

Torrembini: "Siamo la Ferrari dell'ortofrutta, ma dobbiamo fare sistema"

mag 6, 2016

L'intervento del Vicepresidente di Gim-Unimpresa a Fruit&Veg ha fatto il punto sul mercato ortofrutticolo in Eurasia, con molti spunti per le aziende italiane



È impossibile entrare in un mercato complicato come quello odierno russo senza immaginare di essere accompagnati da chi conosce il territorio e, specialmente, senza immaginare una partnership con una società Russa (“made with Italy”). È questa la sintesi del discorso di **Vittorio Torrembini**, Vice Presidente di Gim-Unimpresa, che è intervenuto stamane in occasione della rassegna **Fruit&Veg** in programma alla **Fiera di Verona**, dove è stato fatto il punto della situazione dell’**interscambio ortofrutticolo** Italia-Russia e, più nello specifico, tra Italia e unione economica Eurasiatica.

Torrembini, che con **Gim-Unimpresa** da oltre 20 anni opera in Russia e accompagna le aziende nel percorso di penetrazione e adattamento al mercato russo, esprime un concetto molto chiaro partendo da una provocazione: “Avete mai visto un contadino tedesco che coltiva pomodori, frutta e verdura sul territorio italiano? No. È impossibile quindi pensare di entrare in un mercato, compreso il caso di quello russo, in solitaria; bisogna farsi accompagnare da chi conosce il territorio, e iniziare ad abbracciare il concetto del ‘made with Italy’, ovvero sinergia tra aziende italiane e eurasiatiche. Le sanzioni hanno modificato

concretamente il mercato in Russia” - continua Torrembini -. “e anche se oggi venisse tolto l’embargo da parte di Mosca, non tornerebbe più tutto come prima. Ma io so che se noi andiamo a vendere **know-how, tecnologia e organizzazione**, possiamo **vendere 10 volte di più** di quanto fatto fino ad oggi”.



Torrembini e Mantovani durante l’incontro

Italia in prima fila

Per il vicepresidente di Gim-Unimpresa, l’Italia rappresenta ad oggi ancora un modello inimitabile, che non tarda a definire “la **Ferrari dell’ortofrutta nel mondo**”. Tutto questo è reso possibile dalle **migliori tecnologie e competenze** che il Belpaese porta in grembo: una condizione di vantaggio che fa la differenza e può permettere al sistema-Paese di “vincere il Gran Premio”. Ma perché questo accada, sottolinea Torrembini, c’è ancora molto da fare e la parola d’ordine è una sola: **fare sistema**.

Un gruppo compatto

Il vero grande problema che Gim-Unimpresa riscontra nelle aziende ortofrutticole (ma anche di altri settori, specifica) che si affacciano al mercato russo è uno solo: l’incapacità di unire le forze per fare sistema, in un mercato che ad oggi vede numerose **aziende italiane sparpagliate e poco unite**. Il bagaglio di competenze è altissimo, costantemente ricercato dalle aziende dell’Eurasia

(specialmente in Russia dove è in atto la politica dell'import substitution), ma bisogna invertire questo *trend*. Ad oggi, comunque, c'è tanto da sfruttare per l'export: "Possiamo portare tutto il meglio dell'ortofrutta italiana in questi territori, dove siamo tra i Paesi più ricercati per il know-how di **serre, lavorazione di terre, macchinari agricoli, packaging**. Un altro aspetto su cui potremmo dare un apporto importantissimo è la **genetica** (a cui il Cremlino sta dedicando un'**attenzione particolare**, ndr), in cui siamo tra i più bravi al mondo ma, non si sa perché, ad oggi nella Federazione è quasi tutti in mano agli olandesi".

Dove può operare questa "Ferrari dell'ortofrutta"?

Angiolino Lonardi, direttore di Eurasiatx e moderatore dell'incontro, è voluto entrare nel profondo della questione e ha chiesto in sostanza dove queste eccellenze italiana possono trovare, specialmente nel breve periodo, lo spazio più fertile per la propria penetrazione.



V.Torrrembini (Gim-Unimpresa), D.Sarnataro (Dir. InternazionaleItalia) e Lonardi (Dir. Eurasiatx)

"Dobbiamo essere in grado di offrire **pacchetti chiavi in mano** ai nostri imprenditori che intendono operare in Eurasia, e dove sicuramente possiamo fare bene e 'spingere' sono i **rapporti nelle reti di distribuzione** e il **packaging**.

Tutto questo deve avvenire concentrandoci sui punti chiave perché una operazione imprenditoriale nel territorio diventi di successo: **joint venture e partnership**” ha tenuto a sottolineare il Vicepresidente di Gim-Unimpresa, che ha poi ricordato come le aziende siano concentrate troppo spesso a capire **dove andranno ad operare** senza farsi domande concrete sul mercato e sulla logistica.

Costruire dalle fondamenta

Non è importante ‘dove’ andranno ad operare le aziende, ma bisogna chiedersi se il sistema economico e la filiera logistica sono in grado di **rendere sostenibile e redditizia un’operazione in questi territori**: “Il successo di un’azienda in Russia dipende non tanto dalla regione (o regioni) in cui si andrà ad operare, che spesso è più una scelta dettata dal clima che da una reale decisione sulla carta. È invece importante sapere **che accordi la regione** (o le regioni) **hanno con le grandi catene di distribuzione**: solo con queste informazioni in mano si può rendere una partnership vincente, che vuol dire sedersi ad un tavolo e concordare ad esempio quante mele, di che dimensioni, e con che volumi possono essere fornite al mercato russo”.

Un concetto che Torrembini riassume così: “La casa va sempre costruita dalle fondamenta, e le fondamenta in questo caso sono il **mercato**“. In conclusione del suo intervento, ricorda i punti chiave su cui il settore ortofrutticolo italiano deve concentrarsi per vincere la sfida nei territori eurasiatici: **produzione di alta qualità e vendita di tecnologie**. Condizioni che Torrembini non tarda a definire “necessarie” per tutte le aziende che vogliono essere accompagnate in questi territori.

<http://eurasiatx.com/torrembini-siamo-la-ferrari-dellortofrutta-ma-dobbiamo-fare-sistema/?lang=it>