

Politica Commerciale SAC 2024



Premessa

Il presente documento rappresenta una **linea guida** di questa società di gestione aeroportuale – elaborata in attuazione della normativa comunitaria e nazionale di riferimento – **preordinata a orientare**, in maniera uniforme e conforme, i **contenuti delle policy di incentivazione dell'attività volativa⁽¹⁾** a favore delle compagnie aeree operanti sui singoli scali nazionali.

I gestori aeroportuali, a prescindere dal loro assetto proprietario, sono imprese che operano in un mercato concorrenziale. Per la promozione dello sviluppo del traffico aereo, le società di gestione possono utilizzare sia risorse proprie che di natura pubblica. In caso di ricorso a **fondi pubblici**, resta inteso che l'erogazione dei contributi dovrà avvenire nel rispetto della normativa europea sugli Aiuti di Stato. In caso di promozione del traffico e dei collegamenti con **risorse proprie**, i gestori aeroportuali utilizzano strumenti contrattuali di natura privatistica. È riguardo a tali fattispecie e casistiche che SAC ha predisposto, su base volontaria, il presente documento, elaborato sulla base dello schema di policy non vincolante fornito da Assaeroporti per maggiore chiarezza comunicativa e condiviso da tutti gli associati. Gli incentivi economici sono decisi autonomamente dalle singole società di gestione, nel pieno rispetto della normativa antitrust.

Base giuridica

La presente linea guida trova, in particolare, riferimento nella normativa di seguito indicata:

- **comunitaria**, in materia di aiuti all'avviamento delle rotte (Comunicazione della Commissione 2014/C 99/03 del 4 aprile 2014, sugli aiuti di Stato agli aeroporti e alle compagnie aeree) in caso di utilizzo di risorse aventi natura pubblica;
- **nazionale**, da ultimo sancita dai commi 14 e 15 dell'art. 13 del decreto-legge 23 dicembre 2013, n. 145, convertito con modificazioni dalla legge 21 febbraio 2014, n. 9 come modificati dall'art. 1 comma 7 del decreto-legge 10 agosto 2023, n. 104, convertito con modificazioni dalla legge 9 ottobre 2023, n. 136, recante disposizioni urgenti a tutela degli utenti, in materia di attività economiche e finanziarie e investimenti strategici.

Principi fondanti e finalità

Gli incentivi all'attività volativa devono essere erogati dai gestori aeroportuali nel rispetto dei **principi a tutela della concorrenza** e, quindi, *in primis*, **pubblicità, trasparenza e non discriminazione**, definiti in materia dalle vigenti normative nazionali e dell'Unione europea, nonché in coerenza con le politiche di sviluppo della società di gestione.

Ciascuna *policy* per lo sviluppo del traffico, dando adeguata pubblicità *“ai criteri di concessione degli incentivi e ai requisiti richiesti per il relativo accesso”*, ha lo scopo di stimolare l'impegno dei vettori a promuovere determinate direttrici di sviluppo e crescita sostenibile e costituiscono garanzia di imparzialità.

Le *policy* di sviluppo del traffico possono mirare, esemplificativamente, a incrementare il traffico, aumentare o diversificare le destinazioni di un singolo scalo, efficientare l'accesso alle infrastrutture e ottimizzare l'utilizzo della capacità aeroportuale disponibile; ciò altresì promuovendo una crescita sostenibile con azioni di tutela ambientale e, in generale, con l'impegno al perseguimento degli obiettivi di decarbonizzazione, innovazione e qualità del servizio al passeggero.

¹ Nella definizione di cui al n. 9 della Misura 1 dell'Allegato A alla delibera n. 38/2023 “Modelli di regolazione dei diritti aeroportuali” di ART, potendo includere le iniziative di marketing, promozione commerciale e/o turistica o altre iniziative ad esse assimilabili.

