

9 Agosto 2020

A:

- Presidenza del Consiglio dei Ministri /PEC
Alla c.a. Presidente G. Conte
- Ministero delle Infrastrutture e Trasporti /PEC
Alla c.a. Ministro On. P. De Micheli
- Ministero del Lavoro e delle politiche Sociali /PEC
Alla c.a. Ministro On. N. Catalfo
- Ministero dello Sviluppo Economico /PEC
Alla c.a. Ministro On. S. Patuanelli

Epc:

- Presidente Regione Lazio /PEC
Alla c.a. Dott. N. Zingaretti
- Presidente Regione Autonoma della Sardegna /PEC
Alla c.a. Dott. C. Solinas
- Presidente Regione Lombardia /PEC
Alla c.a. Dott. A. Fontana

Oggetto: "Trasporto Aereo Italiano"
Considerazioni riguardo il progetto di nazionalizzazione.

Nel precedente memorandum distribuito a Novembre 2019, focalizzato su Airtaly, abbiamo evidenziato le criticità che a nostro avviso si sarebbero dovute evitare e che hanno portato inevitabilmente alla situazione odierna.

Oggi, in un quadro più ampio, ci troviamo ad affrontare quello che crediamo possa definirsi il più grande progetto di rilancio del trasporto nazionale dal dopoguerra ad oggi.

Già antecedentemente alla crisi Covid che ha portato pienamente alla luce le numerose incongruenze del nostro sistema di trasporto aereo, erano evidenti numerosi cortocircuiti, divenuti opportunità per alcuni soggetti operanti e criticità per aziende di più classica organizzazione.

Cercheremo quindi, con questo documento, di ricordare cosa è stato fatto nel passato quando si sono affrontate:

- riorganizzazioni
- fusioni
- chiusure

e cosa sia possibile, nonché auspicabile, fare in considerazione delle mutate condizioni di trasporto in era Covid.



STORIA

Riorganizzazioni, fusioni e attuazione di dumping a vario titolo che hanno interessato la storia passata e recente dell'industria italiana a cui riteniamo valga la pena accennare, per capire quali siano stati i meccanismi attuati finora e quali le criticità da non reiterare.

Schemi proposti più e più volte, senza per altro garantire né salubrità né longevità al comparto produttivo italiano, rivelandosi fallimenti a tutti gli effetti.

Citiamo ad esempio Parmalat, Ilva, Fiat, Whirlpool. E più specificamente, nel nostro settore Alitalia/Ati/Airone/Ethiad, Meridiana/Eurofly/Air italy/Qatar, nonché le porte spalancate a vettori non solo low cost, ma con una connotazione da capacity provider (di cui parleremo in seguito) quali Tayaran Jet, Air Bulgaria, Lumiwings, Blue Air, Albawings, capaci, o messi in grado di penetrare il mercato del trasporto aereo italiano con spregiudicatezza, durante la sofferenza dei vettori nazionali.

ALITALIA- ATI (1994)

Quella che voleva essere già 26 anni fa una operazione di snellimento ed ottimizzazione, i cui obiettivi erano certamente condivisibili, a causa di una cattiva pianificazione e di una gestione addirittura peggiore, si è risolta in un nuovo assetto oltremodo costoso e iniquo, tanto da dare il via alla stagione dei contenziosi legali nelle compagnie aeree per come la vediamo oggi.

ALITALIA- AIRONE (2008)

Stessa ratio usata nella operazione Alitalia-Ati, questa volta con l'aggravante di aver usato anni di Cigs per relegare ai margini, e poi estromettere con modalità inaccettabili dal nuovo perimetro aziendale un numero enorme di dipendenti, prevalentemente personale tecnico altamente specializzato, costretti a riciclarsi all'estero pur di lavorare, di fatto trasferendo la propria professionalità e competenza a vettori non italiani, alcuni dei quali nascenti low-cost, paradossalmente impiegati su tratte Alitalia. Nonostante tutto ciò avvenisse anni fa, ancora oggi di quella mentalità e di quella liturgia fatta di licenziamenti, ammortizzatori, demansionamenti, trasferimenti, si paga un prezzo altissimo, visto che i contenziosi dell'Operazione Fenice non si sono ancora esauriti.

