

COMMISSIONI RIUNITE
TRASPORTI, POSTE E TELECOMUNICAZIONI (IX)
ATTIVITÀ PRODUTTIVE, COMMERCIO E TURISMO (X)

RESOCONTO STENOGRAFICO

AUDIZIONE

1.

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 28 LUGLIO 2021

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE DELLA X COMMISSIONE **MARTINA NARDI**

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:			
Nardi Martina, <i>presidente</i>	2	Durigon Claudio, <i>Sottosegretario di Stato per l'economia e le finanze</i>	2, 19
Audizione del Sottosegretario di Stato per l'economia e le finanze, on. Claudio Durigon, sulle prospettive di Italia Trasporto Aereo Spa (ai sensi dell'articolo 143, comma 2, del Regolamento):		Fassina Stefano (LEU)	14
Nardi Martina, <i>presidente</i> .	2, 14, 15, 16, 18, 19, 20	Gariglio Davide (PD)	16
		Marino Bernardo (M5S)	18
		Pentangelo Antonio (FI)	18
		Zanella Federica (LEGA)	15

N. B. Sigle dei gruppi parlamentari: MoVimento 5 Stelle: M5S; Lega - Salvini Premier: Lega; Partito Democratico: PD; Forza Italia - Berlusconi Presidente: FI; Fratelli d'Italia: FdI; Italia Viva: IV; Coraggio Italia: CI; Liberi e Uguali: LeU; Misto: Misto; Misto-L'Alternativa c'è: Misto-L'A.C'È; Misto-Centro Democratico: Misto-CD; Misto-Noi con l'Italia-USEI-Rinascimento ADC: Misto-NcI-USEI-R-AC; Misto-Azione+Europa-Radicali Italiani: Misto-A+ E-RI; Misto-Minoranze Linguistiche: Misto-Min.Ling.; Misto-MAIE-PSI: Misto-MAIE-PSI.

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE
DELLA X COMMISSIONE MARTINA
NARDI

La seduta comincia alle 14.30.

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso la trasmissione televisiva sul canale satellitare della Camera e la trasmissione diretta sulla *web TV*.

Audizione del Sottosegretario di Stato per l'economia e le finanze, on. Claudio Durigon, sulle prospettive di Italia Trasporto Aereo Spa.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione del Sottosegretario di Stato per l'economia e le finanze, onorevole Claudio Durigon, sulle prospettive di Italia trasporto aereo Spa (ITA). Saluto il vicepresidente, i commissari della Commissione trasporti e chiaramente l'onorevole Claudio Durigon a cui do immediatamente la parola. Lo ringrazio per avere accolto l'invito delle Commissioni riunite proprio su questo tema. Prego.

CLAUDIO DURIGON, *Sottosegretario di Stato per l'economia e le finanze*. Grazie, presidente e onorevoli deputati. Desidero ringraziare le Commissioni per l'opportunità di illustrare i contenuti di quanto discusso con la Commissione europea. Mi preme sottolineare al riguardo che la discussione si è conclusa positivamente avendo noi ricevuto un sostanziale via libera dalle autorità di Bruxelles, ma la decisione deve essere ancora formalizzata. Con il sostanziale

via libera europeo si apre la fase dell'aumento di capitale di ITA nel negoziato tra ITA e l'amministrazione straordinaria di Alitalia per gli attivi relativi al ramo *aviation* che possono essere gestiti a trattativa privata e della partecipazione di ITA alle gare per il *brand*, la manutenzione e l'*handling*. Ne consegue – dato il ruolo del Ministero dell'economia e delle finanze azionista di ITA, ossia del compratore e del partecipante alle gare – che sarebbe assolutamente inopportuno per me fornire commenti su Alitalia, sulla sua situazione e su quello che la sua amministrazione intende fare, essendo Alitalia il venditore e il soggetto che bandirà le gare. Illustrerò quindi a queste Commissioni i contenuti predetti relativi a ITA, alla luce degli obiettivi perseguiti con la decisione di costruire una società per l'esercizio dell'attività di trasporto aereo, descrivendo il percorso che progressivamente ha condotto ad aggiornamenti anche sostanziali dell'indirizzo politico e conseguentemente delle attività tecniche. Ripercorrerò quindi le analisi, le decisioni, le attività e gli eventi che hanno condotto a partire dal marzo scorso alla conclusione attuale.

La prima versione della nuova società venne inclusa nell'articolo 79 del decreto-legge 17 marzo 2020, n. 18, il decreto-legge « Cura Italia ». La norma prevedeva uno strettissimo collegamento tra la nuova società e le due compagnie aeree in amministrazione straordinaria, Alitalia e CityLiner nonché tra l'intervento relativo alla costituzione della nuova società e la compensazione per i danni derivanti dalla pandemia nei confronti delle due compagnie aeree in amministrazione straordinaria. Il comma 3 dell'articolo 79 autorizzava la costituzione della nuova società « in considerazione della situazione determinata sulle

attività di Alitalia società aerea italiana Spa e Alitalia CityLiner Spa, entrambe in amministrazione straordinaria, dall'epidemia da COVID-19». Il comma 2 disponeva che in ragione degli effetti della pandemia sull'attività «alle imprese titolari di licenza di trasporto aereo di passeggeri rilasciata dall'Ente nazionale per l'aviazione civile (ENAC) che alla data di emanazione del presente decreto-legge esercitano oneri di servizio pubblico sono riconosciute misure a compensazione dei danni subiti come conseguenza diretta dell'evento eccezionale al fine di consentire la prosecuzione dell'attività». Il comma 7 costituiva un fondo di 500 milioni di euro per il finanziamento di tutti gli interventi dell'articolo 79 — quindi sia delle compensazioni di cui al comma 2 sia della costituzione della società — da ripartire per gli stessi interventi con decreto del Ministero dell'economia e delle finanze di concerto con il Ministero dello sviluppo economico. In sostanza l'articolo 79 — nella sua versione originaria del decreto-legge 17 marzo 2020, n. 18 — prevedeva una società di dimensioni contenute con un capitale sociale limitato e una missione di mero salvataggio del gruppo Alitalia. L'oggetto sociale della nuova società sarebbe stato necessariamente l'affitto dei rami d'azienda delle due società di amministrazione straordinaria — forse a regime anche l'acquisto — e per questo la società avrebbe avuto dimensioni contenute corrispondenti al ridotto respiro del suo soggetto sociale e un capitale limitato pari alla differenza tra la dotazione di 500 milioni del fondo costituito dal comma 7 e la parte di questo da destinare alle compensazioni per i danni prodotti dall'epidemia; queste ultime poi quantificate, dalle successive modifiche dell'articolo 79 di cui tratteremo, in 350 milioni.

Queste caratteristiche nonché l'obiettivo implicito di salvataggio resero evidente da subito l'impercorribilità del percorso delineato nella norma del decreto-legge 17 marzo 2020, n. 18. L'impostazione dell'intervento, infatti, si poneva in contrasto sia con la necessità di affrontare gli elementi strutturali delle difficoltà industriali di Alitalia e CityLiner sia con i principi del

quadro ordinamentale europeo, in quanto si poneva in piena continuità con le aziende in amministrazione straordinaria, rappresentando quindi un aiuto di Stato a esse. Di conseguenza, sulla base di tale analisi e di contatti con operatori di mercato, iniziò immediatamente il lavoro volto a delineare un'iniziativa completamente nuova e capace di affrontare i due aspetti evidenziati, ossia in grado di assicurare piena discontinuità rispetto ad Alitalia e CityLiner e di dare vita ad una società redditizia, sostenibile nel medio-lungo periodo e capace di operare in un mercato fortemente concorrenziale senza bisogno di sostegno e sussidi.

Questa nuova iniziativa si tradusse nell'articolo 202 del decreto-legge 19 maggio 2020, n. 34, il decreto-legge «Rilancio», con il quale venne completamente rivista la precedente impostazione e integralmente riscritto l'articolo 79 del decreto-legge 17 marzo 2020, n. 18. L'analisi citata in precedenza — sostanzialmente effettuata a partire dall'emanazione del decreto-legge 17 marzo 2020, n. 18 — evidenziò infatti i punti di forza e di debolezza del mercato italiano del trasporto aereo nonché le debolezze strutturali di Alitalia e le opportunità congiunturali da cogliere per lanciare una nuova compagnia aerea. In particolare l'analisi evidenziò la necessità di fondare la nuova società su un modello di *business* radicalmente diverso da quello di Alitalia, soprattutto nella parte di risposta alla domanda e quindi nella componente dei ricavi. Si noti infatti che la differenza di Alitalia rispetto ai concorrenti tradizionali deriva dalla struttura dei ricavi che, espressi con l'indicatore proprio del mercato, ossia il RASK (ricavo per posto offerto al chilometro), mostrano un valore di 6,2 centesimi di euro contro gli 8,3 dei concorrenti (4,9 per le *low cost*) — più che da quella dei costi — in termini di CASK (costo per posto offerto al chilometro) Alitalia mostra un valore di 6,9, migliore di quello dei concorrenti tradizionali, pari a 7,7 (4,4 per le *low cost*). In sostanza la marginalità negativa per Alitalia — pari a 0,7 centesimi per posto offerto al chilometro, è dovuta prin-

cialmente ai ricavi ossia al modello di *business*.

