

La Fraccaro progetta di passare dalla distribuzione alla produzione in Russia

Intervista con l'ing. Francesco Cerboni, Export manager della Fraccaro Srl a cura di Infomest



Settore	Metalmeccanico
Società	Fraccaro Officine Termotecniche Srl
Indirizzo web	www.fraccaro.it
Prodotti	Apparecchi di riscaldamento a gas
Descrizione	Fraccaro S.r.l. è leader nel campo del riscaldamento ad irraggiamento. Presente sul mercato da più di quaranta anni, si è specializzata nel settore del riscaldamento industriale e di grandi ambienti, senza trascurare altri aspetti applicativi dell'irraggiamento, come il riscaldamento dei luoghi di culto, degli allevamenti avicoli e suinicoli, delle serre e la produzione di scambiatori ad irraggiamento per forni industriali.

In sintesi: La Fraccaro ha creato a Mosca una ditta con funzione commerciale e logistica. Dopo aver costituito una rete di vendita nel Paese progetta, nel medio e lungo termine, di avviare un'attività produttiva nella Federazione Russa.

Può descrivere brevemente la Fraccaro?

La Fraccaro produce impianti di riscaldamento industriali e per grandi ambienti.

Qual è il tipo e la forma di investimento che avete realizzato in Federazione Russa?

E' stata costituita a Mosca una **ditta** avente funzione sia commerciale (trovare clienti) che logistica (importare, immagazzinare e distribuire i prodotti). Questa ditta è controllata interamente dalla casa madre, la quale ha formato anche il personale che si alterna periodicamente in Russia.

Quali sono state le ragioni alla base di tali decisioni?

Il **controllo di un'azienda** all'estero è fondamentale, soprattutto in Russia. Per questo nelle posizioni di responsabilità è stato inserito del personale italiano proveniente dalla casa madre.

Quando e su quale regione russa è ricaduta la vostra scelta d'investimento?

La nostra scelta è ricaduta su Mosca e, progressivamente, su altre regioni della Federazione mediante lo sviluppo di una **rete di dealers**.

Quali sono state le principali difficoltà che avete incontrato in Russia?

Le principali difficoltà che abbiamo dovuto superare riguardano la mancanza di **credito** bancario, il reperimento di **magazzino** a Mosca, la burocrazia e le procedure di **sdoganamento**.



Quali erano i benefici che attendev ate di ottenere?

Il nostro obiettivo era essenzialmente vendere i nostri apparecchi nella Federazione Russa.

Facendo un primo bilancio, ritiene che le vostre attese sono state soddisfatte?

Le nostre attese sono state finora soddisfatte. Comunque aspiriamo ad ottenere risultati ancora migliori.

Avete prospettive e/o progetti d'investimento futuri in Russia?

Sì, abbiamo dei progetti d'investimento a medio e lungo termine. Prevediamo infatti di avviare un'attività non solo commerciale ma anche **produttiva**, intesa come assemblaggio dei componenti importati dall'Italia e di alcuni componenti reperiti direttamente sul mercato russo. La decisione finale comunque dipende dall'andamento del mercato. Per adesso registriamo negli ultimi due-tre anni un trend positivo di vendita dei nostri prodotti.

Infine, alla luce della vostra esperienza, cosa ritiene che le autorità russe potrebbero fare per agevolare ulteriormente gli investitori italiani?

Ritengo che le autorità russe potrebbero snellire le operazioni di **sdoganamento** e ridurre i tassi, rendere disponibili adeguati spazi per magazzini a prezzi di mercato e migliorare l'accesso al **credito bancario**.

Intervista realizzata da Informest a febbraio 2007



