

L'avvocato va a scuola da Confucio

La fama, si sa, è quella di negoziatori tenaci, astuti, duri ed imperscrutabili. Per trattare con i cinesi ci vuole una buona dose di pazienza. Lo sanno bene i professionisti che fanno da tramite tra loro, i cinesi, e il resto del mondo. Una rosa di esperti italiani ancora molto ristretta: finora l'attenzione si è concentrata sugli italiani che andavano in Cina.

Adriano Zublena, avvocato con studio associato a Shanghai, è tra i primi professionisti ad aver riversato abilità e conoscenze cinesi sul fronte italia-

no. Suo il contatto tra Elios spa e il gruppo Feidiao (componenti elettrici), conclusosi poi con un'acquisizione di successo.

Federico Palazzari, anche lui avvocato, ha creato una piccola merchant bank in grado di cogliere al volo le opportunità di

PROFESSIONISTI

Per commercialisti ed esperti in mediazione con l'Oriente iniziano a profilarsi inedite opportunità di business

business anche in Italia. «I tempi per arrivi mirati non sono maturi - dice Palazzari. Ma è il caso di attrezzarsi comunque».

A Roma, Ignazio Porcari - studio Porcari e associati - ha deciso di focalizzare l'attenzione sulle aziende cinesi in Italia, forte della lunga esperienza di rappresentanza per Minmetals, tra i primi quindi, ci gruppi in Cina.

Porcari si è assunto il compito di implementare anche una newsletter per le aziende cinesi presenti in Italia, «perchè sappiamo - dice - su che terreno de-

vono muoversi, un terreno minato dalla burocrazia e dai problemi dei visti di lavoro». Altri studi associati (Chiomenti, Agnoli) stanno accendendo i riflettori su questa nuova realtà.

Certo, mettere in contatto due potenziali compratori non serve a nulla se non si conoscono le tecniche di negoziazione cinese, talvolta così diverse da risultare una sorta di ostacolo alla conclusione dell'affare.

Alla fine, a questi professionisti tocca di giocare il ruolo di un vero e proprio mediatore culturale, se non si vogliono buttar

via ore e ore di riunioni. Il negoziato, per i cinesi, è un terreno di battaglia in cui bisogna individuare chi conta davvero. E in cui al nemico che perde bisogna dare l'onore delle armi.

Virginia Busato, vicentina, ha lavorato per diverse società del Veneto come commerciale per l'import-export con l'Asia. "Conoscere i cinesi" è diventato addirittura un libro. «Nelle contrattazioni i cinesi utilizzano le tecniche della guerra tout court - dice Busato - quindi, ogni mezzo è buono per portare a casa il risultato. C'è però un limite, quello di diventare un loro amico in senso confuciano del termine. Uno status in grado di rassicurare l'interlocutore».

R. Fa.

