

**Luciano D'Amico
Riccardo Palumbo**

**IL TRASPORTO
PUBBLICO LOCALE
DAL PROTEZIONISMO
AL MERCATO**

**Evidenze empiriche
sulle aziende del settore**

FrancoAngeli

**Luciano D'Amico
Riccardo Palumbo**

**IL TRASPORTO
PUBBLICO LOCALE
DAL PROTEZIONISMO
AL MERCATO**

**Evidenze empiriche
sulle aziende del settore**

FrancoAngeli

Lo studio è il risultato di un progetto di ricerca che ha beneficiato del contributo della Ferrovia Adriatico Sangitana.

Copyright © 2008 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

INDICE

Introduzione	pag.	15
1. Il trasporto pubblico locale	»	21
1.1. La domanda di mobilità	»	21
1.2. L'offerta dei servizi di Tpl: aziende e politiche di gestione	»	28
1.3. La dimensione economico-finanziaria del Tpl prima della riforma	»	32
1.4. Il Piano di ristrutturazione delle Ferrovie in Gestione commissariale governativa	»	35
2. Liberalizzazione, privatizzazione e regolamentazione del Tpl nella normativa comunitaria e nazionale	»	40
2.1. Prime considerazioni: la normativa comunitaria	»	40
2.2. La normativa comunitaria: dal Regolamento 1191/1969 al Regolamento 1370/2007	»	46
2.3. La normativa nazionale prima del decreto Burlando	»	50
2.4. La riforma del settore: dal decreto Burlando al decreto Bersani bis	»	53
2.5. La normativa regionale di recepimento della riforma	»	61
2.6. Le procedure di gara espletate	»	65
3. Evidenze empiriche sulla governance e le performance delle imprese di Tpl in Italia	»	68
3.1. Premesse metodologiche	»	68
3.2. Settore di attività e localizzazione	»	75
3.3. Struttura	»	77
3.4. Elementi di governance	»	113
3.5. Performance	»	136

4. Conclusioni

pag. 172

Bibliografia

» 185

INDICE DELLE FIGURE

Figura	1.1	Spostamenti per motivo e per macroarea territoriale	pag.	20
	» 1.2	Domanda di mobilità feriale per sesso: 2005-2006	»	21
	» 1.3	Domanda di mobilità feriale per classi di età: 2005-2006	»	21
	» 1.4	Traffico totale interno di passeggeri (milioni di passeggeri-km): 1990-2007	»	22
	» 1.5	Traffico totale interno di passeggeri (milioni di passeggeri-km) per macro-modalità e incidenza percentuale: 1990-2007	»	23
	» 1.6	Aziende di Tpl gomma per classi di addetti	»	25
	» 1.7	Aziende di Tpl gomma per numero di autobus	»	25
	» 1.8	Aziende Tpl gomma 1995-2000	»	26
	» 1.9	Aziende Tpl: totale addetti 1995-2006	»	26
	» 1.10	Aziende Tpl: totale autobus utilizzati 1995-2006	»	26
	» 1.11	Aziende Tpl: addetti per abitanti (x 1.000) 1995-2006	»	26
	» 1.12	Aziende Tpl: totale autobus per abitanti (x 10.000) 1995-2006	»	26
	» 1.13	Aziende Tpl: Autobus-km (milioni)1990-2007	»	27
	» 1.14	Aziende Tpl: Posti offerti e Posti-km offerti (milioni) 1990-2007	»	27
	» 1.15	Indici di bilancio	»	29
	» 1.16	Aziende Tpl: Costi e Ricavi in valori assoluti (milioni di euro) 1990-2007	»	30
	» 1.17	Aziende Tpl: Costi e Ricavi in valori euro/2000 (milioni di euro) 1990-2007	»	31
	» 1.18	Prospetto di sintesi gestione Fgcg 1997-1999 (milioni di lire)	»	35
	» 2.1	Trasferimento delle risorse strumentali all'esercizio delle funzioni delegate o attribuite agli Enti locali (febb. 2006-febb. 2007)	»	60

