



Dettagli sul progetto industriale di Magnaghi Aeronautica in Brasile

Magnaghi Aeronautica investe in Brasile e punta agli Stati Uniti



Magnaghi Aeronautica costituirà una controllata in Brasile, dove investirà circa 50 milioni di dollari e realizzerà uno stabilimento. Lo aveva annunciato Paolo Graziano, a.d. di Magnaghi Aeronautica e Salver, la settimana scorsa, nel quadro della missione di sistema in Brasile delle imprese italiane, organizzata da Confindustria, ABI e ICE, sotto l'egida del governo.

L'imprenditore napoletano è tornato sul progetto nel paese sudamericano e lo ha inquadrato in un programma di internazionalizzazione iniziato dalla sua azienda circa tre-quattro anni fa.

La Magnaghi, ci tiene a dire Graziano, non si limita al Brasile. Un paio di anni fa l'azienda siglò in Russia un contratto per la produzione di componenti in titanio del Superjet 100 e recentemente in Canada ha concluso un accordo con Bombardier per la progettazione, lo sviluppo, l'industrializzazione e la produzione di importanti componenti strutturali del CSeries.

Graziano ha anticipato che a gennaio la società napoletana si presenterà ad una gara in Cina per la realizzazione del sistema carrello e di alcune importanti componenti di produzione per un nuovo programma cinese.

La prospettiva è approdare negli Usa, «sono il nostro principale mercato di riferimento – ha dichiarato – e stiamo pensando e decidendo come fare per entrarvi».

Il progetto brasiliano, reso noto in questi giorni, prevede un investimento del gruppo Invesco di circa 50 milioni di dollari nello stato di San Paolo, più precisamente a Sao José dos Campos, dove si trova anche la sede di Embraer.

Nell'ottica di ricerca di opportunità nei nuovi mercati, «quello appena raggiunto – dichiara Graziano – è un grande risultato, un traguardo che ci permetterà di esprimerci in modo sempre più competitivo sul mercato».

«Attualmente abbiamo un ufficio a Rio de Janeiro – prosegue Graziano – che però è principalmente un ufficio di progettazione. Adesso invece realizzeremo un vero e proprio stabilimento nel paese, dove produrremo componenti primari in fibra di carbonio, sia per uso aeronautico che per i carrelli».

«Prevediamo di realizzare lo stabilimento entro 16-18 mesi, dopo di che si passerà all'assemblaggio in Brasile dei manufatti prodotti in Italia, fino a che, a partire dal 2013, prevediamo di realizzare la produzione direttamente in Brasile».

«Si tratterà di una cooperazione – ha continuato Graziano – per questo al progetto collaborerà sia personale italiano che brasiliano. In Brasile abbiamo trovato personale di altissimo livello, quindi la scelta sarà sulle capacità piuttosto che sulla nazionalità. Adesso a lavorare nel paese sudamericano ci sono circa dodici persone, destinate a raddoppiare nel giro di poco tempo, mentre una volta che il progetto sarà a regime sono previste circa 250 persone»



Il progetto prevede anche una collaborazione nel settore del composito per uso navale e Graziano ha già anticipato che si sta pensando alla realizzazione di una branch dedicata. *«Quello brasiliano è un mercato in forte espansione, e la logica secondo cui operiamo è quella di posizionarci, con delle cooperazioni, proprio nei paesi in cui il mercato è più forte. Perciò da questa nuova operazione ci attendiamo un fatturato molto importante».* Con Embraer, Magnaghi Aeronautica sta collaborando a programmi di aviazione generale e al nuovo velivolo da trasporto militare KC390. *«Stiamo partecipando al sistema di atterraggio del carrello, che ha varie strutture primarie in fibra di carbonio, ma anche a parti delle ali e della fusoliera. Nel complesso abbiamo per il programma una quota di lavoro intorno all'8 per cento»*, ha sottolineato l'amministratore delegato della società napoletana.

Nel dibattito sulla ricerca di nuove opportunità si inseriscono le dichiarazioni di Luigi Iavarone, presidente del consorzio SAM, Società aerospaziale mediterranea, di cui fa parte la stessa Magnaghi, che dalle colonne del Sole 24 Ore di oggi, sottolinea come un'attività consortile consenta alle aziende di accedere ai nuovi mercati «con costi più bassi perché ripartiti fra più aziende.

«Il consorzio – continua Iavarone – ci permette di presentarci ai grandi clienti con offerte integrate».