

# Alitalia, il bando per venderla

**Gubitosi: no allo spezzatino, 600 milioni basteranno. E Norwegian Airlines pensa di sbarcare a Roma per gli intercontinentali**

## Il contenimento dei costi

I tre commissari hanno cominciato a lavorare sulla riduzione dei costi per rendere l'azienda più efficiente per un eventuale partner industriale

**MILANO** C'è un numero su cui si interrogano i vertici di tutte le compagnie europee per manifestare (o meno) il loro interesse per Alitalia finita in amministrazione straordinaria: 9. Come i voli a lungo raggio in Italia per migliaia di abitanti. Il nostro Paese presenta l'offerta più bassa in Europa, dopo la Grecia, di voli intercontinentali. Un dossier — elaborato dall'Eurostat — che certifica due cose: 1) Il grado di connettività dell'Italia nei confronti del resto del mondo è ampiamente sottopotenziato rispetto agli indicatori macroeconomici, a cominciare dal fatto che siamo la seconda industria manifatturiera in Europa e i manager delle nostre "multinazionali tascabili" — i clienti ad alta capacità di spesa — sono spesso all'estero a siglare accordi e contratti; 2) C'è una domanda importante di passeggeri in partenza da (e per) l'Italia per tratte a lungo raggio che al momento non trova l'offerta che vorrebbe, complice la crisi dell'ex compagnia di bandiera che ha pochi Airbus (24) destinati ai lunghi tragitti.

Si aggiunga la piega mondiale che sta prendendo il trasporto aereo. Sul corto e medio rag-

gio le low-cost dominano ovunque, anche negli Stati Uniti, dove Southeast Airlines fa impallidire anche la redditività di Ryanair. Tutti i vettori ormai si affannano per transitare sul lungo raggio, le profittevoli rotte intercontinentali, dove incidono meno (in proporzione) il costo del carburante e del personale e dove gli utili si giocano sul «load factor», il tasso di riempimento degli aeromobili: più l'aereo rischia di riempirsi, più i prezzi diventano competitivi grazie ai software di calcolo che decidono in tempo reale di ritoccare al ribasso le tariffe se i costi sono già coperti. Per questo sta cambiando anche l'offerta dei produttori, i colossi Airbus e Boeing (vedi il 737 MAX8), che stanno realizzando sempre più velivoli "a corridoio singolo" per aumentare il tasso di riempimento a bordo alzando i profitti delle compagnie.

I tre Commissari straordinari di Alitalia — Luigi Gubitosi, Enrico Laghi e Stefano Paleari — sono già al lavoro per il bando di vendita di Alitalia che dovrebbe essere pronto a tempo record per raccogliere eventuali manifestazioni di interesse:

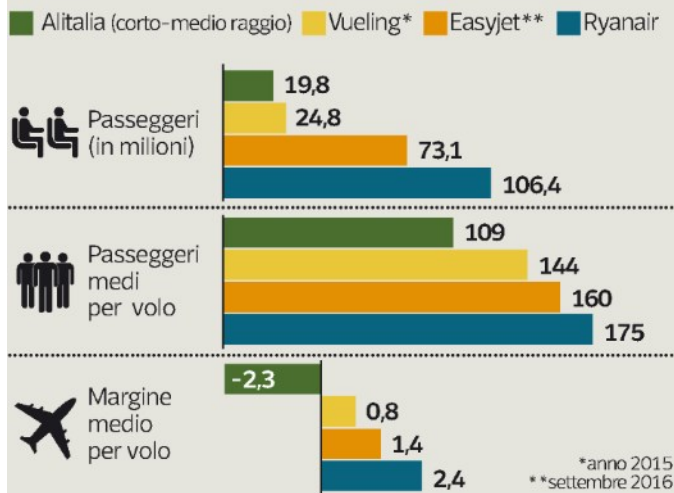
un paio di settimane. Una compagnia che ora vale un miliardo. Ieri Gubitosi ha rassicurato sull'entità del prestito-ponte dello Stato di 600 milioni («Saranno sufficienti»). Ha detto di voler agire sul contenimento dei costi, intraprendendo alcune azioni già inserite nel piano industriale. Come lo scioglimento di alcuni contratti derivati (per 128 milioni di euro), ad esempio quelli per la copertura del rischio sui prezzi del greggio (il cosiddetto hedging). Il top manager ha detto di rifiutare qualunque ipotesi di spezzatino, con una vendita separata degli asset che cancellerebbe Alitalia. A testimonianza dell'interesse del mercato italiano circolano indiscrezioni sull'apertura di una base operativa a Roma di Norwegian Airlines, che avvierebbe tratte intercontinentali proprio nell'hub di riferimento della compagnia. Gli stessi norvegesi studiano un'alleanza con Ryanair sul medio raggio. Mentre il vettore fondato da Micheal O'Leary ragiona sul modo di andare negli Stati Uniti. Guarda caso con gli aerei a corridoio singolo della Boeing.

**Fabio Savelli**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

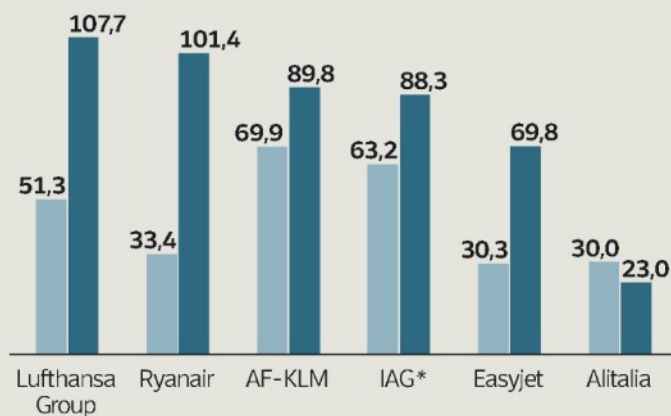


**Alitalia nel mercato italiano ed europeo**



Fonte: Elaborazioni prof. Andrea Giuricin e prof. Ugo Arrigo – Università Bicocca Milano

**Compagnie a confronto** 2005 2015  
Passeggeri in milioni



\*British Airways, Iberia, Vueling, Aer Lingus

centimetri