Figura	2.2	Lo stato di adozione dei Piani Regionali dei Trasporti (febb. 2006-febb. 2007)	pag.	60
»	2.3	Grado di liberalizzazione del comparto del Tpl urbano nei comuni capoluoghi di provincia, per regione	»	63
»	3.1	Distribuzione delle osservazioni dei dati di bilancio per esercizio di riferimento	»	67
»	3.2	Schema di riclassificazione del conto economico	»	67
»	3.3	Aggregati di stato patrimoniale utilizzati	»	68
»	3.4	Sovrapposizione dei settori	»	71
»	3.5	Distribuzione delle imprese sui settori di attività	»	72
»	3.6	Distribuzione delle imprese riguardo alla Regione di appartenenza	»	72
»	3.7	Distribuzione delle imprese riguardo all'area geografica di appartenenza	»	73
»	3.8	Distribuzione delle imprese riguardo al settore e all'area geografica di appartenenza	»	73
»	3.9	Descrizione delle variabili dimensionali	»	74
»	3.10	Distribuzioni di frequenza delle imprese di Tpl riguardo alle variabili dimensionali	»	74
»	3.11	Revenues vs. Altre variabili dimensionali	»	75
»	3.12	Matrice di correlazione tra le variabili dimensionali per settore	»	76
»	3.13	Distribuzione delle imprese riguardo al totale dei ricavi per settore (2004-07)	»	77
»	3.14	Distribuzione delle imprese riguardo al totale attivo per settore (2004-07)	»	78
»	3.15	Distribuzione delle imprese riguardo al numero di dipendenti per settore	»	79
»	3.16	Trend valori mediani dei ricavi e del totale attivo per settore (2004-07)	»	80
»	3.17	Revenues vs. Settori (F+G+GF)	»	81
»	3.18	Totale attivo vs. Settori (F+G+GF)	»	82
»	3.19	Revenues vs. Localizzazione (G)	»	82
»	3.20	Dipendenti vs. Localizzazione (G)	»	83
»	3.21	Distribuzione delle imprese riguardo al totale ricavi per settore ed area geografica (2004-07)	»	84
»	3.22	Distribuzione delle imprese riguardo al totale attivo per settore ed area geografica (2004-07)	»	85
»	3.23	Distribuzione delle imprese riguardo al numero di dipendenti per settore ed area geografica	»	86
»	3.24	Descrizione delle variabili riguardanti la struttura finanziaria	»	87
»	3.25	Distribuzioni di frequenza delle imprese di Tpl riguardo alla struttura finanziaria	»	87

Figura	3.26	Matrice di correlazione tra le relative alla struttura finanziaria per settore	pag.	89
»	3.27	Matrice di correlazione tra le relative alla struttura finanziaria per settore (non parametric correlations)	»	90
»	3.28	Distribuzione delle imprese riguardo ai valori del patrimonio netto per settore (2004-07)	»	92
»	3.29	Distribuzione delle imprese riguardo all'incidenza dei debiti sul totale attivo per settore (2004-07)	»	93
»	3.30	Distribuzione delle imprese riguardo ai valori del rapporto corrente per settore (2004-07)	»	94
»	3.31	Distribuzione delle imprese riguardo ai valori del quick ratio per settore (2004-07)	»	95
»	3.32	Distribuzione delle imprese riguardo all'incidenza delle disponibilità liquide sul totale attivo per settore (2004-07)	»	96
»	3.33	Trend valori mediani dei principali indicatori di struttura finanziaria per settore (2004-07)	»	97
»	3.34	DR vs. Settori (F+G+GF)	»	98
»	3.35	DR vs. Localizzazione (F+G+GF+M)	»	98
»	3.36	QR vs. Localizzazione (F+G+GF+M)	»	99
»	3.37	QR vs. Localizzazione (G)	»	100
»	3.38	C/A vs. Localizzazione (G)	»	100
»	3.39	Distribuzione delle imprese riguardo all'incidenza dei debiti sul totale attivo per settore e area geografica (2004-07)	»	102
»	3.40	Distribuzione delle imprese riguardo ai valori del patrimonio netto per settore ed area geografica (2004-07)	»	103
»	3.41	Distribuzione delle imprese riguardo ai valori del rapporto corrente per settore ed area geografica (2004-07)	»	104
»	3.42	Distribuzione delle imprese riguardo ai valori di QR (2004-07)	»	105
»	3.43	Distribuzione delle imprese riguardo ai valori del rapporto C/A per settore ed area geografica (2004-07)	»	106
»	3.44	Distribuzione delle imprese riguardo ai valori delle disponibilità liquide per settore ed area geografica (2004-07)	»	107
»	3.45	Matrice di correlazione tra le variabili riguardanti la struttura finanziaria e le variabili dimensionali per settore di attività (non parametric correlations)	»	108
»	3.46	Descrizione delle variabili riguardanti la concentrazione della proprietà	»	109
»	3.47	Distribuzioni di frequenza delle imprese di Tpl sulla concentrazione della proprietà	»	110

