



*Politica Commerciale Aviation 2019-2020*





## *Politica Commerciale Aviation – Linee Guida*

### *OBIETTIVO*

La presente policy ha come scopo quello di attrarre traffico incrementale (sia su collegamenti internazionali che su destinazioni nazionali eventualmente non servite) sugli Aeroporti di Lamezia Terme, Reggio Calabria e Crotone (Sistema degli aeroporti calabresi), attraverso un modello di incentivazione che persegue l'obiettivo in maniera trasparente e non discriminatoria, ottimizzando inoltre l'utilizzo delle infrastrutture aeroportuali. Il piano di sviluppo del traffico è stato approntato secondo criteri oggettivi e con equità al fine di non creare turbativa del mercato. Il piano è orientato principalmente ai voli di linea e con un obiettivo temporale minimo definito. Al fine di sviluppare nuovi collegamenti aerei e di incrementare la capacità delle rotte esistenti SACAL è disposta a sostenere le nuove rotte, incluse quelle intercontinentali di lungo raggio tenuto conto della tipologia dell'aeromobile utilizzato e delle specifiche infrastrutturali ad oggi esistenti, tramite accordi di partnership strategica con le Compagnie Aeree che intendono investire sul Sistema Aeroportuale Calabrese per un periodo di almeno 2 anni per i nuovi collegamenti, eventualmente rinnovabili su rotte ritenute di interesse strategico, anche attraverso l'apertura di basi operative, che come noto generano, oltre che maggiori proventi per SACAL, anche un indubbio beneficio economico a tutta la filiera, dalle strutture ricettive.

Tali accordi di partnership:

1. consentono a SACAL di offrire ai Vettori la possibilità di ridurre i costi di start-up sostenuti per l'apertura delle nuove rotte.
2. prevedono l'impegno dei vettori ad effettuare attività di marketing e pubblicitaria in favore degli Aeroporti calabresi di interesse e dell'intera area geografica circostante, nonché a raggiungere obiettivi prestabiliti di passeggeri e di voli relativamente ad una serie di destinazioni, a fronte dell'impegno di SACAL di contribuire alle spese di marketing e pubblicitarie.
3. consentono di raggiungere, attraverso un piano di comunicazione, la massima diffusione informativa ai potenziali passeggeri.



La presente policy è conforme alla nuova normativa comunitaria sugli aiuti all'avviamento delle rotte (Comunicazione della Commissione 2014/C 99/03 del 4 aprile 2014, Orientamenti sugli aiuti di Stato agli aeroporti e alle compagnie aeree). In particolare, la nuova Comunicazione considera compatibili gli accordi tra gli aeroporti e i vettori nel caso in cui l'aiuto concesso è coerente con i principi economici di un investitore privato.

Per tale motivo SACAL predisporrà per ogni proposta di collegamento incentivato un conto economico che serva a chiarire attraverso un'analisi ex ante che l'accordo aeroporto/compagnia aerea porterà ad un aumento incrementale dei profitti per l'aeroporto (conformità al principio MEO). Soltanto all'esito positivo di tale test sarà presa in considerazione la richiesta di incentivazione. SACAL effettuerà il MEO test sulla base dei seguenti indirizzi inclusi nelle linee guida della Commissione (par. 3.5.2).

1. Il gestore aeroportuale deve dimostrare che è in grado di coprire i costi derivanti dal regime di aiuto garantendosi altresì un margine di profitto ragionevole. E' riconosciuta la possibilità di offrire tariffe differenziate ai vettori per stimolare la crescita del traffico e quindi dei ricavi di tipo non aeronautico. I maggiori ricavi non aeronautici dovranno coprire i minori introiti dei diritti aeroportuali.
2. Tutti i costi previsti sostenuti dal gestore aeroportuale in relazione all'attivazione del piano di marketing presso l'aeroporto andranno presi in considerazione. Tali costi, di tipo incrementale, dovrebbero riguardare tutte le categorie di spesa o investimento (i.e. costo incrementale del personale e delle attrezzature, regimi di sconti, supporto di marketing o di incentivazione, etc.)
3. Non andranno considerati invece quei costi che il gestore sosterebbe ugualmente senza attivare il nuovo regime di aiuto per la normale conduzione dell'aeroporto.