In particolare lo sbilanciamento descritto deriva sia dalle rotte sia dalla flotta. In termini di rotte si è osservato che Alitalia è poco servita dalle destinazioni a lungo raggio dirette. I dati indicano un rapporto tra domanda e offerta sul lungo raggio penalizzante per il mercato italiano: tale rapporto è del 162 per cento per l'Italia. Ogni 100 passeggeri che partono o arrivano direttamente per una destinazione intercontinentale ce ne sono 62 che lo devono fare con almeno uno scalo negli *hub* degli altri maggiori vettori europei, mentre ad esempio è del 70 per cento per la Germania, del 74 per cento della Francia del 76 per cento per il Regno Unito e del 43 per cento per l'Olanda. La domanda del lungo raggio sostiene la domanda del traffico affari di alto valore mettendo in connessione il mondo imprenditoriale italiano con i suoi sbocchi nel mercato internazionale. Inoltre il lungo raggio è particolarmente strategico per il settore del turismo: l'Italia infatti è la quinta destinazione mondiale per arrivi turistici internazionali, ma è al primo posto se si considerano i principali mercati intercontinentali (Nord America, Asia, Sudamerica eccetera): sviluppare l'offerta di collegamenti diretti verso il nostro Paese crea effetti positivi per il turismo. Infine se si diminuisce l'offerta sui voli di lungo raggio, si ha un impatto sul ricavo medio per il biglietto in quanto il valore medio dei voli intercontinentali è pari a oltre tre volte quello degli altri voli che sono caratterizzati dalla forte concorrenza di alta velocità e compagnie *low cost*. Va rilevato al riguardo che i ricavi di una compagnia aerea non sono parametrici: la contrazione dei collegamenti intercontinentali rende l'azienda sempre meno rilevante visto che costringe azienda e turisti a utilizzare altri vettori per raggiungere le proprie destinazioni. Questo spinge i clienti a fidelizzarsi con le altre compagnie, che offrono un ampio ventaglio di collegamenti, riducendo ulteriormente i ricavi sia sulle rotte intercontinentali operate che sulle tratte di medio e breve raggio, innescando un circolo vizioso di ulteriori riduzioni di

quota di mercato e ricavi. L'indicazione che deriva da questa osservazione è quindi la necessità di rivedere radicalmente il *network* al fine di superare lo sbilanciamento osservabile sui voli domestici che rappresentano circa i tre quarti della rete, tra i 15 e 30 punti percentuali in più dei concorrenti, per puntare sul lungo termine, così sostenendo ricavi e marginalità attraverso lo sviluppo della clientela *business* e *leisure*.

In termini di flotta, oltre alla naturale corrispondenza tra tipologie di aerei e il *network*, quindi con limitata disponibilità di posti nelle classi *premium* che offrono maggiori ricavi unitari, si è osservato che la flotta di Alitalia soffre di uno storico sbilanciamento che privilegia aerei in *leasing*, conseguenza delle varie fasi di *sale&lease back* succedutesi negli anni. Una flotta in *leasing* non permette di beneficiare di aeromobili ammortizzati che contribuiscono positivamente alla creazione di reddito e blocca la flotta ai lunghi tempi di scadenza dei *leasing*, peggiorandone ulteriormente l'obsolescenza. Anche in questo ambito Alitalia sconta già un *gap* competitivo nei confronti dei concorrenti europei. In aggiunta, la flotta attuale presenta un'età media superiore a quella dei concorrenti e l'assenza di aeromobili *Next Gen*. Una flotta obsoleta comporta maggiori costi di gestione dovuti a scarsa efficienza del consumo di carburante e agli interventi manutentivi, oltre ai costi di gestione decisamente molto alti; una flotta obsoleta rende impossibile realizzare un incremento di ricavi; una flotta dotata di sistemi *Wi-Fi* e di intrattenimento e *comfort* obsoleti non attrae infatti segmenti di clientela *premium* che generano ricavi unitari medio-alti. Infine si è osservata una flotta disomogenea che si traduce in costi operativi superiori alla media (equipaggi diversi, magazzino parti di ricambio diversi, interventi manutentivi non omogenei, certificazioni tecniche specifiche e diverse, eccetera).

Come menzionato, in virtù di queste analisi emerse, pressoché, contestualmente all'emanazione del decreto-legge 17 marzo 2020, n. 18, la necessità di un'impostazione radicalmente diversa con l'obiettivo di lanciare una nuova società in totale disconti-

nuità, industriale prima che ancora giuridica, rispetto ad Alitalia, al fine di correggere il modello di *business* secondo le linee descritte, ossia rivedendo profondamente flotta e *network*, al fine di rispondere alla forte domanda di voli da e per l'Italia, nonché alle sue caratteristiche, e, in aggiunta, cogliere l'opportunità offerta dalla congiuntura in termini di prezzi degli *asset*, dei fattori di produzione e degli *input* a valori storicamente bassi. Questa nuova impostazione venne definita nell'articolo 202 del decreto-legge 19 maggio 2020, n. 34, che modificò radicalmente l'articolo 79 del decreto-legge 17 marzo 2020, n. 18, con l'obiettivo di assicurare il quadro normativo necessario al lancio di una società di mercato in totale discontinuità con Alitalia, al fine di garantire la creazione della nuova società su basi industriali solide e sostenibili e nel rispetto dell'ordinamento europeo, perché l'assenza anche solo di uno di questi due elementi ne avrebbe determinato l'insuccesso, rispettivamente, per ragioni di *business* o per motivi giuridici con effetti finanziari.

Di conseguenza, seguendo la prassi di mercato, la norma dispone la possibilità di costituire la nuova società a valle del lavoro di *advisor* specializzati (industriale, finanziario e legale) sulla sua fattibilità concreta e la sua più efficace strutturazione e si rivolge solo alla nuova società, sottoponendola all'ordinarietà del codice civile, tenendola completamente indenne da eredità o legami con il passato e non derogando ad alcuna legge o competenza. In aggiunta, sotto il profilo dell'autonomia societaria, la norma è redatta in vista della piena conformità con gli *standard* di mercato prefigurando una società che — a valle del decreto ministeriale di costituzione — prevede gli organi sociali pienamente ed esclusivamente competenti in materia di scelte societarie senza istruzioni o indicazioni politiche e senza leggi speciali, ai sensi del codice civile. Per la norma quindi la società deciderà in piena autonomia con chi contrarre, su cosa e a quale prezzo. Questo vale in primo luogo per i contratti di servizio pubblico laddove la finalità della norma è rafforzare l'autonomia della società, en-

fatizzando il fatto che deve contrarre, se le condizioni sono adeguate, e non subire le decisioni. In termini di capitale, coerentemente con le esigenze di discontinuità in termini di investimento della flotta, la norma autorizza la corresponsione di capitale o dotazione patrimoniale nel limite di 3 miliardi da definire in concreto sulla base delle puntuali indicazioni del piano industriale. In aggiunta la norma autorizza la corresponsione del capitale o della dotazione patrimoniale in più fasi al fine di corrispondere alle possibili evidenze del piano sulle necessità connesse al lancio dello sviluppo della società, necessariamente graduale sia per la natura di *start-up* della stessa sia per l'esigenza di tarare l'operatività sulla curva attesa di ripresa del mercato. Infine per quanto riguarda i rapporti con l'Italia la norma prefigura una nuova società che nasce senza eredità o legami con il passato né giuridici né finanziari. La norma si rivolge solo alla nuova società dandole libertà di scelta in termini di *asset* e di personale. La nuova società potrà naturalmente rivolgersi ad Alitalia quale bacino di professionalità in materia di trasporto aereo e di *asset* a prezzi convenienti, ma come scelta gestionale e a valle delle normali attività di indagine di mercato e di *due diligence*. In base alla norma, spetta all'amministrazione straordinaria di Alitalia valutare la possibilità di contrarre le relative condizioni sulla base della normativa a esse applicabile, dato che la norma della nuova società non determina alcuna deroga al quadro giuridico esistente.

Le linee guida del piano industriale emanato nel luglio 2020. In seguito all'emanazione del decreto-legge 19 maggio 2020, n. 34 vennero immediatamente avviate le attività volte a dare esecuzione alle disposizioni in esso contenute. Vennero quindi selezionati tramite procedura competitiva gli *advisor* finanziari, industriali e legali e, con l'associazione dei vertici (presidente e amministratore delegato) della nuova società designati dal Governo, avviati i lavori di definizione delle linee guida del piano industriale. La definizione di linee guida venne decisa in omaggio all'autonomia della nuova società dal momento che, da codice

civile, spetta agli organi sociali, ossia al consiglio di amministrazione, la definizione del piano industriale. Come detto in precedenza l'autonomia societaria è uno dei pilastri sul quale è stata fondata l'impostazione definita con il decreto-legge 19 maggio 2020, n. 34. Le linee guida sul piano industriale vennero quindi presentate dall'organo politico il 16 luglio con l'obiettivo di rendere operativa la nuova compagnia aerea nel successivo mese di ottobre. Esse disegnano una società snella, digitalizzata, profittevole, sostenibile e capace di fornire connettività attraverso la revisione profonda delle rotte, un ingente investimento della flotta e interventi di ottimizzazione sui costi e sulla produttività. I criteri chiave delle linee guida — che naturalmente partono dallo scenario atteso di ripresa della domanda — sono la discontinuità rispetto ad Alitalia e la redditività della nuova società al fine di impostare, come sottolineato in precedenza, un'iniziativa capace di rispondere alle necessità di competitività della società e ai criteri dell'ordinamento europeo. In particolare in relazione al *network* le linee guida sono costruite intorno alle sole rotte a contribuzione positiva e gli aeroporti di Fiumicino, quale *hub* della società e ponte per le rotte internazionali e intercontinentali, con l'associato feederaggio, e di Linate, identificato quale centro elettivo per agganciare la clientela *business*. Le linee guida prevedono una partenza aggressiva sulle rotte domestiche (più 20 per cento in termini di partenze e più 17 per cento in termini di capacità), un incremento significativo ma graduale nell'arco del piano industriale dei collegamenti internazionali (più 75 per cento, più 78 per cento di capacità), e un incremento robusto delle rotte intercontinentali a partire dal 2021 (più 125 per cento partenze, più 140 per cento capacità).

