

# Biglietto a bordo, no dei sindacati l'Anm: «Pronti ad andare avanti»

Al tavolo nuova fumata nera. Ultimatum dell'azienda: senza intesa partiremo lo stesso

**Pierluigi Frattasi**

Fumata nera tra sindacati e Anm sulla vendita dei biglietti a bordo dei bus fatta direttamente dagli autisti. Nonostante il pressing dell'amministrazione comunale e della Napoli Holding, società controllante dell'azienda dei trasporti, per accelerare sulle misure di risanamento, la partita è ancora sospesa. Il vertice di ieri mattina si è chiuso con un flop. I rappresentanti dei lavoratori hanno chiesto di rinviare la decisione all'esito dell'incontro con il sindaco Magistris sul tema della liberalizzazione del 27 novembre. Ma l'azienda lancia l'ultimatum: dal 4 dicembre la vendita a bordo partirà, anche se non si dovesse trovare l'accordo, applicando in modo unilaterale la norma nazionale che prevede il riconoscimento del 50% dell'aggio. L'ultima offerta di Anm lascerebbe, invece, ai conducenti l'84% del sovrapprezzo del biglietto (venduto a bordo a 1,50 euro, anziché a 1,10 euro), al netto, quindi, solo dell'Iva. Ridotto anche il blocchetto dei biglietti per ogni autista, da 100 (150 euro) a 60 (90 euro). Con la possibilità che in caso malaugurato di furto o rapina, i primi due episodi siano assicurati, mentre l'autista sarebbe responsabile solo dal terzo. Ridotta anche la sperimentazione che da 6 mesi passa a 4.

L'Anm, poi, si è resa disponibile ad avviare il percorso per qualificare come polizza amministrativa il dipendente che ne facesse richiesta. In questo caso l'autista potrebbe anche trasformarsi in controllore all'occorrenza ed elevare la multa. Ma i sindacati hanno fatto blocco,

ribadendo la richiesta di trattenere il 100% dell'aggio, nonché la sperimentazione a 6 mesi. Saltata anche la riunione sugli esuberanti destinati alla mobilità tra le partecipate prevista per il pomeriggio. Intanto, per venire incontro ai disagi dei napoletani

**La strategia  
Oggi rischio  
disagi  
per la partita:  
potenziate  
le corse  
di metrò  
e cumana**

Napoli con lo Shakhtar. Ma non finisce qui. Grazie ad un patto tra Eav e Anm «fino al 27 novembre - afferma Umberto De Gregorio, presidente dell'Eav - gli abbonamenti mensili e annuali Anm saranno utilizzabili anche per viaggiare sulla tratta Dazio-Montesanto della Cumana». «Un'ottima notizia - commenta il presidente della commissione Trasporti Nino Simeone - ma non sia un alibi, la Galleria va riaperta presto». Si chiude, dopo lunga trattativa, anche la transazione Eav-Ctp sui debiti dell'azienda dell'ex Provincia per l'uso di alcuni bus. Ctp verserà 9 milioni in 60 rate, trattenuti direttamente dai trasferimenti sul contratto di servizio. La vendita a bordo dei biglietti, intanto, resta il piatto forte del piano di risanamento Anm. Si tratta, infatti, di una delle strategie messe in campo dall'amministrazione per combattere l'evasione, che a Napoli sulla gomma supera il 50%.

Un dato censurato anche nel recente rapporto di Anm che mette a confronto i dati aziendali con quelli di altri vettori nazionali come Atm di Milano, Atac di Roma e Eav. Lo studio si riferisce al 2014 e molte cose sono cambiate da allora. Anche Anm ha fatto nel frattempo grossi passi avanti sull'aumento dei ricavi, l'abbassamento dei costi, soprattutto RcAutobus. Ma la lotta ai "portoghesei" resta ancora un grande problema, perché determina una bassa percentuale di ricavi rispetto ai costi di gestione del trasporto. Anm incassa circa 37,6 milioni l'anno dal mercato, contro i 270 milioni di Atac e i 29,5 di Eav. Una quota residuale rispetto alle entrate da corrispettivi e contributi: 135 milioni per Anm, 211,5 per Eav, 783,6 per Atm (che opera, però, con contratto "gross cost" e quindi non rileva nel proprio bilancio i ricavi da traffico, ad eccezione dei servizi interurbani) e 655,5 per Atac. «Nel confronto con Atac - è scritto nel dossier - l'incidenza dei ricavi da traffico di Anm risulta significativamente più bassa dell'azienda capitolina: il 21,8% contro il 33,5%. Va rilevato però che Atac, a differenza di Anm, gode di numerosi contributi che si aggiungono alle compensazioni da contratto di servizio». «Facendo invece il confronto con Eav, azienda più simile ad Anm, per dimensioni, aspetti territoriali e composizione socio-demografica dell'utenza, l'indicatore della copertura con ricavi da traffico di Anm risulta migliore. L'incidenza dei ricavi da traffico sul totale tra ricavi da traffico e corrispettivi di Eav è pari al 12,3% e scende al 10,5% prendendo come riferimento i costi operativi».