



# L'impatto dell'innovazione sulla mobilità non di linea. Regole, Mercato e Finanza pubblica

Alessandro Carpinella

Roma,

31 Maggio 2017



# Il dibattito in corso

## Un dibattito fondato su *slogan* e non su evidenze di mercato

Il dibattito sull'evoluzione del mercato della c.d. "mobilità non di linea" attualmente sembra fondarsi su alcuni "slogan": "liberalizzazione", "innovazione tecnologica", "disruption" etc., piuttosto che su solide evidenze di mercato

### I principali elementi del dibattito

#### Un mercato o più mercati?

i **mercati verticali**, ovvero i mercati della fornitura di servizi per la mobilità (e.g. taxi, NCC), regolamentati e distinti tra pubblico e privato,

un **mercato orizzontale**, non regolamentato, di gestione di domanda ed offerta dei servizi (e.g. Radio, Apps)

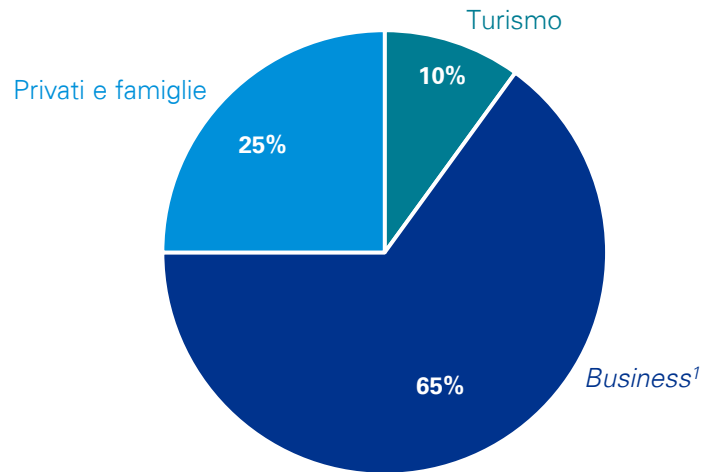
#### Le nuove tecnologie

I fenomeni di evoluzione tecnologica hanno favorito, da un lato, l'ingresso nel mercato di **nuove forme di trasporto** (e.g. *carsharing*) e di gestione e intermediazione del trasporto (e.g. Uber-Black); dall'altro, l'utilizzo di **nuove tecnologie per facilitare l'incontro tra domanda ed offerta**

# Mercato (1/2)

## Domanda: consumatori

### Segmentazione della domanda di taxi in Italia, 2016



Fonte: elaborazioni KPMG su dati URI

## Offerta: operatori

### Taxi

Servizio obbligatorio di **natura** pubblica: c.d. "servizio di piazza"



### NCC

Servizio di **interesse** pubblico sottoposto a regime di autorizzazione: servizio "a chiamata"



### Altre forme

Sviluppo tecnologico e **sharing economy**: car sharing, car pooling, etc.

