

M-346, l'aereo troppo bello per diventare vero

Pubblicato: Giovedì 20 Ottobre 2005

 E' il più bell'addestratore del mondo, ha apparecchiature elettroniche che consentono ai piloti di imparare a volare sul futuro, è l'unico che possa essere definito correttamente "di seconda generazione". Proprio per la sua eccellenza, però, e per i costi che questa comporta non c'è governo che lo possa acquistare senza l'aiuto di qualche altro partner. E lo stesso vale per la produzione di questo gioiello, che richiede un progetto che coinvolga più soggetti rispetto alla sola Aermacchi.

E' questo, in estrema sintesi, il "nodo" dell'M-346, il nuovo addestratore della casa aeronautica di Venegono, che oggi, giovedì 20 ottobre, è stato "collaudato" con una prova in volo del Generale Carmine Pollice, Vice Segretario Generale della Difesa, che ha volato per una trentina di minuti il prototipo numero uno del modello.

«Ha una spinta che fa paura, in decollo» ha commentato il generale Pollice a chi l'ha accolto subito dopo la prova. E ai giornalisti ha aggiunto: «Questo velivolo mi ha veramente sorpreso ed impressionato per la manovrabilità e le prestazioni in generale. Anche i sistemi di bordo e l'avionica, se pur ancora in fase di sviluppo, sono ben finalizzati per preparare i piloti destinati ad operare sui più moderni velivoli da caccia. Infine, visto da vicino e dopo averci volato, devo proprio dire che è anche bello: e i velivoli belli non tradiscono mai le aspettative...»

Un gioiello di tecnologia, che per tutti non è "nemmeno paragonabile con il resto della produzione attuale": insomma l'eccellenza che ci si aspettava da Aermacchi, nome internazionale per eccellenza, che ha venduto negli ultimi decenni più di 2000 pezzi facendo addestrare circa ventimila piloti di tutti i paesi.

 Ma che necessita di un serio sforzo congiunto per diventare realtà: «Un prodotto militare o aerospaziale di difesa è un prodotto particolare, che non si compra attraverso una semplice valutazione del rapporto prezzo qualità – ha spiegato Carmelo Cosentino, amministratore delegato di Aermacchi – la vendita ad un altro paese di un prodotto del genere, di questi tempi attiene più alla politica estera che ai meccanismi commerciali di compravendita .

Nel caso di un aereo militare non basta più che si tratti di un buon prodotto: ora nelle contrattazioni si è inserito anche l'elemento politico. Con l'effetto che quand'anche questo, come crediamo, fosse il miglior aeroplano del mondo, se dovesse essere messo in vendita contando solo sulle forze italiane non ne venderebbe molti. Per questo è necessario puntare sulle partnership internazionali, sia di produzione che d'affari»

Secondo la strategia di Aermacchi il primo bacino cui puntare è l'Europa, che ha bisogno di dotarsi di strumenti di addestramento omogenei in tutto il continente e può realizzare questa ipotesi solo suddividendo costi di produzione e spese di acquisto. Ad aderire a questa proposta ci ha già pensato la Grecia, che non ha particolari ambizioni di leadership nel campo aerospaziale, e non può che guadagnare da un'alleanza con un fornitore di alta tecnologia. Meno pronti a rispondere invece i paesi più tecnologicamente avanzati della UE, che hanno in questo settore maggiori ambizioni di riuscita.

«Noi però stiamo aderendo a un programma Europeo su questa tematica – spiega Carmine Pollice, che rappresenta in questa occasione il ministero della Difesa – se dovessimo comprare gli addestratori come nazione singola i numeri sarebbero molto limitati: per questo

per rendere efficiente il tutto il programma esso deve interessare più nazioni. E su questo stiamo lavorando». Per quanto il ministero della Difesa consideri auspicabile il fatto che l'esercito italiano sia dotato di addestratori italiani, non c'è infatti abbastanza budget per realizzare questo sogno con i soli contributi nazionali.

✖ La produzione commerciale e l'acquisto degli addestratori è perciò diventata una delicata questione di accordi internazionali e di lobbying, da cui dipende lo sviluppo di una azienda che porta la fama dell'Italia nel mondo e che impiega 1800 dipendenti: da qui al 2007, anno in cui verrà completato il terzo prototipo, quello che corrisponderà al modello effettivamente commerciabile, sarà dunque questo il compito – soprattutto per governo e politica in generale – di chi vorrà sostenere non solo l'operazione ma anche la floridezza dell'azienda, con le inevitabili conseguenze benefiche per i lavoratori. Come ha già imparato a fare nel territorio, e con grande successo, la "cugina" di Aermacchi attraverso la loro capogruppo Finmeccanica: AgustaWestland.

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it