

MISSIONE COMMERCIALE NEGLI STATI UNITI DI DUE REALTÀ DEL DISTRETTO DI TERMINI IMERESE

Le imprese Asi tentate dagli Usa

Un nuovo ufficio del consorzio industriale offre assistenza a quanti vogliono tentare la strada dell'export

DI ANTONIO GIORDANO

È la nuova sfida del consorzio Asi della provincia di Palermo: lanciare le imprese del territorio verso i mercati esteri. E per questo è stato creato un ufficio apposito che fornirà consulenza per quelle realtà che vogliono tentare la via dell'export. Il nuovo ufficio è affidato ad Andrew Dovino, esperto di marketing con esperienza in cinque di-

versi continenti. «Le nostre associate» spiega il presidente dell'Asi, Alessandro Albanese, «potranno contare su un vero ufficio di internazionalizzazione decentrato presso la sede del consorzio». Tra le opportunità che il nuovo servizio dell'Asi offre alle sue imprese c'è anche quello della assistenza alla comunicazione e la ricerca di partner istituzionali e commerciali. Oltre alla redazione di ricerche ed analisi dei mercati stranieri per le imprese che vogliono tentare la

sfida dell'estero. Per usufruire dei servizi, spiega Antonino Montalbano, direttore dell'Asi, «le nostre associate pagano una quota annuale al consorzio». E i primi risultati del nuovo ufficio, attivo da ottobre, sono già stati raggiunti. A metà novembre, infatti, una prima missione commerciale è già partita ed

E Cipolla difende Casa Sicilia New York. «Centro di notevole peso»

«Casa Sicilia non è stata aperta con "i soldi anticipati dalla Regione siciliana". È stata aperta con soldi raccolti da Casa Sicilia, che è un'associazione onlus che si finanzia attraverso quote associative per servizi di consulenza e di assistenza a imprese ed enti pubblici e privati siciliani interessati a penetrare il mercato americano». È quanto scrive il presidente di Casa Sicilia New York, Gaetano Cipolla in una lettera al direttore de *L'Espresso*, dopo l'articolo del settimanale sulle Case Sicilia nel mondo. Cipolla, sulla scia di quanto già fatto da Antonio La Gumina, presidente della spa che si occupa della struttura parigina, sottolinea che «i fondi che la Regione ci ha dato non sono 150 mila euro, ma solo 130 mila e sono stati ricevuti soltanto a giugno del 2007, cioè un anno e mezzo dopo l'inaugurazione, e sono

stati dati per servizi di consulenza di mercato resi alla Regione e per il parziale ristoro delle spese di arredamento sostenute». Inoltre, sulle presenze alla cerimonia di inaugurazione, Cipolla sottolinea che «il presidente Cuffaro non è mai venuto a Casa Sicilia. Erano presenti all'inaugurazione gli assessori Innocenzo Leontini ed Alessandro Pagano». Ed infine, conclude Cipolla «la presenza di Casa Sicilia a New York non è passata inosservata. Durante il primo anno e mezzo di vita infatti avevamo creato un centro culturale siciliano di notevole peso. Oltre a varie manifestazioni commerciali e promozionali dei prodotti siciliani, varie mostre e manifestazioni culturali, abbiamo organizzato una serie di conferenze sulla Sicilia che ha riempito i nostri locali di gente qualificata e entusiasta».



Alessandro Albanese

ha riguardato due aziende del distretto di Termini Imerese, nel Palermitano: la Food Line srl e la Artemar, in collaborazione con Casa Sicilia New York, alla quale l'Asi è associata da due anni. La prima azienda è attiva nel settore alimentare, la seconda nella cantieristica navale e nel rimessaggio delle imbarcazioni. La Food Line intende potenziare le linee di produzione di Termini Imerese e la missione a New York è servita per esplorare il mercato americano dei prodotti da ristorazione veloce (il fast food), per cer-

care di aggiungere un tocco di Sicilia al take away americano. Al vaglio anche la possibile creazione di uno stabilimento negli Usa e di un negozio nella «grande mela» dove potere vendere gelati artigianali. La Artemar, invece, ha compiuto la missione a Miami, nello stato della Florida, dove i responsabili dello stabilimento di Termini hanno visitato alcune realtà americane che operano nella cantieristica. Per vedere da vicino le modalità e tecniche di lavoro americani, all'avanguardia nel settore nella costruzione delle imbarca-

zioni ma anche nel sistema di insediamento dei natanti. Con la possibilità, inoltre, di commercializzare le imbarcazioni degli Stati Uniti in Italia sfruttando il cambio favorevole tra l'euro e la divisa americana. Adesso la palla passa nuovamente a Casa Sicilia che ha il compito di seguire e sviluppare i contatti ottenuti dando consulenza alle aziende siciliane nella contrattualistica e nella procedura di ottenimento delle licenze necessarie per operare investimenti di qualsiasi origine negli Stati Uniti. (riproduzione riservata).