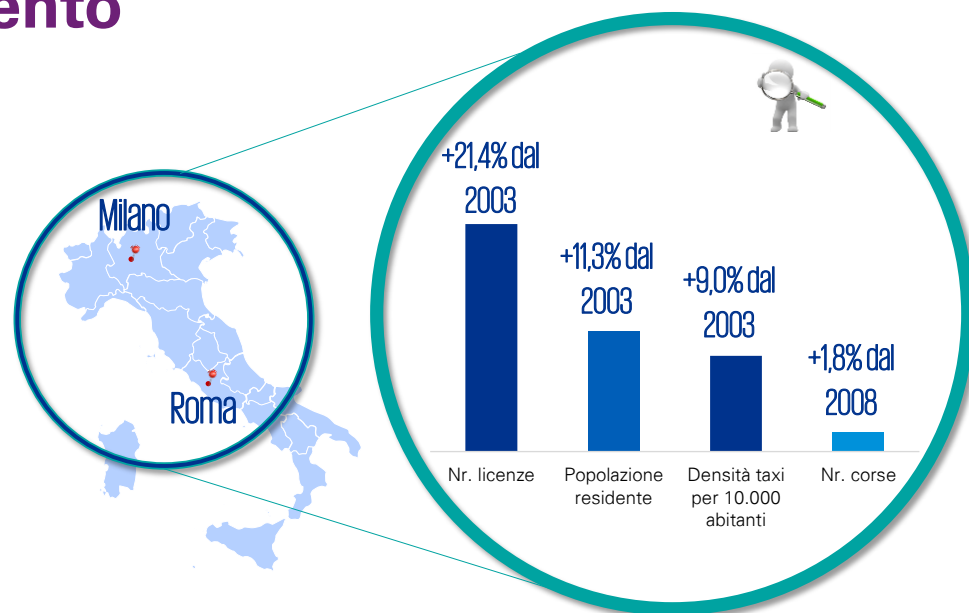


# Mercato (2/2)

## La domanda non è maggiore dell'offerta, l'equilibrio va valutato nell'attuale mercato di riferimento

### Key Evidence

- Crescita, nelle due principali città italiane, del **numero delle licenze (+21,4%)** significativamente **superiore** alla crescita della **popolazione (+11,3%)**
- **Trend di corse inevase in riduzione** e pari in media al mero **6,5% delle corse totali**



Benchmark internazionale				
Città	Densità taxi per 10.000 abitanti	Importo fisso alla partenza (€)	Tariffa iniziale (€/Km)	Tariffa a tempo iniziale (€/h)
Madrid	49.7	2.4	1.1	20.5
<b>Milano</b>	<b>36.0</b>	<b>3.3</b>	<b>1.1</b>	<b>26.3</b>
<b>Roma</b>	<b>27.4</b>	<b>3.0</b>	<b>1.1</b>	<b>27.0</b>
Parigi	26.3	2.6	1.1	32.1
Londra	26.1	3.1	1.8	29.8
Barcellona	23.7	2.1	1.1	21.3
Berlino	21.6	3.9	2.0	30.0
Bruxelles	10.9	2.4	1.8	30.0

### Key Evidence

- **Offerta di taxi a Roma e Milano in linea** (con poche eccezioni) **con quella delle altre principali città Europee** sia in termini di **numerosità** sia in termini di **tariffe**

---

***È possibile mostrare come un'evoluzione nella direzione della totale apertura di mercato potrebbe avere impatti limitati (e prevalentemente negativi) su operatori e consumatori (cd. impatti "microeconomici"), a fronte di un peso consistente sulla Fiscalità generale (cd. impatti "macroeconomici"). Quali i razionali sottostanti?***

---

# Impatti "micro": operatori e consumatori (1/3)

**Per stimare la potenziale riduzione della tariffa è necessario partire dall'analisi della sostenibilità economica del *business***

## Taxi

Per rappresentare l'eterogeneità nella redditività tra gli operatori legata a fattori specifici (e.g. stagionalità, carriera lavorativa) si utilizzano due **scenari: base e full** (pieno potenziale)

Risultato netto annuo

**Base**

€ 4.792

**Full**

€ 24.641

Considerato  
nelle analisi

Principali costi considerati:

- ✓ Ammortamento auto
- ✓ Bollo Auto
- ✓ Cooperativa
- ✓ Assicurazione
- ✓ Licenza
- ✓ Contabilità/Inail

Non si considera la circostanza che il servizio pubblico non sia remunerato !

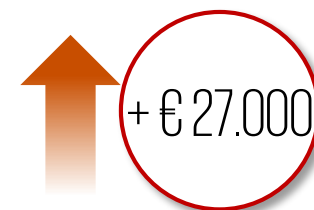
## E i nuovi operatori?

Un nuovo operatore non potrebbe facilmente intervenire sui costi di esercizio. A fronte del risparmio sul costo annuo della cooperativa e della licenza, deve sostenere il costo del lavoro

Riduzione costo  
cooperativa e costo  
annuo licenza



Costo del  
lavoro da  
sostenere



Anche ipotizzando, a fini prudenziali, una parità di ricavi rispetto agli operatori attuali il risultato netto sarebbe pari a € 5.041

€ 5.041  
Risultato  
Netto annuo

# Impatti "micro": operatori e consumatori (2/3)

## Non c'è margine per ridurre i prezzi...

### Dumping

- Una potenziale manovra volta alla riduzione della tariffa si configura come una **strategia commerciale aggressiva**, caratterizzata da perdite consistenti, **volta ad acquisire quote di mercato** (cosiddetto "dumping")
- Per stimare la potenziale riduzione delle tariffe è legittimo ipotizzare che i **nuovi entranti decidano di azzerare completamente le aspettative di profitto** con una conseguente riduzione media della tariffa di 1,6€