Obbligatorietà

La *policy* di sviluppo del traffico rappresenta:

- uno strumento attuativo di *compliance* normativa e regolamentare, da cui non scaturisce – per il mero tramite della pubblicazione – un obbligo a contrarre a carico dei gestori aeroportuali e, parimenti, un diritto soggettivo o un interesse legittimo alla corresponsione di incentivi a favore dei vettori operanti sul singolo scalo; ciò potendosi anche modificare repentinamente le esigenze sottese alla *policy*, pur sempre in ottica di *par condicio* e imparzialità;
- uno strumento commerciale di comunicazione, atto a garantire alle compagnie aeree trasparente accessibilità ai programmi di incentivazione di tempo in tempo di interesse del gestore aeroportuale, potendo lo stesso liberamente modificare/aggiornare la propria *policy* in qualsiasi momento e a propria discrezione, in relazione, ad esempio, all'evoluzione dell'andamento del mercato e/o di ragioni infrastrutturali e operative e/o di modifiche alla normativa vigente;
- l'esemplificazione di una casistica uniforme e condivisa dei prevalenti schemi di corresponsione degli incentivi, rimanendo peraltro ogni valutazione di interesse all'incentivazione dell'attività volativa pieno appannaggio delle singole società di gestione aeroportuale, sulla scorta delle proprie politiche di sviluppo traffico e dei termini, modalità, tempistiche e parametri ritenuti da ciascuna più adeguati; ciò salva la piena facoltà del gestore aeroportuale di negoziare direttamente con un vettore qualora non vi siano manifestazioni di interesse, ovvero qualora le manifestazioni ricevute non risultino in linea con gli obiettivi della società o non paiano sostenibili dalla medesima.

1. Obiettivi

Contesto di riferimento e obiettivi che la società intende raggiungere con la propria *policy* di sviluppo del traffico.

La presente *policy* ha come scopo quello di attrarre traffico incrementale (sia su collegamenti internazionali che su destinazioni nazionali eventualmente non servite) presso gli scali aeroportuali gestiti da SAC SpA, attraverso un modello di incentivazione che persegue l'obiettivo in maniera trasparente e non discriminatoria, ottimizzando inoltre l'utilizzo delle infrastrutture aeroportuali, anche in base all'effettivo utilizzo delle stesse, nelle singole fasce orarie. Il piano di sviluppo del traffico è stato approntato secondo criteri oggettivi e con equità al fine di non creare turbativa del mercato. Il piano è orientato principalmente ai voli di linea e con un obiettivo temporale minimo definito. Al fine di sviluppare nuovi collegamenti aerei e di incrementare la capacità delle rotte esistenti SAC è disposta a sostenere le nuove rotte, incluse quelle intercontinentali di lungo raggio tenuto conto della tipologia dell'aeromobile utilizzato e delle specifiche infrastrutturali ad oggi esistenti, tramite accordi di partnership strategica con le Compagnie Aeree che intendono investire sull'aeroporto di Catania Fontanarossa e sull'aeroporto di Comiso Pio La Torre per un periodo di almeno 1 anno per i nuovi collegamenti, eventualmente rinnovabili su rotte ritenute di interesse strategico, anche attraverso l'apertura di basi operative e night-stop, che come noto generano, oltre che maggiori proventi per SAC, anche un indubbio beneficio economico a tutta la filiera, dalle strutture ricettive che ospitano gli equipaggi agli operatori di mezzi di trasporto per movimentare i crew dall'aeroporto all'abitazione, etc.

Tali accordi di partnership:

- consentono a SAC di offrire ai Vettori la possibilità di ridurre i costi di start-up sostenuti per l'apertura delle nuove rotte.
- prevedono l'impegno dei vettori ad effettuare attività di marketing e pubblicitaria in favore del Sistema Aeroportuale Integrato del Sud-Est, nonché a raggiungere obiettivi prestabiliti di passeggeri

e di voli relativamente ad una serie di destinazioni, a fronte dell'impegno di SAC di contribuire alle spese di marketing e pubblicitarie.

- consentono di raggiungere, attraverso un piano di comunicazione, la massima diffusione informativa ai potenziali passeggeri.

