

Anno XIV

30 dicembre 1988 / n° 304 / lire 7000

AVINEWS

quindicinale di informazione tecnica per gli agenti di viaggi

*la pubblicità
deve essere
onesta, veritiera
e corretta..."*

*(dal Codice di Autodisciplina
Pubblicitaria art. 1)*



La storia dei voli charter in Italia dal colloquio con Stefano Chiaraviglio.

“Credevo che i charter fossero delle pillole purgative”. Una politica miope dell'Alitalia che ha causato un grave danno al nostro paese. Il turismo italiano in balia dei superplus di aeromobili stranieri

C'ERA UNA VOLTA IL CHARTER



Stefano Chiaraviglio (secondo da sinistra) in una foto storica

di Mauro Ferri

Trenta anni fa partiva la prima operazione charter italiana. Oggi, alle soglie di un decennio che preannuncia intensi sviluppi di traffico turistico, abbiamo voluto soffermarci su quanto è accaduto e tracciare una breve storia del volo charter nel nostro paese. Siamo andati a tro-

vare Stefano Chiaraviglio, l'uomo che è conosciuto come il papà dei voli charter italiani. Sessantadue anni, titolare del tour operator Mistral, Chiaraviglio ci riceve nel suo ufficio torinese, in una piovosa mattina di dicembre, dopo aver appena ricevuto una targa ricordo dal sindaco della

città e dalla Sagat, la società che gestisce l'aeroporto. Attraverso la sua testimonianza si scoprono i veli su un passato che a volte sembra lontanissimo e soprattutto rivela come è cambiata in questi trenta anni la nostra società. *Crede di essere nato al momento giusto per costruire un modo di fare turi-*

smo - esordisce Stefano Chiaraviglio, e subito tornano alla mente le immagini dell'immediato dopoguerra - *Era il 1946, l'Italia era distrutta, i viveri erano razionati e si lavorava per ricostruire. La gente cominciava a concedersi qualche svago solo la domenica e per fare qualche gita venivano utilizzati i camion che durante la settimana lavoravano nei cantieri.*

La cosa che più impressionò in quel tempo il giovane agente di viaggi che lavorava per la Transitalia, oggi fallita, è stato il primo impatto degli italiani con l'estero, scoprire chi eravamo allora e soprattutto come eravamo considerati.

L'unica immagine che ci eravamo costruiti era quella dell'emigrante; tolti pochi ricchi, il "turista italiano" non esisteva. In Europa allora erano conosciute soltanto le comitive tedesche e francesi. L'emigrante non poteva accedere a certi ruoli, non poteva fare il cameriere, per esempio, ma solo lo sguattero di cucina. Gli stessi ristoranti italiani a Londra non erano quei posti ricercati e costosi che oggi conosciamo, ma le bettole dove andavano a mangiare i nostri emigranti.

1958: il primo charter

Intenzionato ad esportare italiani non per emigrazione ma per turismo, Chiaraviglio girava per l'Europa alla ricerca degli alberghi, scoprendo che il suo "prodotto" non era gradito: Nizza, Parigi, Vienna, Zurigo, Amsterdam, non solo era difficile trovare le camere, ma a volte gli italiani erano perfino rifiutati. *In Europa erano convinti che gli Italiani fossero straccioni, che non sapessero come usare i servizi, che non sapessero indossare una cravatta. La difficoltà iniziale quindi fu quella di far conoscere l'italiano come turista.*

La prima operazione partì il 6 novembre del 1948 in occasione dell'incontro di calcio Inghilterra-Italia (perdemmo per 2 a 0, ma con onore): 24 ore di viaggio in treno da Torino per portare 70 persone oltre la Manica; i giornali locali parlarono dell'arrivo del primo gruppo di turisti italiani e si sorpresero nel vedere che i nostri connazionali

non avevano né fiaschi di vino, né mandolini.

