



POLITICA  
COMMERCIALE  
AVIATION 2023-2024

## PREMESSA

S.A.CAL. S.p.A - Società di gestione degli aeroporti di Crotona, Lamezia Terme e Reggio Calabria - è una Società a prevalente capitale pubblico, titolare della concessione quarantennale ENAC per la gestione dell'aeroporto di Lamezia Terme e trentennale per gli aeroporti "Tito Minniti" di Reggio Calabria e "Sant'Anna" di Crotona.

S.A.CAL. S.p.A, nell'ambito della propria attività di gestione e sviluppo del Sistema Aeroportuale Calabrese, ha come obiettivo principale quello di stimolare lo sviluppo del traffico aereo di linea passeggeri presso gli scali di Crotona, Lamezia Terme e Reggio Calabria, coerentemente con le caratteristiche del mercato calabrese e le infrastrutture aeroportuali, di incrementare il numero di collegamenti aerei migliorando la connettività e contribuendo alla crescita economica del territorio.

Tali azioni si sostanziano principalmente nella ricerca di vettori in grado di garantire sia nuovi collegamenti diretti che collegamenti verso Hub, tali da ampliare il ventaglio di destinazioni raggiungibili dagli aeroporti calabresi.

A tal fine S.A.CAL. S.p.A ha adottato una policy di incentivazione la cui entità varierà in funzione dell'entità dei servizi aerei che i vettori effettueranno sugli scali calabresi e della strategicità degli stessi per lo scalo di riferimento e per il territorio, con particolare riferimento al contesto attuale in continua evoluzione a seguito della crisi economica mondiale che impone l'adozione di misure di stimolo per la ricostruzione dei livelli di traffico pre-Covid.

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).

### **1. OBIETTIVI STRATEGICI**

Attraverso la Policy S.A.CAL. S.p.A oltre che aumentare i volumi di traffico passeggeri sui propri scali, si pone i seguenti obiettivi:

- Incremento del numero di destinazioni servite con collegamenti punto-punto;
- incremento delle frequenze sulle attuali destinazioni per migliorare l'offerta alla clientela;
- destagionalizzazione di mercati soggetti a forte stagionalità;
- aumento del livello di connettività intercontinentale sia attraverso voli diretti, sia attraverso nuovi servizi verso i principali hub europei.

### **2. REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE AL PROGRAMMA DI INCENTIVAZIONE**

Il vettore aereo deve disporre di:

1. Licenza aerea di esercizio rilasciata da uno Stato membro ai sensi del Regolamento CE n. 1008/2008;
2. certificato di operatore aereo (COA) abilitativo all'esercizio dell'attività rilasciato dalle competenti autorità del Paese di origine.

In caso di vettore non comunitario, si valuterà il possesso dei requisiti analoghi.

### 3. TERMINI DI APPLICAZIONE

#### 3.1 Parametri di determinazione del contributo

L'ammontare del contributo sarà determinato in base al numero dei passeggeri trasportati (passeggeri partenti paganti) e/o il numero dei voli e/o capacità offerta e soggetto al raggiungimento dei targets concordati. L'entità del contributo dipenderà da:

- Volumi di traffico generati;
- tipologia di destinazione (europea/extraeuropea);
- rilevanza strategica della destinazione;
- numero di frequenze operate;
- tipologia di aeromobile utilizzato;
- periodo di operatività;
- efficacia commerciale del vettore sul mercato.

In base alla valenza strategica del nuovo collegamento, S.AC.AL S.p.A valuterà la possibilità di supportare il vettore con un contributo di marketing e avviamento nuove rotte, da erogare su uno o più anni, al massimo fino alla scadenza del contratto che potrà variare da un minimo di 2 anni ad un massimo di 7 anni.

#### 3.2 Casi di valutazione del contributo

La presente policy verrà applicata a vettori che si impegnino ad attuare strategie di sviluppo sugli scali calabresi per il raggiungimento degli obiettivi di cui al paragrafo 1.

Tali strategie prevedono:

- Apertura di nuovi collegamenti;
- incremento di capacità/frequenza su destinazioni esistenti;
- piani di consolidamento e/o sviluppo pluriennali per importanti volumi di traffico passeggeri.

##### a) Apertura di nuovi collegamenti

Per nuove destinazioni/collegamenti 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) e l'entità dipenderà dalle rotte/frequenze proposte (i.e domestiche, internazionali, extra UE), dalla durata del rapporto contrattuale (es. minore per 2/3 anni ovvero maggiore per 5 anni).

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).

##### b) Incremento di capacità/frequenza su destinazioni esistenti

Si intende una destinazione già operata da un vettore di linea per la quale lo stesso vettore preveda un incremento (in termini di frequenze aggiuntive e/o capacità offerta) rispetto alla stagione IATA precedente o l'introduzione della stessa destinazione da parte di altro vettore di linea;

L'ammontare del contributo verrà determinato sulla base dei parametri di cui al paragrafo 3.1.

**c) Piani di consolidamento e/o sviluppo pluriennali**

Si intendono accordi con vettori operanti in grado di condividere piani di sviluppo traffico pluriennali caratterizzati da traffico punto-punto contribuendo sensibilmente alla crescita dei volumi di traffico ed alla capillarità del network di ogni singolo aeroporto per un periodo non inferiore a 3 anni.

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.

Frequenze settimanali: minimo 3 frequenze settimanali durante la stagione Summer IATA e 2 durante la stagione Winter IATA.

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

- ✓ Contributo di marketing massimo annuale in caso di nuova base da erogare su uno o più anni al massimo fino alla scadenza del contratto;
- ✓ Contributo massimo annuale per ogni aereo basato

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

**4. MODALITA' DI PRESENTAZIONE DEL PROGRAMMA DI SVILUPPO**

In linea con le linee guida nazionali emanate dal MIT in data 11/08/2016, S.A.CAL S.p.A informa i vettori relativamente alla propria politica commerciale attraverso il proprio sito web e in particolare:

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; sacalspa@legalmail.it

**Note:**

La suddetta politica commerciale ha validità fino al 31/10/2024.