

Nicola Serragiotto: non è facile per gli investitori americani investire in Italia ma ci sono enormi margini di miglioramento

Nicola Serragiotto è il Presidente della Italy-America Chamber of Commerce West, Inc. dal 2018. Attivo con le sue aziende, WERYO, Cibeso, Veneto Hills ed AXO America, sul mercato americano dal 2004 si è impegnato nei settori più diversi, ricoprendo le più alte cariche all'interno delle società, sempre con un occhio di riguardo per le possibili sinergie tra il mercato italiano e quello losangelino.

Il suo curriculum, oltre alla presidenza della Camera, è incredibilmente vario. In che modo i suoi trascorsi da imprenditore italiano in America hanno informato il suo modo di interpretare il ruolo che ora ricopre?

Sono stato molto fortunato nel poter costruire esperienze all'interno di vari settori e in ruoli, seppure sempre imprenditoriali, molto diversi. Aver vissuto in prima persona diversi ruoli mi ha dato modo di comprendere molto del background di ogni imprenditore e quindi relazionarmi facilmente con i colleghi con cui condivido gioie e preoccupazioni. Allo stesso modo, vedere e confrontare molti settori mi ha permesso di fare "cross pollination". Adesso nel ruolo di presidente di IACCW ho un punto di vista ancor più privilegiato, perché la conoscenza di nuovi settori e nuovi imprenditori sta seguendo una crescita esponenziale. Il mio ruolo è semplicemente quello di "connect the dots" e portare soluzioni molto pratiche per necessità reali. Il mio approccio è quello di iniziare a camminare e, con in mente il punto di arrivo, eseguire lungo il percorso.

Parlare dell'attività della Camera negli Stati Uniti può essere fuorviante. La sua area di riferimento, che abbraccia tutta la West Coast, comprende ovviamente la California, di per sé quasi una realtà alternativa rispetto al resto del Paese. Cosa comporta per una Camera di Commercio operare in un microcosmo come quello californiano?

La California è la quinta potenza al mondo se presa individualmente. Solo l'area metropolitana di Los Angeles vale ben oltre il 50% del PIL italiano. Questo vuol dire che traffico permettendo in due ore percorro un'area dal potenziale immenso. Questo per noi ha delle ricadute sulla varietà delle opportunità che ci sono, ma presenta anche lo svantaggio dovuto al fatto che la competizione è accanitissima e densissima. Infatti per qualsiasi organizzazione creare degli eventi e riuscire a portare del pubblico qualificato è estremamente difficile sia per i motivi appena detti, sia per il traffico che rende difficilissimo spostarsi. Inoltre qui nella costa ovest si respira uno spirito pionieristico su molti fronti, tanto che io dico che siamo talmente a occidente, che siamo il primo oriente, dove sorge il sole. A Los Angeles poi abbiamo questa costante influenza del mondo dell'entertainment, che ci plasma la mente e ci costringe ad essere all'avanguardia della creatività in tutto quello che facciamo, dagli eventi di promozione della cucina italiana al gala in onore di Lina Wertmuller e del suo Oscar alla carriera, appena celebrato.

Tra gli altri stati di sua competenza possiamo trovare alcuni, penso all'Alaska o all'Idaho, più periferici, almeno nell'immaginario collettivo italiano. Ci sono storie che l'hanno vista interfacciarsi con le aziende di queste realtà che meritano di essere raccontate?

La presenza italiana in questi stati non è così forte e, se c'è, si è mescolata con i locali, pertanto difficilmente troviamo realtà di business italiano con cui interfacciarsi. Inoltre con la riforma delle Camere di Commercio volute dal governo Renzi, attraverso il ministro Calenda, sono stati notevolmente tagliati i contributi, lasciandoci in una situazione dove dobbiamo essere selettivi nel chi servire e naturalmente siamo costretti a concentrarci nei territori a più alta densità.

L'America è sicuramente tra le mete preferite degli investitori italiani. I loro omologhi d'oltreoceano cosa vedono nell'Italia e, soprattutto, cosa cercano in un potenziale partner estero? Ci sono differenze marcate tra le mentalità degli investitori che abitano i diversi stati che fanno riferimento alla Camera?