ALITALIA-ETIHAD (2014)

Dell'infelice e ancora una volta enormemente costosa operazione a fronte di nessun risultato positivo se ne sta finalmente occupando la magistratura. Ci vorranno anni per capire, se mai lo sapremo, quanto sia stata una operazione dolosamente illecita o solo esito di valutazioni preliminari incompetenti.

Resta il fatto che al momento dell'uscita di scena di Etihad, oltre che tirare un sospiro di sollievo, i lavoratori hanno dovuto rimboccarsi le maniche e raccogliere i cocci per l'ennesima volta, mentre il Paese ha dovuto affrontare un ennesimo, oneroso salvataggio i cui effetti e conseguenze sono ancora ben visibili.



MERIDIANA - EUROFLY - AIRITALY (2009-2020)

Nonostante su questa operazione potremmo profonderci per ore e scrivere un trattato, cercheremo di limitarci presentando una cronaca quanto più scevra possibile da elementi soggettivi e pregiudizi.

Nel 2009 Meridiana, con a capo l'A.D. Gianni Rossi acquisisce Eurofly, compagnia ex leisure Alitalia, basata a Milano Malpensa, con 16 aerei totali che opera tratte di corto, medio e lungo raggio e che, come molte altre, decisamente non naviga in buone acque.

Ciò che accade può essere così riassunto: Meridiana ed Eurofly si fondono e danno vita a MeridianaFly, che vede la luce a Marzo 2009. L'operazione si concretizza con non poche frizioni sindacali, considerando la diversa estrazione contrattuale, normativa e salariale delle popolazioni di provenienza.

Nonostante in Meridiana si fosse già proceduto ad una rivisitazione al ribasso del CCL, a fronte della necessità di un CCL unico di Gruppo, l'Azienda nel Marzo 2010 decide unilateralmente l'estensione del Contratto Eurofly a piloti ed assistenti di volo, minando fortemente le condizioni di lavoro già profondamente compromesse dai precedenti accordi, sia economicamente che normativamente.

Da questo momento le relazioni industriali con l'Azienda si interrompono per non venire in sostanza mai ripristinate, iniziano invece una serie di comportamenti vessatori e provocatori come unico linguaggio industriale.

L'Azienda, non paga dei risultati ottenuti in termini di risparmio, apre nel 2011 una procedura di licenziamento collettivo iniziando a porre il personale in cassa integrazione per acquistare immediatamente dopo Air Italy, modesta compagnia con base Malpensa pagandola ben 82,65 milioni di euro, puntando ad una "ulteriore razionalizzazione dei costi, incrementando la flessibilità delle operazioni di volo".

