

## **DEFINIZIONE DELLE MODALITÀ DI GARA PER L'ASSEGNAZIONE DEI SERVIZI DI TRASPORTO LOCALE DI COMPETENZA REGIONALE**

---

**CLIENTE:** *Regione Toscana - Dipartimento Politiche del Territorio, Trasporti ed Infrastrutture*

**PERIODO DELL'INCARICO:** *1997-1998*

### **CONTENUTO DELL'ATTIVITÀ:**

A partire dal 1998 la Regione Toscana, in qualità di ente concedente, ha avviato la procedura di gara per l'affidamento in concessione dei servizi di interesse regionale di sua competenza (20 linee per circa 6 milioni di bus \* km / anno).

L'attività di consulenza ha riguardato i seguenti temi.

1. *Le alternative economiche.* Lo scopo era quello di individuare tra i vari tipi di gara possibili quella giudicata più efficace per conseguire, date le specifiche condizioni esistenti in regione, gli obiettivi pubblici. Le alternative proponibili erano almeno due: gare per costi e gare per sussidi. Al fine della scelta tra i due modelli di gara (o tra loro varianti), è stata necessaria una "diagnosi" (della potenziale redditività delle singole linee, dell'esistenza di un numero di competitori in grado di rendere effettiva e non formale la gara, ecc.), che consentisse una previsione sui possibili comportamenti degli operatori. La gara per sussidi è stata giudicata nel contesto dato la forma di gara più conveniente.
2. *Le alternative funzionali* (cosa mettere in gara: singole linee o servizi d'area). Nel caso specifico sono state messe in gara le singole linee automobilistiche di interesse regionale (20 linee).
3. *Le procedure di gara* (asta del primo prezzo, asta del secondo prezzo, aste multidimensionali, ecc.) e *i contratti di servizio*. Gli argomenti che sono stati considerati hanno riguardato: il livello prevedibile di competizione tra gli operatori (basato su interviste a possibili contendenti), il livello di qualità dei servizi, i possibili comportamenti collusivi tra le imprese partecipanti, il periodo di vigenza del contratto, il problema degli *assets* dell'operatore perdente, e, nel caso delle aste multidimensionali, i criteri (sistemi di pesi, ecc.) da assegnare alle diverse dimensioni dell'offerta. Per quanto concerne i contratti, si sono indicati i criteri da utilizzare per la loro predisposizione in rapporto ai problemi di asimmetria informativa tra "principale" (la Regione) e "agente" (l'impresa vincente).