Per quanto riguarda la flotta le linee guida prevedono una società con 68 aerei ai quali si aggiungono 21 aerei nel 2021, anno a partire dal quale il piano prevede la sostituzione di 69 aerei di vecchia generazione con 96 aerei nuovi per aggiungere a fine piano, nel 2025, una flotta di 116 aerei di cui l'82 per cento di nuova generazione

e circa il 50 per cento di proprietà. Tale ingente investimento consente, secondo le stime delle linee guida, di avere una flotta più economica con un risparmio di circa il 10 per cento sui costi, più rispettosa dell'ambiente e più attraente per i clienti in termini di servizi erogabili. In termini di strategie commerciali le linee guida prevedono ingenti investimenti lungo tutta la catena del rapporto con il cliente al fine di adottare le migliori pratiche di mercato in relazione alle offerte, alla biglietteria, all'imbarco e alla gestione dei bagagli.

Per quanto riguarda i costi le linee guida prevedono un intervento di ottimizzazione su tutti i settori di attività in termini di iso-perimetro ossia a *network* e flotta costanti, con una stima di riduzione dei costi complessiva di 470 milioni di euro pari a circa il 15 per cento della base dei costi Alitalia del 2018, che è tuttavia ridotta di 100 milioni per ragioni prudenziali e diventa quindi pari a 370 milioni, pari a circa l'11 per cento della base considerata. A titolo di esempio sui settori più significativi per il canale di distribuzione, il piano di ottimizzazione prevede l'incremento delle attività svolte tramite canali diretti al fine di ridurre i costi per commissioni e sconti; in termini di flotta si prevede la rinegoziazione dei canoni di *leasing* nel breve termine e l'accelerazione del piano di rinnovo e armonizzazione citato; per quanto riguarda gli *overhead*, si prevede una revisione completa della struttura degli stessi per portarla in linea con le migliori pratiche di mercato nonché una ridefinizione dei rapporti con i fornitori

In termini di struttura, le linee guida configurano una nuova società come una *holding* operativa che gestisce direttamente il ramo volo e controlla due società specializzate da aprire a *partnership* con primari operatori per manutenzione e *handling*. Entrambe queste attività tuttavia sono oggetto sia di una ridefinizione del perimetro — in prima battuta, solo manutenzione di linea e leggera *handling* e solo a Fiumicino — sia di interventi di efficientamento, al fine di renderle redditizie e soprattutto fonte di un servizio di qualità per la nuova società.

In aggiunta le linee guida prevedono potenziali sviluppi futuri da valutare puntualmente dopo il lancio della nuova società in riferimento alle attività collegate al ramo volo, quali i voli *charter* per completare l'offerta turistica e la valorizzazione del *business cargo*. Queste attività – da valutare con attenzione come menzionato – verrebbero in ogni caso perseguite attraverso una *joint venture* o partecipazioni di minoranza con operatori specializzati.

Per quanto riguarda il personale, le linee guida prevedono che la nuova società sia dimensionata in assoluta coerenza con il piano industriale e quindi con l'evoluzione della domanda attesa e definisca un nuovo contratto di lavoro a condizioni di mercato. Le linee guida prevedono quindi che la nuova società parta con circa 6.000 persone, a fronte delle 10.600 di Alitalia, di cui 2.500 del ramo volo, 1.800 di *handling*, 800 della manutenzione e 900 di staff e giunga a fine piano, nel 2025, ad avere 8.400 persone di cui 3.700 mila del ramo volo, 2.600 di *handling*, 1.000 di manutenzione e 1.100 di staff.

In termini di alleanza le linee guida sottolineano la necessità di aprire un tavolo negoziale con entrambi i principali raggruppamenti, al fine di selezionare l'accordo migliore in termini di connettività e crescita, ossia l'accordo che massimizzi i voli profittevoli, costo dell'associazione e apporto di *know how* e migliori pratiche. Con queste premesse industriali e commerciali il piano finanziario indicato nelle linee guida prevede naturalmente investimenti significativi legati in larga misura all'acquisto di aerei nuova generazione e quindi iniezioni di capitale che esauriscono la disponibilità della norma del decreto-legge 19 maggio 2020, n. 34. Nel corso del piano – cui si aggiunge l'assunzione di debito in misura pari a circa il 40 per cento del capitale, oltre al debito di *leasing* – i ricavi sono attesi in crescita da 1,8 miliardi di euro dal primo anno a 3,3 miliardi del 2025 con il pareggio in termini di EBIT che verrebbe raggiunto tra il secondo e il terzo bilancio operativo.

Come menzionato le linee guida vennero discusse con l'organo politico il 16

luglio e, dato il riscontro positivo, presentate subito dopo, il 20 luglio, alla Direzione generale della concorrenza della Commissione europea, la quale, in seguito alla riunione, inviò un *set* di 40 domande di chiarimento suddivise nei due capitoli della discontinuità rispetto ad Alitalia e del principio dell'operatore di un'economia di mercato (MEOP) che è volto a determinare se lo Stato agisce come farebbe un investitore nelle stesse condizioni. All'interno di queste domande, rivolte ad approfondire i due capitoli fondamentali dell'intervento per poi continuare la discussione – ossia con lo schema che poi vedremo replicato a partire dal dicembre 2020 – era incluso il suggerimento, già anticipato nella riunione del 20 citata, di costituire una società di dimensioni ridotte con il solo scopo di farle redigere il piano industriale.

Al riguardo l'organo politico decise di seguire tale suggerimento e quindi la discussione con la Commissione venne interrotta e vennero immediatamente poste in essere le attività conseguenti.

Il decreto-legge 14 agosto 2020, n. 104 e la costituzione di ITA Spa a ottobre 2020. Tali attività si tradussero in pochi giorni nella predisposizione dell'articolo 87 del decreto-legge 14 agosto 2020, n. 104, il cosiddetto decreto-legge « Agosto ». Con tale articolo venne aggiunto l'articolo 79 del decreto-legge 17 marzo 2020, n. 18, che, come illustrato, era stato già profondamente modificato dall'articolo 202 del decreto-legge 19 maggio 2020, n. 34, per lanciare una nuova società in modo più profittevole, sostenibile e di mercato, il comma 4-*bis*, il quale autorizzò la costituzione della nuova società con un capitale di 20 milioni di euro e la finalità principale di redigere il piano industriale entro trenta giorni dalla costituzione.

In aggiunta la norma dispose la trasmissione del piano alle Commissioni parlamentari competenti per la materia e alla Commissione europea per le valutazioni di competenza. Al riguardo va evidenziato che il comma 4-*bis* specificò anche le conseguenze della valutazione della Commissione europea, disponendo l'obbligo per la società di procedere a integrare o a modi-

ficare il piano industriale in conseguenza delle stesse. In seguito all'emanazione della norma descritta si procedette immediatamente alla predisposizione dello schema di decreto di costituzione della nuova società denominata Italia Trasporto Aereo Spa (ITA Spa) ai sensi dell'articolo 4 e 4-bis e dell'articolo 79 del decreto-legge 17 marzo 2020, n. 18. Il decreto venne poi emanato il 9 ottobre con la firma del Ministro dell'economia e delle finanze di concerto con i Ministri delle infrastrutture e dei trasporti, dello sviluppo economico e del lavoro e delle politiche sociali. Il decreto venne registrato dalla Corte dei conti il 29 ottobre.

Il decreto, e lo statuto sociale a esso allegato, seguono integralmente l'impostazione data dalla normativa primaria delineando una società in piena conformità con gli standard di mercato che dipende unicamente dalle decisioni degli organi sociali, senza istruzioni o indicazioni politiche e senza leggi speciali, ai sensi del codice civile. Il decreto e lo statuto inoltre delineano la società nella sua forma definitiva dal punto di vista organizzativo, operativo e di *governance* in esecuzione dell'indirizzo politico di costituire una società robusta e pronta ad avviare l'operatività, all'avverarsi delle condizioni previste dal quadro ordinamentale e, quindi, del rafforzamento del capitale della società.

L'emanazione del decreto, i suoi obiettivi, la sua struttura e i passi successivi vennero quindi illustrati alla Commissione europea dall'organo politico nella seconda metà di ottobre. In seguito il 12 novembre il consiglio di amministrazione di ITA Spa si insediò formalmente e conferì le deleghe dell'amministratore delegato, che venne altresì autorizzato ad assumere il personale necessario a perseguire gli obiettivi sociali, e convocò l'assemblea degli azionisti, poi riunitasi il 20 novembre, per conferire le deleghe al presidente, come previsto dall'articolo 11 dello statuto. La società inoltre lanciò immediatamente la procedura competitiva per la selezione degli *advisor* industriale, finanziario e legale al fine di procedere senza indugio alla redazione del piano industriale.

Lo schema del piano industriale 2021-2025, del dicembre 2020,

così denominato in omaggio ai pareri a cui è stato sottoposto in virtù delle disposizioni di legge citate in precedenza e della conseguente possibilità di modifiche, venne quindi approvato dal consiglio d'amministrazione di ITA Spa lo scorso 18 dicembre e trasmesso nei giorni immediatamente successivi al Parlamento e alla Commissione europea oltre che naturalmente al Governo. Non mi soffermerò a lungo sui contenuti del piano industriale di dicembre: il Parlamento ha condotto un'analisi approfondita e compiuta del piano e quindi non avrebbe un particolare valore aggiunto ripercorrerlo qui. Mi limiterò a dire che dal punto di vista del Ministero dell'economia e delle finanze si trattava di un piano robusto, che, partendo dall'obiettivo strategico di costituire una compagnia aerea *leader* nel trasporto aereo da e per l'Italia, nonché dalla curva della ripresa attesa nel settore e dalle lezioni del passato, interveniva correttamente su tutte le leve gestionali per lanciare un'attività profittevole, sostenibile e capace di fornire connettività.