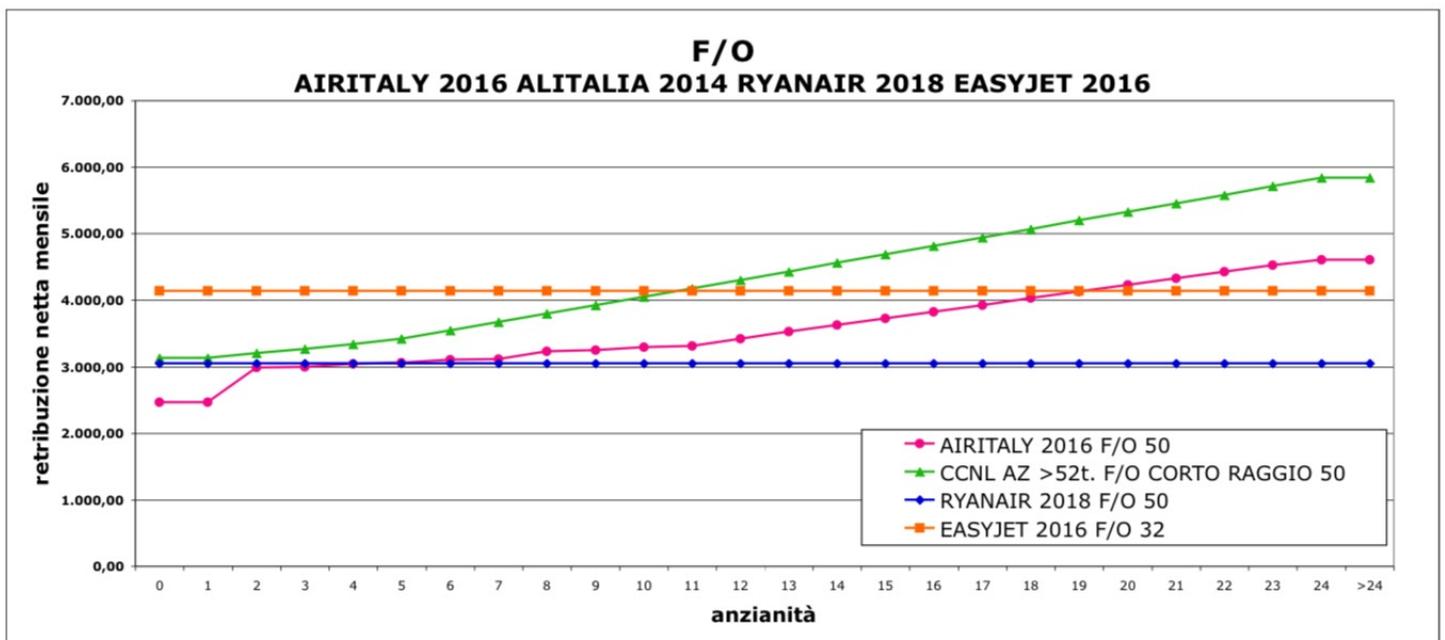
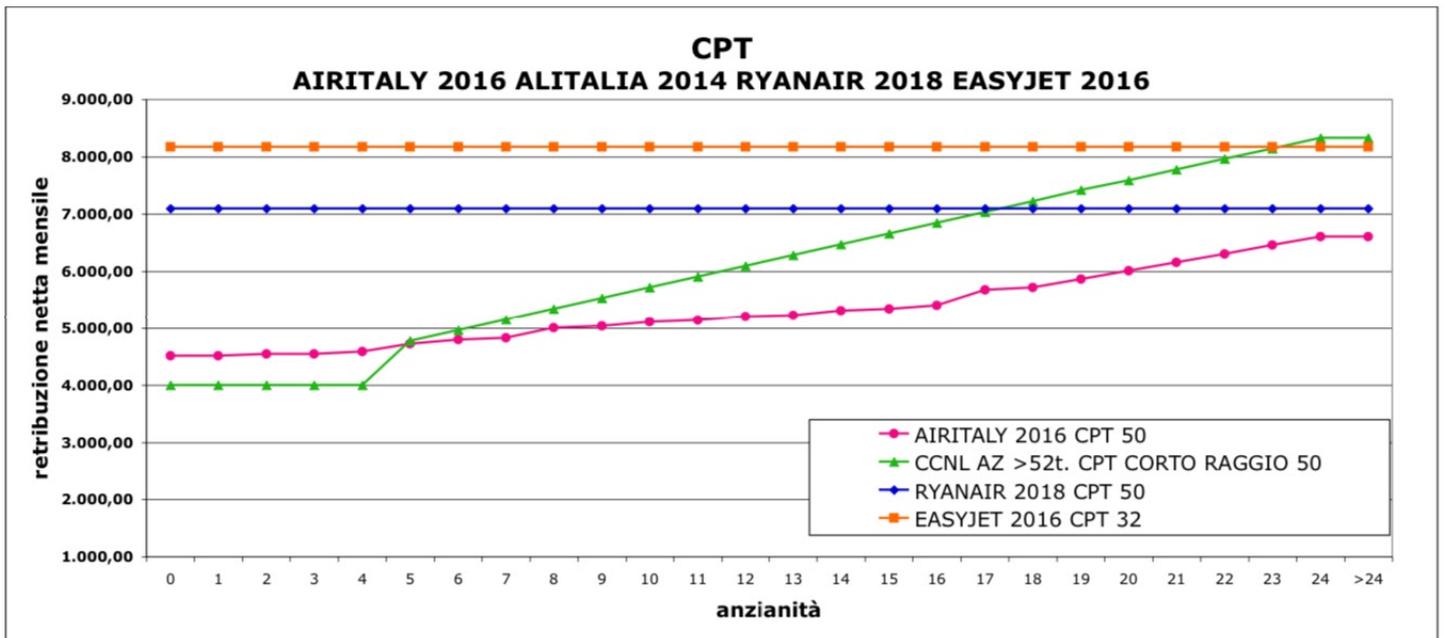
In questa fase l'incarico di A.D. passa a Giuseppe Gentile, proprietario di Air Italy.