Figura	3.48	Variabili riguardanti la concentrazione della proprietà: correlazioni	pag.	110
»	3.49	Distribuzione delle imprese riguardo al numero di soci per settore	»	111
»	3.50	Distribuzione delle imprese riguardo alla quota di possesso del socio di riferimento per settore	»	111
»	3.51	Possesso II Socio vs. Settori di attività (F+G+GF)	»	112
»	3.52	NSoci vs. Localizzazione	»	112
»	3.53	Possesso I Socio vs. Localizzazione	»	113
»	3.54	Distribuzione delle imprese sul numero di soci per area geografica e settore	»	114
»	3.55	Distribuzione delle imprese sulla quota del socio di riferimento per area geografica e settore	»	115
»	3.56	Matrice di correlazione tra variabili riguardanti la concentrazione della proprietà e le variabili dimensionali (F+G+GF+ M)	»	116
»	3.57	Matrice di correlazione tra variabili riguardanti la concentrazione della proprietà e le variabili di struttura finanziaria (G+GF)	»	117
»	3.58	Matrice di correlazione tra variabili riguardanti la concentrazione della proprietà e le variabili di struttura finanziaria (F+G+GF+M)	»	118
»	3.59	Classificazione delle imprese riguardo alla tipologia del socio di riferimento	»	118
»	3.60	Tipologia del socio di riferimento vs. NSoci (F+G+GF+M)	»	119
»	3.61	Classificazione delle imprese riguardo alla tipologia del socio di riferimento e al settore di attività (F+G+GF+M)	»	120
»	3.62	Tipologia I Socio vs. Localizzazione (G)	»	120
»	3.63	Tipologia I Socio vs. DR (F+G+GF+M)	»	120
»	3.64	Tipologia I Socio vs. CR (F+G+GF+M)	»	121
»	3.65	Descrizione delle variabili relative al CdA	»	122
»	3.66	Distribuzioni di frequenza delle imprese di Tpl riguardo alle caratteristiche del CdA	»	122
»	3.67	Distribuzione delle imprese riguardo al numero di amministratori per settore di attività	»	123
»	3.68	Distribuzione delle imprese riguardo all'anzianità prevalente del Consiglio di amministrazione	»	124
»	3.69	NAmmi vs. Localizzazione	»	124
»	3.70	Matrice di correlazione tra le caratteristiche del CdA e le variabili dimensionali per settore di attività (non parametric correlations) (G)	»	125
»	3.71	Matrice di correlazione tra le caratteristiche del CdA e le variabili dimensionali per area geografica (non parametric correlations) (Nord e Centro)	»	126

