

# GLOBAL GRAPE CONGRESS | Intervista al dott. Stefano Borracci

Scritto da Foglie TV | 5 Aprile 2022

Il 17 marzo 2022 si è trasmesso in diretta da Melbourne e Londra il Global Grape Congress, la conferenza digitale globale per il business dell'uva da tavola.

L'evento ha riunito tutti gli attori principali della filiera dell'uva da tavola, allo scopo di connettersi e condividere le esperienze e le competenze in maniera approfondita ed esplorare le nuove idee in tutto il settore.



**GLOBAL GRAPE  
CONGRESS**

La diretta streaming si è sviluppata attraverso discorsi, interviste e discussioni, permettendo ai partecipanti di visionare tutti gli spettri del business, compreso lo sviluppo di nuove varietà (tra cui anche varietà premium), l'importanza della sostenibilità lungo tutta la catena di approvvigionamento, l'emergere di nuovi fornitori, nuovi mercati e nuove tecnologie.

Il congresso ha coinvolto tutti i principali attori della filiera uva da tavola e noi abbiamo avuto il piacere di intervistare uno dei partecipanti, **Stefano Borracci**, Responsabile Commerciale dell'azienda Serroplast, in quanto platinum sponsor dell'evento.

**In questo momento, quali sono le tendenze di mercato a livello globale e quale nazione è risultata più competitiva ed intrigante dal punto di vista produttivo e commerciale?**

A mio parere, attualmente non vi è una nazione che risulta più competitiva dal punto di vista produttivo e commerciale, però possiamo parlare di nazioni più organizzate rispetto ad altre e che adottano un sistema di filiera trasversale e che garantiscono al consumatore e al ricevente tutte quelle che sono le necessità di tendenza che il mercato offre e richiede, ovvero un prodotto sostenibile, di qualità e riconoscibile per il consumatore in base alle normative che ogni nazione ricevente impone nel disciplinare. Il prodotto finale deve soddisfare tutte le caratteristiche indicate e il palato di tutti i potenziali consumatori.

**La pandemia ha bloccato o in qualche modo ha influito sulla filiera?**

La pandemia non ha bloccato ma bensì ha influito ad accelerare la necessità e quei processi di fare filiera. Infatti, evidenzerei che la pandemia ha fatto emergere quelle aziende, che negli ultimi 10 anni, hanno investito in un aggiornamento tecnologico e in un percorso di formazione, portandole ad essere aziende strutturate e al passo con i tempi, per poter affrontare quelle che sono oggi le tendenze che il mercato e la Gdo richiedono.



**Stefano Borracci**  
Sales Manager

### **Quali opportunità e sfide, anche in funzione del ruolo dei breeders, ci sono per la filiera in futuro?**

Le opportunità ci sono e sono tante, soprattutto in funzione del ruolo dei breeders, loro sono una grande finestra indispensabile nell'aiuto di tutta la filiera dell'uva da tavola, in quanto creano uno sviluppo necessario per quelli che sono i trend di mercato. Con loro si riescono ad affrontare le sfide nel ricercare un prodotto adattabile a tutti i gusti, grazie alla vasta gamma di offerta che mettono a disposizione di un imprenditore agricolo, introducendolo anche ad un sistema sempre più tecnologicamente avanzato.

Mi piacerebbe concludere con un pensiero che in questo momento di crisi e difficoltà economica tutto il mondo sta affrontando, il mio appello per la filiera uva da tavola è: **impariamo a costruire dei ponti e non dei muri**, poiché i ponti uniscono e i muri dividono ed in un sistema globale, al quale sempre più ci stiamo avvicinando e questo evento ne è la dimostrazione, abbiamo bisogno di mentalità sempre più aperte e che ci avvicinino ad un pensiero globale.