CARTA BIANCA

Le carte in regola della Sicilia per valorizzare ricchezza e talenti dell'Isola

Questa rubrica intende offrire spunti di dibattito ed è aperta al contributo di quanti credono nello sviluppo della Sicilia e nella modernizzazione dei sistemi imprenditoriali e finanziari.

DI RICCARDO PATERNI*

Nel corso dell'anno ho l'opportunità di vivere il quotidiano professionale di consulente e formatore sia in Italia che negli Usa; da questa prospettiva integrata di mondi e culture lavorative diverse, osservo e interagisco di persona con le peculiarità di una regione italiana che, soprattutto nel contesto economico e sociale globale attuale, ha opportunità e problematiche veramente uniche: la Sicilia. Da questa prospettiva, la Sicilia ha in sé, nella sua storia, nella sua terra, nelle sue svariate radici culturali, i semi di cambiamento, progresso e dinamicità utilissimi per il futuro: la sua posizione geografica è sempre stata (e lo è soprattutto oggi) strategica sotto molti punti di vista; la storica influenza di civiltà diverse si sente ancora nell'aria ed è marcata dalla varietà delle bellezze artistiche ed architettoniche e dalle sfumature dialettali che si possono tutt'oggi apprezzare; le eccellenze di creatività culturale, letteraria e artistica sono innumerevoli nel passato e nel presente; talento genialità e progettualità imprenditoriale hanno avuto in passato espressioni di energia e vitalità (i Florio su tutti, per ricordare un solo nome del passato) e tutt'oggi si manifestano in realtà aziendali di eccellenza a livello globale nei loro di-

versi settori. La prospettiva statunitense, quella di artificiali dinamicità e ricchezze culturali (comunque efficaci perché utilizzate con consapevolezza e metodo), mi fa riflettere su questi fattori; sul come, in un contesto globale, la Sicilia abbia potenzialmente molte carte in regola per mettersi in gioco valorizzando ricchezze e talenti propri della terra e delle persone. Detta in gergo tecnico non è difficile identificare il valore aggiunto potenziale che l'isola può portare sul mercato globale. Ma quando alla prospettiva americana si avvicina quella italiana e poi quella siciliana ecco emergere, risoluto prepotente e cinico, il rovescio della me-

svantaggiati dalla mancanza di attive radici storico-culturali (che si cercano di costruire e alimentare "in laboratorio" nelle scuole, nelle università, nelle aziende); in Sicilia si finisce per non valorizzare proprio questi fattori naturali contribuendo, anzi, a reprimerli minando alla base opportunità di speranza e progresso collettivo. A volte mi capita di riflettere su questo: se negli States avessero anche solo la metà delle ricchezze storiche, culturali e sociali della Sicilia (e mi concentro solo sui fattori di forza, in maniera consapevole separandoli dalle problematiche; altrimenti è pressoché impossibile impostare un ragionamento sensato per il futuro) potrebbero raddoppiare innovazione e produttività. Che cosa è che fa la differenza? La consapevolezza e il metodo. Consapevolezza in merito a quello che serve per progredire in un contesto globale sempre più complesso, competitivo ed agguerrito; metodo nello sviluppare ciò di cui si ha bisogno. Consapevolezza e metodo sono appunto i due princi-

pi che a mio parere dovrebbero essere seguiti per sviluppare un capitale chiave al reale sviluppo delle potenzialità siciliane: quello umano. Consapevolezza nel comprendere il tipo di capacità, competenze e talenti di cui le aziende hanno oggi veramente il bisogno; metodo nel formare nella maniera più opportuna queste qualità. Alcuni mesi fa ho accettato con piacere di far parte di un'iniziativa che va in questa direzione. Il diciassette maggio scorso Confindustria Caltanissetta ha organizzato un Seminario sul tema «Risorse umane per la crescita e la competitività», i vari interventi avevano come punto comune quello della consapevolezza e del metodo e proprio a Caltanissetta sono già partiti programmi formativi in linea con questa impostazione. E da notare che questo tipo di mentalità è volta a stimolare un capitale umano che faccia dell'apertura, della trasparenza e del continuo apprendimento (non importa se si hanno quattro lauree in tasca o semplicemente un diploma; un ruolo ci può essere per tutti) armi indistruttibili per confrontarsi con il presente e con il futuro; armi potentissime per vincere le annose e soffocanti problematiche siciliane. I primi importanti segnali di cambiamento si fanno già notare. (riproduzione riservata)

Competenza e metodo per la sfida della competitività globale



Riccardo Paterni

*Consulente e formatore sul Capitale Umano Professione Lavoro