18 milioni): per fare un confronto equo, Roma con i suoi 9.7 milioni si posiziona al quindicesimo posto. Ciò che permette a città così densamente popolate come Hong Kong di poter attrarre e sostenere un tale afflusso di turisti senza inficiare eccessivamente sulla qualità della vita dei residenti sono principalmente la facilità di spostamento grazie a trasporti pubblici efficienti e a basso costo, e l'offerta di ristorazione a costi accessibili. Di certo gli interessi dei turisti che visitano Hong Kong (shopping e parchi divertimenti come Disneyland e Ocean Park) e Macao (gioco d'azzardo e, più recentemente, anche brevi vacanze in famiglia) sono molto differenti da quelli del turismo in Italia (turismo culturale ed enogastronomico), così come i paesi di provenienza (per Hong Kong e Macao principalmente la Cina continentale). Per gli investimenti in Italia da parte di investitori locali a quanto già detto in precedenza: l'Italia è purtroppo percepita come troppo complicata e difficile "da navigare".

Il nuovo visto per investitori italiano è pensato appositamente per gli imprenditori extra UE che vogliono investire almeno mezzo milione (in start-up) o un milione (in aziende di altro tipo) in Italia. Il visto è altresì disponibile per i filantropi che intendono donare a favore della preservazione del patrimonio culturale italiano. Il richiamo del visto può stimolare queste due categorie a investire o donare in Italia?

Penso che il maggiore interesse per potenziali investimenti da parte di imprenditori di Hong Kong possa essere più nell'acquisire qualche nostro know-how interessante. Penso che il visto possa attrarre investitori stranieri, tuttavia i veri problemi cominciano a comparire una volta che l'imprenditore stabilisce la propria attività in Italia: come Paese c'è ancora molto lavoro da fare.

Per quanto riguarda il patrimonio culturale, c'è assolutamente un grande interesse da parte del governo di Hong Kong per avere esibizioni e mostre di nostri "tesori", cosa a cui il nostro Console Generale sta lavorando attivamente e a cui noi come Camera stiamo dando tutto il supporto necessario. Per eventuali investimenti da parte di filantropi, vale ancora – purtroppo – il fattore un po' disincentivante per cui l'Italia è percepita come una "*country no easy to do business within*"

Il regime fiscale agevolato pensato dall'Italia per chi trasferisce la propria residenza fiscale, con una tassa forfettaria di 100.000 euro l'anno sui redditi prodotti all'estero, è un'altra misura ideata per entrare in sinergia con il visto per investitori. Pensa che possa rappresentare un ulteriore incentivo a chi intende trasferirsi in Italia?

Dipende dove intendano trasferirsi: a Hong Kong le tasse sul reddito personale e delle imprese sono tra il 15 e 17%. A parte questo, altri fattori giocano un ruolo importante nella scelta, come ad esempio l'offerta didattica universitaria: a parte per qualche corso molto specifico, l'Italia non è "nei radar" né dei genitori e degli studenti hongkonghinesi né delle scuole superiori locali, in quanto nei "*feeding system*" di quest'ultime le nostre università non sono incluse. Sono, invece, molto collegate, per ovvi motivi, con il Regno Unito e il Canada in primis, con Australia e USA subito dopo.