In particolare desidero sottolineare che gli obiettivi del piano erano ambiziosi e coerenti con l'impostazione dell'articolo 79 del decreto 17 marzo 2020, n. 18, citata in precedenza, soprattutto in quanto derivanti da un approccio *zero-based* che coglieva l'opportunità data dalla natura di *start-up* della società per posizionarsi sul mercato seguendo le migliori pratiche dello stesso. La società infatti, nel quadro di un modello organizzativo snello e di un approccio operativo fortemente digitalizzato e basato sui canali diretti di approccio al cliente, si proponeva di raggiungere nel 2025: 3,4 miliardi di euro di ricavi, con un margine del 7 per cento; una flotta di 110 aerei, di cui il 75 per cento di nuova generazione e quindi più rispettosi delle esigenze di sostenibilità e fonte di risparmi (circa il 20 per cento in termini di carburanti e tra il 20 e 50 in termini di manutenzione) e il 40 per cento di proprietà; circa 9.000/9.500 dipendenti, di cui circa la metà dedicati alle operazioni di volo, il 28 per cento

relativi all'attività di manutenzione e circa il 13 per cento nell'*handling*.

Da rilevare inoltre che il piano prevedeva un *network* di 93 rotte nel 2025 fondato sugli aeroporti di Fiumicino, quale *hub* delle società e centro per il lungo raggio e turismo, e Linate, quale snodo cruciale per il traffico *business* nonché per la costruzione della *partnership* con uno dei primari operatori. Il piano prevedeva in aggiunta la possibilità in futuro di valutare lo sviluppo delle attività cargo sull'aeroporto Malpensa. Il piano di dicembre meriterebbe molto più tempo. Si tratta di un piano ambizioso e robusto e quindi necessariamente correttamente articolato con numerose attività che si rafforzano mutualmente. Occorrerebbe, in particolare, dare grande attenzione alla strategia commerciale e ai processi di lavoro. Si tratta di fattori chiave in una società che, vendendo servizi di trasporto in un mercato fortemente concorrenziale, deve produrre qualità in modo molto efficiente per essere di successo. Il piano industriale di ITA di dicembre dedica correttamente grande spazio alle iniziative volte ad allineare la società alle migliori e più avanzate pratiche di mercato. I numeri che vengono mostrati sui clienti e sull'efficientamento della struttura organizzativa sono veramente degni di nota. Come detto, tuttavia, il Parlamento ha dedicato molto tempo all'analisi del piano industriale avendo certamente esaminato anche questi elementi e quindi è opportuno qui soffermarsi su altri aspetti anche ai fini di consentire il prosieguo della trattazione. Mi riferisco in particolare alla questione della discontinuità e della redditività che come abbiamo già visto e ancor più vedremo sono centrali nella discussione della Commissione europea. Desidero sottolineare che il piano industriale di ITA è costruito esattamente su questi due elementi. La ragione non è tanto la loro rilevanza per il quadro ordinamentale europeo — che pure evidentemente è una ragione molto importante — ma la loro centralità per il successo della società; il primo, ossia la discontinuità, perché occorre fare tesoro delle lezioni del passato alle quali abbiamo dedicato spazio per illustrare l'imposta-

zione dell'intervento normativo operato con il decreto-legge « Rilancio » e sulle quali è fondato il piano industriale di ITA (la società ha ricevuto in dote l'opportunità di partire da zero, la *zero-based strategy* citata in precedenza, e l'ha colta delineando un piano industriale profondamente diverso dal passato); il secondo, ossia la redditività, sia perché nessuna società può avere successo se non crea un valore anche ai fini del suo stesso sviluppo sia perché una società a partecipazione pubblica deve essere consapevole della necessità di preservare e accrescere le risorse pubbliche che le sono state messe a disposizione. La decisione dell'impiego di risorse aggiuntive, ossia dei profitti, che la società produce — quale quota da lasciare nella società assicurarne uno sviluppo e quale quota da distribuire all'azionista, ossia il bilancio dello Stato, per altri impieghi — è evidentemente una decisione politica basata su dati tecnici, ma il punto di partenza imprescindibile è che una società deve creare valore perché altrimenti non va molto lontano, e, se sta sul mercato godendo di risorse pubbliche, deve crearlo in misura comparabile agli altri soggetti di mercato, perché altrimenti ha un vantaggio ingiustificato.

Come menzionato, subito dopo l'approvazione da parte del consiglio di amministrazione di ITA, avvenuta lo scorso 18 dicembre, il piano industriale è stato trasmesso al Parlamento e alla Commissione europea. Naturalmente non affronteremo qui il percorso di analisi e determinazione del Parlamento. Mi limiterò a dire che per parte nostra abbiamo totalmente recepito i pareri positivi approvati in entrambi i casi con osservazioni dell'8^a Commissione del Senato della Repubblica, il 25 febbraio, e della IX Commissione della Camera dei deputati, il 17 marzo.

Per quanto riguarda la Commissione c'è il confronto con la lettera della Direzione generale per la concorrenza dell'8 gennaio che il Parlamento conosce. Con questa lettera i servizi della Commissione — dopo aver riepilogato i principi di base della discussione, ossia della discontinuità economica e il principio dell'operatore di economia di mercato il cosiddetto MEOP —

formulano numerose domande che richiedono numerosi approfondimenti documentali con l'obiettivo di comprendere il rapporto tra il piano industriale di ITA e tali principi, ossia con l'obiettivo di verificare che:

a) ITA è effettivamente un'iniziativa industriale nuova e diversa rispetto ad Alitalia;

b) un investitore privato operante in condizioni normali in economia di mercato avrebbe fatto lo stesso investimento che il Governo italiano intende porre in essere.

Da quel momento è iniziata una discussione intensa che ha impegnato la delegazione italiana in circa venti riunioni e numerosi contatti bilaterali, in entrambi i casi a tutti i livelli, intervallati dalle risposte date a oltre duecento domande e dalla produzione di oltre cinquanta tra documenti e scenari.

Da parte italiana l'obiettivo della discussione con la Commissione è stato fin dall'inizio duplice: garantire le prospettive di sviluppo industriale e di sostenibilità finanziaria di ITA e completare la discussione stessa nel più breve tempo possibile. In altri termini l'obiettivo è stato perseguire entrambi questi due obiettivi con un bilanciamento evidentemente molto complesso da trovare. In aggiunta all'interno del primo obiettivo sono stati costantemente curati gli effetti che i cambiamenti di scenario delle componenti industriali legate al *business* — in particolare, *slot*, flotta, perimetro di attività (manutenzione e *handling*), *brand*, *loyalty* — hanno sulla parte economico-finanziaria.

In altri termini è evidente che i due capitoli oggetto del confronto — ossia discontinuità e MEOP — non si muovono necessariamente nella stessa direzione. Modifiche apportate alla componente del *business* possono infatti peggiorare i conti della società riducendo i ricavi o aumentando i costi e quindi avere un effetto negativo sulla redditività dell'investimento e sulla composizione del finanziamento alla società tra *equity* e debito. Assicurare quindi che entrambi i pilastri del quadro ordinamentale europeo siano rispettati è an-

ch'esso frutto di un bilanciamento molto complesso da dover trovare.

Con questi livelli trasversali di complessità, il confronto delle singole questioni si è svolto nel modo che illustro di seguito:

a) *Slot*. È stato a lungo il tema principale del confronto, in quanto base dell'attività di ITA, snodo cruciale del principio di discontinuità rispetto ad Alitalia e punto chiave delle complessità trasversali appena menzionate. La posizione della Commissione sulla questione è derivata anche da un'interpretazione del Regolamento europeo in materia di *slot regulation*. Ricordo che gli *slot* non sono di proprietà delle compagnie aeree, ma sono a esse trasferiti per mezzo di un provvedimento amministrativo del coordinatore — che in Italia è Assoclearance — sulla base delle richieste e delle disponibilità. Le compagnie aeree mantengono gli *slot* a esse così trasferiti se si utilizzano per almeno l'80 per cento, percentuale che durante la pandemia è stata ridotta al 50 per cento in virtù della riduzione naturale dei voli. Se tale percentuale di utilizzo non si verifica, gli *slot* vengono persi e il coordinatore li assegna a chi li richiede sulla base dell'ordine cronologico delle richieste stesse. Il regolamento europeo permette tuttavia il trasferimento tra compagnie aeree in caso di acquisizione totale o parziale di un vettore purché ci sia una diretta connessione tra *slot* e vettore aereo acquisito. L'interpretazione della Commissione è che per diretta connessione si deve intendere uno stretto nesso di proporzionalità tra gli *asset* acquisiti e gli *slot* trasferiti al momento dell'acquisizione e del trasferimento. Tale stretto nesso di proporzionalità, ad avviso della Commissione, non si verificava nel caso di ITA in quanto in base al piano industriale descritto in precedenza la nuova società avrebbe preso tutti gli *slot* di Alitalia, ma a fronte di soli 52 dei 114 aerei. A tale questione giuridica inoltre la Commissione ha aggiunto la questione della discontinuità derivante dal trasferimento degli *slot* tra Alitalia e la nuova società, particolarmente delicato sugli aeroporti congestionati con lista d'attesa, in prevalenza quindi su Linate, in ragione delle potenziali questioni legali delle altre