Figura	3.72	Matrice di correlazione tra le caratteristiche del CdA e le variabili di struttura finanziaria per area geografica (Sud e isole)	pag.	126
»	3.73	Matrice di correlazione tra le caratteristiche del CdA e le variabili riguardanti la concentrazione della proprietà per settore di attività (non parametric correlations)	»	127
»	3.74	Numero di amministratori vs. Tipologia del socio di riferimento	»	128
»	3.75	Distribuzione delle imprese riguardo alla nomina del DG (2008)	»	128
»	3.76	Distribuzione delle imprese riguardo alla nomina del Direttore Generale (2008)	»	129
»	3.77	Presenza DG vs. Localizzazione	»	129
»	3.78	Presenza DG vs. Revenues (F+G+GF+M)	»	130
»	3.79	Presenza DG vs. Dipendenti (F+G+GF+M)	»	130
»	3.80	Presenza DG vs. DR (Sud e isole)(F+G+GF+M)	»	130
»	3.81	Distribuzione delle imprese riguardo all'affidatario del controllo contabile	»	131
»	3.82	Affidatario del controllo contabile vs. Revenues (F+G+GF+M)	»	131
»	3.83	Affidatario del controllo contabile vs. Dipendenti (F+G+GF+M)	»	132
»	3.84	Affidatario del controllo contabile vs. DR (Cento-Sud) (F+G+GF+M)	»	132
»	3.85	Affidatario del controllo contabile vs. QR (Cento-Sud) (F+G+GF+M)	»	132
»	3.86	Affidatario del controllo contabile vs. C/A (Cento-Sud) (F+G+GF+M)	»	133
»	3.87	Affidatario del controllo contabile vs. NAmfri (Cento-Sud) (F+G+GF+M)	»	133
»	3.88	Descrizione dei margini economici (performance)	»	134
»	3.89	Distribuzioni di frequenza delle imprese di Tpl in relazione ai margini economici	»	134
»	3.90	Distribuzione delle imprese riguardo ai valori di utile netto (NI) per settore per settore (2004-07)	»	135
»	3.91	Distribuzione delle imprese riguardo ai valori di reddito operativo (OI) per settore (2004-07)	»	136
»	3.92	Trend valori mediani dei ricavi e dei principali margini economici per settore (2004-07)	»	137
»	3.93	Descrizione degli indicatori di performance	»	139
»	3.94	Distribuzioni di frequenza delle imprese di Tpl in relazione agli indicatori di performance	»	140
»	3.95	Matrice di correlazione tra gli indicatori di performance per settore di attività (F+G+GF+M)	»	142

