

# Dall'agroalimentare al farmaceutico Opportunità per le Pmi dal Giappone

**Obiettivo export.** Una nuova partnership apre nuove prospettive di scambio per Bergamo. L'apripista Cosberg che ha aperto il suo canale commerciale con il Sol Levante fin dal 1994

A ben guardare Giappone e Italia non sono mondi così distanti, costellati entrambi da un'economia sostenuta da piccole e medie imprese che insieme hanno tanto da dare e molto da ottenere. A spiegarlo è Yokota Masanaka amministratore delegato di Jmac, uno dei maggiori gruppi di consulenza al mondo, nato dalla principale associazione di imprese giapponesi.

Il Kilometro Rosso di Bergamo è stata la sede di questo incontro e l'occasione l'ha fornita la presentazione di un nuovo modello relazionale tra le Pmi dei due Paesi. Ad un'analisi più metodica la bilancia commerciale che inquadra i valori di import ed export fra i due Paesi registra trend costanti. I giapponesi ci chiedono macchinari e prodotti farmaceutici ma anche moda e come sottolinea Yokota Masanaka «ci sono serie opportunità di aumentare il proprio volume d'affari sia per l'agroalimentare sia per altri settori, anche poco conosciuti, del made in Italy».

Opportunità quindi che vanno incanalate nella giusta direzione, grazie anche al caso specifico di una nuova partnership aperta fra due operatori del settore. Da una parte Jmac leader della consulenza aziendale in Asia ed Europa, dall'al-

tra R&P Legal, studio legale indipendente con sei sedi italiane e 39 soci fra cui i bergamaschi Sara Colli, Enrico Felli, Matteo Luzzana, Giancarlo Morelli e Stefano Zonca.

La partnership è iniziata nella seconda metà del 2016 quando Jmac ha chiesto per la prima volta l'assistenza di uno studio legale specializzato in Pmi per soddisfare un proprio cliente nell'espandere il proprio business in Italia. P&R si è occupato sia dello scouting, ricercando nel vasto database in suo possesso i soggetti più adatti, sia dell'advisor concretizzando in soli 4 mesi un'operazione che costruisce un rapido canale economico fra le due nazioni.

«L'orizzonte su cui ci affacciamo - spiega Stefano Zonca - è quello numeroso delle Pmi italiane e siamo certi che questo modello di scambio si possa ripetere con successo soprattutto a Bergamo». Una vetta possibile guardando all'esperienza di uno dei principali testimonial delle relazioni produttive fra Italia e Giappone come Gianluigi Viscardi, presidente di Cosberg. Precedendo tutti, Viscardi ha raggiunto il Sol Levante già nel 1994 aggiudicandosi un brevetto rivoluzionario e la possibilità di poterlo diffondere su un ampio



Un momento dell'incontro al Kilometro Rosso sulle relazioni commerciali col mondo economico giapponese

## ■ L'alleanza tra la nipponica Jmac e lo studio R&P con i suoi soci bergamaschi

mercato. Ricordando quel passaggio insiste su due punti vincenti, da una parte la capacità di unire l'efficienza progettuale orientale alla nostra intuizione e abilità produttiva, la seconda è «l'aver un buon contratto, senza il giusto supporto legale non sarei mai riuscito a prendere il brevetto e prenderlo nel migliore dei modi». Il leader di Cosberg con i giapponesi della

Sanki collabora tuttora e insieme stanno valutando l'avvio a nuovi mercati concretizzando un altro aspetto importantissimo sollevato da Masanaka «la consapevolezza di come si sviluppano i flussi commerciali oltre il primo contatto» per consolidare non solo il proprio business ma anche le possibilità di crescita aziendale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

