

EUROTUNNEL Aerei, traghetti e treni sotterranei si disputano 25 milioni di viaggiatori

Al via la battaglia della Manica

■ PARIGI. Per cielo, per mare e per terra. Come la battaglia di Normandia. Con inevitabile associazione d'idee, la chiamano già «la battaglia della Manica». Chi sono i contendenti? Aerei, navi e treni. Qual è la posta in gioco? Una fetta di mercato composta da 25 milioni di viaggiatori l'anno. Tutti quelli che fanno e faranno «su e giù» tra Gran Bretagna e continente. Fra poco non avranno che da scegliere: un volo rapido ma ingombro dalle attese agli aeroporti, una crociera gradevole (tempo permettendo) ma lunghetta, un treno sferragliante negli abissi marini sul quale caricare macchina e famiglia.

Il 6 maggio infatti l'immaginario tunnel sotto la Manica sarà inaugurato da François Mitterrand e dalla regina Elisabetta. Le merci potranno viaggiare già da marzo. In maggio, salvo nuovi intoppi, sarà il turno delle automobili su treno. E in giugno sarà pronta la *liaison* Parigi-Londra su *Tgv*, il treno a grandissima velocità: tre ore secche dalla parigina *Gare du Nord* alla *Waterloo Station* di Londra. In altre parole, caffè mattutino in place de la Concorde e aperitivo a Trafalgar Square.

Ma il via alla gara è già stato dato. Dal 12 gennaio infatti i biglietti dell'Eurotunnel sono in vendita. Un tariffario che le società di trasporto aereo e marittimo hanno accolto con un sorriso tirato. Un sorriso, perché i prezzi sono superiori a quelli dei *ferries*; la bocca storta, perché tutti sanno che vi sarà una fase di aggiustamento, e che comunque sia qualche milione di viaggiatori vorrà provare

Il 6 maggio il tunnel sotto la Manica sarà inaugurato da François Mitterrand e dalla regina Elisabetta. Le merci potranno viaggiare già da marzo. In maggio sarà il turno delle automobili su treno. E in giugno sarà pronta la *liaison* Parigi-Londra su *Tgv*, il treno ultraveloce: tre ore dalla Gare du Nord a London Waterloo. La posta in gioco è una fetta di mercato da 25 milioni di viaggiatori l'anno.

DAL NOSTRO CORRISPONDENTE
GIANNI MARSILLI

subito l'ebbrezza dei fondali marini.

Vediamo chi sono i lottatori in campo. Cominciamo con le compagnie aeree: essenzialmente British Midland, British Airways, Air France, Sabena. Si aspettano tutte un contraccollo immediato sulle linee Parigi-Londra e Bruxelles-Londra. La prima registra ogni anno 3 milioni e mezzo di passeggeri; la seconda poco più di un milione. Come reagiranno? Dichiarava qualche giorno fa Michael Bishop, presidente della British Midland, all'*Independent*: «Le compagnie aeree hanno maggiore flessibilità con il loro prodotto. Se perdiamo clienti sulla linea Heathrow-Parigi, non sarà difficile concentrare i nostri sforzi per esempio su Heathrow-Zurigo, dove non siamo in concorrenza con il tunnel». Logica ferrea. All'Air France sembrano meno convinti: dietro Londra non c'è un continente che possa supplire. Al massimo la Scozia, ma non è gran cosa. Si prepara quindi una revisione dei prezzi per essere concorrenziali. Si vede già, del resto, che il vero braccio di ferro, il nocciolo strategico del-

la battaglia, sarà tra i *ferries* e il tunnel. Le due più grosse compagnie di traghetti sono la P&O European Ferries e la Stena Sealink, alle quali va aggiunta la società Hoverspeed per i battelli a cuscino d'aria. L'anno scorso hanno trasportato quasi nove milioni di passeggeri tra Dover e Calais. Per far fronte al tunnel ora le compagnie hanno modernizzato la loro flotta, all'insegna di una nuova filosofia: «Noi - dicono i marittimi - offriamo un prodotto diverso: la piccola crociera, non la semplice traversata». Ed ecco sorgere sulle navi splendidi bar, ristoranti di qualità, piscine coperte, biblioteche, sale cinema e tv. Per adeguarsi al nuovo mercato hanno investito cinque miliardi di franchi, 1.400 miliardi di lire.

Dieci nuove navi

Con i loro dieci *super ferries*, le compagnie saranno in grado quest'estate di compiere 50 traversate al giorno. Pensano inoltre a ricentrare le loro rotte. Punteranno più a ovest, tra Cornovaglia e Bretagna, tra Cherbourg e Southampton. Il turista inglese



L'ingresso francese dell'Eurotunnel

Michel Lipchitz/Agf

che abita a ovest di Dover e Londra e che voglia andare nel Finistère o anche in Spagna, perché dovrebbe deviare verso est e infilarsi nel tunnel, per poi tornare a ovest? Ma contano soprattutto sulla claustrofobia del viaggiatore: non è meglio passeggiare per un'ora e mezza su un ponte spazzato dalla brezza marina, piuttosto che seppellirsi per 35 minuti interi a 40 metri sotto il mare?

Il mercato del trasporto sulla Manica è cresciuto dell'80 per cento tra il 1983 e il 1993. Eurotunnel conta su un ulteriore aumento del 45 per cento da qui al 2003. Che si passi cioè dagli attuali 18 ai futuri 25 milioni di utenti. Basteranno per far rientrare le spese enormi affrontate per la costruzione del tunnel? Si tratta di 90 mi-

liardi di franchi, 26mila miliardi di lire. Seicentocinquanta milioni di azionisti sono in attesa di veder diventare redditizio il loro investimento.

