

ETNA VALLEY Catania in vetrina

L'iniziativa. St ha messo a disposizione delle piccole e medie imprese siciliane un «catalogo» di 200 brevetti hi-tech, dall'energia solare fino all'automazione

Iriscontri. Decine di proficui contatti con piccole e medie imprese da tutta la Sicilia, ma anche alcune disponibilità per cominciare subito la produzione

Dal brevetto al prodotto «Pronte le prime aziende»

Applicativi «chiavi in mano», 80 imprese interessate

MARIO BARRESI

Altro che cervelli. Sembra un ossimoro, ma quella di ieri - la "vetrina dell'Etna Valley" (parte seconda) - è stata una mattinata tutt'altro che celebrata. O cervellottica. Nel regno dei microchip s'è celebrata la sagra della concretezza e della voglia di fare. Ma non domani o il mese prossimo. Il *blackberry* di decine di imprenditori incalzava: oggi, subito, senza perdere un secondo. In una terra fondata sulle inaugurazioni senza cantieri e sulle presentazioni del nulla cosmico, quello fra StMicroelectronics e le piccole e medie imprese siciliane per illustrare i brevetti hi-tech è stato un incontro rapidissimo tra domanda e offerta. Di innovazione. Senza barriere, senza l'intercalare paroloso della politica, in un salone in cui tutti masticavano la stessa identica lingua.

Il meccanismo, già partito il 4 marzo, è semplice. St, colosso mondiale dei semiconduttori, che investe decine di milioni in ricerca e innovazione (100 brevetti l'anno a Catania, il 10% dell'intera corporate) mette a disposizione delle pmi siciliane, ieri un'ottantina quelle accreditate, un "catalogo" di circa 200 applicativi industriali ad alta tecnologia. Per intenderci: dal motore a trezione elettrica al "cubo magico" (stile videogames) come sentinella per frane e smottamenti.



«Ci auguriamo - ha detto Carlo Marino, site manager di St - che quanti più imprenditori siciliani e catanesi, con nostro apporto, possano passare dalla disponibilità del brevetto all'immediata messa in opera di piani di produzione sul mercato». Dal padrone di casa nessun cenno a Numonyx né al "patto so-

lare" con Sharp; ieri i protagonisti erano i ricercatori. E gli imprenditori. Franco Vinci, direttore di Confindustria Catania, parla della «forza dirompente dello stare insieme: piccoli, grandi e medi in un contesto in cui abbiamo la fortuna di trovare una realtà come quella di St». Leone La Ferla, presidente del Comitato piccola industria che ha promosso l'incontro, pensa in grande. Dice: «Teniamo la schiena dritta», citando Napolitano, ma anche Montezemolo. E dà una lezione di lungimiranza: «In tempo di crisi il ruolo di una classe dirigente, e noi siamo una classe dirigente, è quella di avviare investimenti in previsione dell'uscita dalla crisi stessa». Dopo una stocata alla "malaburocrazia", l'invito ai suoi colleghi: «Lasciamoci contaminare dalla positività e dall'eccellenza che si respira qui dentro». Quando i tre ricercatori di St (Matteo Lo Presti, Nunzio Abbate e Giacomo Porcelli) illustrano le applicazioni, la "contaminazione", in sala, è già diventata un'epidemia. Di ottimismo, certo. Ma soprattutto di pragmatismo. Contatti fra imprenditori e progettisti, frenetico scambio di biglietti da visita, e-mail ai soci. Oggi, ora, subito. Perché aspettare domani?

DALLA TEORIA ALLA PRATICA|1: L'IMPREDITORE NEL CAMPO DELL'ENERGIA

«L'idea giusta? Qui l'ho trovata già pronta»



Maimone: «Nella mia azienda cercavamo un sistema domotico per gestire i consumi energetici. Se acquistiamo il brevetto pronto risparmieremo due anni di tempo»

«Ma quello non è...». Ebbene sì, è proprio quello. Quando Luca Maimone ha visto uno dei brevetti St in vetrina, gli è scappato un sorrisetto beffardo. Un misto di rabbia (poca) per il tempo perso e di soddisfazione (tanta) per aver trovato, già pronto all'uso, un applicativo che gli farà risparmiare un bel po' di soldi. «Il tempo? Vabbè, quello si recupera».

Andando in cerca di un testimonial della concretezza dell'iniziativa sull'asse St-Confindustria, abbiamo incrociato lo sguardo soddisfatto dell'imprenditore catanese. L'amministratore di "Tea" (che sta per tecnologia, energia, ambiente), giovane micro-azienda con 5 dipendenti, ha già preso un appuntamento con i "cervelloni" della St per acquisire uno dei brevetti messi a disposizione dal gruppo italo-francese. «Si tratta di un applicativo di domotica per un sistema di gestione più efficiente e controllabile dei consumi energetici».