La procedura ex 223/91 si conclude nel 2016 con il licenziamento di quasi 500 dipendenti, solo ed esclusivamente di provenienza MeridianaFly, pur essendo palese che MeridianaFly ed Air Italy siano un unico centro di imputazione di interessi, in poche parole un'unica azienda.

Il COA (certificato di operatore aereo) viene unificato; ai superstiti in Azienda viene imposto dal Qatar, nuovo socio di minoranza a cui viene affidato il rilancio del brand, il peggior contratto di lavoro europeo per un vettore di linea.

Raffronto retribuzioni nette mensili con 50 ore di volo (per EasyJet 32 tratte) per CPT (Comandanti) e F/O (Primi Ufficiali) di Airitaly (accordo 2016) Alitalia (CCNL 2014), Ryanair (CCLA 2018) e EasyJet (CCLA 2016)

Dalle tabelle allegate risulta più che evidente l'inutilità di imporre contratti con emolumenti e normativa umilianti, che nulla hanno a che vedere con la capacità (o la volontà) delle compagnie di produrre margini di profitto.





Il tutto con l'avallo delle organizzazioni sindacali confederali e sotto l'egida della Politica che non solo suggella l'accordo come salvifico, ma asserisce che se ne farà garante attraverso verifiche trimestrali.

La storia più recente ci consegna due dati: l'illegittimità dei licenziamenti del 2016 attraverso la reintegra di tutti i colleghi allora espulsi e la liquidazione in bonis di Air Italy che in 18 mesi dall'ingresso effettivo del Qatar ha, di fatto, chiuso i battenti.

Alitalia e MeridianaFly non sono di certo le uniche fusioni della storia del trasporto aereo internazionale, ma sono plausibilmente tra quelle finalizzate peggio.

Abbiamo esempi in British Airways (con British Midland e GO) e più di recente la macro operazione tra Continental, United, American Airlines e Us Airways dove l'elemento negoziale è stato cogente in ogni fase, con la finalità evidente di non ingenerare infiniti dibattiti in sede legale e mantenere un clima di concordia come base per un progetto condiviso, utilizzando tutti gli strumenti disponibili nella gestione del processo di fusione.

In Meridianafly si è invece inteso fare del conflitto sociale esasperato da scelte sconsidegate, oltre che inique (mancate presentazioni di liste di anzianità, demansionamenti, sanzioni, chiusura al dialogo, utilizzo spinto della CIGS) l'unica strategia industriale, in totale spregio dei normali obiettivi di business.

Non a caso, ancora oggi, il contenzioso scaturito dalla mancanza di un qualsivoglia dialogo produttivo tra Sindacati ed Azienda ha spinto i singoli a cercare giustizia in sede di tribunale, sostanzialmente delegittimando e polverizzando il ruolo dell'intermediazione sindacale, costruito in anni di confronti e regole concertate.

LOW COST, CAPACITY PROVIDER E RELATIVO DUMPING

Dopo un ventennio in cui l'Italia ha spalancato le porte alle Low Cost (RyanAir, EasyJet, WizzAir, Vueling, MyAir, Volotea) non chiedendo mai che il loro operato venisse regolamentato come accadeva ed accade con i vettori tradizionali, ci è voluto il Covid, nella cui emergenza è diventata improvvisamente chiara al mondo intero l'effettiva natura strategica del Trasporto Aereo, a dimostrare platealmente come la filosofia orientata esclusivamente al profitto a breve termine, tipica di queste compagnie, abbia privato di colpo nel momento del bisogno il Paese di collegamenti indispensabili, peraltro ampiamente sovvenzionati dalle Regioni.

