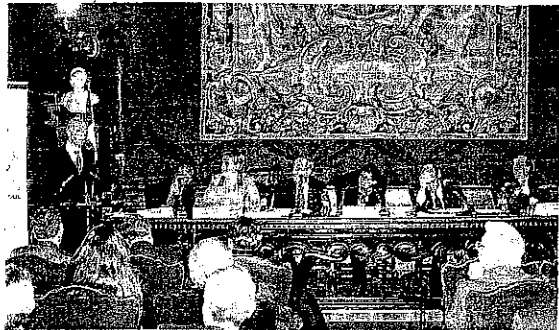


Impresa e sviluppo

Nella giornata d'apertura dell'«Export business school» la testimonianza del mondo delle imprese locali

**Catania e i mercati esteri
Le «sfide» di tre catanesi**

Tecnologie avanzate e alta qualità per vincere un confronto sempre più impegnativo



GIUSEPPE FARKAS

Rafforzare la competitività delle imprese permettendo l'accesso ai mercati internazionali in un'ottica di sviluppo, offrendo interventi formativi e di aggiornamento professionale. È questo l'obiettivo dell'Export Business School, iniziativa di formazione specialistica promossa dal Consiglio di Territorio Sicilia di UniCredit. Il percorso formativo è cominciato ieri con una tavola rotonda su «Internazionalizzazione: motore di sviluppo del territorio e la crescita delle imprese» che ha avuto come momento centrale l'intervento di tre imprenditori catanesi da tempo sui mercati internazionali che hanno parlato della loro esperienza.

Salvatore Torrìsi è amministratore unico dell'Aat Spa, proprietaria del marchio e del brevetto Oranfresh, che si occupa di tecnologie agroindustriali. Torrìsi è praticamente un pioniere; da quarant'anni è sui mercati internazionali con tecnologie per l'agricoltura e per l'irrigazione, impianti antibrina e di lavorazione della frutta.

«Alla fine degli Anni 60 - ricorda - ero in California e ho avuto modo di conoscere e approfondire alcune tecniche d'avanguardia che poi ho importato e sviluppato in Sicilia. E così già da allora ho cominciato a realizzare opere di irrigazione e sistemi antigelo in tutto il mondo. Poi è nata la nuova tecnologia legata alle spremute d'arancia fresche. Oggi i nostri distributori sono esportati in cinquanta Paesi. Il mercato attuale offre certamente maggiori opportunità ma c'è più concorrenza. Per competere bisogna essere molto agguerriti e bisogna avere dei prodotti avanzati e di altissimo livello tecnologico. Una volta le difficoltà erano legate alla comunicazione, alle relazioni mirate, ma sotto il profilo della competitività era tutto molto più semplice. Oggi senza grossi mezzi e senza innovazione e ricerca, senza investimenti per produrre a nuovi brevetti proprietari non si può affrontare la concorrenza internazionale».

Vincenzo Davide Tamburino, è direttore commerciale della Ortoget Spa, azienda catanese nata all'inizio degli Anni 80. «Producevamo ortaggi surgelati - racconta - ma ci siamo resi subito conto che il mercato era dominato dalle grandi multinazionali e che le primizie siciliane non erano il prodotto ideale per que-

SALVATORE TORRISI

“ Senza innovazione e ricerca non si batte la concorrenza



sto tipo di produzione. Quindi abbiamo trasformato l'azienda applicando la tecnologia della surgelazione al succo di arancia rossa. Un po' alla volta abbiamo cominciato a portare l'arancia rossa in giro per le fiere internazionali. All'inizio è stato tutto molto difficile. Nessuna conosceva il succo dell'arancia rossa che in quegli anni arrivava sui mercati decolo-

VINCENZO TAMBURINO

“ Per esportare bisogna puntare sulla qualità



rata. Il nostro prodotto veniva scambiato per succo di pomodoro o succo di fragola. Le prime importazioni negli Stati Uniti furono addirittura bloccate. Difficile da credere ma l'arancia "sanguinella" veniva accostata al sangue umano. Tra l'altro la confezione aveva la forma di una piccola sacca, forse credevano fosse plasma per le trasfusioni. Ci sono voluti

MIMMO COSTANZO

“ Un'azienda che vuole crescere deve puntare all'estero



tre mesi per sbloccare la situazione grazie al determinante intervento del cliente americano. Oggi non penso si arriverebbe a tanto, ma far conoscere un nuovo prodotto è comunque sempre difficile. Nel corso degli anni il mercato internazionale è completamente cambiato. Col dominio delle grosse catene distributive oggi per esportare bisogna cercare

nicchie di mercato e puntare sull'alta qualità».