Figura	3.96	Distribuzione delle imprese riguardo ai valori del ROE e trend delle mediane (2004-07)	pag.	144
	»	3.97 Distribuzione delle imprese riguardo ai valori del ROI e trend delle mediane (2004-07)	»	145
	»	3.98 Distribuzione delle imprese riguardo ai valori di ICR e trend delle mediane (2004-07)	»	146
	»	3.99 Distribuzione delle imprese riguardo ai valori del ROS e trend delle mediane (2004-07)	»	147
	»	3.100 Distribuzione delle imprese riguardo ai valori di T e trend delle mediane (2004-07)	»	148
	»	3.101 Distribuzione delle imprese riguardo ai valori di S/Rev e trend delle mediane (2004-07)	»	149
	»	3.102 Distribuzione delle imprese riguardo ai valori di M/S e trend delle mediane (2004-07)	»	150
	»	3.103 ROE vs. Settori di attività (F+G+GF)	»	151
	»	3.104 ROI vs. Settori di attività (F+G+GF)	»	151
	»	3.105 ROS vs. Settori di attività (F+G+GF)	»	152
	»	3.106 ROCE vs. Settori di attività (F+G+GF)	»	152
	»	3.107 S/Dipendenti vs. Settori di attività (F+G+GF)	»	152
	»	3.108 M/S vs. Settori di attività (F+G+GF)	»	153
	»	3.109 NI positivo vs. Localizzazione per settore (F+G+GF+M)	»	153
	»	3.110 EBITDA positivo vs. Localizzazione (F+G+GF)	»	154
	»	3.111 ROE vs. Localizzazione (G)	»	155
	»	3.112 ROI vs. Localizzazione (F+G+GF)	»	155
	»	3.113 ROS vs. Localizzazione (F+G+GF)	»	156
	»	3.114 T vs. Localizzazione	»	156
	»	3.115 Rev/Dipendenti vs. Localizzazione	»	157
	»	3.116 EBITDA/Rev vs. Localizzazione	»	157
	»	3.117 S/Rev vs. Localizzazione (F+G+GF)	»	158
	»	3.118 S/Rev vs. Localizzazione (G)	»	158
	»	3.119 ICR vs. Localizzazione (F+G+GF)	»	159
	»	3.120 Matrice di correlazione tra le variabili dimensionali e gli indicatori di performance (F+G+GF)	»	160
	»	3.121 Matrice di correlazione tra le variabili dimensionali e gli indicatori di performance (F+G+GF) (nonparametric correlations)	»	160
	»	3.122 Matrice di correlazione tra le variabili riguardanti la struttura finanziaria e gli indicatori di performance (F+G+GF)	»	161
	»	3.123 Matrice di correlazione tra le variabili riguardanti la struttura finanziaria e gli indicatori di performance (F+G+GF) (nonparametric correlations)	»	161

Figura	3.124	Matrice di correlazione tra le variabili riguardanti la concentrazione della proprietà e gli indicatori di performance (F+G+GF)	pag.	162
	»	3.125 Matrice di correlazione tra le variabili riguardanti la concentrazione della proprietà e gli indicatori di performance (F+G+GF) (nonparametric correlations)	»	163
	»	3.126 ROE vs. Tipologia del socio di riferimento (F+G+GF+M)	»	163
	»	3.127 ROCE vs. Tipologia del socio di riferimento (G)	»	164
	»	3.128 T vs. Tipologia del socio di riferimento (G)	»	164
	»	3.129 S/Rev vs. Tipologia del socio di riferimento (G)	»	165
	»	3.130 S/Dipendenti vs. Tipologia del socio di riferimento (G)	»	165
	»	3.131 Rev/Dipendenti vs. Tipologia del socio di riferimento (G)	»	165
	»	3.132 Matrice di correlazione tra le variabili riguardanti l'amministrazione e gli indicatori di performance (F+G+GF) (nonparametric correlations)	»	166
	»	3.133 Matrice di correlazione tra le variabili riguardanti l'amministrazione e gli indicatori di performance (F+G+GF) (nonparametric correlations)	»	167
	»	3.134 ROE vs. Revisione esterna (F+G+GF)	»	167
	»	3.135 ROI vs. Revisione esterna (F+G+GF)	»	168
	»	3.136 ROS vs. Revisione esterna (F+G+GF)	»	168
	»	3.137 EBITDA/Rev vs. Revisione esterna (G)	»	168
	»	3.138 S/Rev vs. Revisione esterna (F+G+GF)	»	169
	»	4.1 Associazioni tra indicatori: network livello 1	»	171
	»	4.2 Associazioni tra indicatori: network livello 2	»	171
	»	4.3 Analisi del panel data: primo modello	»	174
	»	4.4 Analisi del panel data: secondo modello	»	174
	»	4.5 Revenues: trend delle mediane per socio di riferimento	»	176
	»	4.6 Totale attivo (A): trend delle mediane per socio di riferimento	»	177
	»	4.7 Risultato economico netto (NI): trend delle mediane per socio di riferimento	»	177
	»	4.8 ROE: trend delle mediane per socio di riferimento	»	178
	»	4.9 ROI: trend delle mediane per socio di riferimento	»	178
	»	4.10 ROS: trend delle mediane per socio di riferimento	»	179
	»	4.11 Incidenza dei costi del personale sui ricavi (S/Rev): trend delle mediane per socio di riferimento	»	179
	»	4.12 Incidenza della velocità di circolazione degli investimenti (T): trend delle mediane per socio di riferimento	»	180
	»	4.13 Patrimonio netto (E): trend delle mediane per socio di riferimento	»	180