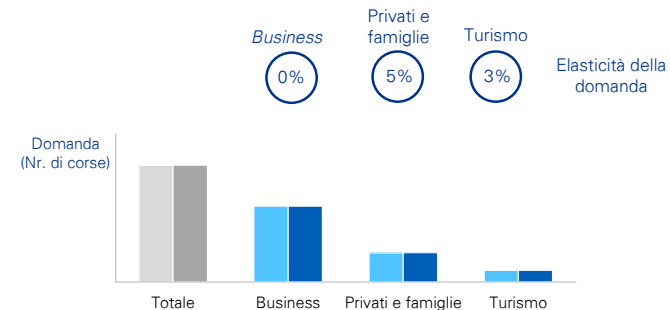
**Una riduzione della tariffa di 1,6€**



### Con che impatti sulla domanda?

*Anche ammettendo la diminuzione della tariffa media, la riduzione sarebbe tuttavia così bassa da non riuscire a spostare significativamente la domanda*

#### Aumento della domanda complessiva intorno allo 0,2%



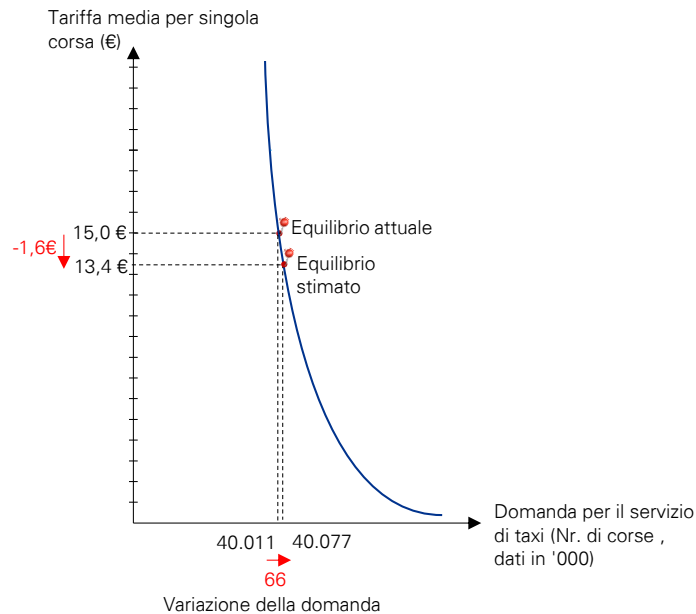
Legenda:  
■ Domanda totale attuale  
■ Domanda attuale per segmento di mercato  
■ Domanda totale dopo l'apertura del mercato  
■ Domanda stimata dopo l'apertura del mercato per segmento di mercato

**Vantaggi a beneficio quasi esclusivo della clientela "business" (65% della domanda complessiva)**

# Impatti "micro": operatori e consumatori (3/3)

## Non aumenta la domanda e si riduce la redditività per gli operatori

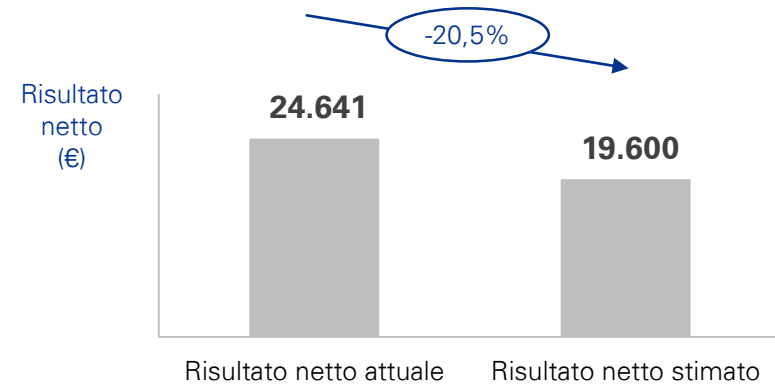
A fronte di una domanda sostanzialmente immobile...



La domanda **non aumenta né in "verticale"** (i.e. aumento del consumo di servizi da parte della clientela attuale), **né in "orizzontale"** (i.e. ampliamento del bacino d'utenza)

...la redditività per gli operatori attuali scende

**A parità di numero di corse rispetto ad oggi, riduzione del risultato netto di oltre il 20%**



La riduzione, seppur poco significativa, della tariffa a fronte di una sostanziale immobilità della domanda comporterebbe **impatti negativi sulla sostenibilità economica degli operatori attuali, che razionalmente potrebbero uscire dal mercato**