compagnie aeree interessate. Da parte italiana, si è contestata l'interpretazione della Commissione del concetto di diretta connessione citato in precedenza, sostenendo che non ha una base normativa espressa né precedenti giurisprudenziali e che ITA, al pari delle altre compagnie aeree, avrebbe dovuto essere nella posizione di potere utilizzare il *waiver* al 50 per cento, o almeno quello permanente all'80 per cento. Si è inoltre aggiunto che la posizione della Commissione conduceva, paradossalmente dal punto di vista della tutela della concorrenza, a favorire le società già presenti sul mercato (*incumbent*) che possono essere assegnatarie degli *slot* per non usarli, a scapito di un nuovo soggetto (*newcomer*) che invece non ha questa possibilità. A fronte dell'irremovibilità della Commissione sul punto, sarebbe stato necessario, trattandosi di questione giuridica, aprire una lunga discussione di natura legale che però avrebbe avuto tempi non compatibili con le esigenze, dal lato italiano, di chiudere nel più breve tempo possibile. In altri termini si è pienamente manifestata, in relazione agli *slot*, la prima questione trasversale complessa: quella relativa al bilanciamento tra l'ottenimento di migliori condizioni e la necessità di giungere rapidamente al punto finale, evidentemente anche frutto delle vicende descritte in questa esposizione. Si è quindi proceduto a porre in essere le soluzioni possibili in base all'evoluzione prevista del *business* e all'operatività concreta per assicurare proporzionalità tra aerei e *slot*, trovando il punto più alto di bilanciamento tra discontinuità e rispetto delle esigenze industriali di ITA e tenendo quindi ben presente che queste ultime sono relative all'arco del piano, ossia al periodo 2021-2025.

b) *Brand* e *loyalty*. Queste sono due questioni molto rilevanti dal punto di vista della discontinuità, anche simbolica, in quanto visibilmente connesse con Alitalia. Va detto tuttavia che si tratta anche di *asset* molto importanti da un punto di vista industriale per un operatore di mercato. Il *brand* ha un posizionamento sul mercato forte e riconosciuto e come tale è appetibile per un nuovo operatore che altrimenti do-

vrebbe sopportare i costi e rischi di efficacia del lancio di un nuovo *brand*; il programma di *loyalty* fornisce una base di clienti sulla quale costruire uno sviluppo della società. In termini relativi tuttavia è evidente che il *brand* ha un'importanza industriale molto superiore in quanto direttamente connesso al *core business* della società, ossia al volo. Di conseguenza, data ancora una volta la necessità di bilanciare il principio della discontinuità con le esigenze del *business*, si è perseguito l'obiettivo di privilegiare il *brand* tramite il diritto di partecipazione alla gara che verrà bandita dall'amministrazione straordinaria di Alitalia laddove il programma *loyalty* verrà evidentemente costruito *ex novo* da ITA;

c) *Manutenzione* e *handling*. Su tali attività il piano industriale di ITA di dicembre ha già incluso significativi elementi di discontinuità, in realtà, come detto, già risalenti all'impostazione data con il decreto-legge 19 maggio 2020, n. 34, e agli atti ed eventi conseguenti che si sono succeduti a partire da essa. In particolare: 1. le due attività vengono staccate e societarizzate; 2. nelle due nuove società vengono accolti *partner* del settore di primaria rilevanza; 3. il perimetro delle due linee di *business* viene ridotto, rispettivamente, alle attività di linea — ossia quelle che vengono svolte mentre l'aereo è in esercizio nell'intervallo dei voli, andando in *outsourcing* sulle attività pesanti di manutenzione straordinaria — e alle attività svolte all'*hub* di Fiumicino; 4. le attività sono sottoposte a processi di efficientamento significativi ai fini del recupero di margini. In questo contesto quindi la discussione si è spostata sulla qualità della *partnership* con gli operatori privati delle due società che verrebbero costituite, ossia sul livello relativo di possesso di ITA. Al riguardo, in ragione del principio di discontinuità che ancora una volta ha richiesto un bilanciamento con le esigenze industriali, il punto di caduta è rappresentato dalla partecipazione di ITA con una quota di minoranza nella società di manutenzione o di maggioranza in quella di *handling*. Quest'ultima infatti assume una particolare rilevanza ai fini dell'attività industriale in quanto è relativa ad attività —

quali *check-in*, imbarco, sbarco, transiti, *customer service*, eccetera — che hanno diretto contatto con i clienti e quindi comportano effetti rafforzati sul piano industriale. Infine va considerato che la societizzazione delle attività comporta effetti sul bilancio consolidato del gruppo ITA a seconda che questa abbia o meno il controllo delle singole società, e quindi appaiano o meno nel consolidato di gruppo, anche se ovviamente non ha effetti sull'andamento e sul dimensionamento delle società stesse. In altri termini i risultati raggiunti dalle due società, nonché gli *asset* di cui dispongono, le passività che contraggono e le risorse umane che impiegano appariranno nel consolidato di un gruppo solo se ITA ha il controllo, ossia se è in posizione di maggioranza, ma in ogni caso ci sono anche se ITA è in posizione di minoranza.

d) Flotta e personale. La discussione su questi due aspetti, invero cruciali per l'andamento della società, è stata guidata dall'impostazione dell'intervento più volte citata e dall'approccio del piano industriale di ITA, fondato sul principio del dimensionamento allineato alle attività e, per quanto riguarda il personale, sulla discontinuità contrattuale da perseguire tramite dialogo e negoziato con i rappresentanti dei lavoratori, è stato accolto dalla Commissione. Di conseguenza, come menzionato, le variazioni del numero degli aerei hanno seguito i cambiamenti di scenario e l'evoluzione della discussione sugli *slot*, laddove le modifiche relative al dimensionamento del personale sono state una derivazione diretta del perimetro di attività, tenendo conto di quanto appena detto sugli effetti della rappresentazione del consolidato di gruppo, non in concreto, della quota delle due società per manutenzione e *handling*.

La conclusione della discussione con la Commissione.

Come il Parlamento e l'opinione pubblica in generale sanno, data la rilevanza mediatica che l'evento ha assunto, lo scorso 15 luglio si è conclusa positivamente la discussione con la Commissione europea. In tale data il Ministero dell'economia e delle finanze ha annunciato la partenza

operativa di ITA a far data dal 15 ottobre e il consiglio d'amministrazione ha approvato le nuove linee del piano industriale 2021-2025, sulla base di quanto discusso con la Commissione europea e come disposto dall'articolo 79 comma 4-*bis*.

Ricordo, a tale riguardo, che, come esposto in precedenza, la norma citata, introdotta dal decreto-legge « Agosto » in seguito dalla decisione di costituire ITA con un capitale limitato, pari a 20 milioni, e con lo scopo di redigere il piano industriale, ha disposto anche di procedere alle modifiche del piano in seguito agli esiti del procedimento con la Commissione europea. Vediamo quindi i contenuti della discussione con la Commissione europea e i riflessi immediati e prospettici sul piano industriale di ITA. In relazione ai primi: ITA può essere capitalizzata con 1,35 miliardi di euro, suddivisi in tre tranches di cui la prima pari a 700 milioni di euro; ITA potrà partecipare alle gare che verranno bandite per il *brand* Alitalia, per l'attività di *handling* a Fiumicino (in posizione di maggioranza di una *partnership* con soggetti privati), per l'attività di manutenzione (in posizione di minoranza con una *partnership* con soggetti privati) e per le rotte di servizio pubblico, mentre non potrà partecipare alla gara del programma di *loyalty* (Mille Miglia); ITA non potrà rilevare i biglietti prepagati emessi da Alitalia per il periodo successivo al 15 ottobre, data di avvio delle operazioni; ITA potrà partire con 52 aerei (stessa dimensione del piano industriale di dicembre); in termini di *slot*, dato il principio di proporzionalità tra questi e la capacità di volo alla partenza, sul quale ci si è soffermati in precedenza, ITA potrà acquisire 175 *slot* giornalieri su Linate (circa l'85 per cento di quelli di Alitalia), 178 su Fiumicino (43 per cento) e quelli che vola sugli altri aeroporti coordinati in Italia e nell'Unione europea; in relazione alle risorse umane, in ragione della proporzione tra dimensione e *business*, ITA potrà acquisire, con nuovi contratti, circa 2.800 persone alla partenza e 5.750 a fine piano, trattandosi evidentemente delle risorse di ITA, non di quelle incluse eventualmente in altre società per attività diverse dal volo.

Come detto, in ragione di questi contenuti il consiglio d'amministrazione di ITA ha provveduto, lo scorso 15 luglio, ad aggiornare il piano industriale. Occorre al riguardo sottolineare con forza due elementi di base di grande rilevanza già correttamente enfatizzati da ITA: la discussione con la Commissione europea non ha modificato l'impianto generale del piano industriale che rimane un piano di crescita e sviluppo volto a creare una compagnia aerea sostenibile ed efficiente che intende diventare il punto di riferimento per il bisogno di connettività del Paese;

il piano industriale naturalmente è dinamico in quanto la società è pronta a cogliere ogni opportunità derivante dal mercato per « battere » gli obiettivi che si è data e crescere in modo ancora più robusto.

Vediamo dunque gli obiettivi e l'evoluzione del piano che tutti auspichiamo di dover superare.

A) flotta. ITA parte con 52 aerei di cui il 13 per cento circa sono dei *wide body* — ossia quelli adatti per il lungo raggio — per giungere, nel 2025, a 105 aerei (più 101 per cento) di cui circa il 22 per cento sono *wide body*. In questo percorso, inoltre, ITA giunge ad avere, nel 2025, il 77 per cento della flotta i aerei di nuova generazione, che consentono di ridurre consumi ed impatto ambientale. In aggiunta, ITA si muoverà verso l'accordo con un unico *partner* strategico, al fine di eliminare le inefficienze e i costi insiti nella gestione e manutenzione di più marche. Quindi: lungo raggio, sostenibilità ambientale, migliore esperienza per i clienti, minori costi, maggiori ricavi.

