

LE VENDITE OLTREOCEANO RAPPRESENTANO IL 33% DEL FATTURATO COMPLESSIVO DI TYRE

Pirelli rafforza il Brasile e punta su Tripoli e Riad

In Sud America investimenti per 200 milioni in tre anni



Marco Tronchetti Provera, presidente di Pirelli

LUCA FORNOVO
INVIATO A SAN PAOLO

Doppia scommessa per Pirelli: rafforzarsi in Brasile, dove investirà 200 milioni di dollari nel triennio 2009 -2011 e puntare su Libia o Arabia Saudita. L'annuncio è arrivato da Marco Tronchetti Provera, presidente di Pirelli, ieri a San Paolo, nello stabilimento di Santo André (fondato nel 1929) per celebrare gli 80 anni della Bicocca in Brasile. I nuovi investimenti, che si aggiungono ai 100 milioni spesi lo scorso anno, consentiranno in Brasile un aumento della produzione del 20% di pneumatici per auto e moto. Nel Paese latinoamericano il gruppo ha come obiettivo di crescita da

qui al 2011 un aumento complessivo del fatturato del 10% rispetto al 2008 (era stato di 1,2 miliardi di dollari), nonostante un 2009 che, ha ricordato Francesco Gori, ad di Pirelli Tyre, «risentirà della forte crisi della domanda a livello mondiale».

In Sudamerica, dove il colosso dei pneumatici è presente con 7 fabbriche di cui 5 in Brasile (oltre a Santo André), cuore hi-tech di Pirelli, Feira de Santana, Sumaré, Campinas, Gravatai), le vendite di Pirelli, ha osservato Guillermo Nelly - ad di Pirelli in America Latina - «sono cresciute del 21% tra il 2005 e il 2008, superando per la prima volta l'anno scorso la soglia dei 2 miliardi di dollari». Lo scorso anno quest'area ha rappresen-

tato il 33% del fatturato complessivo di Pirelli Tyre, 4,1 miliardi di euro. Per quanto riguarda i mercati internazionali oltre a concentrarsi in Cina e Russia, Egitto e Romania, Pirelli - ha fatto sapere Tronchetti Provera - sta valutando di aprire uno stabilimento in Libia oppure in Arabia Saudita. Il presidente di Pirelli, che peraltro di recente è entrato nell'advisory board del fondo Libya Investment Authority, ha sottolineato che lo sbarco in Libia è possibile che avvenga «con la partecipazione di istituzioni locali che riceveranno una quota di minoranza nella nuova società». Ma se la Libia è strategicamente un ponte per Africa e Medio Oriente, l'Arabia Saudita resta come opzione alternativa. «Qui - ha sottoli-

neato - ci sono forti agevolazioni per gli investitori e avremmo già un partner giuridico. Decideremo entro l'autunno in base alle maggiori garanzie che otterremo anche dal punto di vista normativo».

Niente grandi acquisizioni, invece, nel settore degli pneumatici. Ma Tronchetti Provera non esclude di cogliere piccole occasioni: «Se ci sarà un'opportunità di piccole e me-



die aggregazioni o di acquisire una-due fabbriche lo faremo ma non credo in grandi aggregazioni. L'industria degli pneumatici, del resto, è già molto concentrata con i primi 5 players (Pirelli, Michelin, Bridgestone, Continental e Goodyear) che detengono l'80% del mercato. Noi puntiamo soprattutto alla crescita interna». Tornando al Sud America il matrimonio tra Fiat e Chrysler potrebbe fornire un'ulteriore opportunità. «L'accordo - ha detto Tronchetti Provera - può permetterci di avere come cliente anche Chrysler. Siamo già fornitori di Gm e di Ford in America Latina: Chrysler non ha attività qui ma potrebbe averle attraverso Fiat. È una porta che si apre».

Tronchetti Provera

«L'affare Fiat-Chrysler

potrebbe aiutarci

a crescere sul mercato»