

La chiusura di Ryanair: il ruolo dell'ENAC e di Alitalia

di Andrea Giuricin

Si è aperta una dura lotta tra Ryanair e l'ENAC. Dopo mesi di litigi si è arrivati allo scontro aperto e la compagnia *low cost* irlandese ha deciso di chiudere tutte le rotte nazionali.

L'Ente Nazionale ha fatto un "bellissimo regalo" di Natale a milioni di viaggiatori italiani. A partire dal 23 Gennaio 2010 la prima compagnia aerea *low cost* in Italia e in Europa, Ryanair, che trasporta oltre 65 milioni di passeggeri l'anno chiuderà temporaneamente le rotte domestiche italiane. È bene precisare che le rotte europee non saranno chiuse.

Questa decisione commerciale deriva dal fatto che la compagnia accetta sui propri voli i passeggeri che abbiano come documento d'identificazione solo la carta d'identità o il passaporto. Altri documenti, quale la patente o i permessi di caccia non sono accettati. Tutto questo è in contrasto con la decisione del TAR del 17 dicembre che afferma che i passeggeri sulle tratte domestiche possono viaggiare con qualunque documento permesso dalla legge e per questo l'ENAC vuole obbligare il vettore *low cost* ad accettare tutti i passeggeri.

È chiaro che la decisione dell'ENAC si basa su una sentenza legislativa. Il problema della compagnia irlandese è che ha sviluppato un software per il check-in online nel quale è possibile inserire solo uno dei due documenti prima citati.

Tuttavia un passeggero Ryanair nel momento in cui decide di viaggiare con questa compagnia accetta dichiaratamente di presentare solo i documenti richiesti dal vettore stesso. È il cliente che clicca per accettare queste condizioni nel momento del check-in online.

Un viaggiatore è libero di viaggiare con una qualunque altra compagnia e comunque è sempre al corrente che Ryanair non accetta documenti diversi dalla carta d'identità e passaporti. L'ENAC vuole imporre una misura che sfavorisce Ryanair, ma è chiaro che la decisione della compagnia non inficia sulla libertà di viaggiare dei cittadini italiani. Questi dovrebbero essere tutti muniti di un documento d'identità e accettano di viaggiare a determinate condizioni su un volo del vettore.

Il conflitto tra Enac e il vettore irlandese sull'identificazione del viaggiatore è di lunga data ed è solo l'ultimo in ordine di tempo.

L'Enac negli ultimi anni non si è proprio comportato come regolatore indipendente e la politica ha dato in diverse occasioni di voler favorire un determinato vettore. La stessa politica ha più volte agito per cercare di limitare la concor-

Andrea Giuricin è assistente presso l'Università di Milano – Bicocca. È inoltre Fellow dell'Istituto Bruno Leoni.

renza delle compagnie *low cost* per favorire il vettore nazionale, Alitalia. La chiusura di Ciampino è solo un esempio, ma anche il piano degli aeroporti, che serve a regolare in modo che le *low cost* abbiano maggiori difficoltà ad entrare nel mercato italiano, è certamente un'altra esemplificazione di come la politica voglia sempre intervenire.

Ma quale è il significato di questa ultima mossa dell'Enac e perché è tanto importante per Alitalia? Il vettore nazionale ha puntato su un modello di business completamente diverso da tutti le grandi compagnie internazionali con una focalizzazione sul mercato domestico.

Ryanair ed Easyjet, grazie alla loro efficienza, stanno "rubando" sempre maggiori quote di mercato non solo sulle tratte europee, ma anche sul mercato interno italiano. E qui nascono le maggiori difficoltà di Alitalia, che nel 2009 avrà perdite operative (non nette che saranno superiori) probabilmente superiori a 300 milioni di euro. La concorrenza sul mercato interno delle *low cost* non permette di attuare il piano di rilancio del vettore nazionale e non è un caso dunque che si stia facendo di tutto (politica ed Enac) per limitare la competizione.

