



L'opinione

Trasporti: una positiva esperienza con Go in Sardinia. E la concorrenza?

Di Roberto Melis.

Lo scorso 27 giugno ho navigato a bordo della nave denominata "Sophocles V" (ANEK, oggi *Go in Sardinia*). Per generare il biglietto è possibile accedere al sito internet goinsardinia.it, ma per provarne l'efficienza, ho deciso di affidarmi ad una nota agenzia di viaggio di La Spezia, città nella quale mi trovo spesso per lavoro. L'agenzia ha riscontrato notevoli difficoltà, tanto è vero che, dopo una lunga attesa di un ora, caratterizzata da telefonate alla compagnia di navigazione, l'operatrice voleva costringermi a desistere, a suo dire, sia perché le agenzie non hanno delle particolari convenzioni con "Go in Sardinia", sia perché la dirigenza di questa nave avrebbe "un brutto carattere", poi perché la Moby avrebbe riservato per me 10 euro di sconto sulla tratta Livorno-Olbia da me richiesta, mentre la Sardinia Ferries nel suo servizio sarebbe "più sicura". Successivamente ho fatto notare all'operatrice che nonostante la Moby avesse riservato per me tale sconto, a parità di prestazioni per la tratta in questione, i costi del biglietto per le compagnie di Onorato erano superiori di circa 85 Euro rispetto alla Go in Sardinia. Il servizio comprendeva l'imbarco di un passeggero residente in Sardegna, munito di auto superiore ai 4 metri e con il passaggio ponte. Il preventivo per la Moby e la Sardinia Ferries era rispettivamente di 165 e 170 euro, contro gli 85 euro di Go in Sardinia.

Dopo la mia osservazione l'operatrice dell'agenzia si è offerta di darmi un "disinteressato" aiuto stampando il biglietto con la nuova compagnia privata, ma a condizione del pagamento di una commissione di 10 euro per il servizio di mediazione. Con la stampa del biglietto è arrivato anche un buono sconto di 10 euro da utilizzare su tutti gli Auchan della Sardegna.

Sbrigati i formalismi, una volta imbarcato sulla nave, ho notato che, nonostante ci sia ancora qualche dettaglio da perfezionare (mancano un po di prese elettriche rispetto agli standard di comodità degli utenti), il clima di bordo porta immediatamente alla Sardegna. Sono varie le pubblicità sui prodotti e sui servizi locali, si trovano persino le pubblicità del museo di Cabras, con le immagini dei giganti di Monte Prama. Sulle paratie si trovano raffigurazioni degli Shardana con le tipiche imbarcazioni a loro attribuite, quasi ad evocare il popolo millenario di navigatori che solcava il Mediterraneo. Per la Moby invece non avreste faticato a trovare persino i quadri di Maradona con la vecchia maglia del Napoli e lo sponsor Buitoni, senza alcun richiamo sulla destinazione del viaggio, la Sardegna. Ma sono i servizi elementari a denotare una buona accoglienza della Go in Sardinia. Ad esempio il servizio bar/ristorazione, a differenza degli altri operatori, rimane aperto per tutta la durata del viaggio, con la possibilità di acquistare prodotti tipici del nostro settore agroalimentare, come un piatto di culurgionis o di gnocchetti Sardi, compresi vini dell'isola. Ambienti pulitissimi e offerte promozionali sulla destinazione connesse agli sponsor della compagnia.

Sa Natzione

I privati di Go in Sardinia dunque hanno manifestato sinora una discreta organizzazione, a fronte delle difficoltà di avviare una compagnia di navigazione in un mercato reso difficile da una concorrenza che opera in regime di quasi assoluto monopolio, a partire dall'acquisizione dell'*Alitalia dei mari Tirrenia* da parte del gruppo CIN. Una positiva realtà emergente che ci auguriamo possa avere un solido futuro, malgrado le tante note dolenti che affliggono la Sardegna.

In una nota su Facebook, la dirigenza di Go in Sardinia ha comunicato l'intenzione di cercare nuovi soci per avviare nuove linee con altri porti (*info: 388.0523239*).

Moby Lines & associati non sono rimasti a guardare, e nei mesi scorsi hanno adottato una campagna pubblicitaria nei maggiori quotidiani Sardi per mostrare la "sardità" del loro servizio, e per rispondere agli attacchi di quanti hanno accusato la loro strategia commerciale di avere caratteri monopolistici.

Massimo Mura, Edmondo Tanca e Pierre Canu, responsabili del gruppo, hanno voluto rigettare le polemiche affermando: *"Noi siamo Sardi e non siamo sinonimo di monopolio, oltre a Moby e Tirrenia, altre cinque compagnie collegano la Sardegna al continente, inoltre la Moby applica uno sconto per i residenti in Sardegna pur non ricevendo un euro di contributo dallo Stato"*.

Da parte nostra sul mercato marittimo rispondiamo con alcune misure che vorremmo veder sollecitate dalla politica:

A) L'avvio della zona franca, con la contestuale defiscalizzazione delle accise sui carburanti; B) L'avvio di un percorso legislativo che porti la Regione a legiferare in materia di Antitrust in modo autonomo da quello italiano; C) La facoltà della Regione di sviluppare la piena titolarità esclusiva in materia di Trasporti e titolarità delle rotte.

01-07-14.