



## COMUNICATO STAMPA

Oltre duecento aziende dei settori agroalimentare, biologico e dell'artigianato hanno partecipato al 1<sup>^</sup> Roadshow organizzato dall'Assessorato regionale alle attività produttive con due appuntamenti, uno a Palermo per le aziende della Sicilia occidentale e il secondo a Vittoria per quelle della Sicilia orientale. Scopo degli incontri, presentare le manifestazioni fieristiche a cui la Regione Siciliana ha programmato di essere presente nel corso dell'anno portando con sé le aziende che, dopo averne fatto richiesta, vengono selezionate.

Durante le riunioni, inoltre, sono stati affrontati i problemi connessi alle opportunità offerte alle aziende dalla partecipazione a queste importanti Fiere ma si è discusso anche delle criticità che emergono dopo i primi contatti con i buyers internazionali: problemi legati alle dogane, alle certificazioni, al costo dei trasporti, alle quantità richieste dai grandi mercati. Le imprese siciliane, tutte di dimensioni piccole e medie, rispondono in maniera positiva all'iniziativa e hanno manifestato grande soddisfazione per i risultati conseguiti: per Gandolfo Filippone, titolare di una azienda che a Petralia Sottana produce in biologico origano ed aromi vari si sono aperte le porte del mercato canadese e statunitense; Angelo Zimbaro, direttore di una azienda che a Carini trasforma prodotti ittici, soprattutto sott'olio, con pescato dei nostri mari (Palamita e Alalunga, sgombri e Tombarelli bisi) ha chiuso, dopo una partecipazione al Cibus, un importante contratto con la catena Sma e ora ha contatti con Usa e Francia; Davide Merlino, che a poco più di trent'anni è contitolare a Campofelice di Roccella di una azienda che alleva e commercializza lumache per gastronomia, esporta in Spagna e Francia e ha consentito, con una formula di franchising, di creare altre 48 aziende in tutta Italia simili alle sue dalle quali acquista la produzione che poi commercializza; del peso che hanno i costi di trasporto si rammarica Fabrizio Savagnone che produce olio extra vergine biologico a Caltavuturo e che si duole di dovere a volte rinunciare alle molte richieste venute dopo la partecipazione alle fiere proprio per i costi di trasporto con incidono anche del 100% sul costo del prodotto esportato. Ottimi risultati dalla presenza alle fiere vantano anche Giovanni Vanadia di Ceramiche de Simone che ha partecipato con la Regione al Gift di Mosca e conta con le esportazioni di migliorare ulteriormente la performance produttiva che in quattro anni ha consentito all'azienda di aprire solo in

Sicilia 33 punti vendita e di confermare l'occupazione a 17 dipendenti qualificatissimi; ancora, Marilena De Santis dell'azienda agricola Kazzen di Pantelleria che imbottiglia circa 40mila bottiglie di moscato, passito e vino zibibbo guarda con fiducia ai mercati esteri nonostante gli elevatissimi costi della doppia insularità, che incidono pesantemente sulle esportazioni, mentre Mario Di Giovanna, giovane erede di un'antica azienda di lavorazione del corallo di Sciacca, creata nel 1897 dalla bisnonna Concetta Nocito, e oggi animatore del Consorzio corallo Sciacca con la sua aziende esporta gioielli di straordinaria fattura soprattutto sul mercato giapponese: "Clienti esigentissimi- dice- che ci hanno conosciuto in fiera e sono diventati entusiasti importatori dei nostri gioielli, frutto di una antica tradizione siciliana".

Per i responsabili dei tre progetti per conto dell'assessorato alle attività produttive- Rosalia Verdina per il bio, Luisa Manfrè per l'agroalimentare e Salvatore Gozzi per l'artigianato- l'appuntamento di oggi consente di fare il bilancio del progetto, giunto a metà strada: "Abbiamo visto aumentare il numero delle aziende che fanno richiesta di partecipazione alle fiere- dice Lia Verdina- e registrato una generale soddisfazione per il risultato ottenuto". "Per tutti- aggiunge Luisa Manfrè- c'è non solo maggiore e migliore visibilità ma anche il vantaggio di potere partecipare, senza l'onere del pagamento dello spazio fieristico ( assai oneroso) a fiere che altrimenti sarebbero precluse alle piccole aziende". "Per le aziende artigiane- conclude Salvatore Gozzi- questo progetto fa in molti casi la differenza e permette una concreta internazionalizzazione: si tratta di un efficace uso delle risorse finanziarie che ci vengono dall'Ue e speriamo di potere continuare lungo questa strada anche in futuro".