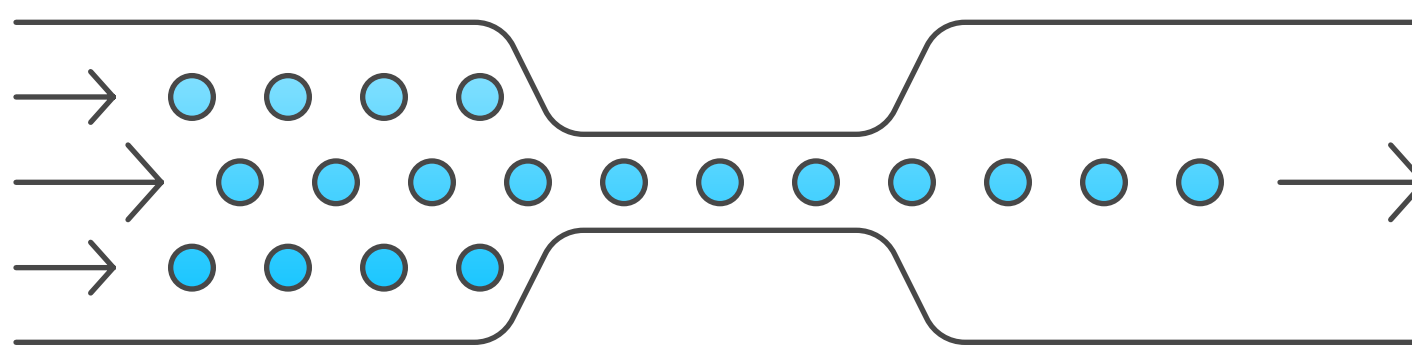


Nel 2014, due anni dopo il lancio di UberX a Londra, il numero di veicoli privati a noleggio era aumentato vertiginosamente: 13.000, cioè il 25 per cento in più. A quel punto, nell'agosto 2014, Uber cominciò a tagliare i prezzi. Nel dicembre dello stesso anno, la tariffa oraria media destinata agli autisti era ormai crollata a 7 sterline l'ora. Per mantenere gli stessi livelli di guadagno, i conducenti dovevano effettuare più corse, ma dovevano anche lavorare in un mercato più competitivo. "Durante l'inverno del 2012", spiega Knight, "a Londra erano attivi 5000 autisti", ma tre anni dopo erano diventati 1,7 milioni, "circa metà del numero di persone che ogni giorno prendono la metropolitana".

L'algoritmo di Uber gestisce la concorrenza tra gli autisti. Naturalmente, è stato progettato per ottenere la massima efficienza, che corrisponde al massimo profitto: le provvigioni destinate a Uber vanno dal 20 al 25 per cento della tariffa pagata dal cliente.

La concorrenza crescente riduce significativamente i guadagni dei conducenti.



Made with  Napkin