

Il comparto aerospaziale meridionale dopo la vittoria JCA. Le riflessioni del responsabile DS Alenia



Si conclude la settimana della vittoria del C-27J alla gara per il Joint Cargo Aircraft USA e domani inizia la settimana di Bourget. Una domenica di pausa, in attesa delle notizie e delle novità provenienti dal salone parigino che, certo, non vede la nostra industria come comparsa.

Una chiacchierata con *Antonio Ferrara*, responsabile dell' aerospazio per

i DS campani, è stata un modo per completare le reazioni locali alla notizia della vittoria americana, ma soprattutto per fare una panoramica – dal punto di vista di chi si occupa politicamente e sindacalmente del comparto - sulla realtà produttiva della Campania e di tutto il Sud Italia, alla luce dei programmi in corso e di quelli che rappresentano il prossimo futuro. Ferrara, dire che la vittoria JCA è una grande occasione è scontato, ma in concreto quali prospettive si aprono per la vostra realtà industriale? «Questo è uno dei tasselli per creare le condizioni per un ulteriore sviluppo, ma ci sono anche aspetti controversi. Alenia, come abbiamo già evidenziato tempo fa, ha affidato documentazione e disegni tecnici del C-27J ad un'azienda esterna indiana per un monte di 600mila ore di lavoro. E' un segnale che evidenzia un problema nella catena delle nostre PMI . Questo episodio pone una domanda: esiste in loco un tessuto industriale in grado di rispondere ad un tipo di produzione che fa continui salti di qualità? Domanda che abbiamo posto anche alle PMI in occasione di un nostro recente convegno. Ci sono aziende sottofinanziate, che investono poco, c'è un problema di dipendenza dalla grande azienda. Il nostro sistema produttivo è attrezzato per rispondere alla domanda di qualità e competitività che viene dal mercato? Questo è il punto. Il contratto JCA prevede che verrà messa in discussione tutta la catena dei fornitori. Questo costringerà tutti a confrontarsi con il mercato americano che è molto aperto, sia nel senso delle opportunità, ma anche in quello dell' esigenza. Un aspetto positivo della vittoria JCA è che offre a tutti una opportunità ed impone a tutti di fare il salto di qualità che abbiamo posto come esigenza nel nostro convegno». Insomma, una vittoria che impone una sfida.... «Il C-27J è uno dei pezzi di una scacchiera, nella quale ci sono l' A350, il Superjet 100 e via scorrendo, programmi che impongono che la rete dei fornitori si adegui alla crescente richiesta di qualità e competitività. Adesso è aperta la partita A350 nella quale bisognerà competere con aziende che sono molto aggressive. Per questo programma siamo preoccupati. Si è partiti da un'ipotesi del 10% di partecipazione di Alenia, poi si è scesi al 5. Ho la sensazione che la cosa si sia ridimensionata ulteriormente. Aziende come la Spirit, ex stabilimento di Boeing poi ceduto, si presentano con offerte interessanti per Airbus. Airbus a sua volta ha il problema di esternalizzare alcuni suoi stabilimenti. Questo mette in discussione l' accordo che si andava profilando... Al di là della questione “quale ruolo per l' A350?”, mi sembra che il punto sia dare competitività all'intero comparto ed ai suoi attori di più piccoli. Come farlo? «In qualche modo Alenia si muove in questo senso, supportando le aziende che vogliono fare il salto di qualità. In questo è centrale il ruolo delle istituzioni pubbliche. La Regione con un suo piano mette in campo notevoli risorse: 500 milioni di

euro, non tutti per l'aerospazio, ma in buona parte sì, sono un impegno importante. Formazione e sostegno agli investimenti sono le principali leve. Con il recente accordo con la Regione Piemonte si può pensare di accedere anche ai piani di sostegno UE 2007-2012. Se l'attenzione per le PMI è tale da portarle a capacità produttive e tecnologiche competitive, probabilmente riusciamo a farcela, altrimenti sarà difficile rispondere alla sfida, specie per l' A350. Se ce la facciamo daremo al comparto aerospaziale un ruolo davvero trainante per l'economia locale». Un comparto che nel Mezzogiorno mi sembra prevalentemente orientato alla manifattura... «Ho la sensazione che si prediliga il sud per le attività labour intensive. Ad esempio: il Superjet100. Nell'accordo con i russi all' industria italiana spetterà la commercializzazione, la certificazione ed il supporto alle vendite in occidente. Noi avevamo proposto di svolgere queste attività in Campania, ma Alenia-Finmeccanica pensa a Venezia. Sarebbe un'opportunità per diversificare, ma non si va in questa direzione. Con questa logica il Sud è l'anello più legato alla manifattura e quindi quello più esposto alla concorrenza ed alle congiunture. Con attività di contenuto diverso, come quelle che ci spetteranno nel programma Superjet, potremmo aiutare la crescita delle capacità del Sud. Diversificare è la chiave. Ovviamente, a loro volta anche le PMI dovrebbero incominciare pensare che il loro contributo potrebbe andare anche oltre la manifattura, abbracciando attività più specialistiche che danno un ruolo ed una forza maggiore. Bisogna pensare ad attività a maggiore valore aggiunto. Faccio un esempio: i fornitori campani di Alenia sono il triplo di quelli piemontesi, ma fatturano un quarto. In Campania abbiamo la ricerca e siamo impegnati sui nuovi materiali: bisogna puntare su questo. Bisogna pensare a ruoli meno legati alla mera manifattura e per quanto riguarda la manifattura bisogna dedicarsi ai nuovi materiali. In questo senso c'è un programma che mi fa molto ben sperare: il JSF. L'aereo impiega largamente materiali innovativi compositi. Il Sud Italia, si veda il programma 787, è un polo importantissimo per le lavorazioni in compositi, un polo di rilevanza mondiale. Credo che questa cosa non sarà irrilevante nel decidere cosa e dove fare del nuovo aereo».

Dedalonews