

Saga-Ryanair, il contratto segreto e gli aiutini che piacciono tanto agli irlandesi. La low cost vola alto: dall'Abruzzo almeno 40mln di euro. Ecco chi paga cosa e chi ci guadagna

ABRUZZO. La genialità irlandese arriva da lontano e sono bastati quindici anni per costruire un impero e per sbaragliare la concorrenza.

Così Ryanair è diventato il leader mondiale delle compagnie low cost. I prezzi bassi dei biglietti, però, sono più uno specchietto per le allodole perché in realtà di “low” c'è poco o niente visto che bisogna di fatto aggiungere una serie di altri costi che compaiono sotto altre insospettabili voci. Per esempio le tasse comunali o regionali.

La storia di Ryanair è piena di successi e il suo manager O'Leary si è conquistato a colpi di simpatia la stima di decine di manager di aeroporti italiani. Grazie a Ryanair i voli aerei sono diventati accessibili ad una amplissima fetta di persone che prima non volavano. Ma a quale prezzo e con quali modalità?

Purtroppo Ryanair non brilla in trasparenza e -anche sollecitata- non ama rispondere volentieri ai piccoli giornali ma è pur sempre la scelta di una azienda privata. Stesso comportamento -ma molto meno condivisibile- è stato tenuto negli anni dalla Saga, oggi società a totale partecipazione pubblica (99,9 della Regione Abruzzo) che non ha mai ottemperato agli obblighi imposti dalla legge sulla trasparenza e la sua gestione deficitaria di fatto non ha avuto l'attenzione che meritava.

Il risultato è che persino un contratto onerosissimo, complicato e variegato come quello con gli irlandesi è riuscito a rimanere segreto per oltre sette anni.

Le relazioni commerciali con Ryanair sono regolate da un contratto di assistenza handling (servizi aeroportuali), da un contratto di «incentivazione commerciale» e da un contratto di fornitura di servizi di «marketing».

Si tratta di accordi in cui da una parte Ryanair paga i servizi aeroportuali e, dall'altra, incassa incentivi e pubblicità. A conti fatti e compensazioni avvenute la compagnia della Lira irlandese incassa molto di più di quanto spende, grazie anche ad una serie di benefit aggiuntivi come l'utilizzo di una intera palazzina gratis.

I contratti con Ryanair sono stati stipulati senza gara di appalto, non sono stati vagliati dal Cda di Saga, pare che non siano conosciuti ufficialmente nemmeno in Regione e nel 2014 sono stati tutti rinnovati per altri due anni sempre senza gara di appalto dall'ex presidente Laureti.

Il primo è stato firmato nel 2009.

E' curioso anche che i contratti siano stati stipulati solo in lingua inglese...

CONTRATTO DI HANDLING: SCONTO DA 700MILA EURO

L'accordo -come tutti gli altri- è tenuto rigorosamente segreto e conosciuto solo dal presidente e da pochissimi altri fedelissimi.

L'handling service è composto da servizi a terra quali preparazione documenti, piano di carico, settaggio tecnico, documentazione meteo, carico e scarico bagagli, pulizie di bordo e di acque nere, disponibilità del personale di rampa per qualsiasi richiesta e altro.

I prezzi Saga sono pubblicati sul sito qui: le compagnie aeree pagano 22,98 euro per tonnellata, siccome il Boeing Ryanair pesa 67 tonnellate il prezzo totale per il servizio sarebbe 1.540 euro per ogni decollo.

Ma dalle carte in nostro possesso si evince che gli irlandesi sono riusciti a spuntare uno sconto del 58% pagando quindi solo 650 euro per decollo.

Considerato che la compagnia effettua circa 750 decolli l'anno, il mancato ricavo “da sconto” per Saga è di circa euro 700.000 annui. Come si giustifica un tale sconto è al momento un mistero e la Saga non è mai

stata costretta a dare una risposta in merito così come non ci sono state risposte sulla effettiva redditività del pluriennale investimento pubblicitario da un milione di euro sul sito di Ryanair (che sconti non ne fa).

LE TASSE AEROPORTUALI RISCOSSE DALLA COMPAGNIA

Insieme ai biglietti aerei si pagano anche le tasse aeroportuali che sono imposte dagli enti governativi e che devono finire nelle casse pubbliche ma riscosse dalle compagnie aeree.

Tali imposte vengono calcolate sempre in base al peso massimo al decollo dell'aereo impiegato in questo caso 67 tonnellate.

Ryanair paga alla Saga 63,57 euro per ogni atterraggio ed altrettanto per ogni decollo, per un totale di euro 127.14 per ogni viaggio.

In aggiunta la compagnia aerea paga 0,07euro per tonnellata per ogni ora di sosta, ad esclusione delle prime due ore che sono gratis.

Ryanair inoltre incassa per conto della Saga (sostituto d'imposta) l'addizionale di 11,01 per ogni passeggero in partenza da Pescara, ad esclusione di bimbi sotto i 2 anni. Si tratta delle tasse d'imbarco, la sicurezza, le tasse governative, l'Inps. Negli ultimi anni la cifra è lievitata a 14,50 euro (6,50 per addizionali e 8 per tasse erariali).

