

FOOD DELIVERY È LA PERDITA CUMULATA IN 7 ANNI DAI 4 COLOSSI DEL SETTORE QUOTATI

Gig economy, voragine da 20 mld

Negli ultimi tre anni le società del comparto hanno bruciato in media il 57% della capitalizzazione

DI MARCO CAPPONI

Anche l'ultimo baluardo della pandemia da Covid-19 è ormai caduto. Le società quotate della gig economy, ossia le app di consegna di cibo a domicilio, hanno accumulato dal 2017 a oggi perdite per 20 miliardi di dollari, secondo quanto calcolato dal *Financial Times*. Risultati finanziari preoccupanti, che includono anche significative svalutazioni relative ad acquisizioni e piani di compensazione azionari, che si sono riflessi sulla performance in borsa di queste aziende: negli ultimi tre anni l'americana DoorDash, la britannica Deliveroo, la tedesca Delivery Hero e la anglo-olandese Just Eat Takeaway hanno perso in media il 57% della capitalizzazione di borsa. Per capire le misure di questo tracollo si pensi che Just Eat, che nel 2020 (in piena pandemia) era arrivata a valere quasi 16 miliardi di euro, oggi vale meno di 2,5 miliardi.

Varie ragioni hanno concorso a questo tracollo: il ritorno alla normalità post-Covid che ha spinto le persone a tornare a preferire il canale fisico a quello digitale, le forti pressioni normative in varie parti del mondo (legate soprattutto alle condizioni lavorative e contrattuali dei rider), ma soprattutto la serrata concorrenza del settore, che ha indotto per anni le aziende della gig economy a conquistare quote di mercato abbassando i costi al massimo per attrarre nuova clientela. Insomma, spiega il *Financial Times* citando vari analisti di mercato, per anni queste società sono state riempite di denaro dai fondi (di venture capital e non solo) senza valutare l'effettiva redditività del business ma solo metriche non finanziarie come il tasso di crescita degli utenti. Un po' la stessa dinamica che, con logiche in parte differen-

te, si sta verificando nel mondo del fintech.

Quando poi i tassi di interesse si sono alzati ed è finita l'epoca del denaro gratis gli investitori istituzionali hanno iniziato a selezionare i destinatari dei loro finanziamenti privilegiando chi aveva i bilanci in regola. Va da sé che nessuna di queste società, almeno finora, è riuscita a essere convincente sotto questo aspetto. Anche perché i costi sostenuti dalle aziende della gig economy, soprattutto quelli legati al marketing, rimangono elevati.

Vero è che in questo contesto le aziende del settore sono nella giusta direzione per migliorare i bilanci. DoorDash è già arrivata ad avere un flusso di cassa positivo e gli analisti si aspettano che i tre big europei possano seguire il suo esempio già quest'anno. Al contempo il settore è solito indicare come metrica finanziaria preferita l'ebitda rettificato, che a fine 2023 era in sensibile miglioramento per tutti i principali player. Questa riga del conto economico tuttavia, secondo alcuni analisti citati dal *FT*, non rappresenta un indicatore significativo del fatto che un'azienda sia o no profittevole.

Sul settore della gig economy intanto continua a soffiare il vento del consolidamento e della crescita geografica, finalizzata ad allargare la potenza di fuoco del business e acquisire nuova clientela o, al contrario, a razionalizzare le attività. DoorDash ha ammesso negli scorsi mesi di voler ampliare la gamma di servizi offerti oltre quello classico dei ristoranti, mentre Delivery Hero ha annunciato a maggio di essere in trattative con Uber per vendere le attività a Taiwan, così da potersi concentrare su altre geografie. A gennaio peraltro il gruppo tedesco aveva venduto la sua quota di minoranza in Deliveroo. (riproduzione riservata)

