



El informe de la OPV de UBER TECHNOLOGIES

RESUMEN:

1.

Uber será una de las mayores OPV de la historia

2.

La compañía de viajes compartidos tiene un negocio en rápido crecimiento

3.

Uber trata de diversificar el producto y en términos geográficos

4.

Uber aún incurre en pérdidas, pero puede enfrentar un largo camino hacia la rentabilidad



Los CFDs son instrumentos complejos y están asociados a un riesgo elevado de perder dinero rápidamente debido al apalancamiento. **El 80% de las cuentas de inversores minoristas pierden dinero en la comercialización con CFDs con este proveedor.** Debe considerar si comprende el funcionamiento de los CFDs y si puede permitirse asumir un riesgo elevado de perder su dinero.

XTB ha elaborado este informe exclusivamente a efectos informativos. Toda la información en éste contenido está basada en informaciones de carácter público y ha sido obtenida de fuentes que se consideran fiables. Sin embargo XTB no garantiza la corrección ni la precisión de la información incluida en el informe. Las opiniones incluidas en éste son exclusivamente nuestra opinión y están sujetas a modificación sin previo aviso. XTB no asume obligación ninguna de actualizar ni mantener la información y opiniones expresadas. Este informe no es, ni puede ser entendido, como una oferta o solicitud de comprar o vender ningún valor ni instrumento financiero. La inversión analizada o recomendada en este informe puede no ser la adecuada para un inversor concreto atendiendo a sus objetivos de inversión y su posición financiera. Cuando una inversión se desarrolle en una divisa distinta de la propia de un inversor determinado, modificaciones en los tipos de cambio pueden tener un efecto negativo en el valor, precio o retorno derivado de la inversión. La evolución de un valor no garantiza resultados futuros. El retorno de las inversiones puede variar: El precio o valor de las inversiones a las que este informe se refiere, pueden, directa o indirectamente, bajar o subir en sentido contrario a los intereses del inversor. Todas las recomendaciones y opiniones contenidas en este informe pueden devenir obsoletas como consecuencia de cambios en el sector en el que emisor de los valores objeto del presente informe opera, además de por posibles modificaciones en estimaciones, predicciones, asunciones y modificación de la metodología de valoración empleada en el informe. La adquisición de los valores mencionados en este informe puede estar prohibida en determinados estados o países. XTB no acepta, ni puede aceptar, ninguna responsabilidad por pérdidas o daños que pudieren generarse por la utilización del presente informe.



DATOS INTERESANTES CLAVE

sobre UBER

Más de **10 mil millones** de viajes realizados desde el lanzamiento de la compañía

Disponible en **63 países**

Casi **4 millones de conductores** en todo el mundo

Presente en más de **700 áreas metropolitanas**

\$ 49.8 mil millones en reservas brutas en 2018



67.3% DE LA CUOTA DE MERCADO de viajes compartidos en Estados Unidos en febrero de 2019

2

LA SEGUNDA COMPAÑÍA de viajes compartidos en salir a bolsa.



Uber Technologies, la mayor compañía de viajes compartidos en el mundo, saldrá a cotizar a principios de mayo. Será la segunda compañía en debutar después de la salida a bolsa de Lyft el 29 de marzo, pero lo que es más importante, será una de las más grandes. En este informe, presentamos el modelo de negocio de la empresa, las oportunidades y los desafíos, y cosas que debe tener para el primer día de negociación.

PARTE 1

Uber - historia de miles de millones

Uber Technologies fue fundada hace una década en los Estados Unidos como una de las primeras compañías de viajes compartidos en el mundo. El rumor dice que la idea de Uber se originó cuando a uno de los fundadores le cobraron unos cientos de dólares por contratar a un conductor privado en la víspera de Año Nuevo. Una idea transformada en un gigante del transporte con operaciones en 63 países y más de 700 áreas metropolitanas. A pesar de convertirse en la compañía global, Uber aún tiene la mayor parte en el mercado estadounidense. De acuerdo con los datos compilados por *SecondMeasure*, Uber recibió el 69% del gasto de viajes compartidos en Estados Unidos en marzo de 2019. La demanda de servicios de Uber también está creciendo, lo que se refleja perfectamente en los datos de reservas brutas (cantidad total que los usuarios gastan en la aplicación de Uber). A lo largo de 2018, la compañía generó \$ 49.8 mil millones en reservas brutas, un 44% más que en 2017. De hecho, las reservas brutas de Uber aumentaron trimestralmente en cada uno de los últimos 8 trimestres (el historial de datos disponible al público).

