

I benefici della concorrenza nel settore ferroviario

L'arrivo di Italo ha portato degli enormi benefici al viaggiatore italiano. La concorrenza ha infatti permesso di avere dei grandi miglioramenti, non solo in termini di qualità, ma anche in termini di riduzione dei prezzi.

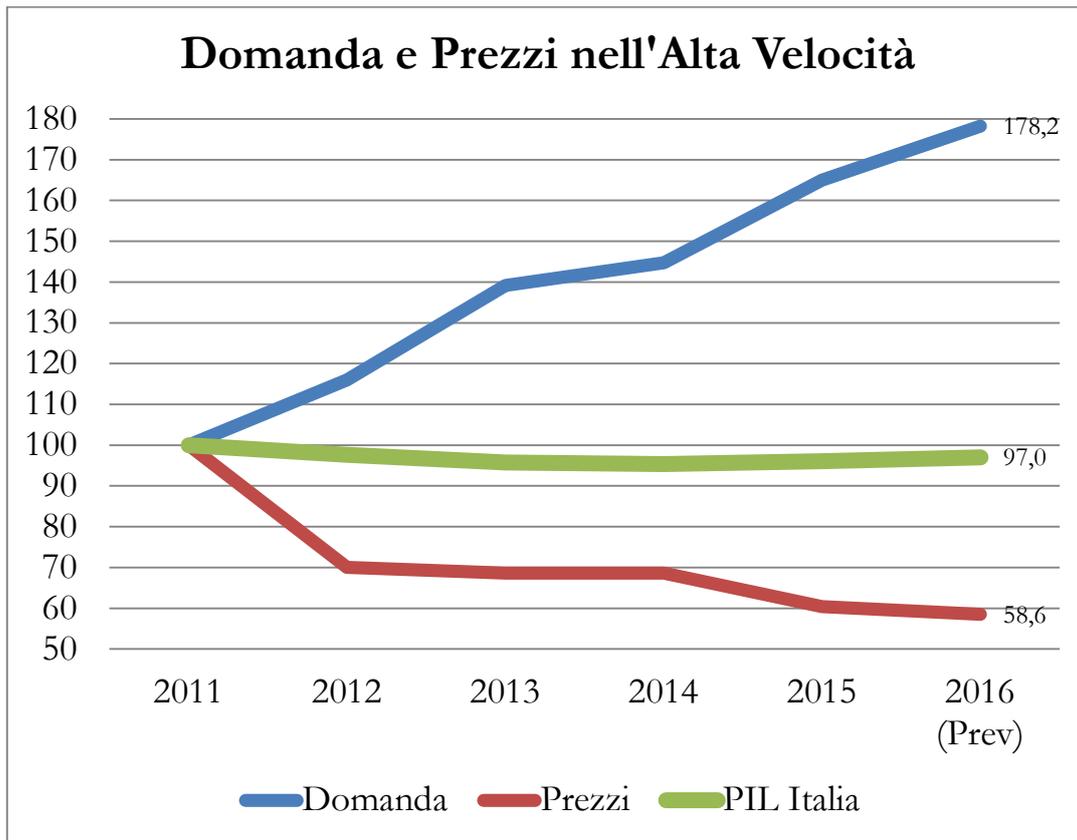
Lo studio ha considerato il perimetro dell'alta velocità italiana, vale a dire laddove si ha oggi in Italia la concorrenza. Per il 2016 sono state effettuate delle stime partendo dai dati disponibili degli operatori e dall'offerta dei treni per il secondo semestre.

Dal 2011, anno precedente all'apertura del mercato, al 2016, si stima che il prezzo medio del biglietto (depurato dall'allungamento o dalla riduzione del tragitto medio) sia diminuito di oltre il 41 per cento.

Come evidenziato in altri settori, trasporto aereo o telecomunicazioni *in primis*, è stata proprio la competizione a portare ad una forte riduzione dei prezzi.

Si evidenzia dal primo grafico come la riduzione del prezzo medio del biglietto sia continuata anche durante il 2016.

Grafico 1: Domanda e Prezzi dei biglietti nell'Alta Velocità a confronto con il PIL



Al contempo, si denota come la domanda sia aumentata in maniera importante. Tra il 2011 e il 2016, l'incremento del numero di viaggiatori chilometro (in questo caso si considera anche il tragitto medio del viaggiatore) si stima sia cresciuto di oltre il 78 per cento.