CARATTERISTICHE GENERALI - Le principali condizioni del programma di incentivazione o marketing support sono:

1. Il Programma si applica al traffico internazionale servito e non servito, incluse le tratte intercontinentali di lungo raggio tenuto conto della tipologia dell'aeromobile utilizzato e delle specifiche infrastrutturali ad oggi esistenti, ed alle rimanenti destinazioni domestiche non servite, anche attraverso l'attivazione di basi operative.
2. Il Programma si applica, in maniera incrementale, ai voli che hanno minimo 2 frequenze settimanali.
3. Il Programma si applica solo se, a consuntivo, si sono effettuati un numero di voli che siano almeno l'80% di quelli programmati. L'incentivo viene riconosciuto ed erogato mensilmente. Nel caso di mancato rispetto di quanto previsto dal contratto - in termini di frequenze e voli - da parte del vettore, ovvero se il numero di voli è inferiore all'80% di quanto previsto dal contratto al termine di ogni full Iata Season (1 Winter+ 1 Summer), Sacal si riserva il diritto di ridurre l'incentivo in misura proporzionale alla riduzione delle frequenze/voli.
5. Nel caso in cui la nuova rotta o l'incremento delle frequenze su una rotta già operata non dovessero risultare profittevoli, il vettore potrà proporre la sostituzione della rotta con un'altra non servita precedentemente da altro vettore.
6. L'incentivo viene erogato solo in presenza di un contratto siglato da entrambe le parti prima dell'avvio dei voli oggetto dell'incentivazione.
7. Al fine di ottenere l'incentivo, il vettore dovrà presentare al gestore un business plan semplificato per tutto il periodo di operatività, le previsioni di traffico relative al nuovo collegamento e le caratteristiche dell'offerta (tipo aeromobile, ecc.)
8. La durata dei contratti di incentivazione non potrà essere superiore a 3 anni.

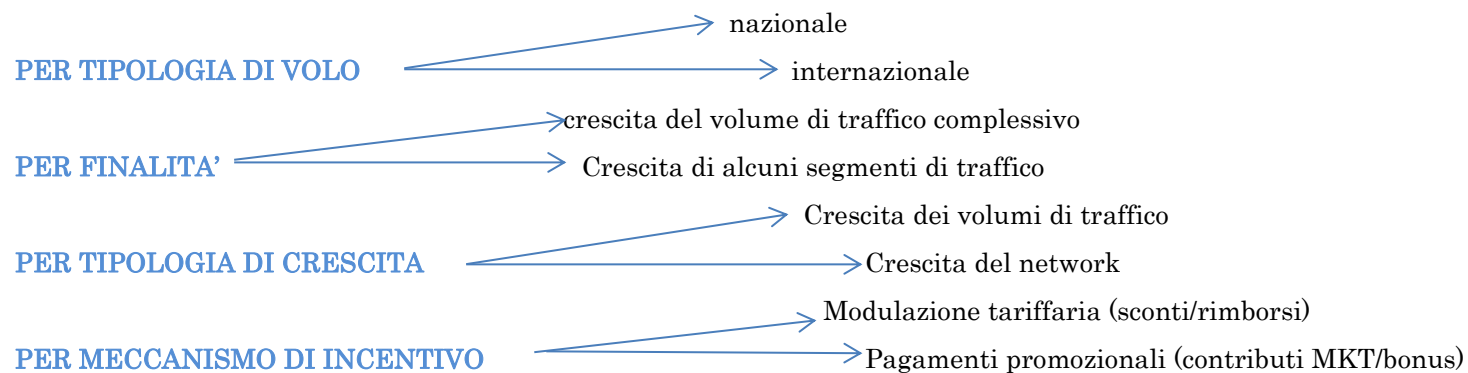




9. In caso di *Grandi Volumi di Passeggeri* (almeno 1.000.000 di passeggeri trasportati da un singolo vettore in un anno), tenuto conto dell'importanza strategica che rivestono, potrà essere proposto un diverso schema di incentivazione ad hoc a condizione che il sistema di incentivazione deve essere economicamente sostenibile nel periodo coperto dal contratto.

10. Potranno essere, infine, previste agevolazioni tariffarie per operativi in determinate fasce orarie meno saturate.

#### CRITERI DI RIPARTIZIONE DEGLI INCENTIVI (ex D.Lgs. n°145/13)





## *Politica Commerciale Aviation – Nuove Destinazioni*

Per nuove destinazioni si intende lo start-up di nuovi voli di linea, su rotte internazionali e nazionali non servite con almeno 2 rotazioni settimanali.

Gli incentivi ai nuovi collegamenti saranno disciplinati come segue:

Periodo minimo di operatività: due anni. Nel caso in cui la nuova rotta non dovesse risultare profittevole, il vettore potrà proporre la sostituzione della rotta con un'altra.

L'incentivo verrà riconosciuto a passeggero partente (i.e.€/depax).

Altresì, in base alla valenza strategica del nuovo collegamento, SACAL valuterà la possibilità di supportare il vettore con un contributo di marketing ed avviamento nuove rotte, da erogare su uno o più anni, al massimo fino alla scadenza del contratto (promo pubblicitarie).

L'importo finale del contributo sarà definito sulla base di una valutazione economica ex-ante. Pertanto, il contributo sarà determinato sulla base della profittabilità per il gestore del nuovo collegamento e delle caratteristiche del collegamento stesso (es. tipo aeromobile, frequenze, modello operativo, ecc).