La prevedibile reazione delle low cost è stata quella di scaricare la crisi sui dipendenti, sui quali sistematicamente e direttamente gravano i tagli ai costi, anche quando non è in gioco la sopravvivenza dell'azienda, come sta accadendo ad esempio in questi giorni con la paventata chiusura di cinque basi italiane Ryanair, qualora sindacati e dipendenti non accettino i tagli ai salari che la compagnia vuole imporre, malgrado disponga di riserve cash accumulate che superano il miliardo di euro, beneficiando inoltre di prestiti da parte degli Stati, e possa agevolmente finanziarsi sul mercato.



Se la prima reazione è stata quella di voler marginalizzare ed estromettere le Compagnie che hanno di fatto svuotato il mercato domestico italiano, ci si è rapidamente resi conto che non si può, semplicemente, eliminare un servizio ed una struttura esistente senza averne una con cui sostituirla efficacemente.

Ora, dove il mercato interno sembra riprendere, dimostrando di essere più che profittevole, le low cost si riaffacciano nemmeno troppo timidamente sul mercato italiano, spingendo alcune Regioni a considerazioni e dichiarazioni inquietanti sul supporto economico che si andrà ad erogare sulla falsariga dei già collaudati (e condannati in sede europea) esempi di co-marketing.

Il rischio concreto è di tornare allo schema precedente, regalando nuovamente il traffico interno a compagnie straniere che hanno contribuito in maniera molto modesta al tessuto economico italiano, proprio per la connotazione ad hoc a loro attribuita da specifici benefits e accordi dedicati.

Riteniamo invece che il mercato interno debba essere un orizzonte industriale fondamentale della NewCo, soprattutto alla luce delle ultime stime IATA che prevedono una ripresa del settore del Lungo Raggio nel 2025 inoltrato, con stime decisamente più ottimistiche relativamente ai volumi di traffico nazionale. E' questo il momento giusto per riappropriarsi del mercato domestico, ribaltando la mentalità che per anni ha voluto vedere questo settore come un peso, considerandolo invece come un comparto strategico attivo, produttivo e performante.

CAPACITY PROVIDER

Il capacity provider carrier invece, trasporta passeggeri per conto terzi senza essere una compagnia aerea autonoma. Negli anni, a seguito della giungla di un settore terribilmente deregolamentato in Italia, passa dall'essere l'opportunità, per una compagnia aerea che sviluppa nuovo traffico commerciale o ha aeromobili fermi per problemi tecnici di trasportare merci e passeggeri in attesa di risolvere una ridotta operatività momentanea, a costituire un'alternativa golosa cui appaltare a basso costo e fuori da ogni regola attività di volo, indipendentemente dalla capacità propria o meno del vettore di far fronte alla richiesta del mercato.

E, a differenza delle low cost che sono cresciute e si sono strutturate perdendo quella eventuale connotazione di aereo a noleggio che potevano detenere all'inizio delle loro operazioni, quando stavano costruendo una propria mission, i capacity provider di mestiere, sono tendenzialmente sempre a disposizione per affittare i propri beni, servizi, aerei e personale in modo da sollevare di alcuni costi le compagnie appaltatrici secondo il solito schema al ribasso infinito che ben conosciamo.

Non a caso, citando MeridianaFly, questa prima individua come suo capacity provider Air Italy, acquistata nel 2012 poco dopo aver dichiarato una profonda crisi strutturale per cui godrà di aiuti di Stato e poi, una volta drenata Meridiana, svuotata di fatto di rotte ed aerei e rinvigorita Air Italy, cerca sul mercato qualcuno che costi ancora meno ed operi a prezzi inferiori.



Reclutando:

- Tayaranjet
- Blue Air
- Air Bulgaria
- Lumiwings

In questo caso è il Qatar, o meglio Qatar Airways, che avendo in capo il rilancio in termini di mercato e di brand del marchio Air Italy nel mondo, che decide di subappaltare attività nazionale a compagnie dell'Est con aerei vecchi e personale giovanissimo che per mesi si trasferisce a Malpensa.

Air Italy prima parcheggia il proprio personale a casa e poi, facendolo certificare per operare su aerei con un altro COA, lo impiega su quegli aerei stranieri, in un regime di "distacco" con un contratto di assunzione a tempo determinato.