L'Italia ha alcuni vantaggi come il basso costo dei dipendenti nei settori scientifici, che sono molto preparati e costano anche un quinto rispetto a un dipendente della Silicon Valley. Un ulteriore vantaggio è l'esistenza di distretti industriali o artigianali unici nel loro genere, dove c'è un ribollire di continua innovazione e una elevata qualità di esecuzione. Penso che gli Americani in Italia cerchino le competenze che si possono trovare, ma nel modo meno doloroso possibile e quindi non certo con un investimento diretto, ma con qualche forma di partnership. Penso che il livello culturale superiore degli stati lungo la costa, rispetto a quelli interni, possa in qualche modo favorire l'apertura agli investimenti esteri, ma non ho dati per confermarlo.

Promuovere il sistema Italia in un gruppo così disomogeneo di stati non deve essere un compito molto facile. Che livello di consapevolezza si è raggiunto, tra il vostro pubblico americano, delle opportunità offerte dal nostro Paese? Ci sono margini di miglioramento in questo senso?

Ci sono grandi margini di miglioramento. Penso che certe realtà italiane siano uno dei "best kept secret", ma la nostra cultura ci limita nel saperci valorizzare. La finta umiltà, distorsione di un falso cattolicesimo, ha creato molti danni nella percezione di sé degli Italiani. Penso poi che il problema di fondo è che abbiamo politici che vogliono fare gli amministratori, a differenza degli U.S.A. dove gli amministratori tendono a fare i politici. Questo comporta che con i governi che cambiano cambia continuamente anche la modalità di promozione dell'Italia e quindi le assicuro che c'è più discrasia nel sistema di promozione italiano, che fra gli stati americani nel modo in cui il nostro Paese viene percepito. Come mi ha detto un pronipote americano di Einaudi, l'America va avanti perché c'è un'amministrazione stabile e professionale, che sopperisce alle fluttuazioni della politica.

La California è la patria delle startup. Pensa si possano trovare delle sinergie favorevoli con le controparti italiane, anche quando queste spesso rimangono nella dimensione delle piccole, se non delle micro, imprese?

No. Tutto ciò che si dice in Italia è solo demagogia. Bisogna essere qui per giocare il gioco dei grandi e soprattutto giocare ad un gioco che viola le regole del buon senso. Nessuno è pazzo a sufficienza in Italia da perdere miliardi di dollari in un'avventura in cui crede. Qui quei pazzi ci sono ed è per questo che abbiamo Google, Amazon, Facebook, Uber etc. Il messaggio deve essere forte e chiaro: bisogna venire qui per pensare di crescere. Piccolo non è bello.

Al pari dell'innovazione anche la tradizione italiana rappresenta un asset spendibile quando si tratta di attirare investimenti dall'estero. L'imprenditore americano ha una preferenza in un senso o nell'altro?

Il vero asset in Italia sono i cervelli formati presso le università scientifiche e i distretti ad alta specializzazione. Non penso la tradizione Italiana sia attrattiva, se non per il turismo, che comunque è molto meno importante per il paese di quanto si pensi ed è un settore a bassa marginalità. È uno slogan politico, ma la realtà dei fatti è che il manifatturiero è la nostra salvezza.

Lei opera anche nel settore del turismo di lusso. Data la sua esperienza pensa che un americano possa voler trasferirsi, in seguito a una vacanza in Italia, magari acquistando proprietà immobiliari di una certa rilevanza? Oppure, se la disponibilità economica lo permette, potrebbe voler entrare direttamente nel settore dell'*hospitality* italiano?

Proprio su questo tema stiamo organizzando una conferenza a metà del 2020. Ho incontrato alcuni attori del settore sia in Italia che in U.S.A. e fra noi membri del consiglio di amministrazione della Camera di Commercio abbiamo fatto qualche brainstorming. Al momento l'idea che mi sono fatto è che in Italia l'*hospitality* di lusso può essere un target per investitori U.S.A. solo se fatto con criteri americani, che si riducono a semplici formule: il tasso di rendimento deve essere del 6-7% e deve esserci la certezza del diritto. A queste condizioni investire minimo 20-30 milioni è la norma. È impensabile che un Americano venga in Italia a ristrutturare un immobile, combattendo con la burocrazia locale e talvolta corrotta. L'opportunità per gli Italiani sta nel navigare nella giungla burocratica e pacchettizzare l'immobile come già finito e pronto all'uso. I singoli privati avrebbero anche la disponibilità economica per trasferirsi in Italia o per lo meno passare parte dell'anno. Una villa da 5-10 milioni di Euro è alla portata di migliaia di Angelinos, ma appunto il sistema paese va spiegato e fatto comprendere.