In quegli anni da Torino - continua Chiaraviglio - la prima meta turistica era Nizza, poi venivano Zurigo e Vienna, il sogno era Parigi, il viaggio ad Amsterdam un'avventura. Però anche il nostro sud costituiva una grande meta e proprio verso Napoli e Sorrento effettuammo le prime operazioni di charter navale. Dal '52 al '66 le navi della Italia Navigazione solcavano il Tirreno da Napoli a



Stefano Chiaraviglio

Genova prima di avviarsi nelle traversate atlantiche verso gli Stati Uniti. Utilizzando le cabine disponibili nella tratta Napoli-Genova, quindi all'inizio o alla fine della traversata oceanica, creammo dei pacchetti che commercializzavamo nelle aziende dell'area piemontese e lombarda, come la Reale Mutua o la Sip, che allora si occupava di energia elettrica. Divenne una moda la vacanza a Napoli, ed alla fine muovevamo quasi 1500 persone l'anno.

In pieno boom del turismo marittimo, alla fine degli anni cinquanta, si scoprì l'aereo, fino ad allora elitario mezzo di trasporto per uomini d'affari e politici. Come sia nato il primo volo charter è già stato detto (cfr Avinews 301, p. 28), basti ricordare che sfruttando un quadrimotore DC6B dell'Alitalia, per caso disponibile il ponte di novembre, e l'appoggio della Uil, il collegamen-

to Torino Caselle-Nizza con un aeromobile noleggiato divenne realtà.

La prima volta che udii la parola "charter" fu da un funzionario Alitalia, e devo dire che non capii che cosa significasse. Credevo che fosse le pillole purgative "Carter", francesi, che non essendo disponibili in Italia si andavano a comprare a Nizza. Invece "charter", che ci sembra tanto inglese, è una radice latina, era il contratto di noleggio delle navi onerarie romane. Un affitto tra il trasportatore o il proprietario dei beni ed il proprietario delle navi, che avveniva nei vari "fori delle corporazioni" sparsi tutt'intorno al Mediterraneo, Ostia, Marsiglia, Leptis Magna, Alessandria. Se ne sono però impossessati gli inglesi utilizzandolo nei contratti assicurativi, soprattutto quelli dei Lloyds di Londra, che coprivano i mezzi di trasporto, dandogli il significato di "noleggio".

La famigerata Reso Iata n°36

In quel 1958 la prima operazione charter rivelò una realtà di leggi e di adempimenti che ancora nessuno conosceva, né al Ministero, né in Alitalia.

Bisogna immedesimarsi nei problemi e nella mentalità di quel tempo. Il trasporto aereo, che nel mondo si andava affermando come servizio di linea, aveva un gran bisogno di autodifesa e soprattutto in America, dove era avvenuto lo sviluppo più forte, le compagnie aeree necessitavano di leggi protezionistiche. La famosa Iata Resolution n°36 era nata in America per proteggere i servizi di linea dalla concorrenza dei charter, ed avrebbe poi dominato fino agli anni '70.

Rifacendosi ad una legge americana del '48, la risoluzione Iata impediva agli intermediari di firmare un contratto di noleggio ed ammetteva noleggi di aeromobili solo per gruppi di associazioni, con una precisa casistica di regole volte ad impedirne una libera commercializzazione.

All'Alitalia non ne sapevano niente, ed al momento di firmare fu trovato l'escamotage di far figurare il gruppo come Uil. Il primo charter nacque

dunque con un pateracchio all'italiana. Oggi molti non sanno delle difficoltà che hanno avuto i voli charter per nascere. Basti sapere che la controparte ministeriale, che avrebbe dovuto capire ed aiutare a superare gli ostacoli, era un sottosegretariato del ministero della difesa: pensate i militari di fronte alle sottigliezze commerciali!

Il matrimonio tra turismo di massa ed aerei è tuttavia definitivo: l'anno successivo anche i servizi di linea si svegliano e nasce, per iniziativa dell'allora direttore commerciale dell'Alitalia, un certo dottor. Giannandrea, il primo I.T. su Parigi: idea geniale del meccanismo di una tariffa ridotta legata all'albergo.