Aldilà dei danni prodotti da queste operazioni ai lavoratori e indirettamente al Paese, consideriamo che queste realtà "very very low cost", trovato un approdo su un Hub come Malpensa, non si sono fatte scappare l'occasione di garantirsi collegamenti propri, non appena il momento è risultato propizio. Ed ecco che Tayaranjet debutta a Giugno 2020 con voli su Catania, Palermo e Comiso, nonché tra Catania e Sofia. Come lo stesso ufficio stampa della compagnia dichiara in una nota del 23 Giugno scorso "Tayaranjet è pronta ad affrontare nuove sfide in un mercato aereo di linea forte della affidabilità maturata come capacity provider".

La stessa Bulgaria Air, corsa con un singolo A319 al capezzale di Air Italy all'indomani della messa a terra dai 737-Max, si è ritrovata da operare un code share siglato un anno e mezzo fa, tra le lodi sperticate dell'allora CEO Air Italy, Rossen Dimitrov, a volare le tratte tra Milano e Roma, Napoli, Olbia, Catania, Palermo, Lamezia Terme nonché su rotte intercontinentali (Los Angeles, San Francisco, Cairo, Dakar, Miami, New York).

In questo contesto il CEO di Bulgaria Air Hristo Todorov si dichiarava ben felice di poter proporre viaggi intercontinentali tramite Air Italy e affermava che il suo desiderio è espandere portafoglio e destinazioni.

In poche parole, Air Italy ha reso possibile l'accreditamento di compagnie senza alcuna storia ed esperienza, sulle cui caratteristiche di standard di operatività e sicurezza invitiamo a interrogare ENAC, aprendo loro le opportunità di un mercato florido, che noi stessi abbiamo lasciato sguarnito.

Risulta evidente come il capacity provider si sia trasformato in era pre Covid da mera opportunità contingente ed emergenziale ad ulteriore doping di settore fornendo servizi a bassissimo costo e trascinando in una spirale di dumping senza fine i lavoratori di aziende italiane; mentre approfittando del posizionamento operativo in loco, studia il mercato in cui è chiamato ad operare, preparandosi a cannibalizzare rotte e fette di traffico che sarebbero di sicuro appetibili per altri, a cominciare proprio dai vettori italiani.



Il tutto viene operato sulle spalle dei naviganti italiani che, nel caso di quelli Air Italy, prima sono stati ricattati e costretti ad operare in distacco all'estero, poi messi all'angolo con una liquidazione in cui la migliore delle ipotesi sembra essere quella degli ammortizzatori sociali che nella maggior parte dei casi, in assenza di interventi strutturali, non condurranno ad alcuna ricollocazione.

Non da ultimo desta preoccupazione un fenomeno emerso di recente, per il quale le compagnie più disinvoltate hanno usato la crisi covid per effettuare un ingente risparmio degli emolumenti perpetrato attraverso il licenziamento del personale più anziano a favore di nuovi ingressi ad anzianità zero.

QUADRO LEGISLATIVO DI RIFERIMENTO:

Come visto nei già citati esempi di precedenti esperienze, qualsiasi forma di accorpamento di lavoratori in una realtà terza che non abbia una tenuta legale più che solida incontra nel medio periodo un massiccio uso delle vertenze legali, con l'effetto di annullare i "benefici" pensati nell'operazione, e complicare irrimediabilmente gli eventuali effettivi vantaggi che ne dovrebbero derivare.

In questo senso, ad esempio, già solo considerare le anzianità amministrative delle compagnie di provenienza metterebbe l'operazione al riparo da successive possibili vertenze.

La crisi COVID deve essere anche lo spartiacque tra passato e futuro, perché sia chiaro una volta per tutte che un lavoratore verso il quale sono stati commessi dei torti, in mancanza di dialogo intersindacale e tra sindacato ed azienda, cercherà giustizia nelle aule di un Tribunale, come succede da un ventennio e come non deve più succedere.

Questo può agevolmente avvenire riconsegnando ai quei Sindacati a cui i lavoratori hanno dato delega (dimenticando diritti dinastici e di prelazione vantati trasversalmente, ma restando sulla rappresentanza numerica) e consentendo loro, attraverso una profonda rieducazione dei vertici aziendali, di ristabilire la funzione precipua dei sindacati: dialogare, negoziare, ratificare accordi frutto di confronto, e non di imposizione.

