

globali. È presente in 23 Paesi, con oltre 24 compagnie clienti per la famiglia E2 e dispone di 504 ordini fermi. India, Cina e più in generale

e Business Aviation, quest'ultima caratterizzata da margini superiori rispetto all'aviazione commerciale.

Nel 2025 il fatturato ha superato 7 miliardi di dollari, mentre il portafoglio ordini ha raggiunto 15 miliardi, pari a circa quattro anni di produzione. Per il 2026 il management prevede ricavi compresi tra 8,2 e 8,5 miliardi di dollari, un margine adjusted Ebit tra l'8,7% e il 9,3% e un free cash flow di circa 200 milioni di dollari.

«Stiamo investendo per aumentare la capacità produttiva e ridurre i tempi di costruzione degli aeromobili», ha spiegato Francisco Gomes Neto, presidente e ceo di Embraer, nel corso di un incontro con la stampa presso il quartier generale dell'azienda. L'obiettivo è sostenere una crescita a doppia cifra del fatturato entro il 2030, incrementare le consegne senza comprimere i margini, trasformare il backlog in ricavi e continuare a migliorare la redditività: tra aviazione commerciale, business aviation e difesa, Embraer prevede di consegnare quest'anno 255 velivoli, quasi il doppio rispetto ai 130 registrati prima della pandemia.

Anche il delivery center riflette l'accelerazione della produzione. La realizzazione di un aereo commerciale richiede circa 13 mesi, mentre l'assemblaggio finale viene completato in circa 40 giorni. Una catena perfetta che inciampa nella catena di fornitura dei motori Pratt & Whitney destinati agli E2. La situazione appare comunque in netto miglioramento: oggi soltanto l'1% degli aeromobili in produzione è in attesa dei propulsori per completare l'assemblaggio finale, contro il 22% registrato fino a maggio dello scorso anno. Nonostante le criticità, nel 2026 si prevede di consegnare 85 aerei commerciali rispetto ai 78 del 2025 con l'obiettivo per il pros-

GAY DIVENTA AD

Per Zest inizia una nuova fase di crescita

Con il lancio del fondo Z_One gestito da Eureka!, Zest vara un nuovo assetto di governance con Marco Gay, socio di Zest, che lascia la carica di presidente esecutivo per diventare amministratore delegato. Luigi Capello ha lasciato il ruolo di ad, rimanendo membro del cda, *e assumere il ruolo di key person del fondo Z_One. Marco Giovannini è il nuovo presidente, non esecutivo. La nuova governance - spiega l'azienda - «accompagnerà Zest nel consolidamento del modello delineato dal piano industriale 2025-2029» e dunque verso una nuova fase di crescita.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Marco Gay. Il nuovo ad

Il So
del S
prot
Il su

Reg
La p
Scop