

FORNITURE PER SETTORI NAVALE, CHIMICO E CANTIERISTICO

# Euroguarco, export nell'Africa equatoriale

L'azienda spezzina ha costituito un nuovo consorzio per giocare al tavolo dei grandi

ALESSANDRA ZAMMARCHI

EUROGUARCO, azienda che realizza forniture per il settore navale, chimico, dei trasporti e della cantieristica, oil & gas e dell'industria sanitaria, è attiva con successo dal 1958 (anno di fondazione, da parte di Luciano Ghirlanda) e conta settantadue dipendenti. Realizza e fornisce guarnizioni, valvole, isolanti e interiors a cantieri e aziende, anche esteri. Proprio grazie all'esperienza internazionale, ha deciso di dare vita a un consorzio di aziende, per essere più competitive sul mercato estero.

Parte tutto dalla constatazione che in Italia il 92% delle imprese iscritte a Confindustria sono di piccole-medie dimensioni e che, sui mercati esteri, come per buona parte dei contratti nazionali, i grandi progetti rimangono appannaggio dei soliti pochi nomi, sostenuti anche dal sistema e dalle stesse istituzioni italiane. La difficoltà delle piccole e medie imprese di far fronte alle esigenze dei grandi gruppi, ispirate sempre più ai principi di competitività senza confini, ha fatto sì che alcuni si chiedessero come poter superare questo empasse. La società Euroguarco si è fatta promotrice di un'iniziativa ambiziosa. Obiettivo: la creazione di un consorzio (Isat), insieme ad altre aziende italiane e non, per far confluire capacità diverse in un nuovo soggetto, di dimensioni idonee a competere per progetti chiavi in mano in mercati difficili come Medio Oriente, Nord Africa e Paesi dell'Africa equatoriale. Il risultato atteso è quello di creare un gruppo di aziende

che insieme possano rappresentare caratteristiche di interesse nazionale, in modo da avere accesso al tavolo delle trattative più importanti durante gli incontri tra le parti istituzionali italiane ed estere.

In alcuni Paesi del Medio Oriente questo è già accaduto, mentre in altri mercati si sta cominciando ora. In Etiopia, ad esempio, dove quest'anno Euroguarco ha siglato un accordo di *joint venture* con un partner locale per la realizzazione della prima azienda di produzione di guarnizione industriali nel Paese. L'iniziativa è stata presentata durante la fiera Actif del 26-28 febbraio ad Addis Abeba e ha riscosso un forte interesse tra i media e le autorità etiopi. «L'Etiopia è un Paese considerato una sorta di modello di sviluppo con stabilità politica e religiosa, motivo per il quale riceve tra i maggiori aiuti finanziari internazionali fra i paesi africani», spiega Cristiano Ghirlanda, amministratore delegato di Euroguarco. O in Nigeria, paese difficile, ma con risorse e potenzialità enormi. La settimana scorsa l'azienda ha ricevuto una delegazione nigeriana da Abuja, con la quale ha firmato contratti di fornitura per attrezzature industriali per la raffineria di Kaduna e per la società petrolifera Seplat. «Visto il buon esordio - continua Ghirlanda - credo che non appena sarà terminato questo periodo di stallo amministrativo dovuto all'inserimento del nuovo presidente Buhari e il prezzo del petrolio avrà ripreso a salire, la Nigeria potrebbe diventare un mercato di particolare interesse per la nostra azienda e per il con-

sorzio che stiamo costituendo».

Tra le aziende che hanno dato già adesione all'iniziativa consortile ci sono diverse piccole e medie imprese operanti nei settori manifatturieri e dei servizi, per l'industria energetica, delle costruzioni civili e dell'oil & gas, così come alcuni nomi di alto rango, tra i quali Cimolai, Jindal Saw e altri.

Anche la divisione aziendale per l'allestimento dei treni e navi con materiali innovativi, sia nel peso che nelle caratteristiche tecniche, sta crescendo in modo soddisfacente. Tanto che Euroguarco si sta guardando intorno per una possibile alleanza con altri partner.

«L'obiettivo di quest'anno della Divisione Interiors è quello di finalizzare contratti quadro con i costruttori di carrozze internazionali, come Siemens e altri e di coinvolgere produttori di nuovi materiali da affiancare a quelli già sviluppati».

L'introduzione di materiali innovativi richiede investimenti di tempo e denaro in progetti di ricerca e sviluppo, che l'azienda sta perseguendo da tempo insieme ad altre, locali e internazionali. Anche in questo caso un consorzio di aziende specializzate nelle diverse competenze potrebbe essere una soluzione flessibile per raggiungere i risultati più ambiziosi. L'unione fa la forza: mai vero come in questo caso, dove alcuni progetti per ora localizzati in pochi fronti, sono forieri di un nuovo modo di affrontare le complessità.





**Cristiano Ghirlanda amministratore delegato di Euroguarco**



**Valvole a sfera per impianti "Oil e gas"**