Quelli di Eurotunnel esibiscono naturalmente un certo ottimismo. La direzione commerciale si dice convinta che nel 1996 gli automobilisti che opereranno per la galleria saranno già otto milioni. E la cosa più importante è che almeno uno di questi otto milioni intraprenderà il viaggio per il solo fatto che il tunnel esiste. L'effetto-treno sul mercato è la carta su cui punta Eurotunnel. Ne avrà bisogno: nei primi anni dovrà pagare interessi sui debiti per più di cinque miliardi di franchi l'anno. Dovrà allontanare lo spettro del fallimento finanziario, che è nell'ordine possibile

delle cose. Una scommessa gigantesca.

Accordo sottobanco?

Il sistema delle tariffe di Eurotunnel, per chi viaggia in macchina, si regge su un principio molto semplice: più passeggeri trasporta una macchina, più il prezzo è vantaggioso. Nel senso che non si fa differenza tra una Renault Espace con otto occupanti e una Cinquecento con un solo passeggero a bordo. Stesso prezzo, che varia soltanto in base ai periodi dell'anno da un minimo di 1900 franchi (550mila lire) ad un massimo di 2800 franchi (810mila lire) per un biglietto di andata e ritorno. Tariffe che sono del 10-30, per-

cento più care di quelle dei traghetti, e altrettanto meno care di un viaggio in aereo. Sufficientemente concorrenziali?

Secondo il parere diffuso degli analisti di cose economiche e finanziarie, le tariffe non sono abbastanza alte per assicurare un'iniziale tranquillità ad Eurotunnel. Anche perché i prezzi dei traghetti diminuiranno senz'altro entro l'estate. Ma potrebbe intervenire una sorta di accordo sottobanco tra Eurotunnel e le compagnie di *ferries* per non dar vita ad una guerra dei prezzi, così che i primi possano cominciare a rimborsare i debiti spaventosi che hanno contratto, e i secondi possano continuare a sopravvivere. Unico a rimettersi sarebbe naturalmente il cliente, privato del gioco al ribasso che si manifesterebbe in un regime di leale concorrenza.

In verità la «battaglia della Manica» nasconde a tutt'oggi le sue disposizioni strategiche, le forze in campo (quanti, ad esempio, dei trasportatori marittimi minori sono destinati a scomparire in questo duello tra giganti?). La potenza di fuoco, le armi a disposizione. Quanto influirà sulle fortune del tunnel un falso allarme, un inizio d'incendio, una minaccia terroristica? Nessuno è in grado di prevederlo. Quanto perderanno i traghetti per una tempesta devastante, uno sciopero, una serie di ritardi? Anche qui siamo nel campo delle ipotesi.

La posta in gioco è enorme. Quel mercato è destinato a diventare la colonna portante dell'area più sviluppata, infrastrutturata, industrialmente strategica d'Europa: grossomodo il triangolo che sta tra Parigi, Bruxelles e Londra, un polo d'attrazione naturale per Francoforte, Lione, Barcellona. Potrebbe essere, con la sua ricchezza, il cuore pulsante dell'Europa occidentale.

Il Nord-est della Francia con la sua riconversione da industria pesante in terziario avanzato, il ricco Sud-est inglese, il Belgio affacciato sul mare del Nord che diventa sbocco, più di quanto lo sia già, dell'alto Reno tedesco. La battaglia della Manica annuncia, come pochi altri eventi, l'entrata nel XXI secolo.

Abbiamo un sogno: trasformare gli ospedali italiani in ospedali.

Gli ospedali non saranno mai un luogo di villeggiatura, ma non possono neanche continuare a essere, come spesso accade in Italia, un luogo da incubo. Dal 1980, noi del Tribunale per i diritti del malato, a volte con successo e a volte no, ci siamo impegnati nella tutela dei diritti

dei cittadini. Lo abbiamo fatto autofinanziandoci e denunciando le sofferenze inutili subite dai malati, le pratiche clientelari, gli sprechi assurdi, le omissioni e gli abusi. Lo abbiamo fatto coinvolgendo la parte più sensibile e competente del mondo sanitario e indicando

sempre le soluzioni concrete per un uso corretto delle risorse tecniche, umane, finanziarie e organizzative. Noi vogliamo, semplicemente, quello che ogni persona che scopre di stare male vuole. E cioè che gli ospedali siano un luogo dove farsi curare, non umiliare.

Voglio sostenere anch'io il Tribunale per i diritti del malato.
 30.000 50.000 100.000 200.000 Verso la mia quota tramite:
 c/c p. n°29525003 intestato a: Comitato di sostegno al MFD - Tribunale per i diritti del malato.
 Assegno bancario intestato a: Comitato di sostegno al MFD - Tribunale per i diritti del malato, che invio allegato a questo coupon.
Cognome _____ Nome _____
Via _____
cap _____ Località _____ Prov. _____ Tel. _____
Spedire a: Comitato di sostegno al MFD - Tribunale per i diritti del malato
Via Francesco de Sanctis, 15 - 00196 Roma - Tel. 06/3722704.
Riceverete ulteriori informazioni sulla nostra attività.



Tribunale per i diritti del malato
Movimento Federativo Democratico