

Fiom: “Per Finmeccanica ci vuole una strategia coerente”

Pubblicato: Lunedì 18 Maggio 2015



«Abbiamo ascoltato il piano dell'amministratore delegato **Mauro Moretti**, ma per avere nuovi prodotti proprietari Finmeccanica o investe in ricerca e sviluppo oppure acquisisce capacità produttiva». Per **Nino Cartosio**, della **Fiom Cgil** di Varese, non c'è una terza via. Convinzione rafforzata dalle strategie dei principali competitor, tra cui **Boeing, Lockheed e Bombardier**. «Moretti ha fatto uscire da **Finmeccanica 5 miliardi di fatturato** – continua il sindacalista – e diventa difficile comprendere come si possa sviluppare un'azienda riducendo le dimensioni».

(nella foto, da destra: Nino Cartosio e Umberto Colombo, segretario Cgil provinciale)

Il punto critico, secondo la Fiom, è la mancanza di una visione di sistema dove lo Stato fa la sua parte per garantire grosse quote di fatturato, come avviene negli Stati Uniti ad esempio per la **Lockheed Martin**, azienda poco diversificata ma con **l'80%** del proprio **fatturato garantito dal sistema militare**.

«Se vendi dei pezzi e decidi di concentrarti sull'aerospaziale, riducendo le dimensioni – sottolinea Cartosio – e i soldi che incassi, **un miliardo e 300 milioni**, li utilizzi per ridurre l'indebitamento della società, difficilmente si può intravedere uno sviluppo».

I **dati del settore aerospaziale diffusi dall'osservatorio dell'università di Napoli** rivelano che gli investimenti per sviluppare nuovi prodotti in questo comparto crescono con il passare del tempo e quindi, più si aspetta ad investire, maggiori saranno le risorse necessarie per farlo. Alle barriere di settore si aggiunge l'importanza di avere un contesto coerente con il mutamento di scenario globale, passato da un sostanziale duopolio dominante a un oligopolio che favorirà aggregazioni forti a discapito dei più deboli, e senza investimenti le aziende italiane sono destinate a indebolirsi.

«La capacità produttiva di Agusta – conclude Cartosio – e tale perché ha acquisito la Westland, sviluppando prodotti e soprattutto servizi post vendita che danno una buona marginalità. Il capitolo delle alleanze strategiche in questo settore è determinante, **Finmeccanica non è entrata in Airbus** e il programma americano relativo agli **F35** non permette di sviluppare un programma di aerei militari. Scelte che produrranno conseguenze».

Michele Mancino

michele.mancino@varesenews.it