Strategia e Mission

MARKETING PROATTIVO VERSO LE COMPAGNIE AEREE PER LO SVILUPPO DEL TRAFFICO

- Consolidamento dei Vettori già presenti attraverso la definizione di un piano congiunto di sviluppo del network esistente
- Sviluppo nuove opportunità basate su incentivi per start-up nuove destinazioni internazionali (sia a favore dei vettori tradizionali che LCC)
- Iniziative ad-hoc su destinazioni estere particolarmente attrattive da individuare attraverso adeguate attività di studio e analisi di mercato e da sviluppare attraverso specifiche iniziative di comarketing

MARKETING TERRITORIALE

Sviluppo dell'offerta turistica del Territorio

- Coordinamento iniziative di sviluppo della capacità ricettiva con il coinvolgimento di player privati
- Azioni mirate a sviluppare l'attrattività turistica del territorio e a creare i presupposti per inserire Catania e i suoi dintorni nei circuiti internazionali di viaggi e manifestazioni (es. viaggi a tema: culturali, eno-gastronomici, naturalistici, etc.)

Azioni di marketing e promozione:

- Coinvolgimento referenti istituzionali nella promozione e comunicazione delle iniziative e offerte definite
- Partecipazione tecnica ad eventi ad elevato ritorno di immagine per il Territorio

AZIONI DA SVILUPPARE

- **Politica Commerciale per incentivare il traffico**
- Incontri one-to-one con Vettori potenzialmente interessanti per lo sviluppo del traffico
- Potenziamento degli strumenti di supporto (Data base traffico nuove destinazioni potenziali, dato Origine e destinazione, ecc)
- **Individuazione di mercati esteri su cui investire in termini di promozione e work-shop**
- Aeroporto come catalizzatore dell'offerta turistica locale in partnership con gli enti locali, le organizzazioni di settore e i players privati
- Promozione del prodotto Aeroporto negli eventi più importanti per l'industry

Politica Commerciale – Guidelines

MERCATI TARGET PER NUOVI COLLEGAMENTI NON SERVITI

Si riportano di seguito i mercati target rispetto ai quali i vettori sono invitati a presentare proposte di nuovi collegamenti che saranno valutate ed eventualmente supportate da SAC come indicato nella presente politica commerciale.



2. Beneficiari

La *policy* di sviluppo del traffico è rivolta a **tutti i soggetti giuridici interessati** che soddisfino i **requisiti previsti**, assicurando, in maniera trasparente e non-discriminatoria, **identiche opportunità** agli operatori che intendano assumere, verso il gestore aeroportuale, gli indicati impegni di sviluppo e crescita sostenibile.



Politica Commerciale – Guidelines

CARATTERISTICHE GENERALI - Le principali condizioni del programma di incentivazione o marketing support sono:

1. Il Programma si applica al traffico internazionale servito e non servito, incluse le tratte intercontinentali di lungo raggio tenuto conto della tipologia dell'aeromobile utilizzato e delle specifiche infrastrutturali ad oggi esistenti, ed alle rimanenti destinazioni domestiche non servite, anche attraverso l'attivazione di basi operative e/o night-stop.
2. Il Programma si applica ai voli di linea su rotte internazionali, nazionali residuali. E' possibile valutare di volta in volta, sulla base delle possibili ricadute positive per il territorio, operazioni Charter *incoming*.
3. Il Programma si applica, in maniera incrementale, ai voli che hanno minimo 1 frequenza settimanale.
4. Il Programma si applica solo se, a consuntivo, si sono effettuati un numero di voli che siano almeno il 90% di quelli programmati.
5. L'incentivo viene riconosciuto ed erogato solo alla fine di ogni stagione IATA operata. Nel caso di mancato rispetto di quanto previsto dal contratto - in termini di frequenze e voli - da parte del vettore, ovvero se il numero di voli è inferiore al 90% di quanto previsto dal contratto le somme non saranno riconosciute da SAC.
6. Nel caso in cui la nuova rotta o l'incremento delle frequenze su una rotta già operata non dovessero risultare profittevoli, il vettore potrà proporre la sostituzione della rotta con un'altra non servita precedentemente da altro vettore.
7. L'incentivo viene erogato solo in presenza di un contratto siglato da entrambe le parti prima dell'avvio dei voli oggetto dell'incentivazione.
8. Al fine di ottenere l'incentivo, il vettore dovrà presentare al gestore un business plan semplificato per tutto il periodo di operatività volto a dimostrare la sostenibilità economico-finanziaria del nuovo collegamento anche al termine del periodo incentivato. In alternativa, il vettore potrà fornire al gestore le previsioni di traffico relative al nuovo collegamento e le caratteristiche dell'offerta (tipo aeromobile, ecc.)
9. La durata dei contratti di incentivazione non potrà essere superiore a 5 anni.
10. Per destinazioni ritenute particolarmente strategiche i contratti potranno essere ulteriormente prorogati per un periodo di tempo definito.
11. In caso di GRANDI VOLUMI DI PASSEGGERI (almeno 1.000.000 di passeggeri trasportati da un singolo vettore in un anno), tenuto conto dell'importanza strategica che rivestono, potrà essere proposto un diverso schema di incentivazione ad hoc a condizione che in precedenza venga condiviso un Business Plan con il vettore che tenga conto del principio che al vettore verranno erogati gli incentivi per passeggero pagante in partenza (depax) e che il sistema di incentivazione deve essere economicamente sostenibile nel periodo coperto dal contratto superando, in ogni caso, il test MEO positivamente.
12. Sono previste particolari agevolazioni tariffarie, durante la Summer Season, per operativi schedulati nelle fasce meno sature, e nei giorni di minore operatività, che saranno di volta in volta comunicati dai competenti uffici SAC. Pertanto, nel caso in cui i voli vengano operati nelle fasce orarie in cui il livello di saturazione è inferiore al 60%, la scontistica applicata verrà maggiorata proporzionalmente alla disponibilità di slot nella fascia orario di riferimento.
13. La stipula di un contratto di incentivazione, non garantisce diritti e/o prelazioni, per la disponibilità di slot essendo l'Aeroporto di Catania pienamente coordinato ai sensi del Regolamento CE 93/2004.

3.1 Tipologie di incentivi

Nuove destinazioni – Catania

Per nuove destinazioni si intende lo start-up di nuovi voli di linea, su rotte internazionali non servite o nazionali residuali non servite con almeno 1 rotazione settimanale.

Gli incentivi ai nuovi collegamenti saranno disciplinati come segue:

Periodo minimo di operatività: due anni. Nel caso in cui la nuova rotta non dovesse risultare profittevole, il vettore potrà proporre la sostituzione della rotta con un'altra.

L'incentivo per passeggero incrementale sarà erogato in termini di contributo per passeggero in partenza. Il contributo massimo per passeggero è riportato nella tabella seguente (il valore espresso in € varia al variare delle tariffe aeroportuali).

Altresì, in base alla valenza strategica del nuovo collegamento, SAC valuterà la possibilità di supportare il vettore con un contributo di marketing, (da erogare su uno o più anni al massimo fino alla scadenza del contratto).

L'importo finale del contributo sarà definito sulla base del test dell'operatore in una economia di mercato. Pertanto, il contributo sarà determinato sulla base della profittabilità per il gestore del nuovo collegamento e delle caratteristiche del collegamento stesso (es. tipo aeromobile, frequenze, modello operativo, ecc)

Destinazioni esistenti – Catania

In caso di destinazioni strategiche potenzialmente ancora appetibili per lo sviluppo del traffico, potrà essere accordato un supporto per collegamenti internazionali già operati nei seguenti casi:

- nuovo vettore;
- vettore già presente su un certo collegamento.