B) *network*. ITA opererà rotte profittevoli e rotte di presidio e di feederaggio, ossia rotte che perseguono l'obiettivo di presidiare mercati rilevanti o di connettere i clienti con altri voli profittevoli. ITA servirà, quindi, alla partenza, 45 destinazioni con 61 rotte per giungere, nel 2025, a 74 destinazioni (più 64 per cento) con 89 rotte (più 45 per cento), con un ribilanciamento dei voli verso il lungo raggio. Quindi: lungo raggio, sostenibilità economica, servizio ai clienti, minori costi, maggiori ricavi.

C) risorse umane. ITA parte, come ci ricorda il comunicato della società del 15

luglio, per il ramo *aviation*, con 2.750/2.950 dipendenti, che raggiungono, al 2025, 5.550/5.700 persone, che verranno assunte con un nuovo contratto per assicurare competitività e flessibilità.

L'aggiudicazione delle gare per l'attività di manutenzione e *handling* aggiungerebbe, a fine piano, fino a 3.753/3.950 occupati, per circa il 70 per cento riferibili all'*handling*. Parliamo, dunque, di una società che, a regime, si prefigge di impiegare tra le 9.300 e le 9.650 persone. Quindi: crescita, sviluppo, occupazione sostenibile, produttività, servizio ai clienti.

D) alleanze. Il settore aereo ruota intorno alle alleanze. Le principali sono imperniate su Lufthansa e su Air France/KLM/Delta. Si è molto discusso e commentato dalla presunta necessità sopravvenuta per ITA di entrare in un'alleanza. La tesi di questi commenti è che, in virtù della discussione con la Commissione, ITA è diventata troppo piccola per stare da sola e, quindi, deve confluire in un gruppo, un'alleanza, più grande, perdendo così la sua indipendenza e la sua funzione di strumento essenziale di connettività per il Paese.

La realtà è che, fin dalle linee guida del piano industriale del luglio dello scorso anno, che abbiamo trattato in precedenza, inserire la società in un'alleanza mirata a rafforzare la connettività e a conseguire sinergie industriali è una priorità, perché il settore aereo funziona in questo modo e non si può restare da soli. Sono, quindi, in corso, correttamente, le attività volte a individuare il *partner* strategico di lungo termine di ITA.

E) sostenibilità e digitalizzazione. Sono questioni di cui si è trattato poco in questi giorni, e che invece sono centrali nel piano industriale e, in più in generale, nella vita concreta della società. ITA aspira a essere la compagnia più « verde » d'Europa, prevede investimenti significativi nel capitale umano, intende promuovere una cultura inclusiva, privilegiando fornitori e *partner* che abbiano gli stessi valori, vuole integrare la sostenibilità nelle strategie e nei processi interni e, infine, porrà il cliente al centro della propria operatività, come destinatario

di servizi di qualità, attraverso investimenti significativi in sistemi e piattaforme digitali.

F) conto economico. ITA, partendo da zero, raggiungerà circa 3,3 miliardi di ricavi e oltre 200 milioni di utile nel 2025.

In conclusione, con il termine della discussione con la Commissione europea, non semplice ma sempre svolta in spirito costruttivo, inizia concretamente e con il pieno sostegno del Governo, e, nei prossimi giorni, con la prima iniezione di capitale di 700 milioni, la vita operativa di ITA Spa, quale società sostenibile, innovativa e redditizia, che punta sul capitale umano per offrire connettività di qualità al Paese facendo leva anche sull'*hub* di Fiumicino (abbiamo visto oggi i risultati straordinari relativi alla soddisfazione dei passeggeri dello scalo che lo vedono di nuovo in testa alle classifiche europee), strategico per la ripresa e la crescita del vettore, anche in un'ottica di sviluppo del traffico in vista del Giubileo del 2025. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie, anche perché è stato sicuramente « provante ». Per di più con la mascherina, quindi la ringraziamo doppiamente, sottosegretario; anche perché è da tempo che le Commissioni riunite chiedono al Governo di esprimersi. Ringraziamo quindi, anche perché ci avete dato un quadro molto preciso e questo è un documento sicuramente prezioso per i deputati e le deputate, che potranno nel corso dei prossimi giorni, delle prossime settimane analizzarlo con maggiore precisione.

Noi non abbiamo moltissimo tempo, perché fra mezz'ora dobbiamo essere in Aula. Lo dico quindi già da subito, che se ci fosse la necessità chiedo la disponibilità del sottosegretario a tornare, anche nel corso della prossima settimana, per ultimare l'audizione, se chiaramente ci fossero diversi iscritti a parlare. Abbiamo già diversi iscritti a parlare. L'onorevole Fassina, poi si prepara l'onorevole Zanella. Prego, onorevole Fassina.

STEFANO FASSINA. Grazie, presidente. Ringrazio anche il sottosegretario Durigon, che ha dovuto svolgere un ruolo complicato.

Faccio una premessa, sebbene non sia componente di queste Commissioni: l'audizione arriva sostanzialmente quando è stato tutto definito. Credo che ci sia un problema serio di ruolo del Parlamento, perché il Parlamento ha autorizzato i 3 miliardi per la *newco*, il Parlamento ha autorizzato una serie di finanziamenti per Alitalia, e il Parlamento si trova a dover solo commentare: oggi possiamo solo commentare un risultato che è stato definito senza alcun ruolo del Parlamento e, per quanto mi è possibile sapere, senza alcun ruolo delle parti sociali.

Ora vorrei toccare due punti. Il primo riguarda la credibilità del piano industriale. Con grande franchezza, sottosegretario, e so bene che il principale destinatario delle valutazioni seguenti non è lei, ma sono i Ministri che sono stati in prima fila nella trattativa con la Commissione europea: si fa davvero fatica a condividere l'avverbio che lei ha usato, « positivamente ». Ritengo che invece, con grande franchezza (e lo dico con rispetto per tutti coloro che vi hanno partecipato, che sono sicuro hanno dato il massimo), siamo di fronte a una sorta di Caporetto in termini di risultato, perché il piano industriale non ha alcuna credibilità. Ci sono degli obiettivi: gli obiettivi sono rimasti sostanzialmente quelli che erano stati annunciati, ma le condizioni per raggiungere quegli obiettivi sono drammaticamente peggiorate. Potrei fare l'elenco, ma non c'è tempo.

Sulla questione che riguarda gli *slot*, io vorrei capire, dopo la cessione del 57 per cento degli *slot* negli *hub*, quale compagnia aerea nazionale cede il 57 per cento dei suoi *slot*? Poi, quando ci sarà lo sviluppo del piano, come e a che prezzo tornerà ITA a poter utilizzare quegli *slot*? Sulla gara per il marchio, siamo sicuri che quel marchio, anche strumentalmente, non venga insidiato da chi semplicemente lo vuole mettere da parte? Che credibilità ha un piano industriale senza il marchio Alitalia? E su « MilleMiglia », l'impossibilità di utilizzare i *database* con i clienti più fidelizzati: che credibilità ha un piano industriale che parte con queste caratteristiche? E potrei andare avanti, ripeto, su questo punto.

Guardiamo quindi in faccia i dati di realtà; e per favore, lo dico davvero con grande franchezza, sottosegretario (lo ripeto, mi rivolgo alla funzione che lei svolge, certamente non alla sua persona): lei non può dire che sarebbe assolutamente inopportuno fornire commenti su Alitalia, sulla sua situazione e su quello che la sua Amministrazione intende fare. Il Governo ha emanato un decreto-legge che, ahimè, il Parlamento ha poi convertito in legge: all'articolo 11-*quater* della legge di conversione del decreto-legge « sostegni *bis* » è stata totalmente subordinata l'amministrazione straordinaria a quelli che sono i dettami della Commissione. Si è operato un intervento sulla normativa sistematica dell'amministrazione straordinaria ed è stata estromessa l'amministrazione straordinaria anche dalla valutazione del piano industriale. Quindi di che parliamo? È davvero irritante ascoltarla dire che il MEF si tira fuori! Abbiamo subordinato l'amministrazione straordinaria a un disegno che abbiamo totalmente subito. Così ovviamente non va, per quanto mi riguarda. Il piano industriale non è credibile! E vorrei capire — ovviamente poi dipenderà anche dalla valutazione che fanno gli altri colleghi — in che misura noi possiamo tornare su quelle soluzioni che lei ha definito positive e che per quanto mi riguarda inibiscono la possibilità di arrivare a una compagnia di bandiera nazionale.

Poi questo ha ovviamente conseguenze sull'occupazione, molto rilevanti. Lei sa meglio di me che ci sono migliaia di famiglie su questo territorio che vivono in angoscia, perché ITA partirà con meno di 3 mila lavoratrici e lavoratori per quanto riguarda l'*aviation*. Gli altri 5 mila? Con quali criteri verranno scelti? Che cosa succederà a quelle persone, dal 2021 fino al 2025? In che modo verranno tutelate? Avranno la possibilità di rientrare al lavoro? Nuove assunzioni: con quali contratti?

Quindi attenzione, stiamo arrecando un danno irreversibile all'interesse nazionale del Paese. Io vorrei quindi capire innanzitutto in che misura il Governo può riprendere in mano alcuni tratti fondamentali di credibilità del piano industriale, perché con

la soluzione, che avete definito « positiva », subita da Bruxelles il piano industriale non ha credibilità. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie. Onorevole Zanella.