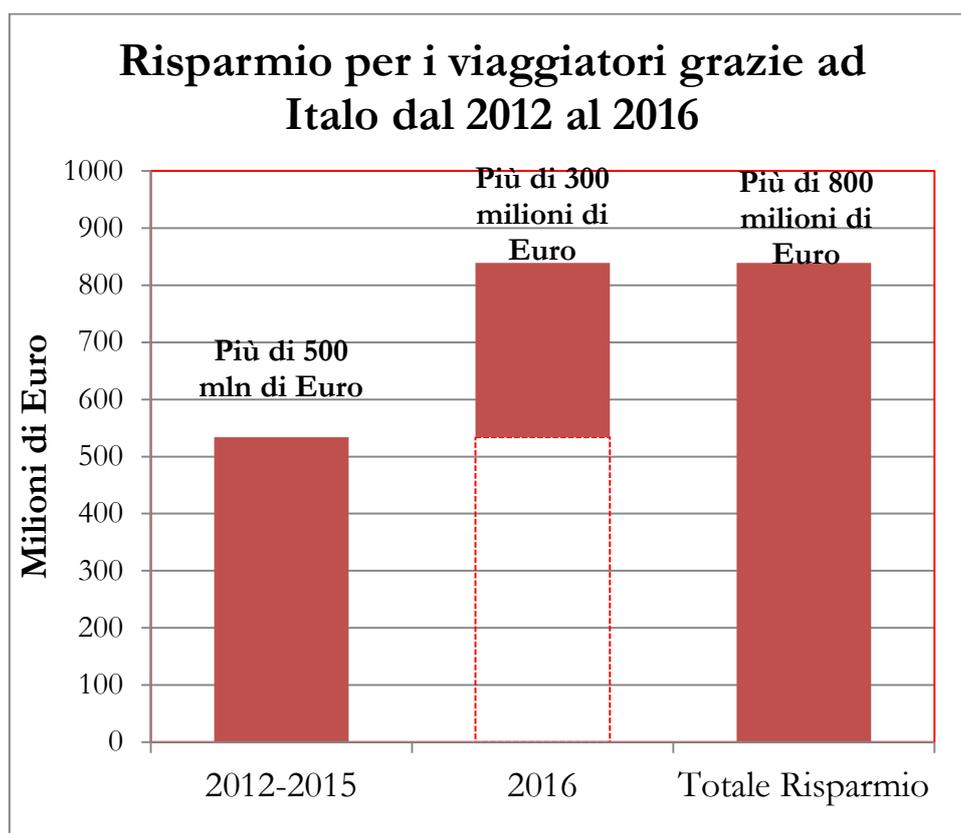
Un aumento estremamente considerevole, soprattutto se tenuto conto che il livello del prodotto interno lordo rimane di 3 punti percentuali più basso rispetto al 2011, nonostante la crescita economica dell'ultimo biennio sotto il Governo Renzi.

Una crescita della domanda di queste dimensioni non è stata registrata nemmeno nel settore aereo dopo la liberalizzazione degli anni Novanta, dimostrando che il potenziale dell'alta velocità è enorme e come questo sia stato "liberato" dall'arrivo di Italo.

La caduta del prezzo medio del biglietto, dovuto all'arrivo della competizione, permette di fare una stima molto interessante: vale a dire il risparmio per i viaggiatori grazie ai prezzi bassi di Italo.

Il secondo grafico stima il risparmio dovuto alla caduta dei prezzi tra il 2012 e il 2016, tenendo in considerazione il prezzo medio di Italo e quello che era invece il prezzo antecedente all'arrivo della concorrenza (anno 2011).

Grafico 2: Risparmio per i viaggiatori che viaggiano su Italo grazie alla diminuzione dei prezzi



Il dato complessivo evidenzia un risparmio per i viaggiatori superiore agli 800 milioni di euro tra il 2012 e il 2016 solo per i passeggeri di Italo.

Se tra il 2012 e 2015 il risparmio complessivo per i viaggiatori era stato superiore ai 500 milioni di euro, quest'anno si stima possa superare i 300 milioni di euro.