In entrambi i casi, il supporto sarà disciplinato come segue:

- collegamenti già operati (dallo stesso o da altri vettori) potranno essere incentivati per massimo tre anni e non potranno essere ulteriormente incentivati.
- potranno ricevere incentivi solo gli incrementi di traffico rispetto a quello registrato nel periodo dell'anno precedente da tutti i vettori presenti sulla stessa rotta, con possibilità di deroga per operazioni di importanza strategica con particolare riferimento al Sistema Aeroportuale Integrato del Sud-Est. L'incentivo seguirà un andamento decrescente. Altresì, si evidenzia che l'entità dell'incentivo dipenderà dal livello del servizio proposto dal vettore (es. frequenze settimanali, stagionalità, orari, connessioni intercontinentali, destagionalizzazione ecc).
- alla componente legata al traffico, il gestore potrà sostituire e/o aggiungere un supporto one-off eventualmente replicabile, nel caso di destinazioni particolarmente attrattive, per lo sviluppo di una azione di marketing sullo scalo di Catania e/o sull'intero Sistema Aeroportuale Integrato del Sud-Est.
- l'incentivo verrà determinato in modo da consentire a tutti i vettori interessati a operare su una stessa rotta le stesse opportunità commerciali in un quadro di equo trattamento.

Nuove destinazioni – Comiso

Per nuove destinazioni si intende lo start-up di nuovi voli di linea, su rotte internazionali o nazionali con almeno 1 rotazione settimanale anche in una singola stagione IATA.

Gli incentivi ai nuovi collegamenti saranno disciplinati come segue:

- Periodo minimo di operatività: un anno. Nel caso in cui la nuova rotta non dovesse risultare profittevole, il vettore potrà proporre la sostituzione della rotta con un'altra (purché non già servita da altro vettore).
- L'incentivo per passeggero sarà erogato in termini di contributo per passeggero in partenza.
- L'entità dello sconto dipenderà dalla durata del rapporto contrattuale (es. minore per 2/3 anni ovvero maggiore per 5 anni).

L'importo finale del contributo sarà definito sulla base del test dell'operatore in una economia di mercato. Pertanto, il contributo sarà determinato sulla base della profittabilità per il gestore del nuovo collegamento e delle caratteristiche del collegamento stesso (es. tipo aeromobile, frequenze, modello operativo, ecc)

Destinazioni esistenti – Comiso

In caso di destinazioni strategiche potenzialmente ancora appetibili per lo sviluppo del traffico, potrà essere accordato un supporto per collegamenti nazionali e internazionali già operati nei seguenti casi:

- nuovo vettore;
- vettore già presente su un certo collegamento.

In entrambi i casi, il supporto sarà disciplinato come segue:

- collegamenti già operati (dallo stesso o da altri vettori) potranno essere incentivati per massimo tre anni e non potranno essere ulteriormente incentivati.
- L'incentivo seguirà un andamento decrescente. Altresì, si evidenzia che l'entità dell'incentivo dipenderà dal livello del servizio proposto dal vettore (es. frequenze settimanali, stagionalità, orari, connessioni intercontinentali, destagionalizzazione ecc).
- alla componente legata al traffico, il gestore potrà sostituire e/o aggiungere un supporto one-off eventualmente replicabile, nel caso di destinazioni particolarmente attrattive, per lo sviluppo di una azione di marketing sullo scalo di Comiso.
- l'incentivo verrà determinato in modo da consentire a tutti i vettori interessati a operare su una stessa rotta le stesse opportunità commerciali in un quadro di equo trattamento.

Base operativa/Night-stop

In caso di apertura di una nuova base operativa o di night-stop potrà essere riconosciuto al vettore un contributo da negoziare in funzione delle nuove rotte sviluppate e del volume di traffico complessivo assicurato dal vettore.

Gli incentivi ai nuovi collegamenti saranno disciplinati come segue:

- Attivazione di minimo 5 nuove rotte
- Nel caso in cui le nuove rotte non dovessero risultare profittevoli, il vettore potrà proporre la sostituzione con altre rotte, approvate da SAC.
- Frequenze settimanali: minimo 3 frequenze settimanali durante la stagione summer IATA e 2 durante la stagione winter IATA o in alternativa minimo 4 frequenze settimanali durante l'intera stagione summer IATA.

3.2 Target dell'incentivazione

Eventuali parametri in funzione dei quali verrà individuata l'entità dell'incentivo.

