

Parigi, 6 ottobre 2014

Le compagnie aeree europee tra le meno redditizie del mondo: quale sarà lo scenario di adattamento?

Proprio quando sembra vitale cogliere il potenziale di crescita in Asia, le compagnie aeree europee vanno incontro alla concorrenza aggressiva dei *low cost* e delle compagnie del Golfo; sono attualmente tra le meno redditizie al mondo. Di fronte a queste nuove restrizioni, quali cambiamenti si possono ipotizzare?

Le compagnie di fronte a sfide sempre maggiori

- **Pressioni competitive crescenti**

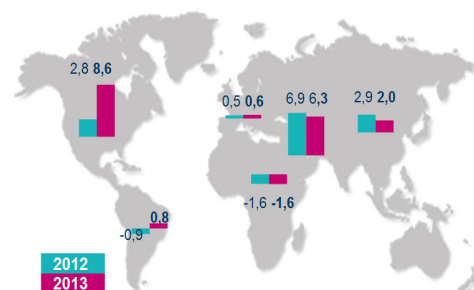
Mentre il mercato interno americano si è aperto alla concorrenza nel 1978, l'Unione europea ha liberalizzato il mercato domestico solo a partire dal 1997. Da allora, tutte le compagnie aeree hanno la possibilità di creare rotte senza restrizioni di traffico nella regione e fissare liberamente il loro prezzo. La creazione di questo mercato unico ha favorito l'ingresso di nuovi attori, per lo più dei *low cost*, provocando un calo sostanziale dei prezzi dei voli interni. A tale proposito, il numero di rotte servite da più di due concorrenti è quadruplicato tra il 1992 e il 2012¹.

Parallelamente, la concorrenza ha visto accrescere ancora più rapidamente rotte a lunga percorrenza da parte delle compagnie del Golfo che hanno registrato performance eccellenti. Ciò soprattutto a causa della strategia aggressiva delle autorità pubbliche il cui obiettivo è promuovere la regione. Recentemente poi l'interesse da parte delle compagnie del Golfo per le compagnie europee è aumentato in ragione del loro fallimento nell'ottenere nuovi diritti di traffico.

- **Verso uno spostamento degli hub**

Con una penetrazione di mercato di 51.000 posti per milione di abitanti, il mercato europeo sembra relativamente ben sviluppato. L'elasticità tra l'aumento di ricchezza e il traffico aereo sembra essere più elevato nei paesi emergenti. Per un aumento del 10% del PIL, la domanda di trasporto aereo in questi paesi aumenta del 20% contro il 15% per i paesi sviluppati. Il più grande potenziale di crescita si localizza sia ora che in futuro in Asia. Per esempio, in Cina, tra il 1992 e il 2012 il numero di voli settimanali è passato da 20.184 a 52.651².

Risultati netti totali (USD, per passeggero)



Fonte: IATA

¹ Dati OAG

² IATA (2007), Estimating air travel elasticities, dicembre

L'intero settore aereo europeo è quindi indebolito da queste nuove costrizioni. Le compagnie europee sono diventate le meno redditizie del mondo, lo confermano i segnali di allarme sui loro risultati pubblicati da Air France e Lufthansa nel 2014. Inoltre, l'Unione europea risente della sotto capacità aeroportuale dovuta alla carenza di investimenti. Tale saturazione potrebbe far diminuire le prospettive di assorbimento della domanda potenziale e provocare l'aumento dei costi operativi del 50% da qui al 2050.³.

Verso uno scenario all'americana?

«Di fronte a questa crescente pressione concorrenziale, sono ipotizzabili due scenari: investire in maniera massiccia per assorbire la domanda crescente, oppure unirsi per sopravvivere. Questa seconda ipotesi ci sembra la più probabile, se si considera le evoluzioni osservate sul mercato domestico americano, che ha conosciuto ampie fusioni», spiega Guillaume Baqué, economista di Coface.

Negli Stati Uniti i cambiamenti successivi alla legge federale di liberalizzazione, *Airline Deregulation Act*, nell'ottobre 1978, si sono manifestati in tre fasi distinte:

- Fase n°1: aumento del numero di passeggeri in seguito al lancio di nuovi attori low cost.
La libera fissazione dei prezzi ha permesso un'ampia differenziazione dell'offerta e un incremento del tasso di carico dei passeggeri sugli aerei, in parte in seguito allo *yield management* inventato dalla Delta Airlines nel 1984.
- Fase n°2: dal 2008, concentrazione del mercato, a seguito di un numero crescente di attori che colpisce la redditività del settore.
Delta, che ha acquistato Northwest, Southwest ha acquistato AirTrans e American Airlines realizzerà una fusione con US Airways. Le sette grandi compagnie degli anni '90 hanno creato tre giganti del trasporto aereo.
- Fase n°3: restrizioni nelle capacità di realizzare economie di scala legate all'ottimizzazione delle reti, attraverso soprattutto la diminuzione del numero di hub e l'aumento dei ricavi grazie alle relative spese.

In Europa, una prima ondata di fusioni è già stata realizzata (Air France / KLM, Lufthansa / Swiss Air Lines, British Airways / Iberia...), ma la redditività fiduciosamente attesa resta troppo bassa. Un altro movimento di fusioni, comparabile alla fase 2 dello scenario americano, è probabile. Tuttavia, se la nascita di super attori dell'Unione europea consentirà di affrontare la concorrenza estera, sarà accompagnata da nuove problematiche come una possibile riduzione delle destinazioni e un aumento dei prezzi.

³ SESAR



C O M U N I C A T O S T A M P A

CONTATTI MEDIA COFACE

Antonella VONA - T. 0248335640 antonella.vona@coface.com

A proposito di Coface

Il gruppo Coface, uno dei leader mondiale nell'assicurazione dei crediti, offre alle imprese di tutto il mondo soluzioni per proteggersi contro il rischio di insolvenza dei propri clienti, sia sul mercato domestico che export. Nel 2013, il gruppo, supportato dai 4.400 collaboratori, ha raggiunto un turnover consolidato di 1,440 miliardi di euro. Presente direttamente e indirettamente in 98 paesi, assicura le transazioni commerciali di oltre 37000 imprese in oltre 200 paesi. Ogni trimestre, Coface pubblica le valutazioni rischio paese per 160 nazioni, basate sulla sua conoscenza unica del comportamento di pagamento delle aziende e sulla expertise dei suoi 350 arbitri vicini ai clienti e debitori.

In Francia, Coface gestisce le garanzie pubbliche all'esportazione per conto dello stato francese.

www.coface.it

COFACE SA è quotata sullo Euronext Paris – Compartment A
ISIN: FR0010667147 / Ticker: COFA