L'investor visa previsto dall'Italia permette all'imprenditore che effettua un investimento in una startup o in una azienda italiana, rispettivamente per 500,000 e un milione di euro, di ottenere un visto estremamente vantaggioso. Tra gli imprenditori americani della West Coast questo incentivo può rappresentare un fattore decisivo quando si progetta un investimento in Italia?

No. Tenete conto che gli Americani sono tassati a vita ovunque essi abitino e su tutti i redditi mondiali, quindi investire all'estero non è semplice, in quanto viene richiesta molta reportistica. In tal senso gli States sono la panacea dei commercialisti. Spostarsi a vivere in Italia non per amor del paese ma solo per "seguire" il proprio mezzo milione potrebbe non aver senso ai fini pratici, dovendo fare delle dichiarazioni dei redditi complicatissime e con rischi di sanzioni molto alte anche solo per omissioni. Personalmente penso che un incentivo per investitori americani sarebbe da ricercarsi in una modifica del trattato bilaterale fra i due paesi, in modo tale che quasi si creasse una zona franca dalla burocrazia internazionale. In pratica sarebbe auspicabile poter creare delle forme societarie o tipologie di investimento a cui applicare la tassazione del paese di origine e di non quello target. Tenga presente che io sono sostenitore della libera migrazione delle persone, delle merci e dei capitali e pertanto ritengo che i visti, oltre a non dover essere necessari, quando lo fossero dovrebbero essere sempre vantaggiosi a prescindere. Il muro di Berlino, tanto per citare un caso recente, ci insegna che la rimozione dei confini aumenta la ricchezza, seppure all'inizio possano esserci dei disagi. Applicare un visto migliore ad un investimento, fra l'altro poco consistente, è una forma di prostituzione internazionale. L'imprenditore che investe, lo fa per il terreno fertile alla sua impresa, non per il visto. È vero il contrario, come succede in U.S.A. con la

carta verde EB-5, che chi vuole emigrare negli U.S.A. investe (spesso a fondo perduto in progetti farsa) mezzo milione, ma lo fa per trasferirsi nel paese e non si cura dell'investimento.

La stessa tipologia di visto è riservata anche ai mecenati che effettuano donazioni a per la preservazione del patrimonio culturale italiano. Vi è tra i redditi più alti una propensione a questo tipo in filantropismo?

Conosco personalmente una responsabile di Friends of FAI, che appunto svolge un'attività filantropica in favore del patrimonio culturale italiano. Ritengo però che l'Italia sia incapace di promuovere i propri beni culturali creando il reddito sufficiente per mantenerli da sola, senza cercare la carità degli stranieri. Pensi solo che il Louvre da solo fattura più di tutti i musei italiani. Come è possibile? Inoltre se dei turisti sono disposti a spendere diverse centinaia di dollari per andare a Disneyland, non penso sia scandaloso far pagare i turisti per accedere ai nostri grandi patrimoni culturali, Venezia in primis. Come dicevo sopra, vivendo a Los Angeles ci siamo abituati all'immagine e la presentazione. L'Italia ha ancora molta strada da fare nel sapersi presentare al mondo per poi "vendersi" e quindi mantenere da sola i propri beni.

Ultima misura messa in campo dall'Italia è la possibilità, per chi trasferisce la propria residenza fiscale nel Paese, di usufruire di un regime fiscale agevolato sui redditi esteri, pagando solo 100,000 euro l'anno. Il regime può anche essere esteso ai familiari, per altri 25,000 euro annui. Il Decreto Crescita ha inoltre introdotto un regime agevolato che prevede una tassazione al 30%, o al 10% in alcune regioni, per i redditi prodotti in Italia. Misure appetibili per l'investitore americano che intende fare affari in Italia o non-fattori, considerando la tassazione americana?

In teoria questa legge fiscale è neutra per gli Americani, comunque soggetti alla tassazione globale dei loro redditi, ma non posso dirlo con certezza. Sarebbe un argomento da approfondire con un fiscalista, magari con una bella conferenza *ad hoc*. Ma ritorniamo sempre al solito punto, che le persone migrano non tanto per un vantaggio fiscale, ma perché trovano una comunità in cui a loro piace vivere. In California vediamo tanti che lasciano lo stato perché è troppo caro, ma poi proprio oggi c'era un articolo che spiega che ci sono molti rientri. Un calciatore come Ronaldo ha senso che lo faccia, perché in Italia trova una comunità lavorativa e sociale in linea con le sue aspettative. Gli altri se beneficiano della legge, lo fanno perché già stavano pensando di trasferirsi.