Come detto sono cifre che i viaggiatori pagano alla compagnia aerea e che questa deve (o dovrebbe) versare entro 90 giorni dall'incasso alla Saga. Successivamente la Saga deve riversarle all'Inps ed all'Erario entro 30 giorni. Cosa che non è avvenuta sempre producendo anche qualche brutto impiccio.

INCENTIVO DA 250MILA EURO PER L'AEROMOBILE

Al punto 8.2 del contratto due righe prevedono un ulteriore aggravio per Saga che deve pagare 250mila euro per ogni aeromobile con base a Pescara. In questo caso è un Boeing 737 che fa a tratta per Bergamo e "pernotta" nel piazzale. Difficile capire la logica di questo ennesimo aiuto al privato.

GLI INCENTIVI COMMERCIALI: GLI AIUTINI AL TURISMO

Al punto 8 del segretissimo contratto tra Saga e Ryanair si parla dei veri e propri incentivi che la società di gestione dell'aeroporto d'Abruzzo dice di pagare per incrementare passeggeri e turismo (ma anche le casse irlandesi). Difficile calcolare la cifra esatta sborsata dalla Saga in questi anni vista l'opacità quasi totale ma con buona approssimazione si può parlar di una cifra vicino ai 40mln di euro che gli irlandesi hanno incassato senza dover superare gare di alcun genere.

E di fatto Saga paga per ogni passeggero in transito trasportato dagli irlandesi.

E già qui la prima grande incongruenza che fa crollare la bugia del "sostegno all'economia turistica locale": se può avere un senso pagare per ogni "straniero" in arrivo, perché bisognerebbe pagare anche per ogni passeggero in uscita?

Ad ogni modo il contratto prevede:

- 0 EURO da 1 a 100.000 passeggeri
- 6 EURO da 100.001 a 400.000 passeggeri
- 7 EURO da 400.001 a 800.000 passeggeri

Uno schemino tanto chiaro quanto "scaltro" e fuorviante visto che in realtà il punto 8.1 specifica che se in un anno vengono trasportati 100.001 passeggeri, l'incentivo di 6 euro della seconda fascia non si applica solo ad un passeggero ma a tutti i passeggeri, cioè anche quelli della prima fascia.

Ed, infatti, nel 2014 sono stati trasportati 500mila passeggeri e l'incentivo si calcola in 7 euro per tutti i viaggiatori per un totale di 3,5mln di euro. Un meccanismo redditizio che sommato all'incentivazione anche dei passeggeri in uscita fa guadagnare cifre enormi ogni anno al privato.

Infine c'è poi il contratto di marketing cioè della pubblicità che la Saga paga per stare sul sito Ryanair.com per una media di un milione ogni 12 mesi e di cui abbiamo già parlato.

Nel 2014, la gestione Laureti nominato dal centrodestra, a marzo poco prima della scadenza del mandato, ha rinnovato tutti i contratti con gli irlandesi per altri 2 anni, sempre senza gara di appalto.

5,2 MLN CONTRO 237MILA EURO

Facendo qualche calcolo veloce emerge che tra le varie tasse governative, la sosta del velivolo e le addizionali per passeggero il totale annuo dovuto dagli irlandesi ammontava a 3.084.050 mentre incassano su 500mila passeggeri 3.750.000.

Ryanair incassa anche 815.000 euro per il contratto di marketing e riesce a risparmiare il 58% sulle tariffe di Handling che dovrebbe pagare per uno sconto intorno a 700mila euro. In un anno dunque gli incassi più i vari benefici ammontano ad un valore di 5.232.245 euro con una incidenza per passeggero di 10,5 euro.

Sul versante della Saga invece incassa 200mila euro per entrate dirette, 487.500 per il servizio Handling a questi si deve detrarre la perdita derivante dall'appalto per la sicurezza che ammonta a 450.000 euro. Al netto in un anno Saga incassa 237.500 euro.

Dai dati emerge chiaramente la posizione di sottomissione del pubblico e la netta predominanza del privato. Si nota altresì un capovolgimento del piano dove non è il pubblico che decide cosa fare e chi far intervenire per espletare il servizio ma è il privato che si offre per raggiungere un risultato (più turisti) dove chiaramente guadagna su tutto il fronte in maniera forse sproporzionata.

Si deve anche ricordare che a proposito di "turisti" su 500mila passeggeri solo 250mila sono gli ingressi e di questi appena il 20-30% sono stranieri che sbarcano in Abruzzo e che forse restano qui.

Diciamo che così, moltiplicato per centinaia di aeroporti in Italia e mezza Europa, fare impresa è molto più facile: si sbaraglia la concorrenza e si possono persino abbassare i prezzi dei biglietti fino a farli divenire più bassi di un biglietto dell'autobus. Il resto lo mette il pubblico.

Il low cost di successo si fa così.