

La denuncia di Arriva: porte chiuse ai privati

MILANO Il trasporto pubblico locale non solo non è fisiologicamente in perdita, ma può addirittura produrre utili. A sfatare il più grande dei luoghi comuni su autobus e tram cittadini è Marco Piuri, 51 anni, numero uno per l'Italia, la Spagna e il Portogallo di Arriva, multinazionale europea specializzata nel settore dei trasporti, presente nel Nord Italia dal 2002, e che proprio qui ha un fatturato gestito pari a 310 milioni. Il trasporto pubblico locale a Milano sarebbe interessante anche per un privato come Arriva? Ci interesserebbe, se il Comune di Milano decidesse di aprire ad un privato. Ma nel caso di Milano la gara c'è già stata, e Atm l'ha vinta per una gestione che durerà fino al 2017. L'ha vinta perché era l'unica società ad aver partecipato alla gara. Non è segno che in realtà i privati non sono così interessati? No, ribadisco, sarebbe molto interessante per noi. Lo è in generale la Lombardia, dove già siamo presenti nella lunga percorrenza a Bergamo, Brescia, Lecco, Cremona e Como, e nel trasporto pubblico locale a Como e Cremona. E poi ancora più in particolare Milano. Le nostre esperienze ci dicono che si tratta di un settore dove c'è possibilità di fare utili. Perché dunque difficilmente i privati partecipano alle gare? Questo ha a che vedere con il conflitto di interessi che gli enti locali hanno in Italia. Chi indice la gara, e fa da stazione appaltante, è lo stesso soggetto che partecipa attraverso una sua controllata. E quindi intende dire che i Comuni scelgono se stessi? Non solo. Intendo dire che i requisiti con cui sono state costruite le gare tendono ad essere ritagliate intorno alla propria partecipata. Ad esempio, ci siamo confrontati con richieste del tipo: avere depositi mezzi sul territorio, o aver gestito per anni una grande metropolitana. Il forte controllo pubblico avviene però anche in altri paesi europei, come la Francia. Ma hanno superato il conflitto di interessi facendo fare le gare a istituzioni o enti terzi. In Italia invece i ruoli di chi affida e chi gestisce coincidono. Quindi il trasporto pubblico non è fisiologicamente in perdita, come spesso si sente dire? Per Arriva il mercato italiano è il secondo in Europa. La risposta è questa. E come si fa a migliorare il servizio? Prima di tutto bisogna rispondere alla domanda: cosa deve fare una società di questo tipo? Se si decide che deve essere un ammortizzatore sociale è una cosa. Se invece si pensa di renderlo efficiente è un altro. E un buon servizio va anche fatto pagare la giusta cifra. Quindi Atm ha fatto bene ad aumentare il biglietto? Penso di sì. Si deve far pagare di più il servizio e casomai fare politiche di esenzione e tutela di alcune fasce. Che valutazione dà del servizio di Atm a Milano? Devo dire che il servizio offerto è comunque tra i migliori in Italia.