Fu una novità che allora stentai a capire, ma chi la capì bene fu Isoardi. Alpitour era allora un concessionario di linee di pullman turistici, che collegavano Cuneo a Ventimiglia e Sanremo. Il vecchio Isoardi cedette le linee alla Sapav (gruppo Fiat) e si dedicò con molta abilità a fare il tour operator.

Il primo I.T.

Il braccio di ferro tra i servizi di linea protetti e le osteggiate operazioni charter divenne sempre più serrato. Transitalia noleggiò nel 1959 un DC6B per 32 giorni, operando ogni tre giorni collegamenti con Palma di Majorca e Londra.

Naturalmente si doveva andare avanti a forza di trucchi, si faceva il contratto con una grande azienda, poi ci pensavamo noi a commercializzare. Ma c'era anche un problema di tariffe. Eravamo obbligati ad usare le tariffe di linea aumentate del 20%. L'Alitalia era gelosissima delle proprie tariffe, e temeva dalla concorrenza charter di subire perdite anche in termini di occupazione. Risultato, l'operatore era costretto a dare prezzi alti con un altissimo grado di rischio. Noi ci riuscimmo, ma non fu un'operazione brillante. Era un continuo appoggiarsi a deroghe alla Iata Resolution, che permettevano di sfruttare forti pressioni di traffico stagionale. Non dimentichiamo che

dall'altra parte c'erano gli operatori turistici ricettivi che premevano per un aumento del traffico.

All'inizio degli anni sessanta le operazioni charter si prospettavano come un grosso affare, un settore dalle potenzialità enormi, che fu rovinato dalla politica miope e timorosa dell'Alitalia. Vediamo perché.

Per queste operazioni si utilizzava l'aereo Alitalia in sosta notturna. Ma quasi subito ci rendemmo conto che per reggere alla domanda avremmo dovuto rivolgerci all'estero. Il primo contatto lo avemmo con la Boac, che utilizzava i quadrimotori ad elica Hermes ed Argonaut. Poi con l'inglese Eagle Airways, che con i Britannia a mala pena sorvolava il Monte Bianco. Erano i primi aerei pressurizzati. Fu un vettore che visse finché ebbe la possibilità di trasportare le truppe coloniali inglesi. Finite le colonie, finì anche la Eagle Airways. Ricordo che si volava con i sedili rivolti all'indietro, perché per i militari inglesi era quello il modo adatto per atterrare e decollare.

Un grande danno al nostro turismo ...

Altri vettori stranieri di quel tempo erano la Martin Air, oggi della Klm, la Baleair, oggi in parte della Swissair e la Air Spain, molto forte sul traffico con l'America Latina.

Già, perché nel frattempo era nato il primo charter di lungo raggio, (primo per l'Italia, s'intende) precisamente nel 1961 in occasione del primo centenario della nascita dell'Italia. Fu fondata la Sam, Società Aerea Italiana, che avrebbe dovuto essere privata, ma alla fine fu Irizzata.

Si iniziò subito a lavorare con i soliti DC6B che dall'Alitalia passarono alla Sam, ed il raggio di rotte si allargò: Egitto, Marocco, Canarie, e nel '64 al seguito del Milan si arrivò a Rio de Janeiro. Poi arrivarono i primi jet, i Caravel, e la Sam fu costretta ad acquistarli. Progresso sì, ma le sole due ore di autonomia del Caravel erano un grosso limite: il vettore italiano si trovò di colpo escluso dalle operazioni di lungo

raggio, proprio nel momento di forte espansione.

Erano gli anni '62-'63, ed esplose le attività di lungo raggio. La Transitalia operò 24 voli charter per gli Stati Uniti con un DC7C del vettore americano Saturnia Airways. Scoperta l'America, arrivarono la prime stangate: otto di quei 24 voli dovettero atterrare a Ginevra perché all'ultimo minuto non ottennero i permessi.