Allo stato attuale, di blocco dei licenziamenti, il rischio di non estendere tale blocco è quello di lasciare che centinaia di lavoratori del comparto, indotto compreso, vengano interessati da procedure di Licenziamento in assenza di prospettive e tutele che li traghettino fuori dalla peggiore congiuntura degli ultimi decenni, della quale temiamo fondatamente diverse aziende possano approfittare per "svecchiare" e liberarsi di maestranze anziane e per questo costose in favore, tra non molto, di nuove leve assunte con regole meno restrittive, in un momento storico in cui nessuno potrà permettersi di rifiutare qualsiasi occasione di impiego.



INTERVENTI DI SISTEMA:

Riteniamo quindi vitale per il futuro sviluppo e per l'esistenza stessa della Newco, regolamentare il trasporto aereo italiano tramite l'adozione di un contratto di lavoro unico, degno di questo nome. È questa l'occasione per concordare, redigere e finalmente applicare un CCNL che sia unico per cui chiunque voglia fare trasporto aereo nel nostro Paese, aprendo basi ed uffici in Italia (esattamente come accade, ad esempio, in Francia) inserendolo all'interno di un quadro normativo del sistema delle infrastrutture aeroportuali, il cui riordino è un'altra priorità imprescindibile, avendo come obiettivo la completa razionalizzazione del TA nel medio periodo.

In tal senso non si può ignorare un nuovo piano aeroporti e auspicabilmente la creazione di un'Authority (vedi il caso spagnolo) che coordini l'attività e la centralizzi, al fine di evitare politiche disomogenee e una concorrenza insensata a discapito dei lavoratori, dei servizi offerti e che faccia cessare la discriminazione operata a danno di molte compagnie in particolare legacy che si trovano a sostenere costi decisamente più alti rispetto alla concorrenza low cost, avvantaggiate dalle gestioni aeroportuali.

In questo modo può essere possibile la convivenza di newco e low cost "virtuose", ovvero le compagnie che accetteranno di retribuire i propri dipendenti con salari non al di sotto di quelli ricompresi nelle tabelle del CCNL; riferendosi ad una normativa comune; abbandonando una volta per tutte le ormai note pratiche nocive per il sistema Paese, quali ad esempio il profit shifting.

In dettaglio, considerando anche la tempistica stimata di ripresa post covid, ribadiamo l'auspicio di una particolare attenzione al mercato interno, come già detto il primo, forse il solo per ancora parecchio tempo, a rivitalizzarsi. In questo senso tutta la partita della continuità con le isole, maggiori e minori, non può e non deve essere lasciata in mano a chi ne farà senza dubbio terra di conquista in alta stagione, lasciando poi interi segmenti di trasporto pubblico scoperti quando questi interesseranno prevalentemente i residenti, privandoli di un servizio che si è finalmente capito essere essenziale.

CONCLUSIONI:

In virtù di quanto su esposto, interventi finalmente chiari e precisi non sono più procrastinabili.

Un Paese con la nostra Costituzione, ma anche solo e semplicemente uno stato che si definisce civile, non dovrebbe consentire pratiche cui sinora abbiamo assistito: Logiche di campanile, favoritismi basati sulla compagine sindacale di appartenenza, soluzioni dal brevissimo respiro contando sulla lentezza dei tribunali, operazioni di facciata di cui fregiarsi pubblicamente, asset storici e remunerativi gettati alle ortiche, sono tutte cose già viste, segnalate e osteggiate da chi scrive e dai lavoratori tutti.

Il nostro auspicio è che il Governo, tramite i Ministeri interessati, siano veramente garanti di equità e correttezza nei confronti di tutti i lavoratori del settore, siano essi ex alitalia ex airitaly o provenienti da altre realtà in profonda crisi.

Che lo stesso Governo si faccia promotore in sede europea -interlocutore essenziale e determinante nelle scelte del Governo Nazionali- di un progetto di ampio respiro che non segua le orme delle succitate operazioni già viste in passato.

Che i lavoratori abbiano tutti le stesse prerogative, possibilità e trattamenti onde evitare che gli errori ed ingiustizie - spesso anche confortate da alcuni sindacati e purtroppo nel recente passato anche dalle istituzioni, si ripetano e macchino indelebilmente questo ambizioso progetto facendolo nascere fallato in partenza.