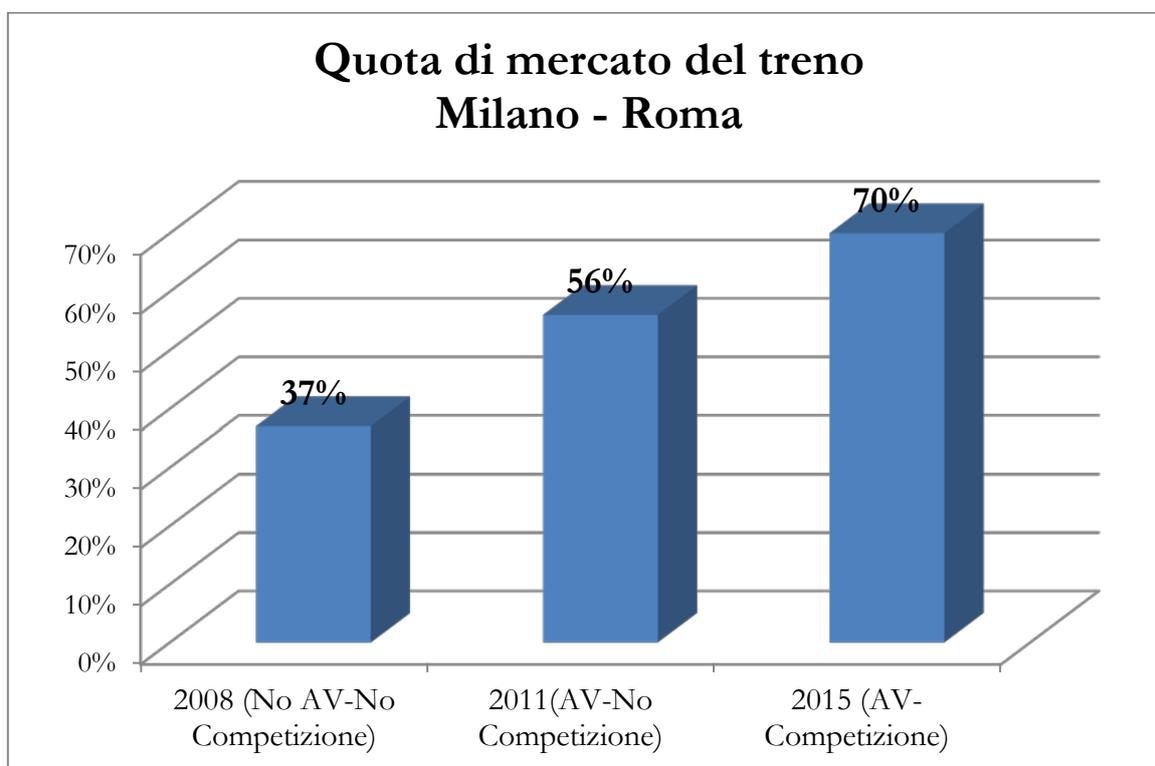
Questo risparmio è andato aumentando per due fattori principali:

- I prezzi di Italo sono diminuiti nel tempo
- Il numero di passeggeri di Italo sono in continua e forte crescita

Questa maggiore convenienza nell'utilizzo del treno e il contemporaneo aumento della qualità del servizio degli operatori ferroviari, ha portato nel corso degli anni ad uno spostamento della domanda verso il treno, riconosciuto come mezzo di trasporto più ecologico.

È possibile stimare la crescita della quota di mercato del treno tra Milano e Roma tra il 2008, anno nel quale non era conclusa l'infrastruttura ad alta velocità e non c'era competizione tra operatori ferroviari, il 2011, anno nel quale era conclusa l'infrastruttura AV, ma non c'era ancora Italo e il 2015, anno in cui oltre all'infrastruttura AV completata c'era anche una piena competizione tra Trenitalia ed Italo.