Maimone parla come se volesse dire, a se stesso prima di tutto, ma anche a tutti gli altri: «Eureka, l'ho scoperto». Veramente l'hanno scoperto quelli di St, ma da oggi lui può condividere i benefici di questa invenzione: «Nella mia azienda avevamo lavorato alla progettazione di qualcosa di molto simile, un sistema di monitoraggio dei con-

sumi in un'opera edile basata sulla domotica, ma ora potremmo avvalerci, con i necessari aggiustamenti, di un applicativo già sperimentato. Quanto abbiamo speso finora? Non tantissimo, ma il costo maggiore è rappresentato dalle risorse umane che in una piccola azienda si devono distogliere per poter fare un minimo di ricerca». Ma adesso, in nome di un vecchio adagio capitalista - il tempo è denaro, da Paperon de' Paperoni a salire fino a Bill Gates - potrà recuperare: «Avevamo stimato l'implementazione del sistema domotico fra almeno due anni, adesso contiamo di poterlo fare in pochi mesi. È stato già fissato un incontro in St, vi terremo aggiornati...».

È la parabola dell'idea che diventa fatto, del progetto che si trasforma in prodotto. «Spesso l'Università e gli enti di ricerca pubblici parlano una lingua diversa da noi imprenditori, soprattutto da quella dei piccoli. Certo, la colpa è anche nostra, che non riusciamo a trovare dei "traduttori simultanei" per le lingue di ricerca e impresa. Ecco, con questa iniziativa, Confindustria ha ricoperto il lungimirante ruolo di traduttrice». E speriamo che questo dialogo continui ancora. Fino a esprimersi in una sola lingua: quella dello sviluppo.

MA. BAR.

DALLA TEORIA ALLA PRATICA|2: L'IMPREDITORE EDILE E IL VICESINDACO «CARIOCA»

«Luce in Brasile con i lampioni intelligenti»

Questa storia racconta di coraggio e anche un po' di pallone. Parte da Catania, ma arriva dritta in Brasile, patria di campioni di calcio, ma soprattutto epicentro di una crescita economica che ha già archiviato la crisi. Mettiamo che un giovane imprenditore catanese con il pallino dell'internazionalizzazione, Marcello Gulisano (a destra, nella foto), trasformi una bella idea in realtà: Briteco. Che sta per Brasile+Italia+ecologia+costruzioni. Assieme ad altri soci (fra cui due di Catania) s'è buttato sul mercato brasiliano, con un doppio binario. «Siamo in campo - spiega Gulisano - nei settori dell'edilizia e delle energie. In Brasile, fra i due milioni di case popolari previste dal governo e i cantieri per i Mondiali (e qui arriva subito il pallone, ndr) e le Olimpiadi, la prospettiva è assicurata. Ma Briteco si offre anche come portale per le imprese che volessero investire in Brasile: abbiamo tutto per accompagnare l'investimento,

disponibili a diventare partner».

E mentre Gulisano scopre quant'è bello il Brasile, conosce Flavio Batista de Souza (a sinistra, nella foto): il vicesindaco della Prefettura - il nostro Comune - di Ferraz de Vasconcelos, nello stato di San Paolo. Una cosa tira l'altra e il politico arriva a Catania. E ieri è stato folgorato sulla via di Pantano d'Arce. «Sono interessato a un brevetto per la gestione dell'illuminazione con sistema di risparmio e telecontrollo a distanza. Un interesse immediato: c'è un piano per 15 città del distretto, con notevoli fondi pubblici a disposizione». Lo interrompe Gulisano: «E la Briteco sarà della partita». A proposito di partita: una cosa tira l'altra e il vicesindaco s'è portato a Catania il figlio, Elder, baby-talento del calcio brasiliano. «L'hanno preso per un provino nella Primavera del Catania - racconta fiero il padre - ma la sera prima dell'allenamento ha preso lo scooter di Marcello (Gulisano,



De Souza: «Sistema di telecontrollo utile per 15 nostre città».
Gulisano: «Pronti a sfruttare il boom»

ndr) e s'è andato a sfracellare...». Non su un palo della luce - speriamo - perché in questa storia porterebbe davvero male. Ma il campioncino s'è ripreso e fra poco tornerà in campo. Nel frattempo il padre-vicesindaco avrà chiuso l'affare dei "lampioni intelligenti"?

MA. B.



DA SINISTRA: LO PRESTI, ABBATE, MARINO, LA FERLA, VINCI E PORCELLI [FOTOSERVIZIO SCARDINO]