| Uber tuvo \$49.8 miles de millones de reservas en 2018



PARTE 2

Competidor y accionista

Hemos mencionado que Uber se ha convertido en una compañía global. Si bien la compañía está tratando de lograr una huella en la mayor cantidad de mercados posible, se muestra renuente a hacerlo a toda costa. A su vez, Uber se está retirando de los mercados donde la dura competencia hace que las perspectivas futuras sean sombrías. "Retirar" puede no ser la palabra perfecta, ya que la estrategia de Uber le permite obtener ganancias incluso de los mercados que le quedaban. A saber, Uber tiende a vender sus activos en dichos mercados al mayor competidor a cambio de una participación en la compañía. La compañía estadounidense de viajes compartidos no solo omite los costes de competir con otros, sino que también puede participar en las ganancias futuras de sus ex rivales que ahora tienen una posición casi monopolística en sus respectivos mercados. Este fue el caso de la venta en 2016 de activos chinos a Didi por una participación del 18% o 2018 en el sudeste asiático para obtener una participación del 27,5%.

Uber se está retirando de mercados donde considera que un alto nivel de competencia hace que las perspectivas sean lúgubres

PARTE 3

No solo compartir coches

Sin embargo, Uber está ofreciendo algo más que servicios de viaje compartido. La compañía lanzó el servicio UberEats en agosto de 2014. Gracias al servicio, los clientes ahora podían solicitar la entrega de alimentos por una pequeña tarifa. Si bien esto puede sonar como los servicios regulares de entrega de alimentos ofrecidos por la mayoría de los restaurantes, UberEats difiere ya que no ofrece su propia comida. En su lugar, solo ofrece comida de puntos de venta asociados, lo que permite a sus clientes acceder a numerosos restaurantes a través de una sola aplicación móvil.



Uber lanzó el servicio UberEats en agosto de 2014

Más recientemente, el servicio UberFreight se lanzó en 2017. En lugar de hacer coincidir a los conductores con los pasajeros para los viajes cortos a la ciudad, hace coincidir a fletadores de barcos con los capitanes. Además, en 2018, Uber se expandió al alquiler de bicicletas eléctricas y *scooters* gracias a la adquisición de *Jump Bikes*. Actualmente, el servicio JUMP está disponible solo en 12 ciudades de EE. UU., Berlín y Lisboa, pero la compañía planea seguir ampliando la oferta. Si bien UberFreight y JUMP pueden tener un potencial, debe tenerse en cuenta que los dos servicios representaron menos del 15% de los ingresos totales de Uber en 2018.

PARTE 4

¿Es Uber mejor que Lyft?

La IPO de Lyft el 29 de marzo fue vista por muchos como un preludio a la salida de UBER, más grande y más esperada. Los dos son gigantes que comparten viajes en los EE. UU., Pero ¿podrían compararse directamente? Uber ofrece una gama relativamente amplia de servicios, especialmente en los Estados Unidos y Europa, y eso la convierte en una compañía más diversificada que sus rivales. Si bien los servicios fuera de su actividad principal representan una pequeña porción de los ingresos totales ahora, pueden ayudar a mejorar las ganancias en caso de que la empresa los expanda en el futuro. Uber también es único entre las compañías de viajes compartidos, ya que está presente en todos los continentes excepto, obviamente, en la Antártida. En resumen, Uber parece estar bien posicionado dentro de la industria debido a su amplio alcance geográfico y su oferta en expansión. Por otro lado, Lyft está operando solo en el mercado de los EE. UU. Y ni siquiera es un líder allí (Uber tiene una cuota de mercado dos veces más grande).