Grafico 3: Quota di mercato del treno tra Milano e Roma tra il 2008 e il 2015



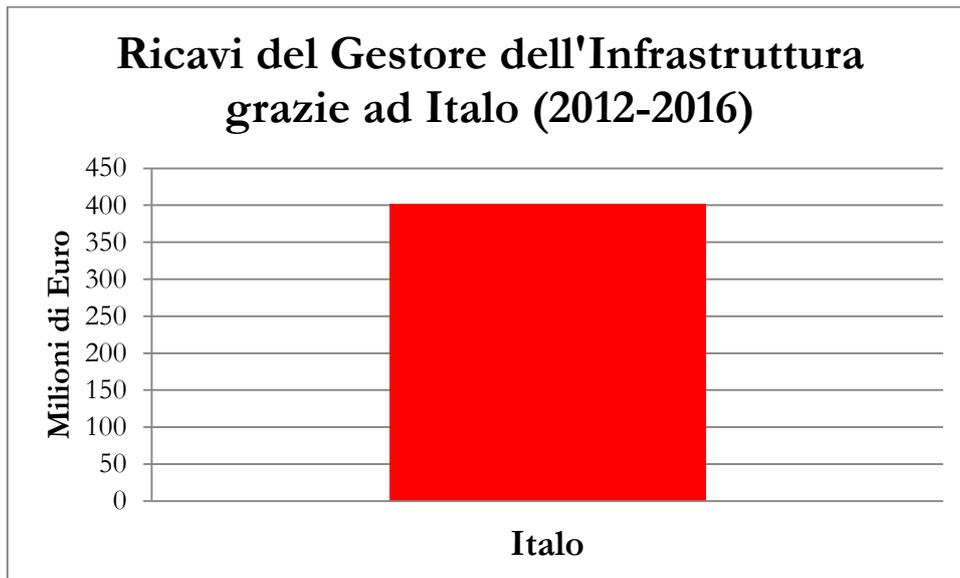
La quota di mercato è cresciuta nel tempo, come è possibile osservare dal grafico precedente. Se nel 2008 il treno aveva solo il 36 per cento della quota di mercato e l'aereo era preponderante, nel 2011, grazie all'infrastruttura AV, la quota del treno era cresciuta al 56 per cento.

Nel 2015, infine, grazie alla competizione e senza altri investimenti nell'infrastruttura, la quota di mercato del treno era cresciuta a circa il 70 per cento tra Milano e Roma.

Questo evidenzia che l'arrivo della concorrenza, tramite investimenti privati, ha permesso un maggior e più efficiente utilizzo della rete AV.

Italo deve infatti pagare un pedaggio per l'utilizzo della rete (ad oggi 8,2 euro per treno chilometro nell'Alta Velocità) al gestore dell'infrastruttura.

Grafico 4: Ricavi del gestore dell'Infrastruttura grazie all'entrata di Italo



L'arrivo di Italo dunque ha permesso un incremento dei ricavi del gestore dell'infrastruttura nell'ordine dei 400 milioni di euro, proprio grazie al pagamento del pedaggio da parte del nuovo entrante.

Questi soldi non servono solo a pagare i costi di manutenzione, ma sono anche destinati per gli investimenti che verranno effettuati sulla rete.

Limiti alla concorrenza

Se da un lato l'arrivo di Italo ha portato ad una maggiore competizione con grandi benefici per i consumatori e ad un incremento dei ricavi da parte del gestore dell'infrastruttura (al netto della riduzione del pedaggio decisa dall'Autorità di Regolazione dei Trasporti), è bene evidenziare che rimangono ancora dei punti critici nel mercato ferroviario italiano in termini competitivi.

La mancata separazione verticale

Nel settore aereo è logico avere un gestore dell'infrastruttura aeroportuale differente dal proprietario di una compagnia aerea. Il successo della liberalizzazione aerea avvenuta nel 1997, con la forte caduta dei prezzi e la crescita della domanda, è sicuramente dovuto anche a questo fattore.

Nel settore ferroviario la separazione sembra essere un argomento non risolvibile. Dietro a problemi tecnici, si cela invece una volontà a mantenere operatori verticalmente integrati.

La mancata separazione verticale porta ad avere una struttura dove il nuovo entrante affronta continui problemi, dalla gestione ordinaria fino a decisioni strategiche.

Box 1: Barriere operative

Uno degli esempi più lampanti è quello della barriera di Ostiense (quando i clienti di Italo si ritrovarono dalla notte alla mattina una barriera per accedere al binario alla stazione di Ostiense), ma in realtà il nuovo entrante ha sempre incontrato problemi operativi: il posizionamento delle ticket vending machine (TVM) è un altro esempio di come non è possibile tramite regolazione controllare tutti gli aspetti concorrenziali.

Il posizionamento di una macchina per i biglietti automatici a Tiburtina alla fine delle scale mobili in entrata alla stazione è stato richiesto per un lungo periodo di tempo da NTV. Dopo qualche anno il posizionamento è stato concesso dal gestore dell'infrastruttura, ma a distanza di una settimana è stato cambiato verso alla scala mobile, che di fatto ha reso inutile la TVM in quella posizione.

Avere una TVM in uscita è inutile per vendere biglietti, ma ogni singola macchinetta automatica è un costo di diverse decine di migliaia di euro per un'azienda privata.

La mancata separazione verticale pone in evidenza come anche tramite una buona regolazione è impossibile gestire i molti aspetti che caratterizzano il settore ferroviario.