# Impatti "macro": Finanza pubblica

## Necessità di misure compensative per gli operatori attuali

### Misure compensative

- Dato che per gli operatori attuali il **business non** sarebbe **più sostenibile**, proviamo ad ipotizzare e stimare cosa potrebbe succedere se seguissimo il modello logico di **compensazione** proposto dalla AGCM
- Le misure si traducono ad esempio:
  - concessione di una **seconda** (aggiuntiva) **licenza per i tassisti che decidessero di rimanere nel mercato e/o,**
  - **compensazione monetaria pari al valore del capitale investito** (costo della licenza) dei tassisti che decidessero di uscire dal mercato



### Dalle tasche dell'utente a quelle del cittadino

Data la non sostenibilità del business, appare legittimo assumere che una quota significativa (rappresentata ipoteticamente pari al 70% o al 90%) degli attuali operatori di taxi decida di optare per l'uscita dal mercato

Scenario full				
		Ipotesi 1	Ipotesi 2	Assumptions / note
Costo licenza (€)	A	150.000	150.000	Costo medio della licenza tra Roma e Milano
Tassisti attuali a Roma e a Milano	B	12.702	12.702	
% di tassisti che decideranno di uscire dal mercato	C	70%	90%	
Numero di tassisti da rimborsare	D = (B*C)	8.891	11.432	
Compensazioni	E = (A*D)	1.333.710.000	1.714.770.000	

**Lo Stato, per le sole città di Roma e di Milano, si troverebbe a dover affrontare un impegno finanziario compreso tra 1,3 e 1,7 €mld, che dovrà essere finanziato direttamente dai cittadini**

# Conclusioni

1

## Mercato

- La **domanda** di taxi **non è maggiore dell'offerta**
- L'**elasticità** della domanda al prezzo **non è decisiva** per gran parte dei consumatori
- Anche nell'ipotesi di un aumento massiccio dell'offerta **le decisioni di consumo sono trainate da fattori diversi** (e.g. reputazione)

2

## Consumatori

- La **diminuzione di prezzo** derivante dall'eventuale apertura del mercato a nuovi operatori **è bassa ed insufficiente** ad incrementare il bacino di utenti (+ 0,2%)
- Il **beneficio non è distribuito equamente** tra tutte le categorie di consumatori, ma principalmente su quella *Business*

3

## Operatori

- **Gli operatori, già in equilibrio "precario", subiscono un ulteriore ribasso di prezzo**, che impatta negativamente sul risultato netto (-20.5%), **rendendo il business insostenibile**
- Il **business** risulta **sostenibile solo per operatori in condizione di adottare politiche commerciali aggressive** (c.d. *dumping*)

4

## Fiscaltà generale

- Se gran parte degli operatori di taxi attuali escono dal mercato, l'impatto socio-economico è rilevante, e lo **Stato dovrebbe corrispondere delle misure di compensazione**
- Tale compensazione, stimata **tra euro 1,3 mld ed euro 1,7 mld**, sarebbe insostenibile, con un carico che passerebbe **dalle tasche dell'utente a quelle del cittadino**

# Raccomandazioni per il settore

## Dallo studio emergono anche alcuni punti di attenzione che gli operatori taxi dovranno necessariamente affrontare

1 **Meccanismi Reputazionali:** individuare ed investire in opportunità che consentano di **migliorare la percezione della figura professionale e del servizio** (e.g. attualmente percepito come "servizio di lusso") e per tal via generare un cambiamento nell'atteggiamento degli utenti

2 **Tracciabilità del comportamento di consumo:** aumentare l'investimento nei servizi di "tracciabilità" del comportamento di consumo, a particolare beneficio del segmento **Business**, che rappresenta il 65% della domanda individuata, ed è più interessato alla possibilità di **controllo dell'uso** piuttosto che ad una diminuzione del prezzo del servizio

3 **Nuove tecnologie:** continuare ad investire in **nuovi canali di comunicazione tra offerta e domanda**, al fine di rendere il servizio più **efficiente** (e.g. ulteriore diminuzione dei tempi di attesa) e **profittevole** (e.g. possibilità di aumentare la produttività con un numero ancor maggiore di servizi effettuati)





[kpmg.com/socialmedia](https://kpmg.com/socialmedia)



[kpmg.com/app](https://kpmg.com/app)

© 2017 KPMG S.p.A., KPMG Advisory S.p.A., KPMG Fides Servizi di Amministrazione S.p.A., KPMG Audit S.p.A., società per azioni di diritto italiano, e Studio Associato - Consulenza legale e tributaria, un'associazione professionale di diritto italiano, fanno parte del network KPMG di entità indipendenti affiliate a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), entità di diritto svizzero. Tutti i diritti riservati.

Denominazione e logo KPMG sono marchi e segni distintivi di KPMG International.