1. In caso di volumi di traffico elevati, oltre 300.000 passeggeri internazionali e minimo 5 rotte internazionali, potrà essere eventualmente accordato uno schema di incentivo ad hoc, che si potrà sommare agli incentivi per aereo basato e per nuova rotta di cui sopra. L'incentivo sarà calcolato avendo come riferimento di base il traffico sviluppato dal vettore al momento della chiusura dell'accordo. Il supporto sarà erogato per un massimo di 6 anni.
2. In caso di GRANDI VOLUMI DI PASSEGGERI (almeno 1.000.000 di passeggeri trasportati da un singolo vettore in un anno), tenuto conto dell'importanza strategica che rivestono, potrà essere proposto un diverso schema di incentivazione ad hoc a condizione che in precedenza venga condiviso un Business Plan con il vettore che tenga conto del principio che al vettore verranno erogati gli incentivi per passeggero pagante in partenza (depax) e che il sistema di incentivazione deve essere economicamente sostenibile nel periodo coperto dal contratto superando, in ogni caso, il test MEO positivamente.
3. Sono previste particolari agevolazioni tariffarie, durante la Summer Season, per operativi schedati nelle fasce meno sature, e nei giorni di minore operatività, che saranno di volta in volta comunicati dai competenti uffici SAC. Pertanto, nel caso in cui i voli vengano operati nelle fasce orarie in cui il livello di saturazione è inferiore al 60%, l'incentivo applicato verrà maggiorato proporzionalmente alla disponibilità di slot nella fascia orario di riferimento.

3.3 Parametri di determinazione dell'incentivo

1. Il Programma si applica al traffico internazionale servito e non servito, incluse le tratte intercontinentali di lungo raggio tenuto conto della tipologia dell'aeromobile utilizzato e delle specifiche infrastrutturali ad oggi esistenti, ed alle rimanenti destinazioni domestiche non servite, anche attraverso l'attivazione di basi operative e/o night-stop.

2. Il Programma si applica ai voli di linea su rotte internazionali, nazionali residuali. E' possibile valutare di volta in volta, sulla base delle possibili ricadute positive per il territorio, operazioni Charter *incoming*.
3. Il Programma si applica, in maniera incrementale, ai voli che hanno minimo 1 frequenza settimanale.
4. Nel caso in cui la nuova rotta o l'incremento delle frequenze su una rotta già operata non dovessero risultare profittevoli, il vettore potrà proporre la sostituzione della rotta con un'altra non servita precedentemente da altro vettore.
5. L'incentivo viene erogato solo in presenza di un contratto siglato da entrambe le parti prima dell'avvio dei voli oggetto dell'incentivazione.
6. Al fine di ottenere l'incentivo, il vettore dovrà presentare al gestore un business plan semplificato per tutto il periodo di operatività volto a dimostrare la sostenibilità economico-finanziaria del nuovo collegamento anche al termine del periodo incentivato. In alternativa, il vettore potrà fornire al gestore le previsioni di traffico relative al nuovo collegamento e le caratteristiche dell'offerta (tipo aeromobile, ecc.)
7. La stipula di un contratto di incentivazione, non garantisce diritti e/o prelievi, per la disponibilità di slot essendo l'Aeroporto di Catania pienamente coordinato ai sensi del Regolamento CE 793/2004.

4. Efficacia

La *policy* di sviluppo del traffico:

In linea con le linee guida nazionali emanate dal MIT in data 2/10/2014 (par. 5 b), SAC informa i vettori relativamente alla propria politica commerciale attraverso il proprio sito web e in particolare:

- pubblica annualmente il programma complessivo delle incentivazioni, che si intende attivare per l'anno o gli anni successivi
- aggiorna il programma in caso di variazioni
- L'importo finale del contributo sarà definito sulla base del test dell'operatore in una economia di mercato. Pertanto, il contributo sarà determinato sulla base della profittabilità per il gestore del nuovo modello operativo e delle caratteristiche del collegamento stesso (es. tipo aeromobile, frequenze, modello operativo, ecc) viene pubblicata sul sito *web* istituzionale del gestore aeroportuale;
- è revocabile/aggiornabile da parte della società in qualsiasi momento;
- è redatta sia in lingua italiana sia in lingua inglese (specificando la lingua prevalente in caso di discordanza);
- necessita di un accordo scritto tra la società e il beneficiario dell'incentivo per essere attuata.

