

«Più sostegni al settore»

scarsa attenzione per un comparto che può essere significativo per l'economia del territorio



Idee chiare per riorganizzare il sistema dei trasporti

Aeroporti campani I progetti del trade

Capodichino, Grazzanise, Pontecagnano, Lago Patria: quando si affronta il tema del trasporto aereo, gli agenti napoletani non riescono ad orientarsi. Negli anni, gli annunci e i propositi di lanciare nuovi scali o svilupparne di già esistenti sono stati innumerevoli e, oggi, gli agenti sono diffidenti verso le nuove proposte.

“Venticinque anni fa”, ricorda Ettore Cucari, titolare di Sonesta Viaggi - si parlava di Lago Patria, progetto poi sfumato”. Oggi, l'ipotesi che più frequentemente viene avanzata è quella di sviluppare l'aeroporto di Grazzanise, vista l'impossibilità di incrementare i voli su Capodichino, considerata la vicinanza con la città.

“Io credo poco all'eventualità che si realizzi lo scalo di Grazzanise - dichiara senza mezzi termini Alessandro Vaccariello, titolare di Odino Viaggi - e non penso neanche che sia così facile implementare i voli verso la nostra città: l'aeroporto di Fiumicino, da cui si può partire praticamente per ogni destinazione, è troppo vicino”.

Della stessa idea anche Aldo Caruso, responsabile di Alitravel che sottolinea come “già ci sono stati conflitti tra Roma e Milano per decidere quale dovesse essere l'aeroporto di riferimento per l'Italia, figurarsi se si sviluppasse un terzo

scalo”. Ma alcuni agenti continuano a sperare che Napoli possa ospitare il terzo aeroporto nazionale e vedono la possibilità di creare un hub per il Sud d'Italia perché, come nota Mirko Crosta, titolare di Mirko Crosta viaggi, “il problema non è per chi vive a Napoli, ma per chi viene dalla Puglia o dalla Calabria e per partire deve arrivare fino a Roma”.

Ettore Cucari descrive allora quella che per lui sarebbe la soluzione migliore: “Napoli deve diventare l'aeroporto di riferimento per il Sud, magari ampliando Grazzanise che, tra l'altro, è stato già utilizzato nel corso dei lavori alla pista di Ca-

podichino, con quest'ultimo nel ruolo di city airport. Pontecagnano può diventare scalo per le low cost, che potrebbero aiutare sia nell'outgoing che nel segmento incoming”.

Pontecagnano è quindi la new entry nella discussione e potrebbe rivelarsi una risorsa da sfruttare anche per Giuseppe Ambrosino, titolare di Aladino Viaggi che vede nello scalo la possibilità di sviluppare l'area del salernitano, congestionata dal traffico durante la stagione estiva. “Si potrebbe prendere a modello l'aeroporto di Crotone - afferma Ambrosino - che grazie ai collegamenti di Wind Jet sta ottenendo un ottimo riscontro, anche solo a livello stagionale”.



Aldo Caruso, responsabile Alitravel

Vittoria schiacciante per il prodotto crociere

Sono le crociere il prodotto più richiesto nelle adv napoletane. “Oltre al lungo raggio, le crociere si vendono sempre molto bene, soprattutto alle famiglie - dichiara Peppe Del Duca, titolare di Hakanub Viaggi -. Ormai, le capitali europee e il mare Italia sono acquistati direttamente dai clienti, che non passano più per l'agenzia”. Anche per Giuseppe Ambrosino, titolare di Aladino Viaggi, le crociere sono una garanzia perché “è l'unico settore che permette la destagionalizzazione e che si vende in agenzia nel corso di tutto l'anno”. E se per

molti internet e le low cost rappresentano un problema, c'è chi ne ha fatto un prodotto da vendere in agenzia. “Noi abbiamo due proposte di punta - spiega Enrico Califano, responsabile marketing e comunicazione de I Viaggi di Jack Sparrow -: l'Italia con alcune strutture con cui siamo in contatto diretto e i pacchetti con le low cost, che offriamo con o senza servizi aggiuntivi”. La scelta di Califano anche perché, dice, “noi i clienti ce li andiamo a cercare organizzando estrazioni a premi o partecipando come sponsor alle manifestazioni”.

Business travel, segmento in calo

Sempre più spesso le aziende si rivolgono ai gruppi specializzati bypassando i dettaglianti

Le agenzie stanno perdendo il business travel. È quanto emerge dalle opinioni degli adv napoletani che rimarcano la sempre maggiore concentrazione di questo segmento nelle mani di grandi agenzie specializzate.

Spiega infatti Giuseppe Ambrosino, titolare di Aladino Viaggi: “Con l'andar del tempo lavoriamo sempre meno con le aziende. Oggi tra i nostri clienti ci sono alcune fondazioni, la Città della Scienza, ma ormai il 75 per cento della nostra attività è costituita dall'outgoing e da qualche incentive”. Oltre che diminuito, il mercato dei viaggi d'affari sta diventando per gli agenti anche rischioso, come evidenzia

Regina Fujani, direttore di Airon-tour: “Lavorare nel segmento business oggi è pericoloso - afferma -, a causa dei ritardi nei pagamenti da parte di molte aziende. Prima, noi partecipavamo anche alle gare delle grandi aziende, oggi abbiamo rinunciato”.

Proprio per la scarsa marginalità delle agenzie e per l'impossibilità di sostenere pagamenti a 60 o 90 giorni, come in molti casi viene richiesto, le adv si trovano

a dover selezionare le aziende con cui collaborare. “Noi riusciamo a lavorare in questo settore - dice Fujani - per la solidità della nostra agenzia ma siamo diventati intransigenti con i pagamenti: le aziende che pretendono di pagare a 90 giorni le perdiamo”.

Stessa scelta anche da parte di Peppe Del Duca, titolare di Hakanub Viaggi: “Io lavoro solo con le aziende che pagano subito - dichiara -. I miei clienti sono soprattutto pmi dell'area campana, perché le grandi non passano più per il mercato agenziale. Ormai, i margini per l'agenzia sono ridotti - aggiunge - perché si guarda con grande attenzione ai costi”.

@TTGITALIA.COM
Le tappe del tour
Sullo spazio del sito dedicato al giro d'Italia sono disponibili tutte le puntate già pubblicate del tour