Figura	4.14	Indice di indebitamento (DR): trend delle mediane per socio di riferimento	pag.	181
»	4.15	Incidenza delle gestioni non operative (NI/OI): trend delle mediane per socio di riferimento	»	181
»	4.16	Quick Ratio: trend delle mediane per socio di riferimento	»	182

INTRODUZIONE

Il settore del trasporto pubblico locale (Tpl) in Italia è stato interessato nel corso degli ultimi anni da un profondo processo di trasformazione che ne ha ridefinito la struttura, il grado di concorrenza, l'operatività e finanche l'assetto di governance di numerosi operatori.

I cambiamenti radicali del settore sono stati provocati, oltre che da fattori di mercato connessi a modifiche della domanda e della tipologia di servizio richiesta, soprattutto dalla disciplina del settore che, nelle direttive e nei regolamenti comunitari, ha trovato motivo di profonde e radicali trasformazioni della normativa nazionale e regionale.

La rilevanza e la valenza sociale del servizio di Tpl e, più in generale, la strategicità del settore trasporti nel sostegno di processi di sviluppo economico hanno provocato storicamente un forte intervento dello Stato, sia nella regolamentazione del settore, sia quale gestore di rilievo, unitamente alle Regioni e agli altri Enti locali, che ha assunto in proprio la responsabilità di garantire livelli minimi di servizio nelle diverse tipologie di trasporto. La stessa valenza strategica del settore ha provocato l'interesse del legislatore comunitario al punto da inserirne le linee d'intervento già nel Trattato di Roma e da provocarne un continuo adeguamento in aderenza alla sua evoluzione.

Valenza sociale e rilevanza strategica per lo sviluppo, nel provocare l'intervento massiccio e diretto dello Stato, hanno condotto a un assetto del settore che fino a tempi relativamente recenti presentava marcati caratteri monopolistici (tipicamente per le ferrovie), ovvero caratteri solo apparentemente più concorrenziali ma riconducibili spesso a situazioni di quasi-monopolio naturale, ovvero si caratterizzava per una forte presenza di comportamenti collusivi che ne contenevano in ogni caso il grado di competitività.

Le cause che hanno condotto alla forte presenza pubblica nel settore del Tpl sono molteplici e note; è opportuno ricordare che la necessità di effet-

tuare ingenti investimenti con possibilità di realizzo incerte e comunque di lungo periodo, la tecnologia e l'assetto infrastrutturale nel caso delle ferrovie, l'unitarietà operativa nel caso del Tpl in special modo urbano, la necessità di assicurare livelli minimi del servizio spesso non remunerativo, unitamente ad altri fattori hanno indotto lo Stato e gli Enti locali a intervenire con forme di autoproduzione del servizio da cui è derivata la formazione di un monopolio pubblico in numerosi settori o aree geografiche, mentre all'imprenditoria privata veniva riservata la parte di trasporto, soprattutto su gomma, complementare e di natura più marcatamente commerciale.

Tale situazione non si è verificata solo in Italia ma, con l'eccezione rilevante del Regno Unito, ha interessato pressoché tutti i Paesi dell'Unione Europea.

Anche nel settore del Tpl le forme di autoproduzione hanno manifestato le inefficienze che tipicamente caratterizzano questo assetto produttivo. L'assenza di un mercato efficiente nella formazione dei prezzi, il criterio di scelta del management aziendale spesso condizionato da interferenze di natura politica, la difficoltà per l'azionista di misurare le performance alla luce del gap informativo nei confronti del management, le motivazioni che inducono il management a perseguire finalità particolaristiche hanno provocato una generale caduta del livello di efficienza della singola azienda pubblica preposta all'autoproduzione del servizio.