Uber está presente en todos los continentes del mundo, excepto en la Antártida



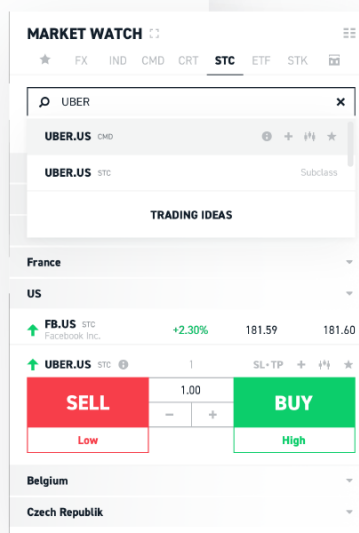
NEGOCIACIÓN DE UBER en XTB



1 Las acciones de Uber estarán disponibles en xStation desde el primer día de negociación

2 Cómo negociar acciones de Uber en XTB

Los inversores podrán encontrar las acciones de Uber en la sección Market Watch de xStation bajo el ticker **UBER.US**



3 Las órdenes limitadas (buy limit y buy stop) estarán disponibles en la preapertura de la sesión de la OPV

4 Los inversores podrán negociar con acciones y CFDs

ACCIÓN

- ✓ el inversor compra las acciones al contado
- ✓ el inversor tiene derecho a percibir el dividendo

CFD

- ✓ el inversor apuesta por variaciones en el precio
- ✓ el apalancamiento 1:5 permite operar con menor capital
- ✓ el inversor se puede posicionar en los dos sentidos (largo/corto)



PARTE 5

¿Cuándo empezará Uber a ganar dinero?

Sin embargo, una cosa debe decirse acerca de Uber Technologies. La compañía todavía está quemando capital y lucha por obtener cada dólar de ganancias. Es cierto que las economías de escala funcionan en el caso de Uber, ya que su margen de pérdida neta sigue disminuyendo. La desaceleración del crecimiento de los ingresos podría ser un factor de riesgo potencial aquí. Además, la compañía dijo en el libro de la OPV que espera que los gastos operativos aumenten significativamente en el futuro y que puede ... nunca lograr rentabilidad. Uber también dijo que la reclasificación de conductores de contratos independientes a empleados tendría un efecto adverso en sus resultados y tal reclasificación ya se está llevando a cabo o se está considerando en algunos países en los que opera la compañía. Finalmente, la mayoría de las compañías de viajes compartidos generan pérdidas y Didi y Grab, las empresas en las que Uber tiene interés, no son diferentes. Dicho esto, existe el riesgo de que estas empresas terminen en bancarrota en caso de que no alcancen la rentabilidad y tal desarrollo podría generar importantes amortizaciones en el balance de Uber.

Mientras que Uber obtiene un rápido crecimiento de los ingresos, la compañía aún incurre en pérdidas

El modelo de negocios de Uber parece prometedor, pero ¿los datos financieros cuentan una historia similar? El gigante estadounidense de viajes compartidos disfrutó de un rápido ritmo de crecimiento de ingresos en los años anteriores: 209% interanual en 2017 y 142% interanual en 2018. Aunque este crecimiento se ha desacelerado, todavía supera el crecimiento en el costo de los ingresos, lo que lleva a una mejora márgenes El margen bruto logró aumentar de 21.6% en 2014 a 50.1% en 2018. La situación también está mejorando en lo que respecta al resultado neto: Uber aún genera pérdidas pero el margen de pérdida neta se redujo de 131.9% en 2014 a 25.8% en 2018. Para Lyft bruto y los márgenes de pérdida neta se mantuvieron en 42.3% en 2018. Además, Uber tuvo un ingreso compartido por conductor de \$ 2354 en 2018, mientras que los conductores de Lyft generaron ingresos de \$ 1135 en promedio. La



comparación de los datos de reservas por conductor para 2018 muestra una imagen similar: \$ 10641 para Uber y \$ 4263 para Lyft.

PARTE 6

¿Podemos valorar las acciones de Uber?

| Datos disponibles en las fechas de las OPVs | Fecha de la OPV | Precio de la OPV (USD) | Ventas por acción (USD) | P/S en la OPV | Margen bruto | Margen de apertura | Gastos operativos por % de ingresos | Beneficio pro usuario (USD) |
|---|------------------------|------------------------|-------------------------|---------------|--------------|--------------------|-------------------------------------|-----------------------------|
| Facebook | 18 de mayo de 2012 | 38 | 6.37 | 5.96 | 76.0% | 43.3% | 32.7% | 4.78 |
| Alphabet | 19 de agosto de 2004 | 85 | 36.54 | 2.33 | 53.0% | 23.4% | 29.6% | - |
| Lyft | 28 de marzo de 2019 | 72 | 7.90 | 9.12 | 42.3% | -45.3% | 87.6% | 70.25 |
| Pinterest | 18 de abril de 2019 | 19 | 10.08 | 1.89 | 68.0% | -9.9% | 77.9% | 3.02 |
| Twitter | 7 de noviembre de 2013 | 26 | 0.96 | 27.01 | 64.3% | -25.2% | 89.5% | 2.31 |
| Uber | - | - | - | - | 50.1% | -53.1% | 103.2% | 123.85 |

