



Traduzione da: Financial Times – 1 maggio 2010

FINMECCANICA auspica alleanze col Regno Unito.

Intervista a Pier Francesco Guarguaglini, Presidente e AD di Finmeccanica

Il PAD del gruppo della Difesa spiega a Sylvia Pfeifer perché Italia e Gran Bretagna sono “partner naturali”

Da Roma, Sylvia Pfeifer

Secondo il presidente del più grande gruppo italiano attivo nel comparto della difesa, Regno Unito e Italia dovrebbero collaborare per la realizzazione di una nuova generazione di velivoli senza pilota, elicotteri e navi da guerra.

Pier Francesco Guarguaglini, presidente e amministratore delegato di Finmeccanica, sostiene che nel panorama continentale i due paesi sono partner ideali, in virtù di una politica estera simile e dei loro programmi congiunti di sviluppo di tecnologie nel campo della difesa. “Finora è con la Francia che gli inglesi hanno instaurato un rapporto privilegiato, ma l'Italia rappresenta un partner altrettanto valido per la Gran Bretagna, se non migliore. Abbiamo fatto presente al Ministero della Difesa che ci sono opzioni alternative. La scelta non deve essere necessariamente binaria. Può essere anche complementare”, ha dichiarato Guarguaglini al Financial Times dalla sede romana di Finmeccanica.

Secondo Guarguaglini Regno Unito e Italia sono partner naturali per svariati motivi. Entrambi i paesi hanno sostenuto le guerre in Iraq e in Afghanistan; i due paesi investono cifre analoghe per nuove dotazioni. L'Italia spende tra i 5 miliardi e i 5 miliardi e mezzo di euro (\$6,6 miliardi-\$7,3 miliardi), mentre la spesa del Regno Unito per il settore si aggira sui 6 miliardi di sterline (\$9 miliardi). Inoltre i due paesi condividono programmi e prodotti comuni.

“Le domande che la Gran Bretagna deve porsi quando sceglie un partner per la difesa devono essere le seguenti: investiamo negli stessi settori? Abbiamo le stesse esigenze? Esiste terreno comune per una collaborazione? Partendo da questi presupposti, la Gran Bretagna ha più punti in comune con l'Italia che con la Francia”, ha dichiarato Guarguaglini.

Negli ultimi mesi, a causa delle restrizioni di budget e delle necessità operative con cui i governi devono fare i conti ogni giorno, l'ipotesi di una più stretta cooperazione tra il Regno Unito e i suoi partner europei, in particolare la Francia, ha guadagnato terreno.

Guarguaglini ritiene che l'Italia e Finmeccanica, che è ancora in parte un'impresa a partecipazione statale, dovrebbero avere voce in capitolo. Nel Regno Unito, dove è già la seconda società nel

comparto della difesa per vendite e come fornitore del Ministero della Difesa, il gruppo gioca già un ruolo di grande rilievo. Finmeccanica possiede inoltre AgustaWestland, azienda produttrice di elicotteri, e negli ultimi cinque anni ha investito una cifra pari ai 2 miliardi di sterline sul mercato inglese della difesa.

Tuttavia, a causa dei sostanziosi investimenti sostenuti oltremare dal gruppo italiano, il budget limitato stanziato per il settore costituisce fonte di preoccupazione. Inoltre Guarguaglini ammette che “i livelli di lavoro” nell'impianto dell'AgustaWestland di Yeovil, destano “una certa preoccupazione”. Nell'impianto la società costruisce tutti gli elicotteri AW101 e gli AW159 Lynx Wildcat e sempre qui si lavora a parecchi contratti di supporto e di aggiornamento per altri modelli, ma negli ultimi tempi dal Ministero della Difesa non sono arrivate commesse per nuove forniture.

“Stiamo vendendo l'AW101 ad altri paesi, ma non possiamo affidarci esclusivamente alle commesse straniere. Abbiamo bisogno anche di nuovi programmi nel Regno Unito, quindi è chiaro che aspettiamo l'insediamento del nuovo governo”, sottolinea il dirigente italiano. La sua, aggiunge, è una preoccupazione che riguarda le prospettive “a medio termine”.

Dunque, per garantirsi una crescita futura, Finmeccanica sta puntando in modo sempre più aggressivo, come i suoi competitor, sulle opportunità offerte dai mercati emergenti. Lo scorso marzo, in occasione della pubblicazione dei risultati per il 2009, la società ha dichiarato che nel 2010 più del 50 per cento degli ordini dovrebbero provenire da altri paesi che non siano Italia, Gran Bretagna e Stati Uniti.

“Se si considera lo stato dei bilanci dei paesi dell'Unione Europea e degli Stati Uniti, è chiaro che è altrove che bisogna cercare commesse”, spiega Guarguaglini.

Per il presidente di Finmeccanica la Libia rappresenta “un'opportunità molto importante per noi” nei settori della difesa, dei trasporti e della sicurezza, con vendite potenziali di più di 5 miliardi di euro per i prossimi tre o quattro anni.

Guarguaglini individua inoltre in Algeria, Turchia, India, Malesia e Brasile altri mercati redditizi. La società sta cercando ulteriori opportunità anche in Russia, dove è già impegnata in Superjet, una partnership con la Sukhoi per la produzione di jet regionali da 75-100 posti.

La sua più grande preoccupazione, sottolinea, è il settore dei trasporti, dove “stiamo facendo molto, ma allo stesso tempo la ripresa è piuttosto lenta”. Guarguaglini spera di ottenere grandi commesse su parecchi nuovi programmi italiani in arrivo nel corso dell'anno.

L'altra passione di Guarguaglini è il calcio, in particolare le sorti della Juventus.

Di recente, all'inizio dell'anno, ha invitato Fabio Capello, commissario tecnico della nazionale inglese ed ex allenatore dei bianconeri, ad intervenire alla convention annuale riservata al management della società. C'è qualche consiglio che, dall'alto dell'esperienza accumulata sui campi da gioco, Capello ha dispensato a lui e ai suoi dirigenti?

Combattere, combattere, combattere e non arrendersi mai, sorride Guarguaglini.