... e alla nostra bilancia commerciale

Continua Stefano Chiaraviglio: Stava nascendo in quel momento il grande traffico turistico americano verso l'Europa, gli aerei erano centinaia, i voli migliaia, i nostri connazionali emigrati ed i loro discendenti un bacino d'utenza di enormi proporzioni. Quei "no" ad atterrare sono stati un grande danno alle strutture turistiche del paese, soprattutto del meridione, visto che i charter dovevano atterrare in Svizzera. Oltre a questo ci fu il danno valutario, perché tutti i soldi dei charter non sarebbero finiti all'estero se fosse esistito un vettore charter italiano.

Tra il 1963 ed il 1966 la richiesta di collegamenti charter di lungo raggio aumenta, agli Stati Uniti si aggiungono Tokyo e Nairobi; nel '64 atterrano in Italia i primi aerei russi, venuti a Torino per prendere la grande marea di tifosi della nazionale di calcio per l'incontro Urss-Italia del 10 ottobre di quell'anno. L'Alitalia non vuole o non riesce a stare al passo con le richieste, in parte perché non ne ha i mezzi. Ma il mondo intende viaggiare, e solo più tardi, nel '67, vediamo la nostra compagnia di bandiera come partner su un'operazione charter sull'India e Ceylon. Sono prodotti riservati esclusivamente a gruppi aziendali, non commercializzabili attraverso la rete degli agenti di viaggi. La Iata Resolution è ancora un vincolo troppo forte. In quell'anno Chiaraviglio lascia la Transitalia per diventare direttore dell'Itavia. Vi rimarrà fino al 1972. Gli anni settanta vedono la nascita e la morte dei tentativi italiani di creare un vettore charter; per tutti la musica è

più o meno sempre la stessa. Nel 1970 chiude la Sam e dal vertice Itavia Chiaraviglio inizia alcune operazioni charter.

Nel 1972 sono tornato alla Transitalia. E' l'anno in cui nasce l'Aeropa, vettore italiano con capitale privato, operante con due Boeing 707. Entrato nel mercato con grandi prospettive, dopo 18 mesi di catene charter su Bangkok le cose andavano splendidamente. Poi qualcuno non riuscì a comperare a Monaco di Baviera 4 biglietti senza la combinazione alberghiera. Denuncia a Civilavia, che nel frattempo era nata, ed il permesso venne revocato d'ufficio, senza interrogare la compagnia. La gravità della situazione è data dal fatto che un qualunque funzionario possa permettersi di sospendere un permesso senza un minimo di istruttoria, senza interpellare i diretti interessati, né chiedere spiegazioni. Nel 1974 la compagnia morì.

Poco prima era fallita la Touravia, che avrebbe operato con un Fokker 28. Ma l'aereo non si è mai alzato in volo. Stessa sorte per la Satt, che non ha mai fatto volare il suo DC7. Alla Aer Al è andata meglio: ha lavorato per 12

mesi, era arrivata perfino in America. E forse per quello l'hanno fatta morire. Ma nel frattempo la deregulation negli Stati Uniti era totale, la Iata resolution era stata tolta, e soprattutto c'era una grande disponibilità di aerei. Quelli erano gli anni in cui chiunque avesse un surplus di aerei li buttava sul mercato italiano, condizionando, così, le scelte e le decisioni del turismo di casa nostra. Le mete che alternativamente vennero di moda a partire dalla fine degli anni settanta sono stati fenomeni sempre causati da un episodio contingente esterno, mai determinate da una volontà italiana. La realtà era che il mercato italiano si andava consolidando, e che in questa "promessa" non avevano mai creduto né l'Alitalia, né la Sam.

Nel 1975 Stefano Chiaraviglio lasciò definitivamente la Transitalia e creò la Mistral. Tre anni dopo ecco il primo charter sulla Cina, vettore Caac.

