

«Ora serve un contratto di svolta»

Giorgio Pogliotti

ROMA

Le gare sono «un'opportunità per far crescere l'efficienza del trasporto pubblico locale». Serve un «contratto nazionale di "svolta", che garantisca ampi recuperi di produttività». Va assicurato il «sostegno alle aziende associate, alle prese con i grandi mutamenti, a partire dalla sfida tecnologica».

Sono i punti in cima all'agenda del neo presidente di Agens, Arrigo Giana, che dall'osservatorio di direttore generale di Atm Milano e dall'esperienza maturata da amministratore delegato di Cotral, l'azienda di Tpl del Lazio che ha contribuito a risanare, si dice consapevole delle difficoltà del settore: «Il trasporto pubblico locale sconta una situazione di arretratezza perché è un settore protetto che non si è dovuto misurare con la competizione - sostiene -, il confronto con il mercato è un fattore positivo, la gara non è un fine ma un mezzo per selezionare i migliori operatori in grado di offrire il miglior servizio ai cittadini. Se il Tpl diventa competitivo, può attrarre domanda liberando le città dal traffico».

In vista della scadenza del 2019, quando in base alla normativa europea terminerà il periodo transitorio e si metteranno i servizi in gara, il messaggio del presidente di Agens è «la competizione va fatta bene, tenendo conto delle differenze di ogni situazione. Le aree urbane metropolitane presentano

PROSSIMO RINNOVO

In un settore dove il 60% dei costi è rappresentato dal personale, il nuovo Ccnl deve diventare un «driver che determina efficienze»

condizioni diverse dalle aree a vocazione rurale, le logiche devono essere diverse. Serve una riflessione seria su come bandire le gare in modo più funzionale all'obiettivo di rendere i servizi efficienti».

Agens ha sottoscritto recentemente il contratto nazionale della mobilità 2015-17 firmato da Anave Asstra con i sindacati. In vista del prossimo rinnovo contrattuale, secondo Giana, in un settore dove il 60% dei costi

è rappresentato dal costo del personale, il nuovo Ccnl deve diventare un «driver che determina efficienze, la sfida è rinnovare il contratto per avere uno strumento in grado di assicurare servizi più efficienti». Come? «Bisogna avere un contratto ad un livello immediatamente esigibile dalle parti, non devi poi ritrattare tutto a livello locale. C'è il tema del contratto di secondo livello che per molte aziende del settore rappresenta spesso una zavorra - aggiunge -. Bisogna concordare con i sindacati un percorso per recuperare produttività ed efficienza per consentire ad azienda che ha problemi di uscire da situazioni di crisi, senza dover ricominciare da zero le trattative a livello aziendale. Serve una svolta, gli impegni reciproci presi a livello di Ccnl devono essere automaticamente applicati e non ricontrattati in azienda, finendo magari per pagare due volte le stesse voci. Un meccanismo che, con la crisi di grosse aziende del settore, non si può più fare».

In vista del negoziato sul nuovo Ccnl, Giana invita a sedersi al tavolo negoziale «senza posi-

zioni preconcrete», considera lo schema del Ccnl dei metalmeccanici «interessante», soprattutto nella parte in cui «la normativa consente di introdurre prestazioni di welfare contrattuale che beneficiano di un regime fiscale agevolato», in questa direzione sistano muovendo a livello locale nel settore le aziende più evolute. «A livello di contratto nazionale - osserva Giana - si potrà compensare la maggiore produttività non solo con erogazioni monetarie ma anche con il welfare. Nella versione innovativa del contratto la finalità è anche quella di rompere i vecchi schemi».

Con la digitalizzazione in corso sia per l'accesso alle informazioni che per i pagamenti, fattori chiave sono «la formazione del personale e gli investimenti ma non tutte aziende hanno la massa critica per fare investimenti, l'obiettivo di Agens è quello di mettere a fattor comune le esigenze delle diverse aziende e affrontarle in maniera programmatica e come soggetto attivo i problemi che insieme si possono risolvere».