

Azienda unica di trasporti, c'è chi dice no - Ballone, presidente di Baltour, boccia la società unica di Arpa, Gtm e Sangritana: va contro il mercato e contro l'Europa. Il trasporto in mano al pubblico costa il 30% in più rispetto al privato. Mi chiedo perché si insiste ancora su questa strada

PESCARA Con i suoi 4 milioni di passeggeri l'anno, le 500 destinazioni raggiunte in 23 paesi, una rete vendita capillare di biglietti e l'ingresso in tratte concorrenziali come la Roma-Milano, le autolinee Baltour di Teramo sono un player di primo piano nel trasporto passeggeri su gomma. Potenziale concorrente (o alleato) della nascente Tua, l'azienda regionale unica dei trasporti battezzata nei giorni scorsi dal governatore Luciano D'Alfonso. Al presidente di Baltour Agostino Ballone quell'operazione però non convince. Dottor Ballone che giudizio dà sull'azienda unica dei trasporti? «Non completamente positivo, perché viene spacciata per riforma del trasporto pubblico locale una cosa che non è una riforma». In che senso? «Una riforma presuppone per esempio la messa a gara dei servizi, invece credo che in Abruzzo si stia prendendo una strada diversa. Siamo di fronte a una concentrazione e al rafforzamento di un monopolio. Non è una scelta liberale né di mercato». Comunque la Regione dovrà mettere a gara il servizio, entro il 2019, così almeno si dice a Palazzo Silone. «Le gare sono imposte da una direttiva europea. Al momento nessuna regione italiana ha espletato le gare ma la maggior parte delle regioni hanno attivato le procedure. Per l'Abruzzo la data del 2019 mi sembra più un desiderata che un obiettivo perseguibile. Nel frattempo la concentrazione monopolistica c'è e non è in linea con le direttive europee». Mettendosi dalla parte dell'utente dunque non è una buona notizia. «Dal punto di vista dell'utente non vedo in questa operazione dell'azienda unica alcun ritorno utile, se si è davvero trattato di una concentrazione, perché non vorrei parlare di un salvataggio». L'accusa che fanno alcuni alla Regione: si fa la fusione per salvare i bilanci dell'Arpa. «Beh, questa urgenza di farlo entro l'anno...». Comunque Arpa e Baltour non hanno mercati sovrapponibili. Ritieni, come fa balenare il presidente D'Alfonso, che le due società possano in qualche modo incontrarsi? «Su questo aspetto non mi sono confrontato con D'Alfonso. Arpa per il 99% del mercato è Tpl, trasporto pubblico locale, noi siamo forse l'opposto. Abbiamo una quota di Tpl, gestiamo per esempio il trasporto urbano di Teramo, che non è una cosa secondaria, ma per noi rappresenta il 10% del volume d'affari. Noi siamo proiettati sia sullo scenario nazionale che internazionale. E d'altra parte qui in Abruzzo era tutto bloccato, se si voleva crescere bisognava andare fuori. Era una scelta obbligata». Che futuro vede in questo settore? Vi aiuta per esempio l'abbassamento del costo del petrolio e dunque del carburante? «Il costo del petrolio è qualcosa di altalenante. Certo, in questo momento sta scendendo, ma per noi è un fattore di nessuna utilità». Parlavamo del monopolio abruzzese, da operatore nazionale ha trovato chiusure analoghe in altre realtà? «L'Italia è piena di aziende pubbliche, credo che in questo settore il 70-80% delle aziende sono pubbliche. Mi chiedo come mai un settore industriale deve essere gestito dal pubblico quando poi abbiamo visto, anche in altre regioni, aziende pubbliche che falliscono tranquillamente nonostante assorbano risorse maggiori rispetto alle aziende private». Può farci un confronto sui costi? «Per unità di prodotto, cioè per chilometro, il privato costa il 30% in meno del pubblico. È evidente che si dovrebbe andare in questa direzione, perché il vantaggio è: risparmiare il 30% del costo del Tpl o aumentare del 30% i servizi». Il taglio dei contributi statali al Trasporto pubblico locale dovrebbe stimolare questo cambio di prospettiva. «È vero, ma alla fine i politici non sono molto propensi ad abbandonare il pubblico. Se si ragionasse in termini asettici non ci sarebbe partita di fronte a risparmi così colossali, e di fronte alla qualità dei servizi e dei mezzi». Come ha impattato la crisi sulla sua azienda? «In realtà noi stiamo crescendo. Stiamo prendendo spazi che non erano tradizionalmente nostri. Ci siamo introdotti con una certa prepotenza anche su linee ben servite dalle Ferrovie, per esempio, sulla Roma-Milano dove esiste un servizio ferroviario formidabile. E ci siamo inseriti avendo un bel successo, perché c'è spazio per un servizio alternativo indirizzato verso persone che

non sono interessate alla velocità ma al risparmio economico».