A queste considerazioni si aggiunga l'ostacolo rappresentato dai regimi di autoproduzione alla libera concorrenza posta alla base della costruzione comunitaria.

Pertanto, il ripristino di condizioni operative compatibili con l'ingresso dell'imprenditoria privata e il conseguente recupero di efficienza "micro" della singola azienda, unitamente al ripristino di un adeguato livello di libera concorrenza *nel e per* il mercato, con il conseguente recupero di efficienza "macro" del settore, hanno indotto il legislatore comunitario e il legislatore nazionale/regionale ad avviare una rilevante politica di privatizzazione delle aziende, da un lato, e di liberalizzazione del mercato, dall'altro, ferma restando la regolamentazione del settore al fine di continuare ad assicurare livelli minimi garantiti del servizio.

Tale processo si è accompagnato al trasferimento delle deleghe in materia di trasporti dal governo centrale a quelli regionali e, in alcuni casi, ai governi provinciali e comunali, mentre nella definizione degli assetti proprietari delle aziende sono state sperimentate forme anche inedite di Partenariato Pubblico Privato (Ppp), nel tentativo di coniugare la maggiore efficienza riconducibile spesso all'imprenditoria privata con le finalità di tipo

sociale perseguite generalmente con l'intervento pubblico diretto nell'economia.

Nel perseguire il complesso obiettivo di migliorare l'efficienza aziendale (con i processi di privatizzazione), di migliorare l'efficienza del settore (con i processi di liberalizzazione) e di assicurare livelli minimi di servizio rispondenti a finalità di tipo sociale (con i processi di regolamentazione), sono stati introdotti strumenti di gestione, si è fatto ricorso a negozi giuridici quali il *Contratto di servizio* ed è stata introdotta la *Demsetz competition*, quale strumento di concorrenza per il mercato, laddove il primo risponde all'esigenza di stabilire tipologia e quantità del servizio richiesto e la compensazione necessaria secondo le diverse modalità teoriche di *management contract*, *gross cost contract* e *net cost contract*, mentre il secondo è finalizzato a reintrodurre un certo grado di competitività mediante il ricorso a procedure di gara per l'affidamento temporaneo dei servizi.

In estrema sintesi, a partire dal *Decreto Burlando* ha preso avvio anche in Italia una profonda ristrutturazione dell'intero settore del Tpl che si è sviluppata lungo i due principi cardine del decentramento Stato-Regioni/Enti locali, accompagnato dalla riserva alla mano pubblica delle attività di programmazione e di controllo, e della privatizzazione e liberalizzazione tendente al recupero di una maggiore dinamica competitiva tra le imprese, cui viene riservata la gestione del servizio.

Nel contesto della privatizzazione, una delle prime necessarie fasi di avvio del processo di ristrutturazione del settore, è apparso necessario e propedeutico realizzare compiutamente la *societarizzazione* delle aziende speciali e dei consorzi con cui il gestore pubblico aveva svolto la gestione del servizio e, entro il limite originario dei due anni, la riduzione della partecipazione del titolare del servizio qualora socio unico.

Realizzate le operazioni necessarie per dare avvio alle nuove società, la successiva fase di privatizzazione ha subito una battuta di arresto, mentre l'avvio del regime di affidamento a mezzo delle gare ha provocato il sorgere di varie tipologie di aggregazione, derivandone una situazione in cui l'azionariato delle neo costituite società permane nella sfera pubblica.

A seguito di questa privatizzazione solo parzialmente compiuta, il settore del Tpl continua a caratterizzarsi per la massiccia presenza di gestori pubblici, sebbene sovente affidatari del servizio all'esito di procedure competitive. Non considerando la problematica connessa alla sovrapposizione dei ruoli di programmatore/controllore e gestore che spesso si verifica a seguito della mancata apertura delle strutture societarie all'imprenditoria privata, né le potenzialità delle *Agenzie per la mobilità*, che con la loro terzietà potrebbero almeno parzialmente attenuarne gli effetti negativi, giova sof-

fermarsi sulle conseguenze che possono derivare dalla permanenza in mano pubblica dell'azionariato di controllo di buona parte delle aziende di Tpl.