FEDERICA ZANELLA. Grazie, presidente. Certo, sarebbe molto facile andare a calcare la mano sulle cose negative; io credo invece che dovremmo guardare in chiave costruttiva, anche perché teniamo tutti al fatto che entro il 15 ottobre auspicabilmente ITA possa decollare. Io sottolineerei in *incipit* il fatto che comunque è bene che si sia chiusa l'interlocuzione con l'Europa e che quantomeno ci sia stato il via libera alla cessione diretta del ramo *aviation*: che di fatto, è vero, mantiene per ora solo 3 mila persone impiegate, ma intanto le salvaguarda, cosa che probabilmente se non ci fosse stato il via libera dall'Europa non sarebbe avvenuta.

Bene anche la gara per il *brand*, perché diciamocelo, era uno dei *vulnus* che l'Europa sottolineava con più forza in chiave di discontinuità, e non voleva nemmeno che Alitalia potesse partecipare alla gara. Bene quindi che Alitalia possa partecipare alla gara, auspicabilmente essendo anche più interessata di altre società che potrebbero acquisirlo per metterlo da parte e far perdere *appeal* ad ITA: è un buon passo in partenza e speriamo che la possa vincere, ovviamente con tutto il rispetto delle regole della concorrenza.

So che si chiedeva il 50 per cento di dimezzamento degli *slot*, soprattutto su Linate, che è molto più congestionato, le cui rotte sono molto più richieste; arrivare all'85 per cento mi sembra un buon risultato. Mi riferiscono tutti che, rispetto a quelle lasciate su Fiumicino, essendo meno congestionato esse sarebbero più facilmente recuperabili. Sicuramente, venendo ai *vulnera*, la discontinuità ha penalizzato molto il discorso degli *asset* legati alla fidelizzazione, soprattutto l'impossibilità per ITA di « volare » biglietti che Alitalia ha venduto dopo il 15 ottobre. Quello sarà un problema; e ovviamente come problematica, *vulnus* sotto il profilo del *database*, vi

è il fatto che la nuova ITA perderà informazioni preziose, ma vi sarà anche una forte penalizzazione dei clienti. Vorrei quindi capire se si è pensato a una sorta di indennizzo, anche se mi rendo conto che in chiave di discontinuità adesso non se ne può parlare; però *ex post*, partita ITA, auspichiamo che vi sia un'attenzione sotto il profilo della clientela.

Le chiedo anche un'altra cosa, sottosegretario, visto l'OK alla cessione diretta di *aviation*: che, ribadisco, andrebbe sottolineato, perché abbiamo tirato un sospiro di sollievo quando c'è stato il via libera, anche perché non so, qualora avessimo messo a gara anche questo, cosa sarebbe potuto succedere. A questo punto, però, voi avete già individuato come MEF, come ITA, gli *asset* del settore *aviation*, in modo che dal via libera si possa chiudere velocemente la trattativa di vendita per volare effettivamente il 15 ottobre? È ancora credibile, dopo le tante date proposte, il 15 ottobre?

Poi è chiaro che il *vulnus* maggiore riguarda il personale, perché diminuendo il numero di aerei vi è un ridimensionamento molto forte, almeno inizialmente, del personale. Gran parte del personale contate di recuperarlo con *handling* e manutenzione. Ritenete che, anche non potendo partecipare con più del 50 per cento per la manutenzione, per quanto concerne il settore manutenzione, potrete assicurare questo mantenimento di livelli occupazionali?

Poi, velocissimamente, vengo a una cosa che penso interessi molte persone. Speriamo che nel piano industriale (mi sembra che per ora ci sia) si mantenga la valorizzazione del cargo, che interesserebbe Malpensa; è fondamentale quindi mantenere quell'aeroporto operativo in modo importante, perché il cargo comunque è molto efficace anche sotto il profilo degli introiti. Appunto a proposito di profitti, è giusto investire sul lungo raggio; però, come società di Stato, ci sarà un aumento progressivo di tratte di servizio, anche se in perdita, che ora non è preventivabile?

Io a questo punto mi fermo. Ci sarebbero tante altre domande da porre, ma credo che queste siano le più significative. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie a lei, onorevole Zanella. Onorevole Gariglio. Prego.

DAVIDE GARIGLIO. Grazie, presidente. Grazie, sottosegretario Durigon, anche per la lunghissima spiegazione che ci ha dato. A nome del gruppo del PD, della IX Commissione e della Commissione Attività produttive e dei colleghi che l'hanno ascoltata, vorrei svolgere alcune considerazioni: che non saranno considerazioni positive, senza peraltro voler imputare a lei come persona la responsabilità di quanto è successo, ma ponendola collettivamente al sistema-Paese e al Governo che l'ha trattata. Credo che l'obiettività che deve caratterizzare i nostri interventi ci debba portare a dire, anche quando si è maggioranza, che se delle cose non sono andate bene nell'interesse del Paese si deve rilevare. Obiettivamente la situazione era difficile, lo sapevamo: questo Governo ha preso una situazione difficile, ereditata dal precedente, a sua volta dal precedente; andando indietro potremmo risalire alla *Genesis*. Del resto lei ha letto 25 pagine, sostanzialmente è partito da Adamo ed Eva raccontandoci tutta la vicenda; eppure si è limitato a questa legislatura.

Ma veniamo un po' ai risultati. I risultati sono che ci consentono di acquistare direttamente il ramo *aviation*, ma la capitalizzazione della società consentita è 1 miliardo 350 milioni. Il piano industriale del 2020 che lei ha descritto partiva da una norma del decreto-legge n. 34 del 2020 che ipotizzava 3 miliardi. Lo Stato aveva pensato un progetto di 3 miliardi; ce ne consentono di impegnare meno della metà. Ci dicono: acquisite direttamente il settore *aviation*, ma con una flotta iniziale di 52 aerei, di cui il 13 per cento a lungo raggio, che significa che partiremo con 6 aerei in grado di fare voli intercontinentali. Sostanzialmente credo che i tre vettori aerei nazionali diversi da Alitalia siano più grandi sul settore internazionale di quanto sarà la nostra nuova compagnia di bandiera.

Per il *brand* possiamo partecipare alla gara. Non era scontato, lo riconosciamo. Possiamo partecipare alla gara, ma non è detto che lo si venda. Però qui allora, siccome rappresentiamo la volontà politica di un Parlamento e di un Paese, effettua-

iamo questa operazione per salvare un *asset* strategico del Paese, io dico: Governo, date disposizioni affinché la gara del *brand* sia svolta in maniera tale da garantire che questo *brand* non sia utilizzato come una mannaia nei confronti dell'Italia. Perché potrebbe essere comprato tranquillamente da un vettore, magari nazionale, che appartiene a una compagnia internazionale, per dire: « La continuità di Alitalia la faremo noi », perché per la percezione degli utenti fuori di qui la continuità di Alitalia sarà data dal nome. Immaginatevi una compagnia nazionale controllata da un grande gruppo che l'acquista e lo mette sui propri aerei, al di là del costo di cambiare la livrea.

Perlomeno sinceriamoci allora che l'utilizzo di questo *brand* non sia *ad libitum*. Cioè, essendo un *asset* nazionale, un po' come alcuni marchi storici di questo Paese, assicuriamoci che se viene venduto debba essere utilizzato, debba essere utilizzato a certe condizioni. Non facciamo una gara per il massimo realizzo, ma cerchiamo di capire se questa benedetta normativa europea ci consente di ancorare chi acquista a non dire: « Lo acquisto, poi avendo il diritto di proprietà posso anche distruggere il bene »; no, puntiamo a una valorizzazione di questo bene.

Altro dato: ci consentono di partecipare alla gara dell'*handling*, solo a Fiumicino; ma potremmo perdere la gara dell'*handling* a Fiumicino. Io capisco che è facile criticare i negozianti, bisogna essere lì a negoziare per poter dire: « Ho portato a casa un risultato diverso ». Non era scontato, ma poter partecipare alla gara dell'*handling* di Fiumicino non vuol dire vincerla, e soprattutto si tratta solo dell'*handling* di Fiumicino, non di quello complessivo; e sappiamo che l'*handling*, rappresentando comunque la prima interfaccia del cliente con la compagnia, è vitale.

Seconda cosa: possiamo partecipare alla gara per le manutenzioni, in condizioni di minoranza. Ma per quali manutenzioni? Lo stesso piano industriale lo dice: manutenzioni leggere e di linea, non le manutenzioni straordinarie degli aerei, cioè non gli interventi corposi di cui un tempo Ali-

talia era *leader* indiscussa del mercato. Possiamo partecipare, esercitare rotte di servizio pubblico, ma solo partecipare alle gare; non possiamo partecipare alla gara per acquisire il sistema di *royalty*, quindi tutto il sistema di fidelizzazione della clientela.

Sugli *slot*, sostanzialmente ne manteniamo una percentuale abbastanza significativa di Linate, sapendo che quelli che perdiamo non li prenderemo più, perché per come funziona il sistema c'è una lista d'attesa molto lunga. Quello quindi che è andato adesso non lo recupereremo mai più e perderemo pesantemente su Fiumicino.

Il *partner* industriale, questa è la grande novità. Il *partner* industriale sarà sostanzialmente la determinante del successo o meno di questa operazione, e al *partner* industriale spetterà dire: « Salviamo questa realtà ». Sostanzialmente noi dobbiamo raccomandarci, al di là del Tevere, che San Pietro in qualche modo tuteli questo nostro *brand* e questa nostra società e che si trovi un *partner* industriale interessato a che questa operazione abbia successo.