I falsi miti sulle low cost

Dopo la cancellazione dei voli domestici da parte della compagnia *low cost* Ryanair si è scatenata una battaglia pro o contro il vettore irlandese. È bene fare alcune precisazioni per evitare di commettere errori di valutazione. La prima riguarda il costo dei biglietti di Ryanair e la seconda, i sussidi regionali.

Il prezzo medio di un biglietto di Ryanair non è di 5 o 10 euro, ma circa 38 euro. Questo significa che è possibile comprare biglietti a 5 euro o anche meno; tuttavia quando si prenota all'ultimo momento il prezzo superare i 200 euro. Questo metodo matematico applicato all'economia si chiama *yield management* e Ryanair è particolarmente capace di implementarlo nel proprio sistema di vendita. Lo *yield management* è applicato non solo dalle compagnie aeree, ma anche in altri settori dei servizi, quali le catene alberghiere.

Perché Ryanair ha dei costi inferiori a tutte le compagnie? Quali sono i costi di Ryanair e quelli delle altre compagnie?

Il CASK, costo per posto chilometro offerto (questo è la misurazione che viene effettuata in ambito economico) di Ryanair è di circa 3,5 centesimi. Easyjet, la prima *low cost* concorrente, supera i 5 centesimi, Alitalia e le compagnie tradizionali hanno invece un CASK superiore ai 7 centesimi. I costi delle compagnie tradizionali sono di solito più che doppi rispetto a Ryanair.

Com'è possibile compiere un tale risparmio? La manutenzione è una voce certamente importante, ma questo accade perché la compagnia irlandese ha un solo modello di aeromobile (B737-800). In questo modo è possibile comprare i pezzi di ricambio con economie di scala. Alitalia, fino a 2 anni fa, aveva 13 modelli differenti. Quest'omogeneità della flotta permette anche un utilizzo più efficiente del personale. I costi di formazione dei piloti sono inferiori e la flessibilità è molto maggiore.

I dipendenti Ryanair sono molto più efficienti ed hanno un salario legato ai risultati. La parte variabile è molto importante, mentre il fisso è inferiore a quello delle altre compagnie concorrenti. Il rapporto tra numero di passeggeri annui e dipendenti è superiore a 10000. Le compagnie tradizionali hanno un indice inferiore a 1500.

Il vettore è capace di acquistare aeromobili nei periodi di crisi con grandi ordini nei confronti di Boeing. Questo gli ha permesso di ottenere dei prezzi molto bassi con

degli sconti importanti. Su questi aeromobili i posti sono più stretti e questo permette un ulteriore risparmio di costo. Certo il viaggio è più scomodo, ma forse i clienti sono contenti di spendere meno per viaggiare in Italia e in Europa per un tragitto di solito inferiore alle due ore. Vi è inoltre un uso più limitato dell'aria condizionata e questo permette un altro piccolo risparmio.

La flotta delle compagnie *low cost* è la più giovane, in media con meno di 3 anni. Questi vettori utilizzano aeromobili che permettono notevoli risparmi di carburante. Gli aerei di ultima generazione possono far consumare fino al 30 per cento in meno di carburante per passeggero, rispetto ad alcuni modelli utilizzati dalle compagnie tradizionali. Considerando che il costo legato al carburante è superiore al 30 per cento dei costi complessivi, un risparmio del 30 per cento si traduce in costi totali inferiori di quasi il 10 per cento.

Nelle compagnie tradizionali il catering di solito è un costo (anche se molte compagnie stanno modificando la loro strategia), mentre per i vettori *low cost* è diventato una fonte aggiuntiva di ricavo. La stessa fatturazione dei bagagli è un ricavo per le compagnie come Ryanair o Easyjet, mentre un costo per i vettori full service. I cosiddetti ricavi ancillary superano ormai il 10/15 per cento dei ricavi totali delle compagnie a basso costo.

Ryanair inoltre utilizza una strategia molto aggressiva. Nel caso una rotta non sia redditizia, non si pone alcun problema ad eliminarla. Se i *load factor* non sono soddisfacenti, la compagnia decide di spostare il proprio aeromobile.

