

# «Vi svelo i segreti dei mercati»

Enrica Gentile guida aziende che prevedono prezzi e tendenze

Simone Arminio  
BOLOGNA

**PREDICE** il futuro, ma la magia non c'entra nulla. Nella carriera di Enrica Gentile, anzi, la formazione è stata una lunga costante: una laurea in Agraria, un phd in Economia, una seconda laurea in Economia e management... Nulla di strano se, contemporaneamente, con un socio ha fondato e oggi dirige due aziende bolognesi attive sullo scenario internazionale.

**Enrica Gentile, Areté e Alimenta, di cui entrambe è ad, gene-**



**BOLOGNESE** Enrica Gentile è ad di Areté e Alimenta

Lavoro  
e difficoltà

«Reperire risorse umane è il problema cardine per noi, visto che cerchiamo figure specializzate»

**rano un fatturato di oltre 2 milioni di euro in un mondo che dieci anni fa era pionieristico: servizi innovativi per l'agroalimentare e previsione dei costi delle materie prime. Ma come fate?**

«La business unit che se ne occupa si chiama 'market intelligence'. Consente di capire in anticipo cosa accadrà sui mercati, basandosi su dati e modelli statistici, e conse-

guentemente anticipare le tendenze dei prezzi delle materie prime ad uso alimentare. Teorie apprese durante gli studi che, una volta testate nella pratica, ci è venuto naturale proporre al mercato».

**Sarà stato complicato farvi credere: nel 2002, quando è nata Areté, lei aveva 25 anni.**

«La conquista di una credibilità è il problema che affrontano tutti i giovani, quando avviano un'impresa.

Per noi complicato dal fatto di proporre un metodo innovativo. La risposta, tra i big dell'alimentare, era sempre la stessa: se c'è un modo per prevedere i prezzi, perché nessuno lo ha mai fatto, e soprattutto perché voi non siete già diventati miliardari?».

**La vostra risposta?**

«Da qualche parte, le nuove idee devono pur partire».

## Chi è

**NATA:** a Roma

**ETÀ:** 42 anni

**HOBBY:**  
andare a cavallo

**ULTIMO LIBRO LETTO:**  
"The Circle" di Dave Eggers

### Il vostro lavoro oggi?

«Continuiamo a credere nel valore dei dati e della scienza applicati a risolvere problemi concreti. I modelli ormai lavorano su moltissime commodity, e funzionano. Lo dimostrano grandi e piccole aziende che lavorano con noi ormai da oltre dieci anni. Lo sviluppo dei servizi guarda molto all'estero: siamo già molto presenti in Europa ed anche in Africa dove, per il mondo agroalimentare, le possibilità di sviluppo sono enormi».

### E le difficoltà?

«Reperire risorse umane, indubbiamente. È il problema cardine per noi oggi, che siamo alla continua ricerca di figure specializzate, ma anche desiderose di sposare il nostro progetto e crescere con noi. Con una difficoltà ulteriore: essere in grado di trattenere al nostro inter-



no queste rare risorse, motivandole ed offrendo loro un posto dove realizzare se stessi».

### L'imprenditrice è ciò che sognava di fare?

«È ciò che voglio fare oggi, concentrandomi sempre di più sullo sviluppo delle nostre imprese. Da piccola, invece, sognavo di fare la veterinaria, quella che si vede in tv, che salta sulla jeep e corre a salvare gli animali in pericolo».

### E poi cosa è successo?

«Figlia di un imprenditore agricolo, la passione che mi ha trasmesso mio padre per il suo lavoro ha avuto il sopravvento».

**È stata anche presidente dei giovani di Confindustria Bologna e oggi è nel direttivo di Confindustria Emilia. Un'altra scelta oggi in controtendenza.**

«Eppure devo moltissimo alla vita associativa, e non in termini di affari, come spesso si crede. Da questi anni in Confindustria non è nata una commessa in più, ma sono arrivati stimoli e idee, tantissime, frutto di un confronto costante con imprenditori più grandi, o provenienti da settori differenti, per cui confermo che stare in Confindustria è un valore aggiunto incommensurabile».

© RIPRODUZIONE RISERVATA