

INTERVISTA A TOMMASO CARDANA

Tommaso Cardana nasce a Verbania e dopo aver frequentato il liceo classico della sua città, si trasferisce a Milano per studiare business. Alla fine degli studi universitari decide di trasferirsi in Venezuela per frequentare dei corsi alla fine dei quali torna a Milano per prendere una seconda laurea in giurisprudenza alla Bocconi. Nel frattempo viene a conoscenza della possibilità di partecipare ad uno stage in ambasciata o in un consolato in Sud America, la scelta cade su Buenos Aires. Al termine di tale stage ottiene la possibilità di fare un altro periodo di stage alla Camera di Commercio italo-americana a Miami, ottenendo, poi, un'offerta di lavoro come project coordinator. Dopo aver lavorato per circa un anno alla Camera di Commercio, viene assunto da un'agenzia di consulenza che, dopo qualche tempo, gli comunica che l'agenzia stessa si sarebbe trasferita presto a Boston. Non essendo intenzionato a spostarsi, decide di creare una sua agenzia di consulenza a Miami con un suo amico che, però, riceve un'offerta di lavoro in seguito alla quale lascia la compagnia. Non potendo proseguire da solo, inizia a lavorare per un'azienda piemontese da lui seguita in precedenza, occupandosi del commercio, prima in sud America e poi anche negli Stati Uniti. Dovendo decidere se trasferirsi in Italia o rimanere negli Stati Uniti a causa della chiusura della sede americana dell'azienda per cui lavorava, sceglie di rimanere a Miami per motivi familiari. Cambia ditta continuando, però, a vendere attrezzatura da cucina professionale. Avendo accumulato esperienza, crea lui stesso un'azienda specializzata nella vendita dello stesso tipo di attrezzatura per ristoranti, casalinghi e navi da crociera che si sviluppa sempre di più nel tempo. Contemporaneamente collabora con un'azienda di consulenza che aiuta aziende italiane nella loro integrazione nel mercato americano e per grandi catene di hotel.

È entrato, poi, a far parte del board director alla Camera di Commercio e successivamente ne è diventato presidente lavorando pro-bono.

La Camera di Commercio italiana di Miami (che comprende Florida, Georgia, North e South Carolina, Alabama, Mississippi, Porto Rico) è un'organizzazione no-profit che è raccoglie imprese e imprenditori italiani e li aiuta a integrarsi nel mercato americano.

Le imprese che entrano a far parte della camera di commercio pagano cifre che vanno da 500€-2500€ a seconda dei servizi e della visibilità che vogliono ottenere.

La camera di commercio oltre a supportare le imprese e gli imprenditori, crea eventi enogastronomici per la promozione del Made in Italy ed anche il "The best of Italian design".

Le più grandi imprese italiane presenti sono Fincantieri e MSC dato che Miami è "la capitale mondiale" delle navi da crociera, ma sono presenti anche altri tipi di imprese nell'ambito della ristorazione, del vino e delle bevande (Acqua panna, S. Pellegrino), del design (Pininfarina) ed anche Pirelli. Motivi per cui molte imprese italiane aprono una sede operativa a Miami sta nel fatto che questa città si trova in un punto strategico per il mercato del sud e nord America e che dal punto di vista fiscale in Florida vengono pagate solo le tasse federali e non quelle statali come in altri Stati (California, stato di New York).

Confrontando la realtà imprenditoriale italiana con quella americana, risulta evidente che la differenza tra creare un'impresa in Italia o negli Stati Uniti consiste nel fatto che in Italia, per raggiungere i propri obiettivi la strada da percorrere sarà resa difficile da regole, divieti e burocrazia pur essendo molto creativi, innovativi e coraggiosi, mentre negli Stati Uniti, le regole sono poche, ma seguendole in modo rigoroso tutto sarà più semplice. Per esempio, aprire un'azienda negli Stati Uniti è molto più semplice che in Italia per il fatto che, con il semplice utilizzo del proprio cellulare, la propria azienda viene creata e resa operativa nel giro di 48 ore e non ci sono particolari limitazioni per le importazioni, in alcuni casi variano solamente le tasse (25/28%)

Il Made in Italy, per gli americani, è sinonimo di alta qualità tanto che danno nomi italiani ad alcuni prodotti per invogliare la clientela ad acquistarli.

Il processo d'immigrazione, da vent'anni a questa parte, è diventato molto più complesso perché per ottenere un lavoro bisogna avere un visto, ma per avere il visto bisogna avere un lavoro. Quindi, le possibilità per ottenere un impiego negli Stati Uniti sono: trasferirsi tramite un'azienda con una sede negli USA; fare uno stage; frequentare un college americano avendo così, a fine corso, un anno di tempo per trovare lavoro; farsi "sponsorizzare" da un'azienda americana perché in possesso di particolari competenze.

A Miami, l'immigrazione è principalmente di prima generazione perché basata su un aspetto imprenditoriale a differenza di altre città come Tampa, New York e Boston che hanno anche immigrati di seconda, terza, quarta generazione trasformando, così, la cultura da italiana a italo-americana.