



130 VIAGGI di CULTURA

Uno dei primi aerei postali, il postale Yankee Clipper.

I voli e I costi

quello che è possibile e quello che non lo è (più).

Stiamo attraversando un'epoca di cambiamenti continui in cui il problema di chi lavora – non solo nel turismo, ma in tutti i campi – non è più la competenza con cui segue un settore che si reputa di conoscere, ma la capacità di adattamento al nuovo. Le cose non cambieranno nell'immediato futuro, anzi. Nel campo del turismo tutto è cambiato completamente in meno di tre anni. Un dipendente di un'agenzia di viaggio che abbia perso il lavoro nel 2010 oggi non sarebbe più in grado di capire nemmeno da che parte cominciare. I cambiamenti non sono stati voluti da noi, ma subiti: noi siamo l'anello più debole e più piccolo di un sistema che ha cominciato a correre a velocità sempre più alta.

LE COMPAGNIE AEREE

Sono cose note. Un tempo esistevano forme di tutela del turismo di gruppo che prevedevano tariffe speciali, gratuità (!!!) possibilità di cambiare i nomi, opzioni varie. Oggi per godere di queste garanzie occorre a volte versare depositi imponenti, talvolta 12 mesi prima, spesso non rimborsabili. In questa corsa le

compagnie aeree hanno decretato la guerra alle doppie prenotazioni, alle opzioni, ai cambiamenti di idea e di date e, soprattutto, ai ritardatari. La natura globale del mercato ha accelerato il processo: un tempo sul volo – ad esempio – Monaco / Pechino c'erano soprattutto europei che andavano in Cina per affari e turisti. Oggi gli aerei sono occupati per la maggior parte da cinesi, russi, indonesiani, brasiliani, eccetera. Il mercato è diventato globale: non interessano a nessuno le mille, nobili ragioni per cui un tedesco decide di fare un viaggio un anno prima, un francese otto mesi prima, un italiano settanta giorni prima. Le compagnie aeree non sono né centri di ricerca sociale né laboratori di antropologia: hanno un compito, vendere, e una sola priorità, vendere a chi arriva prima o a chi paga di più. Tutto il resto è filosofia.

LE TARIFFE

Ormai lo sanno tutti: il costo dei voli cambia quotidianamente, come in una borsa aperta 24 ore su 24 in tutto il mondo. Un volo su Pechino costa [è un esempio] 800

un anno prima della partenza, 1100 nove mesi prima, 1300 sei mesi prima, 1600 tre mesi prima, 1800 e anche più nei giorni prima della partenza. Non vale la data di quando si chiede la disponibilità e la tariffa, ma quella di quando si conferma la prenotazione; quando si dà il proprio nome completo, quando si accettano le penali (spesso del 100%) in caso di annullamento: quello è il momento in cui viene fissata la tariffa aerea. Nello stesso aereo, nella stessa fila, siedono la badante che ha prenotato un anno prima a 600 euro, il turista previdente che ha comprato il biglietto sette mesi prima a 1000, l'uomo d'affari che ha comprato il biglietto il giorno prima a 1600. Hanno lo stesso sedile, lo stesso – se si può chiamare così – cibo, la stessa assistenza. Non sono le agenzie di viaggio a decidere questo, ma le compagnie aeree.

VIAGGI di CULTURA

Ha dovuto adattarsi a questa situazione. Nei nostri preventivi (spesso in anticipo di quasi un anno) noi utilizziamo le tariffe disponibili. Per coloro che si

iscrivono al viaggio con almeno 100 giorni di anticipo, il costo del biglietto aereo è quello del preventivo. Dallo scadere dei 100 giorni in poi – dunque dalla nostra ultima verifica dei prezzi – il volo potrà aumentare, a seconda delle tratte, da 100 a 1000 euro per persona e non sarà possibile evitare di trasferire questo rincaro sul cliente. Ci sono solo due modi per proteggersi da queste continue fluttuazioni: il primo è quello di iscriversi ai viaggi con almeno 120 / 90 giorni di anticipo. Il secondo è quello di comprare un'assicurazione per annullamento. Ma questo i nostri amici lo sanno già: chi può si è già adattato a questa necessità e ne ha tratto, magari inconsapevolmente, i primi vantaggi. La novità è che i rincari per ritardata prenotazione hanno ormai assunto una rilevanza che non è più possibile ignorare.