Si è già detto come l'autoproduzione realizzata dalle Regioni e dagli Enti locali a mezzo di proprie partecipate presenti i già ricordati motivi di inefficienza da ricondursi, fra l'altro, alle maggiori difficoltà per l'azionista di esercitare un efficace controllo sul management, non potendosi far pieno ricorso ai tradizionali strumenti che risultano maggiormente efficaci per le aziende private; un ulteriore motivo risiede nella indisponibilità per l'azionista di adeguate conoscenze sulle situazioni di mercato e sulle condizioni di gestione le condizioni del verificarsi di una situazione di asimmetria informativa azionista/management.

Si consideri, inoltre, che la rendita informativa di cui beneficia l'operatore storico (generalmente pubblico) rende più agevole per l'*incumbent* la partecipazione a procedure di gara, contribuendo a perpetuare, anche in una situazione di maggiore liberalizzazione del mercato, una forte presenza delle partecipate pubbliche, con il corollario degli aspetti critici appena ricordati.

Ne deriva che anche nell'attuale situazione, in cui è avvenuta la societizzazione delle aziende speciali e dei consorzi già esercenti in autoproduzione il servizio di Tpl, nonché delle Ferrovie in Gestione Commissariale Governativa, mentre si registra un ritardo nel completamento dei processi di privatizzazione e di liberalizzazione del mercato già avviati con le prime gare concluse a ridosso del 2001, si accentua l'interesse per lo studio dell'economia delle aziende che operano nel settore e, in particolare, per le Imprese pubbliche di Trasporto pubblico locale (IpTpl), laddove, per i motivi appena ricordati, queste ultime rappresentano ancora in Italia buona parte del mercato.

L'analisi che viene di seguito proposta muove da una prima ricognizione sulla domanda e sull'offerta dei servizi di Tpl che vuole definire la cornice entro cui può essere definito il contesto competitivo in cui le IpTpl si trovano ad operare e si conclude con una prima osservazione sulla dimensione economico-finanziaria della loro gestione attraverso la lettura dei dati aggregati di struttura finanziaria e di struttura economico-reddituale riferiti all'anno di avvio della riforma (1997) e, quale espressione del trend di lungo periodo, al periodo 1990-2007 per poter desumere prime linee di tendenza.

L'obiettivo che si intende perseguire, fra gli altri, è anche quello di tentare una prima verifica sui risultati prodotti dalla ristrutturazione del settore avviata con il ricordato decreto Burlando.

Dopo aver definito le principali dimensioni del trasporto locale, viene proposta una lettura sintetica e ragionata del processo di riforma; in dettaglio viene esaminata la progressiva articolazione della normativa comunitaria, di quella nazionale e delle normative regionali che hanno consentito la progressiva apertura dei mercati a forme di competizione nell'ambito di una regolamentazione del mercato sempre più orientata a privilegiare un forte recupero di efficienza; infine, in sintesi, viene ricostruito lo stato di fatto delle procedure di gara espletate viene proposta una prima analisi degli affidatari, riscontrando una sostanziale tenuta degli *incumbent* e, seppur timidamente, la formazione di prime forme aggregative tra IpTpl e tra IpTpl e altre imprese private e straniere.

Il punto centrale della verifica nel recupero di efficienza viene di seguito sviluppato attraverso un'analisi condotta sulla popolazione di imprese di Tpl associate all'Asstra, delle quali vengono esaminati i dati camerali disponibili e le risultanze di bilancio degli anni 2004-2007, ossia degli anni in cui gli effetti del processo di riforma si sarebbero dovuti compiutamente manifestare.