Gli accordi sottoscritti sulla base di pregresse *policy* restano vigenti sino alla scadenza prevista negli accordi medesimi, salvo risoluzione contrattuale.

5. Durata

Periodo di vigenza degli schemi di incentivazione/validità della *policy* commerciale, con indicazione del termine di avvio ed, eventualmente, di scadenza (es. singola stagione IATA *summer/winter*, annuale, pluriennale).

1. La durata dei contratti di incentivazione non potrà essere superiore a 5 anni.

2. Per destinazioni ritenute particolarmente strategiche i contratti potranno essere ulteriormente prorogati per un periodo di tempo definito.

6. Requisiti per accedere agli schemi di incentivazione

Non si richiedono requisiti specifici di tipo operativo (es. tipologia di aeromobile, etc.) per la partecipazione alle selezioni. Il gestore valuterà la sostenibilità e l'economicità del nuovo collegamento sulla base del test MEO.



Politica Commerciale – Guidelines

Test dell'operatore in un'economia di mercato («test MEO*»)

La presente policy è conforme alla nuova normativa comunitaria sugli aiuti all'avviamento delle rotte (Comunicazione della Commissione 2014/C 99/03 del 4 aprile 2014, Orientamenti sugli aiuti di Stato agli aeroporti e alle compagnie aeree). In particolare, la nuova Comunicazione considera compatibili gli accordi tra gli aeroporti e i vettori nel caso in cui l'aiuto concesso è coerente con i principi economici di un investitore privato.

Per tale motivo **SAC predisporrà per ogni proposta di collegamento incentivato un conto economico che serva a chiarire attraverso un'analisi ex ante che l'accordo aeroporto/compagnia aerea porterà ad una marginalità positiva per l'aeroporto (conformità al principio MEO)**. Soltanto all'esito positivo di tale test sarà presa in considerazione la richiesta di incentivazione. SAC effettuerà il MEO test sulla base dei seguenti indirizzi inclusi nelle linee guida della Commissione (par. 3.5.2).

1. Il gestore aeroportuale deve dimostrare che è in grado di coprire i costi derivanti dal regime di aiuto garantendosi altresì un margine di profitto ragionevole. E' riconosciuta la possibilità di offrire tariffe differenziate ai vettori per stimolare la crescita del traffico e quindi dei ricavi di tipo non aeronautico.
2. Tutti i costi previsti sostenuti dal gestore aeroportuale in relazione alla attivazione del piano di marketing presso l'aeroporto andranno presi in considerazione. Tali costi, di tipo incrementale,

- dovrebbero riguardare tutte le categorie di spesa o investimento (i.e. costo incrementale del personale e delle attrezzature, regimi di sconti, supporto di marketing o di incentivazione, etc.)
3. Non andranno considerati invece quei costi che il gestore sosterebbe ugualmente senza attivare il nuovo regime di aiuto per la normale conduzione dell'aeroporto.

7. Modalità di invio delle richieste di ammissione al programma di incentivazione

Sulla base delle indicazioni fornite nel presente documento, i vettori sono pertanto invitati a proporre l'attivazione di nuovi collegamenti o l'ulteriore sviluppo di collegamenti già operati, in riferimento ai mercati target definiti dall'aeroporto di Catania e dall'aeroporto di Comiso, ai seguenti indirizzi e-mail:

commercialeaviation@aeroporto.catania.it

sac@pec.aeroporto.catania.it

8. Modalità di erogazione

Il programma prevede la regolare sottoscrizione di un contratto in forma scritta.

L'incentivo viene riconosciuto ed erogato solo alla fine di ogni stagione IATA operata. Il Programma si applica solo se, a consuntivo, si sono effettuati un numero di voli che siano almeno il 90% di quelli previsti nel contratto (salva l'eventuale applicazione di criteri *pro rata temporis*).

Nel caso di mancato rispetto di quanto previsto dal contratto in termini di frequenze e voli le somme non saranno riconosciute da Sac.