

Ordini in crescita nei Paesi emergenti

Atterrerà in Puglia il superjumbo Boeing

*Finmeccanica salva la produzione a Foggia e Grottaglie
Ma per Orsi, il nuovo ad, servono più investimenti pubblici*

... dall'inviato a Le Bourget
CLAUDIO ANTONELLI

■ ■ ■ Dopo i primi 100 giorni di governo, alla sua uscita pubblica, Giuseppe Orsi, ad di Finmeccanica con una certa timidezza annuncia l'accordo con Boeing per lanciare la serie 900 e 1000 del maxi jumbo 787. Dopo due anni di tira e molla, con problemi sui materiali dello stabilizzatore della serie 700, finalmente le due società hanno trovato un accordo anche sulla fusoliera. Un agreement che può sbloccare circa un miliardo di euro e produrre rilevanti benefici occupazionali in alcune regioni del Sud. Tanto più che circa l'80% dell'indotto dovrebbe essere destinato a piccole e medie imprese campane e pugliesi. «Stiamo negoziando anche sui numeri della produzione», ha detto Orsi, «e non appena Boeing ci fornirà altri dettagli andremo avanti». L'accordo, ha poi precisato l'amministratore delegato di Alenia Aeronautica, Giuseppe Giordo «è soddisfacente per entrambi e non avrà alcun impatto negativo sugli stabilimenti di Foggia e Grottaglie», perché si manterrà in Italia sia lo stabilizzatore, realizzato nel primo stabilimento, sia la fusoliera, costruita a Le Grottaglie.

L'azienda guidata da Giordo ha ricevuto ordini per 300 velivoli come fornitore esclusivo delle parti di sua competenza, compresa l'ingegneria. Per il futuro Boeing la scorsa settimana ha fatto presente che Alenia può essere solo «second source», secondo fornitore, a condizioni e quantità da stabilire. Boeing, anche per il malumore dei suoi sindacati, avrebbe voluto riportare parti di produzione a Seattle. Alenia sembrava così destinata a tornare al ruolo tradizionale di fornitore, o sub contractor, mentre il nuovo agreement (che sarà ufficializzato oggi) ha dato una svolta decisiva. E a sentire le dichiarazioni di Orsi, confermate dal presidente Pier Francesco Guarguaglini, la parola agreement o joint venture sembra destinata a puntellare il futuro della società di Viale Monte Grappa. «Non sarà più possibile sviluppare prodotti limitati al mercato italiano», ha detto l'ad di Finmeccanica, «dobbiamo spingere per una forma di maggiore auto implementazione». Il che significa il raggiungimento di una serie di obiettivi. Razionalizzazione dei prodotti commer-

IL PROGRAMMA CONVERTIPLANO

Cos'è: un velivolo capace di decollare e atterrare come un elicottero e di volare come un aereo

AgustaWestland, società del gruppo Finmeccanica, ha preso il controllo del programma di sviluppo acquisendo la quota di Bell Helicopter

Programma
Denominato AW609, avrà come base Cascina Costa, in Italia, a partire dal prossimo autunno

Le stime AgustaWestland

<p>4 miliardi di euro i ricavi per il 2011</p>	<p>815 milioni di euro il fatturato nel primo trimestre 2011</p>	<p>680 milioni di euro il valore degli ordini</p>
---	---	--

SULLE PIATTAFORME

Il convertiplano è un aereo che però riesce a decollare e atterrare come un elicottero, dunque in spazi molto ristretti. A differenza dei velivoli ad ala rotante però, conserva una notevole capacità di carico. Per questo motivo è molto utilizzato nelle piattaforme offshore dove si estrae il petrolio. E dalle forze armate di parecchi Paesi.

ciali in termini di sviluppo e di costi, razionalizzazione degli investimenti e dei debiti. Inoltre maggiori accordi a livello locale nei mercati emergenti come Brasile, India, Cina e sud est asiatico. «Non possiamo restare fuori da quei Paesi», ha sentenziato Orsi, «perché significherebbe restare fuori dall'intero mercato degli emergenti». E i budget statali per la spesa in armamenti e difesa non lasciano spazio a dubbi. Nei prossimi due anni il Brasile spenderà il 26% in più, la Turchia il 29%, l'India il 28 e la Cina oltre il 100%. Tant'è che Finmeccanica nel 2012 stima di legare il proprio fatturato per il 51% ai Paesi emergenti contro il 40 del 2010. Con un aumento di ordini del 20% nel 2010 le commesse sotto bandiera italiana sono state il 24% del totale. Nel 2012 non supereranno il 19%. E i ricavi totali arriveranno a 19 miliardi. Ecco perché nelle slide di presentazione il neo amministratore ha riservato al governo italiano una seppur benevola stoccata. Roma riceve da Finmeccanica fra tasse dirette e indirette oltre 4 miliardi di euro l'anno. «Investire e contribuire con maggiori fondi alla tecnologia significa maggiori ritorni di gettito», ha concluso Orsi, spiegando che, «ovviamente i fondi devono andare a prodotti che piacciono ai mercati internazionali». Come dire, niente aiuti a pioggia ai settori. Il mondo è cambiato e la concorrenza è sempre più forte.