Lei ha letto testualmente che la nuova società potrà rivolgersi ad Alitalia in amministrazione straordinaria per reperire le unità di personale necessarie. È immaginabile che lo faccia, anche perché non è che si trovino tantissimi piloti sul mercato da un giorno all'altro. Anche qui, questa nuova società avrà un azionista, l'azionista dovrà dire cosa fare, perché noi dobbiamo porci il problema che ci sono tante famiglie in cui almeno una persona lavora in Alitalia: alcune potranno passare ad ITA, ma noi dovremo occuparci come sistema statale anche di quelli che non passano e garantire un futuro occupazionale a queste persone, sapendo che se non lo fa ITA comunque sempre Pantalone dovrà provvedere in qualche modo. Poi lei, per la storia che ha, ben conosce, comprende e immagino sia molto sensibile a questi temi.

Mi permetto di dire, al di là del racconto di quanto è successo esteso in maniera un po' burocratica dagli uffici legislativi dei Ministeri, che il problema è: quale linea di politica industriale abbiamo? Ora, l'Italia

notoriamente non è molto brillante nelle politiche industriali, ma se c'è una cosa che è stata fatta in questo settore che potrebbe aiutarci è l'articolo 203 del decreto-legge n. 34 del 2020, quello che sostanzialmente, mutuando dall'esperienza della legge n. 84 del 1994 sui porti, statuisce che tutti gli operatori del trasporto aereo devono uniformarsi al contratto nazionale del trasporto aereo; che peraltro non c'è ancora, perché sarebbe quello di Alitalia. È stata una forzatura, ma allora questo può aiutarci anche a difendere la compagnia e gli interessi nazionali rispetto ai *dumping* che vengono effettuati dalle *low cost*: una gestione accurata attraverso procedure concorsuali anche dei sostegni che gli aeroporti nazionali danno alle compagnie *low cost* potrebbe aiutarci. Perché se noi ci facciamo fare i conti dall'esterno sul punto della liberalizzazione sulle cose che facciamo noi, ma consentiamo agli enti locali di attribuire senza gara sostegni a degli operatori che hanno fatto concorrenza ad Alitalia per andare a portare voli sul loro territorio, questa cosa non funziona. Chiedo quindi che il Ministero si faccia in qualche modo carico di portare avanti anche delle politiche industriali, utilizzando gli strumenti normativi che questo Parlamento ha già messo a disposizione, per provare ad accompagnare questa operazione.

È chiaro, era difficile per tutti; le nostre considerazioni non vogliono mettere la croce in capo a nessuno. Se dobbiamo con oggettività guardare a quello che è successo, direi che non c'è nulla di che gioire. Possiamo far passare gli aerei sopra Roma, un po' come Mussolini faceva passare i carri armati più volte nelle stesse sfilate, per illuderci di essere più bravi di quel che siamo; ma da questo risultato credo che il sistema-Paese non esca complessivamente molto bene, a prescindere dalle responsabilità di chicchessia. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie. Onorevole Pentangelo.

ANTONIO PENTANGELO. Mi rivolgo molto velocemente al sottosegretario, anche per dargli il tempo di rispondere; non

so se ce la farà in questa sede o al prossimo incontro. Signor sottosegretario, finalità dell'audizione era avere notizie fresche riguardo all'accordo europeo. Ora, mi sembra di capire, all'inizio del suo intervento lei diceva che un accordo sostanziale c'era e che poi doveva venire quello formale. La domanda è molto veloce e molto breve: per l'accordo formale è prevedibile la tempistica? Se viceversa non dovesse avvenire nei tempi giusti, di quanto farà slittare poi l'avvio che è previsto purtroppo a breve, per metà ottobre?

Seconda domanda, altrettanto breve. Parlava di una ricapitalizzazione di 1,35 miliardi. Questo significa che i 3 miliardi messi poi verranno riacquisiti? No? Va bene. Volevo avere queste due brevi risposte e darle il tempo di fornircele. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie. Onorevole Marino, prego.

BERNARDO MARINO. Grazie, presidente. Grazie, sottosegretario Durigon, per la sua relazione. Molte cose sono già state dette in precedenza dai colleghi e molte le condividiamo, in particolare quelle che ha dichiarato il collega Fassina. Anche noi non siamo soddisfatti: credo che il risultato che si è raggiunto nella trattativa con l'Europa sia al di sotto delle aspettative, che già erano abbastanza funeree, che avevamo in precedenza.

Chiedo a nome del Movimento 5 Stelle in particolare che ci sia un rapporto un po' più regolare su questa vicenda con il Governo. Questa audizione la stavamo chiedendo da un mese e mezzo circa, quindi noi ci auguriamo e speriamo che per il futuro questo rapporto possa essere un po' più regolare, quantomeno un po' più stretto; anche perché la problematica è assolutamente importante. Siamo preoccupati sicuramente per l'estensione del numero degli esuberanti, e ci auguriamo che il percorso dei sostegni e quello in seguito dei riassorbimenti, se sarà veritiero, sia rigoroso e venga rispettato. Su questo vigileremo anche noi in Parlamento.

È chiaro che ci sono delle situazioni che vanno analizzate con molta attenzione e

che lasciano abbastanza perplessi, in particolare la questione del *brand*. Una domanda che volevo porle è la seguente: è evidente che, se la nuova ITA decide di partire il 15 ottobre e ha intenzione di acquistare il *brand*, vorrà partire con quel *brand*; però non sappiamo allo stato attuale con quali modalità e quando sarà espletata la gara. Penso che questo sia un aspetto importante, che andrebbe chiarito.

Un'altra domanda riguarda poi le rotte pubbliche. Ho visto che ne ha accennato brevemente; vorrei sapere quali siano le intenzioni della nuova ITA per quanto riguarda le rotte in continuità territoriale.

Una terza domanda/riflessione riguarda poi la questione degli *slot*. Si paga pesantemente sull'aeroporto di Fiumicino, anche su Linate, ma questa perdita di *slot* dà un vantaggio ai concorrenti, perché essi saranno immediatamente coperti da altre compagnie. Ci chiediamo se non sia finalmente arrivato il momento, proprio in concomitanza di questa fase così delicata, di dar vita a un tavolo reale che metta nuovamente in gioco le regole del trasporto aereo in Italia e possa creare una situazione di riequilibrio, consentendo alla nuova compagnia di partire almeno in un mercato dove si può competere.

PRESIDENTE. Grazie. Non ho altri iscritti a parlare, e quindi riusciamo, se sarà sintetico, sottosegretario, a restare nei tempi.

CLAUDIO DURIGON, *Sottosegretario di Stato per l'economia e le finanze*. Cerco perlomeno di rispondere, poi se servirà torneremo ancora sull'argomento.

Innanzitutto vi ringrazio per ciò che avete detto, perché non posso che condividere taluni aspetti che voi avete messo in risalto. Nella mia lettura di questa audizione ho messo in evidenza quelle che sono le attività svolte nella trattativa tra i tecnici del MEF e la Commissione europea. Purtroppo sembra che oggi abbia il ruolo, io della Lega, di difendere la Commissione europea; me lo prendo come onere. Credo però che siamo di fronte a delle normative europee che non ci stanno permettendo di

elaborare un piano di rilancio di questa nostra compagnia.

Condivido pienamente il concetto secondo cui si deve rimettere mano alla contrattazione di tutto il settore del trasporto aereo; credo che questo sia l'epicentro per far ripartire anche bene ITA. Questo sarà quindi secondo me un elemento fondamentale, per i Ministeri delle infrastrutture e della mobilità sostenibili e del lavoro e delle politiche sociali, di una contrattazione che essi devono mettere in piedi per far sì che ci sia davvero un contratto unico con un livello essenziale unico.

Condivido che si debbano mettere in campo tutti gli strumenti possibili. Lì, anche con il Ministero del lavoro e delle politiche sociali e sempre con il Ministero delle infrastrutture e della mobilità sostenibili, bisogna trovare strumenti che possano eliminare qualsiasi possibile licenziamento e preoccupazione, come poco fa diceva l'onorevole Fassina. Sono anch'io di questa disposizione d'animo, e anzi sono pronto a fornire anche supporto come Governo alle attività varie da mettere in campo per questa situazione. Credo sia fondamentale, nell'interlocuzione che ci sarà anche con i vari sindacati, che ci sia una trattativa sul contratto e un accordo vero che possa rilanciare e possa contenere al massimo grado i danni della possibile disoccupazione che potremmo avere in ITA. Diciamo che la parte positiva è che finalmente si può lavorare: fino ad oggi non abbiamo mai avuto questa possibilità, perché alla fine partiva, partiva ma non è mai partito il piano.

Altro tema che è stato sollevato sono i famosi 3 miliardi. Lì è fino a 3 miliardi, quindi fino all'occorrenza dei 3 miliardi i fondi si possono tranquillamente inserire. In questo momento, secondo il piano previsto dal CdA di ITA, è previsto 1 miliardo 350 milioni, di cui 700 milioni subito, e successivamente arriveranno i 3 miliardi. Io spero proprio che arrivino, che ci sia uno sviluppo, di poter anche aiutare di più se fosse necessario.

Credo che questa sia una base di partenza grazie alla quale i sindacati, ITA e il Governo stesso, con altre norme che pos-

sono sicuramente dare valore alla contrattazione nel trasporto aereo, possano mettere mano e rilanciare questa compagnia. Soddisfazione piena e massima? Secondo me, finché non c'è una trattativa vera e propria che porti risultati anche a livello occupazionale, è difficile dire che siamo soddisfatti.

PRESIDENTE. Bene, grazie. Sicuramente le Commissioni riunite torneranno sulla questione e monitoreranno il tutto. La

ringraziamo e soprattutto l'aspettiamo nuovamente in Commissione, perché non è stato semplicissimo avere la partecipazione sua e del Ministero alle audizioni delle Commissioni. Confidiamo quindi nel futuro. Dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 16.

*Licenziato per la stampa
l'8 settembre 2021*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO



18STC0154680