

LA CINA È VICINISSIMA

NUOVI MERCATI Il 1° maggio si apre l'Expo di Shanghai. Sarà l'occasione per conoscere un Paese dove già lavorano 1.500 manager italiani. Ecco le loro storie. E le opportunità per chi vuole fare le valigie.

di Nadia Anzani

■ Il conto alla rovescia è terminato: l'Expo di Shanghai dal 1° maggio al 31 ottobre porterà nella Manhattan d'Oriente circa 70 milioni di visitatori. Un'occasione molto interessante per le aziende italiane, che possono avvicinare da una piattaforma privilegiata quei 10 milioni di consumatori della classe media locale con un reddito annuo di 12 mila dollari, destinati a salire, secondo le previsioni della Fondazione Italia-Cina, tra gli 80 e i 100 milioni entro il 2020.

«Sarà un grande evento, su questo non c'è dubbio» commenta Alcide Luini, direttore generale della Fondazione. «Basti dire che per il padiglione italiano, in cui verrà esposto il meglio del sistema imprenditoriale nazionale, e per gli eventi organizzati dalle varie Regioni, ministeri ed enti pubblici, sono previsti tra i 20 e i 30 mila visitatori al giorno».

Una vetrina per far conoscere ai cinesi le tecnologie e l'innovazione italiane, ma anche per gli italiani di vedere da vicino il miracolo cinese. «Quanto poi questo si trasformerà in vero business, non si sa. Staremo a vedere» aggiunge Luini. «Ma è un'opportunità da cogliere al volo».

Attualmente nel Paese ci sono 1.700 operatori italiani tra aziende produttive e sedi di rappresentanza o commerciali, mentre gli investimenti attivi sono circa 2 mila, di cui il 47,8% nel comparto dei

servizi, il 51,9% in quello manifatturiero e lo 0,3% nel settore primario. Una presenza che, dopo il boom degli anni 90, dal 2004 a oggi ha un po' rallentato la corsa, senza però mai fermarsi.

In compenso la presenza dei manager italiani, dopo un periodo di stabilità, ha avuto un'accelerazione. «Nel primo trimestre del 2010 la domanda di numeri uno italiani per aziende con base in Cina è aumentata del 10% circa» sostiene Francesco Santulin della Santulin & partners, boutique milanese di executive search, che ha saputo creare un ponte tra la cultura degli imprenditori italiani e quella dei manager cinesi interpellati nei diversi mandati di ricerca.

È in questo quadro che ha anche stabilito un'alleanza strategica con Louisa Wong- Rousseau, fondatrice di Bo-Le Associates, la più importante realtà indipendente di recruiting in

Cina, con la quale ogni due anni organizza nel capoluogo lombardo un incontro per fare il punto sul mercato del lavoro cinese e asiatico in genere e le sue prospettive di sviluppo, a cui partecipano diversi operatori e ceo.

«La maggior parte delle richieste» aggiunge «viene da medio-grandi aziende operanti nel settore dell'industria pesante, meccanica, componentistica nucleare, che si stanno dimostrando molto dinamiche così come il retail, l'It e l'out-

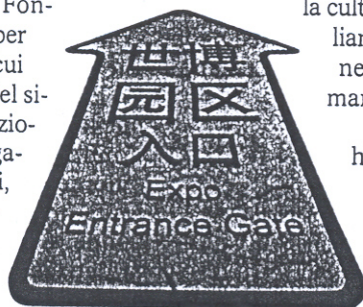
sourcing». Un trend alimentato anche dalla scarsità persistente di personale qualificato, specie ai livelli dirigenziali. Il motivo? L'elevata domanda di lavoro, risultato dell'espansione di aziende già presenti e della costituzione di nuove società. «Particolarmente apprezzate» spiega Santulin «sono le professionalità con un forte background tecnico e gestionale, in grado di fare la differenza rispetto ai manager locali».

A spingere i manager italiani a volare in Oriente contribuiscono anche i compensi. «Che indubbiamente sono più alti di quelli dei colleghi di uguale livello impiegati in Italia» dice Santulin.

È oggi che il business si sta spostando dalle città principali come Pechino, Shanghai e Hong Kong verso centri secondari come Tianjin, Chengdu, Chongqing, Dalian e Sozhou «la conoscenza della lingua inglese non basta più» aggiunge Wong- Rousseau: «Parlare e leggere il cinese è un atout sempre più apprezzato dalle aziende, anche italiane, che intendono aggredire il mercato».

Attualmente, secondo l'anagrafe dei residenti all'estero, sono circa 1.500 i manager presenti in Cina, quasi tutti posizionati nelle città principali e lungo la costa est del Paese, ma ora si aprono nuove prospettive nelle città meno note, dove alcune aziende si stanno spostando aprendo nuove sedi, per cogliere il grande sviluppo economico che qui si avrà nei prossimi cinque anni.

