

Parafrasando il titolo di un bel film possiamo commentare una notizia che confermerebbe le nostre analisi sulla tariffazione dei biglietti delle compagnie low-cost: uno scienziato di origine giapponese ha dimostrato la convenienza del loro acquisto a otto settimane dalla partenza.

L'impressione è che il grande risalto con cui la stampa mondiale ha presentato la ricerca sia più una spinta all'acquisto di questo tipo di biglietti che la voglia di rendere nota una ricerca scientifica. Ma andiamo appunto alla ricerca che ci fornisce davvero dei supporti autorevoli alla descrizione del metodo di vendita delle nostre [Aerolinee Slitta](#).

Vi fornisco subito la propagandatissima formula escogitata dal brillante professore giapponese: $\Pi A = gUG + \min(k - g, (1 - g)(1 - r))$ - in cui Π (pi greco) sta per il profitto. Ovviamente, come tutte le formule che si rispettino, anche questa è incomprensibile ai più ma certifica la scientificità dalla notizia.

Watanabe Makoto è il nome di un professore del dipartimento di economia dell'Università Carlo III di Madrid. Nato a Yokohama nel 1973 si laurea in economia nell'università di Waseda nel '96 e acquisisce il dottorato a Kyoto nel '98, seguito dal master alla Pennsylvania University nel 2002 e dal PhD all'Università di Essex in Gran Bretagna nel 2006. Attualmente esegue ricerche ed insegna presso la Universidad Carlos III. Ha pubblicato i suoi lavori sui maggiori periodici specializzati e quest'ultimo, di cui parliamo, sull'Economic Journal, col titolo "Advance Purchase Discounts versus Clearance Sales".

L'acquisto dei biglietti aerei è in genere un problema. Se si comprano con largo anticipo si rischia poi di dover cambiare, spendendo altri quattrini, se qualche imprevisto obbliga a cambiare le date del viaggio, mentre se si acquistano a pochi giorni dalla partenza si rischia di non trovare più posto o di dover sborsare molti più soldi del previsto. D'altro canto, aspettare di essere sicuri di riuscire a partire costringe ad acquistare quando le offerte migliori sono esaurite. Watanabe sembra avere le risposte per investire al meglio i propri soldi e il proprio tempo quando ci si prepara per volare.

I biglietti aerei, spiega l'economista, costano meno al pomeriggio rispetto al mattino. Secondo Watanabe, le compagnie aeree ipotizzano che al mattino i professionisti acquistino i loro biglietti mentre sono in ufficio, mentre al pomeriggio è più probabile che on-line per acquistare i viaggi in aereo ci siano persone che prenotano da casa per voli di piacere e quindi orientate a spendere il meno possibile.

Ma quello che ci interessa di più è l'andamento delle vendite rispetto al conto alla rovescia della partenza del volo. Una cosa è certa nei calcoli di Watanabe, l'acquisto all'ultimo minuto non si adatta alle compagnie low-cost. "Quando compriamo un biglietto con molte settimane di anticipo -spiega Watanabe- dobbiamo valutare l'eventualità di imprevisti che ci costringano a rinunciare al viaggio. Al fine di attirare comunque clienti le compagnie mettono in vendita biglietti a prezzi molto più bassi quanto più lontana è la data di partenza, e di conseguenza i

prezzi aumentano con l'avvicinarsi del viaggio". E prosegue: "L'acquisto di biglietti aerei è un esempio di come l'incertezza della domanda individuale e il calcolo del rischio siano correlati".

L'economista alla fine concede che al risultato della sua formula in molti erano arrivati senza calcoli sofisticati: "Tutti abbiamo fatto esperienza diretta -dice Watanabe- che acquistare per tempo i biglietti aerei conviene". Ma pur con una formula, in ogni speculazione economica bisogna assumersi un rischio, in questo caso quello di trovarsi con un biglietto inutile. Per arrivare alla soluzione e stimare in otto settimane (due mesi) dalla partenza il momento migliore per acquistare (va sottolineata la differenza tra acquisto e prenotazione che è il sistema adottato dalle compagnie che non usano l'organizzazione a basso costo), Watanabe ha utilizzato alcuni sistemi ricavando alcune equazioni come quella riportata in apertura.

Le stime dell'economista sono sostanzialmente sulla stessa linea di alcuni studi precedenti. Una ricerca del 2001 sui biglietti aerei per 12 diverse destinazioni negli Stati Uniti aveva dimostrato che rinviare l'acquisto di un biglietto di un solo giorno fa aumentare il prezzo dello 0,1% rispetto alla tariffa media. Una ricerca del 2004 sui voli che partono dall'aeroporto francese di Nizza ha dimostrato che il prezzo medio di un volo aumenta del 12,7% negli ultimi 22 giorni prima della partenza.

Alcune prove empiriche sembrano confermare la teoria delle otto settimane di Watanabe. Un biglietto aereo da Londra (Stansted) a Monaco, secondo il Guardian che si è interessato alla cosa, costa 101,7 euro a un giorno dalla partenza (alcune compagnie ribassano i prezzi vicino alla partenza se i voli non sono pieni), mentre è in progressione nelle settimane precedenti: Una settimana=121,30 euro. Due settimane=77,20 euro. Otto settimane=24,50 euro. Dodici settimane=31,90 euro.

Sarà giusto avere come scelta consapevole questa giungla di tariffe? Aspettiamo con curiosità la presa di posizione delle associazioni dei consumatori.

(10 settembre 2010)