Il problema dei sussidi regionali e aeroportuali

Un ultimo punto è il più controverso: quello relativo ai sussidi regionali o aeroportuali. Bisogna distinguere tra le diverse compagnie *low cost*, perché è sbagliato pensare che esista un solo modello di business. Ryanair utilizza gli aeroporti secondari, mentre Easyjet di solito quelli principali. Il "problema" riguarda dunque la compagnia irlandese.

Molti aeroporti secondari fanno sconti sulle tasse aeroportuali a Ryanair nel caso il vettore trasporti un certo numero di passeggeri annui.

Bisogna distinguere quattro casi:

- Se l'aeroporto fosse gestito da privati, non sorgerebbe alcun problema, poiché si tratterebbe di un contratto tra due parti private.
- Quando l'aeroporto è a gestione pubblica può nascere un problema di sussidio. Se lo scalo è in perdita, lo sconto a Ryanair diventa effettivamente un aiuto illegale.
- Se l'aeroporto produce utili, non ci si pone il problema. Un esempio è lo scalo di Bergamo Orio al Serio, che ogni anno continua a crescere e a produrre utili.
- Un sussidio differente, ma che riguarda sempre gli scali secondari è quello dato dalle Regioni per aiutare a sviluppare determinate rotte. È stato il caso della Regione Piemonte e di altre regioni italiane. Questi accordi di *co-marketing*, in realtà sono sussidi e servono al potere politico ad avere una certa influenza nelle scelte delle compagnie aeree. Per assegnare queste risorse ci vorrebbe almeno una gara trasparente e questo non sempre è stata effettuata.

In questa ultima tipologia di sussidio si è riscontrata un'evoluzione pericolosa. Non solo le compagnie *low cost* ne hanno beneficiato, dato che l'ultimo accordo di *co-marketing* della Regione Piemonte è stato firmato con Alitalia.

Il problema dei sussidi aeroportuali è serio e purtroppo le soluzioni che si stanno trovando sono le peggiori possibili. Al posto di limitare gli aiuti pubblici illegali alle compagnie *low cost*, le regioni stanno cominciando ad erogarli anche alle compagnie tradizionali.

La soluzione più semplice è quella di pensare di privatizzare la gestione degli operatori aeroportuali, in modo che essi possano decidere le politiche di prezzo da effettuare. In questo modo si toglierebbe alla radice quasi totalmente il problema dei sussidi pubblici illegali.

Il trasporto aereo in Italia sta conoscendo una preoccupante evoluzione. La lotta tra Ryanair ed Enac è solo un ultimo segnale di questa degenerazione che porterà solo danni ai viaggiatori.

In definitiva ci si potrebbe domandare: ma non è forse meglio favorire la concorrenza per il benessere di tutti i viaggiatori che favorire una sola compagnia con regolamenti, leggi e piani molto politici e poco di mercato, che riflettono interessi particolari?

IBL Focus

CHI SIAMO

L'Istituto Bruno Leoni (IBL), intitolato al grande giurista e filosofo torinese, nasce con l'ambizione di stimolare il dibattito pubblico, in Italia, promuovendo in modo puntuale e rigoroso un punto di vista autenticamente liberale. L'IBL intende studiare, promuovere e diffondere gli ideali del mercato, della proprietà privata, e della libertà di scambio. Attraverso la pubblicazione di libri (sia di taglio accademico, sia divulgativi), l'organizzazione di convegni, la diffusione di articoli sulla stampa nazionale e internazionale, l'elaborazione di brevi studi e briefing papers, l'IBL mira ad orientare il processo decisionale, ad informare al meglio la pubblica opinione, a crescere una nuova generazione di intellettuali e studiosi sensibili alle ragioni della libertà.

COSA VOGLIAMO

La nostra filosofia è conosciuta sotto molte etichette: "liberale", "liberista", "individualista", "libertaria". I nomi non contano. Ciò che importa è che a orientare la nostra azione è la fedeltà a quello che Lord Acton ha definito "il fine politico supremo": la libertà individuale. In un'epoca nella quale i nemici della libertà sembrano acquistare nuovo vigore, l'IBL vuole promuovere le ragioni della libertà attraverso studi e ricerche puntuali e rigorosi, ma al contempo scevri da ogni tecnicismo.