«Alcune stime dicono che in queste città i consumatori con capacità di spesa elevate» precisa Wong- Rousseau «supereranno quelli di città come Detroit o Atlanta negli Usa». Non è un caso che numerosi istituti bancari come Citibank, Hsbc e la Bank of East Asia stiano già aprendo sedi in queste città minori. E per i giovani neolaureati italiani, nonché per i senior manager in cerca di nuove avventure, si aprono interessanti opportunità di lavoro.



Quanto si guadagna in Cina



Nella tabella, alcuni esempi per la retribuzione di manager occidentali in Cina, considerando diverse città di residenza e gli anni di esperienza sul mercato locale. Allo stipendio vanno aggiunti i bonus e i benefit, spesso rappresentati dal pagamento delle spese per l'abitazione e in qualche caso anche dalla scuola per i figli. Gli esempi indicati sono stati effettivamente riscontrati sul mercato.

LOCALITÀ	ANNI RES. CINA	RETRIBUZIONE
Beijing	6	130 mila euro netti anno + 30 mila euro bonus
BENEFIT 15 mila euro scuola x ogni figlio (145 mila euro costo aziendale)		
Shanghai	6	230 mila euro anno Costo aziendale totale 140 mila euro netti + indennità Cina (x tasse in Cina)
BENEFIT Casa 1.300 euro mese + 6 viaggi a/r Italia anche x familiari		
Beijing	12	120 mila euro (consulente conto estero)
BENEFIT Casa + Auto		
Hangzhou (sud di Shanghai)	9	110,5 mila euro netti dirigente tax in Cina -2005
BENEFIT Casa 600 euro mese + 10 eu/giorno vitto		
Yantai	2	153 mila euro base + 60 mila euro bonus lordi dirigente tax in Cina (da 2006)
BENEFIT Casa Rmb 6.000 mese + transport. Rmb 5.000 mese + 2 viaggi a/r Italia		
Shanghai	2,5+2,5	150 mila dollari base +35% bonus 2008
BENEFIT Stock option plan + Casa, Scuola per figli, paga netta di 9.726 dollari al mese		
Shanghai	2,5	300 mila euro lordi + 20% bonus -2008
BENEFIT Stock option + Casa + Scuola per figli + Viaggi a/r Francia		
Shanghai	3,5	350 mila euro lordi + 25% bonus -2008
BENEFIT Assicuraz., Casa max 90 mila dollari anno, Scuola figli max 22.000 dollari anno, 1 viaggio a/r Italia x la famiglia, 2 viaggi a/r economy per i 2 figli		
Shanghai	12	10.000 euro netti x 13 in Italia + 35% target bonus Contratto cinese di 2.000 mila dollari in Cina
BENEFIT Casa 3.000 dollari		
Beijing	12	10 mila euro netti/mese + var.
BENEFIT Assicurazione + Scuola per i figli		
Shanghai	13	2.000 mila euro mese in Cina
BENEFIT Bonus legato a parametri particolari (nel 2007 70.000 euro) Casa, Scuola figli, a/r Italia, Auto, Assicurazione vita		

FONTE: SANTULIN & PARTNERS

Aprire un ufficio di rappresentanza a Pechino?

CHE COSA SI DEVE SAPERE



Le imprese straniere di dimensioni medio-piccole possono scegliere di istituire un ufficio di rappresentanza al fine di acquisire esperienza e una migliore comprensione delle

dimensioni e del potenziale del mercato cinese. Ma è bene sapere che, dal 20 febbraio 2010, l'ufficio amministrazione della Repubblica popolare cinese ha cambiato la tassazione per gli uffici di rappresentanza istituiti da imprese non residenti in Cina.

Ecco cosa è cambiato:

► Il tasso di profitto ritenuto ai fini dell'imposta sul reddito è aumentata passando dal 10% al 15%.

► Nessun ufficio di rappresentanza sarà esentato dall'imposta sul reddito delle società. Gli uffici che attualmente sono esentati dal pagamento dell'imposta sulle società saranno riclassificati.

Ma sono cambiate anche le misure di registrazione:

► Il numero massimo consentito di rappresentanti è di sole quattro persone.

► L'Amministrazione statale per l'industria e il commercio e le sue controparti locali sono tenute a effettuare un esame in loco di un ufficio di rappresentanza di nuova costituzione entro tre mesi dal rilascio del certificato di registrazione. Questo per garantire che nessuna documentazione falsa sia stata presentata dall'ufficio di rappresentanza e nessuna sua attività generi profitti illegalmente.

FONTE: SANTULIN & PARTNERS E BO LÉ ASSOCIATES