Fuente: Bloomberg, XTB Research

Se debe tener en cuenta que los datos mostrados hacen referencia a datos de rendimientos pasados, y como tales, no son indicadores fiables de rendimientos futuros

El desafío de valorar las acciones jóvenes y tecnológicas es que generalmente no obtienen ganancias y, por lo tanto, no pueden valorarse con el uso de métodos típicos como, por ejemplo, la relación PER. Se podría utilizar la relación precio/ventas (P/S) pero las valoraciones de tales "OPI en caliente" rara vez reflejan la realidad económica. Por ejemplo, el uso de las relaciones P / S de las fechas de salida a bolsa de otros debuts tan esperados (Facebook, Alphabet, Lyft, Twitter y Pinterest) valoraría a Uber en cualquier lugar dentro del rango de \$ 25-300 billones. Las métricas más adecuadas para las empresas tecnológicas



jóvenes podrían proporcionar una mejor perspectiva. Por ejemplo, Uber tiene mayores ingresos por usuario que cualquiera de las empresas mencionadas cuando se hizo pública. Sin embargo, como hay diferencias notables en el negocio de, por ejemplo, Twitter y Uber, puede ser más inteligente comparar los datos "por usuario" solo con la otra compañía de viajes compartidos. Al hacerlo, nos muestra que Uber tuvo un ingreso por usuario un 75% más alto en 2018 que Lyft. Por otro lado, mirar los datos de márgenes puede ser una fuente de preocupación. De hecho, Uber tiene un margen bruto más alto que el que Lyft o Alphabet tuvieron durante sus OPI, pero la diferencia entre los márgenes bruto y operativo es preocupante. Este diferencial es el más alto para Uber y muestra que la compañía tiene gastos operativos que superan sus ingresos anuales totales. A menos que se logre una mejora allí, la rentabilidad también puede ser difícil de lograr.



Los CFDs son instrumentos complejos y están asociados a un riesgo elevado de perder dinero rápidamente debido al apalancamiento. **El 80% de las cuentas de inversores minoristas pierden dinero en la comercialización con CFDs con este proveedor.** Debe considerar si comprende el funcionamiento de los CFDs y si puede permitirse asumir un riesgo elevado de perder su dinero.

XTB ha elaborado este informe exclusivamente a efectos informativos. Toda la información en éste contenido está basada en informaciones de carácter público y ha sido obtenida de fuentes que se consideran fiables. Sin embargo XTB no garantiza la corrección ni la precisión de la información incluida en el informe. Las opiniones incluidas en éste son exclusivamente nuestra opinión y están sujetas a modificación sin previo aviso. XTB no asume obligación ninguna de actualizar ni mantener la información y opiniones expresadas. Este informe no es, ni puede ser entendido, como una oferta o solicitud de comprar o vender ningún valor ni instrumento financiero. La inversión analizada o recomendada en este informe puede no ser la adecuada para un inversor concreto atendiendo a sus objetivos de inversión y su posición financiera. Cuando una inversión se desarrolle en una divisa distinta de la propia de un inversor determinado, modificaciones en los tipos de cambio pueden tener un efecto negativo en el valor, precio o retorno derivado de la inversión. La evolución de un valor no garantiza resultados futuros. El retorno de las inversiones puede variar: El precio o valor de las inversiones a las que este informe se refiere, pueden, directa o indirectamente, bajar o subir en sentido contrario a los intereses del inversor. Todas las recomendaciones y opiniones contenidas en este informe pueden devenir obsoletas como consecuencia de cambios en el sector en el que emisor de los valores objeto del presente informe opera, además de por posibles modificaciones en estimaciones, predicciones, asunciones y modificación de la metodología de valoración empleada en el informe. La adquisición de los valores mencionados en este informe puede estar prohibida en determinados estados o países. XTB no acepta, ni puede aceptar, ninguna responsabilidad por pérdidas o daños que pudieren generarse por la utilización del presente informe.