

Il trasporto pubblico locale fa gola ai fondi stranieri

DI FRANCESCO COLAMARTINO

In Italia c'è un business che sta stuzzicando l'appetito dei fondi infrastrutturali stranieri: quello delle gare per il trasporto pubblico locale su ferro (su scala regionale) e su gomma (su scala provinciale). Questi fondi, che per ora stanno alla finestra in attesa delle prossime e più interessanti gare, cioè quelle del Piemonte e della Lombardia, hanno nomi del calibro degli inglesi Aikon e Infracapital. Anche perché in ballo c'è una miniera d'oro. Attualmente il trasporto pubblico locale fattura 8 miliardi l'anno (con 4,8 miliardi di stanziamento pubblico), ma è molto frammentato; basti pensare che è gestito da 988 aziende. Proprio per questo a competere nelle prossime gare ci saranno colossi pubblici italiani e stranieri, da Ferrovie dello Stato (con Busitalia per il trasporto su gomma) a Ferrovie Nord Milano, passando per la francese Ratp e la tedesca Arriva. E a guardare con interesse al settore ci sarebbero anche il gruppo privato inglese Go Ahead e Mtr, la società che gestisce la metropolitana di Hong Kong. Quest'ultima è un vero e proprio benchmark mondiale di settore per ciò che riguarda qualità e capacità di autofinanziamento.

L'intervento dei fondi nelle gare accanto ad alcuni concorrenti (soprattutto se privati) si renderà necessario laddove saranno richiesti ingenti investimenti per il rinnovo del materiale, soprattutto quello rotabile per le reti

ferroviarie.

A rendere interessante agli occhi dei fondi questo tipo di investimento è il fatto che il ritorno è garantito dal contratto di servizio, con ricavi derivanti in tutto o per due terzi dal contributo pubblico, senza che il rischio-traffico sia davvero un pericolo per chi effettua l'investimento.

«Le società estere che decidono di partecipare alla gara potrebbero costituire una branch in Italia o acquisire una piccola società già esistente e far entrare nel capitale il fondo», spiega a *MF-Milano Finanza* Paolo Guglielminetti, global railway & surface transportation leader di PwC. «Il meccanismo delle rolling stock company (rosco, ndr) che comprano auto e treni e li danno in leasing agli operatori potrebbe essere una soluzione, di cui si è già parlato in Italia pensando di creare con Cassa Depositi e Prestiti una grande rosco nazionale. In altri Paesi la partnership tra operatori del trasporto pubblico locale e fondi infrastrutturali è già rodada ed è un successo». Parlando appunto di acquisizioni, questa strada è il modo migliore per non dover sostenere lo sforzo di sviluppare una gara, con tutta la progettazione del servizio e degli investimenti che essa richiede. Le gare inoltre non sono state tantissime e il modo migliore per entrare e rafforzarsi nel mercato è fare piccole acquisizioni.

Di recente Ferrovie Nord Milano attraverso la controllata Ferrovie Nord Milano Autoservizi (22 milioni di euro fatturato) ha rilevato il 50% del ca-

pitale della Azienda Trasporti Verona detenuto dalla Provincia di Verona e punta a replicare operazioni di questo tipo in Piemonte, Veneto e Liguria, probabilmente a partire da Genova.

Arriva Italia, società da 350 milioni di fatturato che fa capo alla tedesca Deutsche Bahn, vuole arrivare al 5% del tpl ferroviario (oggi tra ferro e gomma ha il 5% del mercato italiano) partendo dalle gare che saranno indette da Valle d'Aosta e Piemonte. Sul fronte stradale parteciperà alla gara (quando sarà indetta) per il trasporto su gomma del Comune di Milano (sfidando Atm e Fs), ma ha messo gli occhi anche su Bolzano, sulle Marche (in questo caso anche per il trasporto su ferro), Cagliari, Genova, Bari e Verona. Intanto studia nuove acquisizioni.

Per quanto riguarda Ferrovie dello Stato, dopo Firenze, Padova, Parma, Salerno e l'Umbria ora vuole mettere le mani sull'Atac di Roma e gestire (o co-gestire con Atm) il trasporto milanese. E a breve definirà ulteriori acquisizioni di società che gestiscono il servizio a livello locale anche attraverso Busitalia (società per il trasporto locale su gomma da 154,7 milioni di ricavi operativi), che controlla il 5% del mercato nazionale assieme ad Autoguidovie. L'obiettivo di Mazzoncini, amministratore delegato di Fs, è arrivare a gestire il 26% del trasporto pubblico locale.

Da segnalare infine il caso della francese Ratp (22 milioni di euro di ricavi in Italia), che punta a rafforzarsi in Toscana e non solo. (riproduzione riservata)

