

Oranfresh: quando la Sicilia sembra la California

DOPO GLI STUDIA PALO ALTO SALVATORE TORRISI TORNA IN ITALIA E INVENTA IL MODO DI METTERE NEI DISTRIBUTORI AUTOMATICI LE ARANCE FRESCHE ORA LE SUE MACCHINE SONO IN 40 PAESI E NEI MAGGIORI AEROPORTI

Salvo Fallica

Catania

Salvatore Torrisi ha portato il modello californiano nell'Etna Valley: così ha deciso di puntare sulla sinergia fra agrumicoltura e industria e con il marchio Oranfresh ha conquistato i mercati esteri. Alla base di tutto c'è un'idea: quella di mettere le arance fresche nei distributori automatici. Un'idea che parte da lontano perché è sul finire degli anni '80 che Torrisi sviluppa e brevetta la prima macchina vending a gettoni per la spremuta delle arance rosse. La caratteristica peculiare che lo differenzia dagli altri spremiagrumi in commercio sta nel meccanismo di estrazione del succo d'arancia, separato dagli oli essenziali amari contenuti nelle bucce. Ed ancora, il consumatore può vedere in tempo reale il meccanismo di spremuta delle arance. Le spremiagrumi professionali da banco e carrellate sono installate nei bar, hotel e ristoranti di tutto il mondo, mentre i distributori automatici di spremute d'arancia fresca sono presenti nelle scuole, nei centri commerciali, nelle palestre, negli ospedali, nelle stazioni e in molti grandi aeroporti in oltre 40 mercati esteri. Torrisi ispirandosi al modello economico e culturale californiano, ha costruito nella zona industriale di Catania uno stabilimento innovativo, circondato dal verde, sul modello architettonico ed ambientale dell'area di Palo Alto.

La carriera di Torrisi inizia con due

anni di attività di post dottorato trascorsi alla Citrus Research Center dell'Università della California. Tornato in Italia, Torrisi nel 1969 fonda la Aidm Agriculture Industrial Development con l'intento di dare una svolta innovativa all'agricoltura. Nei primi anni '70 sviluppa e promuove la produzione di oltre 7.000 ventole antigelo. Dal 1976 al 1982 progetta e costruisce 10 stabilimenti agroindustriali per la lavorazione e l'imballaggio degli agrumi e di ortaggi, mele, pere, uva da tavola e grano. Dal 1978 al 1984 realizza grandi opere di bonifica e irrigazione (chiavi in mano) in Libia, Arabia Saudita, Iraq, Kuwait. E

a fine anni Ottanta arriva la prima macchina vending a gettoni per la spremuta d'arancia. Nel 1998 crea la Aat, Agroindustry Advanced Technologies, per lo sviluppo di diversi modelli di macchine di spremiagrumi automatiche a marchio Oranfresh. L'azienda ha raggiunto un fatturato di circa 10 milioni di euro nell'ultimo anno, ma cosa ancor più importante la quota dell'export ha toccato il 70%. La Aat dà lavoro a 60 persone in maniera diretta, altrettante nell'indotto, in gran parte piccole e piccolissime aziende siciliane che forniscono la componentistica delle macchine. Spesso si parla della difficoltà di internazionalizzazione delle piccole imprese, soprattutto quelle del Sud, ma la Aat è invece riuscita lo stesso a conquistare fette di mercati esteri, intuendo che il futuro era fuori dalle mura domestiche: dall'Europa all'Asia, dal Sud America agli States. Ha anche un bran-

ch-office a Shanghai.

La soluzione tecnologica inventata dall'azienda di Torrisi potrebbe essere uno sbocco per una parte della produzione agrumicola che stenta a trovare spazi nei mercati nazionali ed internazionali. Occorre porre mente a questi dati: l'agrumicoltura della Sicilia orientale, nonostante le difficoltà, contribuisce al Pil per 700 milioni di euro: fra piccoli produttori, commercianti ed operai specializzati e braccianti, 150 mila persone gravitano attorno a questo settore. Insomma, è una fetta importante dell'economia del Sud d'Italia. E purtroppo è quasi invisibile. Spiega Torrisi: "Quando si parla di crisi dell'agrumicoltura, spesso si cade nei luoghi comuni. Occorre ripensare il tutto in termini innovativi e moderni, e non penso solo alle strutture produttive, ma anche al marketing ed alla commercializzazione. Serve più lungimiranza da parte dei produttori, ma anche da parte della politica, che dovrebbe creare le condizioni per lo sviluppo". Altro nodo cruciale: la Aat investe dal 10 al 15% annuo in ricerca e sviluppo e nel prossimo triennio ha in programma di introdurre sui mercati altre macchine altamente innovative con nuovi brevetti già registrati in molti Paesi esteri. Torrisi non ha dubbi: "Nella fase di crisi attuale le aziende per competere, anzi per sopravvivere, debbono fare forti investimenti in ricerca e sviluppo di nuovi prodotti e processi. Altrimenti non possono reggere la concorrenza. E la qualità delle produzioni asiatiche migliora di anno in anno".