Schema di interesse presente nell'Allegato A (pag. 10).



## *Politica Commerciale Aviation – Destinazioni esistenti*

In caso di destinazioni strategiche per lo sviluppo del traffico, potrà essere accordato un supporto per collegamenti internazionali/nazionali già operati nei seguenti casi:

- nuovo vettore: incremento dell'offerta su uno o più collegamenti già serviti
- vettore già presente su un certo collegamento: incremento delle frequenze

In entrambi i casi, il supporto sarà disciplinato come segue:

- collegamenti già operati (dallo stesso o da altri vettori) potranno essere incentivati per massimo tre anni e non potranno essere ulteriormente incentivati.
- l'incentivo verrà determinato in modo da consentire a tutti i vettori interessati a operare su una stessa rotta le stesse opportunità commerciali in un quadro di equo trattamento. Il contributo sarà determinato sulla base della profittabilità per il gestore del nuovo modello operativo e delle caratteristiche del collegamento stesso (es. tipo aeromobile, frequenze, modello operativo, ecc). Il Vettore dovrà preventivamente comunicare al Gestore il collegamento/frequenza oggetto di incremento.



## *Politica Commerciale Aviation - Base Operativa*

Per base operativa si intende lo stazionamento di uno o più aeromobili che operano destinazioni di linea tutto l'anno e che comportano o l'attivazione di una nuova rotta intercontinentale o l'attivazione di non meno di 3 nuove rotte per ogni aereo basato a partire dal 1° anno e nel periodo dell'accordo commerciale. In caso di apertura di una nuova base operativa, in uno degli scali del Sistema, potrà essere riconosciuto al vettore un contributo da negoziare in funzione delle nuove rotte sviluppate e del volume di traffico complessivo assicurato dal vettore.

Gli incentivi ai nuovi collegamenti saranno disciplinati come segue, oltre quanto previsto in precedenza per le nuove destinazioni:

Frequenze settimanali: minimo 3 frequenze settimanali durante la stagione Summer IATA e 2 durante la stagione Winter IATA o in alternativa minimo 4 frequenze settimanali durante l'intera stagione Summer IATA.

In base alle nuove rotte sviluppate e al volume di traffico complessivo, SACAL valuterà la possibilità di supportare il vettore come segue:

Contributo annuale (one-off) per ogni aereo basato

Contributo di marketing annuale (promo pubblicitarie) in caso di nuova base da erogare su uno o più anni al massimo fino alla scadenza del contratto

Nel caso in cui le nuove rotte non dovessero risultare profittevoli, il vettore potrà proporre la sostituzione con altre rotte, approvate da SACAL.

Il contributo sarà determinato sulla base della profittabilità per il gestore del nuovo modello operativo e delle caratteristiche del collegamento stesso (es. tipo aeromobile, frequenze, modello operativo, ecc)







## *Modalità scelta beneficiari e trasparenza*

In linea con le linee guida nazionali emanate dal MIT in data 2/10/2014 (par. 5 b), SACAL informa i vettori relativamente alla propria politica commerciale attraverso il proprio sito web ed in particolare:

- pubblica semestralmente il programma complessivo delle incentivazioni che si intende attivare per l'anno o gli anni successivi (b1);
- aggiorna il programma in caso di variazioni (b2).

Sulla base delle indicazioni fornite nel presente documento, i vettori sono invitati a proporre l'attivazione di nuovi collegamenti o l'ulteriore sviluppo di collegamenti già operati in riferimento ai mercati target definiti da SACAL ai seguenti indirizzi e-mail: [ferragina@sacal.it](mailto:ferragina@sacal.it); [sacalspa@legalmail.it](mailto:sacalspa@legalmail.it)

L'importo finale del contributo sarà definito sulla base del test dell'operatore in una economia di mercato.

Pertanto, il contributo sarà determinato sulla base della profittabilità per il gestore del nuovo modello operativo e delle caratteristiche del collegamento stesso (es. tipo aeromobile, frequenze, modello operativo, ecc).

### **Note:**

La suddetta politica commerciale ha validità fino al 31/10/2020.

Gli incentivi verranno erogati coerentemente con le linee guida nazionali emanate dal MIT in data 2/10/2014 , con le indicazioni operative di ENAC del 30/12/2014 e con le linee guida della Commissione (par.3.5.2).





*Allegato A- Mercati target per nuovi collegamenti non serviti UE/ Extra UE*



- Venezia
- Firenze
- Cagliari
- Parigi (CDG)
- Madrid
- Barcellona
- Ginevra
- Stati Uniti
- Argentina
- Cina

- Verona
- Venezia
- Genova
- Trieste
- Zurigo
- Parigi

- Torino
- Francoforte
- Verona
- Roma