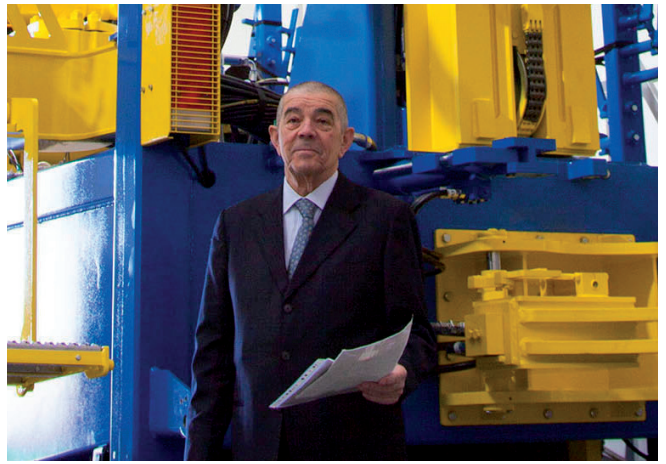


OBIETTIVO? LO SVILUPPO DELL'AFRICA

Un mercato pressoché estero e globale
quello delle macchine perforatrici.
Benito Fracca ne delinea la geografia attuale





LA CONTINUA RICERCA DELL'ACQUA NEL **CONTINENTE** **AFRICANO** È IL MOTORE DELLA NOSTRA PRESENZA

Il 95 per cento del fatturato prodotto all'estero. È questo il risultato che Fraste, società specializzata nella progettazione e costruzione di macchine perforatrici per pozzi acquiferi e per una vasta gamma di altre applicazioni, registra dopo che negli ultimi anni l'andamento di industria, edilizia e cantieristica ha portato a una contrazione del giro di affari nel mercato nazionale che negli anni scorsi rappresentava circa il 20 per cento. «Le esportazioni sono sempre state importanti per noi – afferma Benito Fracca, presidente della società per azioni di Nogara che nel 2014 festeggerà il cinquantenario dalla fondazione –. Attualmente i mercati più importanti sono quelli della fascia nordafricana (Algeria in particolare e Mauritania) e centroafricana (Etiopia in particolare e Togo)».

Perché avete deciso di puntare su questi paesi e qual è il loro attuale scenario di mercato?

«La continua ricerca dell'acqua nel continente africano è il motore primo della nostra presenza. La richiesta di acqua potabile e per irrigazione è in continuo aumento e le autorità locali come pure le organizzazioni a scopo umanitario emettono bandi di gare per la fornitura completa di impianti di perforazione per la ricerca ed estrazione. Il mercato offre un buon potenziale per la nostra produzione, anche se è necessario fornire una particolare assistenza e formazione al personale locale, che spesso non conosce le

nuove tecnologie dei nostri impianti».

Quali sono gli altri mercati e settori?

«Quello australiano ci ha dato l'opportunità di sviluppare una nuova serie di macchine perforatrici, dedicate all'esplorazione mineraria. Il settore dell'esplorazione mineraria è attualmente in forte espansione e ci sta già dando buone soddisfazioni anche in altri paesi. Inoltre, il Nord America, come pure l'Europa, nonostante la crisi, merita tutta la nostra attenzione, perché resta un grande mercato e le nostre macchine da fondazione, investigazione del sottosuolo e per la geotermia trovano un ampio consenso».

E in futuro?

«Attualmente stiamo sostenendo la nuova rete di distribuzione creata dal nostro dealer spagnolo nei paesi dell'America Latina. I risultati sono ancora da verificare, ma sicuramente quei paesi offrono un potenziale molto interessante. Tuttavia, nei prossimi anni, il maggiore polo di interesse sarà la rete. Stiamo infatti puntando sulla crescita dell'e-marketing. Mantenendo costantemente aggiornato il nostro sito stiamo portando avanti una campagna di informazione – con il supporto di news, filmati e immagini – mirata a fidelizzare i nostri partner e a individuarne di nuovi». **LC**

➤ Benito Fracca,
presidente della Fraste Spa di Nogara (VR)

www.fraste.com