Accesso alle Facilities

In termini di decisioni strategiche, l'accesso alle facilities è altrettanto complesso per un nuovo entrante. NTV ha dovuto costruire un deposito di manutenzione nuovo ad un costo di circa 90 milioni di euro, poiché non erano disponibili strutture dell'incumbent.

Questa è un'ulteriore barriera all'ingresso, molto più costosa di quella di Ostiense, che di fatto frena la competizione. In termini operativi l'impossibilità dell'accesso alle facilities rendono l'azione di un nuovo entrante meno efficiente, rendendo la competizione molto più complicata.

Accesso al materiale rotabile

La barriera più elevata nel settore ferroviario italiano è forse quella legata all'inesistenza di una ROSCO. L'acquisto del materiale rotabile è la prima voce di spesa in termini di capitale.

Per esempio NTV ha investito tra il 2008 e il 2012 circa 600 milioni di euro per l'acquisto dei treni a fronte di investimenti totali nello stesso periodo di quasi 1 miliardo di euro.

Il settore ferroviario, così come quello aereo, è indubbiamente *capital intensive*, visti anche i soli costi per l'acquisto di un treno (fino a 30 milioni di euro) o di un aereo (fino a 300 milioni di euro), ma con una ROSCO molti problemi potrebbero essere risolti.

Ad oggi, un nuovo entrante deve acquistare un treno che durerà oltre 30 anni con i rischi connessi. Non esiste un "mercato" per i treni usati, anche perché manca un vero e proprio mercato europeo (come se un'aereo utilizzato in Italia non potesse operare nel resto dell'Unione Europea).

Non trasparenza dei dati dell'incumbent

Legato alla mancata separazione verticale, si pone un problema di trasparenza di dati. Non esiste infatti nel bilancio dell'incumbent una specificazione del traffico alta velocità, così come non è chiaro l'utilizzo dei contributi ricevuti da parte degli Enti Pubblici Locali.

Vi è infatti un conteggio complessivo delle risorse ricevute, ma mancando un processo di gara per l'assegnazione dei servizi regionali e quelli a lunga percorrenza, non è chiaro la congruità dei contributi stessi.

Mancata concorrenza a livello regionale

L'Italia è il primo paese ad avere liberalizzato l'alta velocità ferroviaria, ma uno degli ultimi a non aprire il mercato del trasporto regionale. Si è dimostrato in Germania, dove Trenitalia opera nel mercato, che laddove si è introdotto un processo di gara trasparente, i contributi per treno chilometro sono diminuiti di circa il 30 per cento, permettendo anche un risparmio per i contribuenti.

Il ricavo medio al netto del pedaggio di Trenitalia nel trasporto regionale risulta essere di circa il 50 per cento superiore a quello tedesco per treno chilometro. Bisogna evidenziare

che in Italia i sussidi nel trasporto regionale sono molto cresciuti negli ultimi anni, così come i prezzi dei biglietti. Esiste inoltre un sussidio invisibile in Italia che è il pedaggio molto basso in confronto agli altri Paesi per il trasporto tradizionale e quello regionale

Al tempo stesso, in caso si evidenziasse con un processo di gara un eccesso di contributi pubblici, è chiaro che si porrebbe il rischio di contributi incrociati all'interno di Trenitalia.

Non trasparenza nella strategia d'investimento

Il pedaggio d'accesso alla rete ferroviaria è la prima voce di spesa operativa per gli operatori ferroviari. Tale pedaggio, fissato dall'ART, è tuttavia figlia delle scelte di investimento effettuate da RFI (insieme al decisore politico).

Se una stazione che è stata programmata (quale quella di Firenze Belfiore), venisse cancellata dalle opere dopo avere speso centinaia di milioni di euro, si apre una problematica importante: il pedaggio serve a pagare in parte anche queste opere e degli errori strategici del gestore dell'infrastruttura vengono di fatto riversati sugli operatori ferroviari.

Incertezza regolatoria

La stabilità regolatoria è uno degli elementi più importanti per sviluppare un business. Se la regolazione è instabile, vi è il serio rischio di pebloccare lo sviluppo di un settore economico.

La regolazione dovrebbe dunque garantire una stabilità per gli operatori nel mercato e non per gli introiti delle società a controllo pubblico.

Il pedaggio, così come il costo dell'energia, dovrebbe dunque mantenersi stabile per gli operatori ferroviari, in modo da garantire un continuo sviluppo benefico per i consumatori.

Nel momento in cui si registra un'instabilità regolatoria, vi è un serio rischio che questa incertezza venga trasmessa ai consumatori tramite un aumento dei prezzi (volti a coprire un rischio più elevato).