Fino ad allora lavoravo con una carnet di clienti fissi, per i quali dovevo scoprire sempre qualcosa di nuovo. Ero un po' l'apripista dietro al quale sarebbero poi arrivati gli operatori come Alpitour. dotati di una più consi-

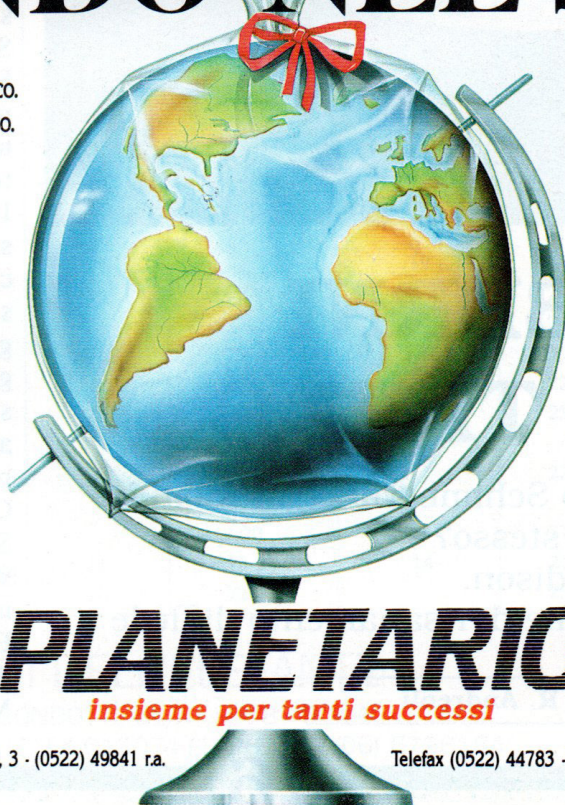
stente struttura. Come Mistral decido di cambiare: mi scelgo alcune destinazioni, quelle che più mi piacciono, e divento un piccolo specialista. Quando il 28 maggio 1978 sbarcò a Pechino il primo charter non potevo non essere soddisfatto: eravamo i primi del mondo, preceduti solo di qualche giorno da una crociera Costa.

Avvicinatisi ai giorni d'oggi, non ci stupisce il fatto che i rapporti annuali di Civilavia ci vedano sempre come le cenerentole nella gestione del mercato. Completamente spiazzati nell'incoming, a mala pena riusciamo a conquistare un 50% del nostro out going. E tutto perché ai privati ed agli agenti di viaggi è stato interdetto l'uso dei cieli. Ci considerano come degli sfruttatori di situazioni, degli esportatori di valuta, gente che ha imparato a vivere divertendosi - conclude Chiaraviglio - ma il nostro ruolo nel formare una nuova mentalità alla gente, nel migliorare il costume, nell'avvicinare i popoli non viene riconosciuto. Dell'importanza sociale della nostra categoria nessuno parla.

ADVERT NEW • Reggio E.

PLANETARIO. IL MONDO NEL SACCO.

Planetario ha messo il mondo nel sacco. Un sacco pieno di idee per il tuo lavoro. Aprilo subito. Saltano fuori i cataloghi Planetario. "Le Antille" per un caldo inverno, "Portogallo e Madeira" per un'estate senza fine, "Capodanno" per una festa indimenticabile e "Viaggi Inverno", per scoprire di più sotto la neve. Con Planetario i tuoi clienti sono più soddisfatti, vengono a trovarti sempre più spesso e sono sempre più numerosi. Voi e noi, insieme, saremo imbattibili.



UNIONE SOVIETICA

CAUCASO

AUSTRIA

UNGHERIA

PORTOGALLO

MADEIRA

ANTILLE

JUGOSLAVIA

PLANETARIO

insieme per tanti successi

42100 Reggio E. - via della Racchetta, 3 - (0522) 49841 ra.

Telefax (0522) 44783 - Telex 531336 PLANET I - Booking (0522) 34041 ra.