

TRASPORTI: CIRULLI (ARPA), "FUSIONE COMPORTA TAGLI AL PERSONALE"

10 Gennaio 2012

CHIETI - "Non siamo contrari alla fusione delle società di trasporto pubblico abruzzese, ma dobbiamo avvertire che questa operazione comporta tagli al personale".

Lo ha detto il presidente dell'Arpa, Massimo Cirulli, durante una conferenza stampa nella sede regionale dell'azienda a Chieti, alla presenza dei consiglieri d'amministrazione Maurizio Radichetti e Flaviano Montebello.

Con la fusione, infatti, scomparirebbero quelle sovrapposizioni fra i vari servizi, cosa che comporterebbe certamente un risparmio economico ma anche una soppressione di corse e servizi doppiati e quindi anche un esubero di personale.

E riguardo al personale Cirulli ha anche spiegato perché Arpa è stata costretta a tagliare i contratti integrativi aziendali, decisione che sarà attiva a partire dal primo aprile prossimo e che comporterà una decurtazione che va dai 200 ai 300 euro all'anno.

Il presidente ha sottolineato che è stata "una decisione dolorosa ma necessaria a garantire l'equilibrio dei conti. Visto che la Regione ha tagliato del 10 per cento i contributi annui, ovvero 4 milioni e mezzo all'anno in meno, e ha chiesto al contempo di aumentare i chilometri di strada non retribuiti, e che l'aumento del gasolio di un solo centesimo per Arpa significa un aumento di 100 mila euro all'anno. Visto, infine, che non possiamo aumentare significativamente il costo del biglietto, non ci è rimasto altro che tagliare gli stipendi dei dipendenti".

Una decisione su cui Arpa potrebbe anche fare un passo indietro, a patto che la Regione autorizzasse un aumento del 30 per cento di biglietti e abbonamenti, con cui si recupererebbero tra i 4 e i 5 milioni di euro l'anno, somma che più o meno ammonta a quanto tagliato dalla stessa Regione nelle sue contribuzioni annuali.

Dal presidente Arpa si leva anche un grido d'allarme per il futuro dell'azienda. A prescindere dalla fusione, l'Arpa si troverà ben presto a doversi vedere con la concorrenza sul mercato. Continuare ad offrire, come avviene adesso, un servizio di qualità significa sopportare dei costi economici già difficili da sostenere al momento, figuriamoci a confronto con la concorrenza vera e propria.

A riguardo Cirulli ha portato un esempio significativo: Alitalia e Ryanair, la prima, che offriva un servizio con standard elevati, è fallita, la seconda prospera.