Mimmo Costanzo è presidente della Tecnis Spa, impresa nata quindici anni fa. Realizza infrastrutture, dalle autostrade agli acquedotti, e da alcuni anni è attiva nel mercato estero. «In Italia - dice - non mi sembra che oggi ci siano buone prospettive per questo settore. C'è una carenza importante di risorse da destinare alle infrastrutture e non vedo spiragli nell'immediato futuro. Da qui la necessità, per un'azienda che vuole crescere, di sviluppare il proprio business anche all'estero. Le opportunità sono molte dappertutto, ma bisogna fare attenzione a individuare il Paese adatto all'esigenza della propria impresa. Noi abbiamo investito nell'area del Maghreb perché riteniamo quei paesi ad alta capacità di sviluppo e poi sono vicini. E per noi che lavoriamo con i nostri macchinari e i nostri operai, non è poco».

(foto di Gianni D'Agata)

ANNUNCIATO ANCHE IL RITIRO DEI DELEGATI ALL'ASI DI CALTAGIRONE

Confindustria rinnova il proprio «parlamentino»

La Slc Cgil primo sindacato all'Almaviva «Difendere il posto da logiche regionalistiche»

Si sono svolte nei giorni scorsi le elezioni per il rinnovo delle Rsu al call center Almaviva di Misterbianco. La Slc Cgil è risultata la sigla più votata con 403 voti (6 rappresentanti), con 290 voti alla Fistel Cisl (4 eletti), 182 Uilcom Uil (3) e 132 Ugl (2 rsu). Le votazioni, sottolinea la Cgil, si sono svolte in un periodo di forte turbolenza del settore, giacché alcune operazioni di trasferimento delle attività verso altre nazioni non europee stanno mettendo a rischio sia l'occupazione che la tutela della privacy per i cittadini utenti. «Nel settore delle telecomunicazioni, e a Catania che viene considerata la capitale dei call center, continuiamo ad affermarci in ogni elezione come primo sindacato», dice Davide Foti segretario generale Slc Cgil Catania che aggiunge: «È un risultato che premia un gruppo di lavoro che è stato sempre capace di fare della condivisione il proprio punto di forza e ciò a partire dalle fasi dell'elaborazione dei progetti e sino al perseguimento degli obiettivi dati. Il saper fare gruppo è la nostra arma in più». Per il segretario confederale Cgil, Giovanni Pistorio, «è stata premiata la nostra linea d'azione che ha inizio nella difesa del lavoro che c'è e prosegue con l'elaborazione di proposte alternative. Non ci faremo scappare il lavoro, a che per interessi regionalistici, che ci siamo conquistati ed il risultato raggiunto ci rende ancora più forti e soprattutto più determinati nel perseguire tale valore».

La Giunta di Confindustria Catania, presieduta da Domenico Bonaccorsi, ha proceduto ieri mattina al rinnovo del nove componenti elettivi consiglio direttivo. Sono stati eletti: Mimmo Costanzo (Cogip), Giuseppe Torrìsi (Compagnia Meridionale Caffè), Santi Finocchiaro (Dolfin), Cristina Busi (Terre di Vendicari), Fabrizio Chines (Sif), Mauro Curiale (3 Sun), Massimo Bruno (Gruppo Enel) e Salvo Raffa (Meridionale Impianti), Gioacchino Russo (Unistar).

Tra i componenti cooptati nell'organo direttivo su proposta del presidente figurano inoltre: Ettore Dentì (Istituto Oncologico del Mediterraneo), Fabio Ficca (Vodafone Omnitel), Nello Galati (Telecom Italia), Orlando Branca (Telesiciliacolor), Marcello La Rosa (Costruzioni La Rosa). Completano il consiglio direttivo in qualità di invitati permanenti: Francesco Torina (Ferrovie dello Stato), Saverio Continella (Credito Siciliano), Renato Murabito (Casa di Cura Lanteri), Francesco Pitanza (Agris Bruni), Francesco Rizzo (Cepa) e Carlo

Marino (StMicroelectronics).

Intanto Confindustria Catania ieri ha comunicato di avere ritirato i propri rappresentanti dal consorzio Asi di Caltagirone, recependo così la delibera organizzativa di Confindustria Sicilia che ha richiesto alle organizzazioni territoriali di ritirare i propri rappresentanti dagli organi direttivi dei consorzi che gestiscono le aree di sviluppo industriale della Sicilia. «Nelle more di un'auspicabile approvazione del disegno di legge di riforma dei consorzi da parte dell'Assemblea regionale - spiega la delibera di Confindustria Sicilia - è necessario separare la responsabilità dei nostri rappresentanti all'interno degli organi delle Asi, da una gestione in larga parte inefficiente e fortemente condizionata dagli interessi politici, ormai improduttivi e inefficaci, sia per esaurimento delle risorse che per ingerenze politiche». Confindustria Catania non ha propri rappresentanti al consorzio Asi di Catania, attualmente gestito dal commissario Dario Montana.