
KNOWLEDGE @ WHARTON

TECNOLOGÍA

¿Qué hará falta para que Uber sea rentable?

20 aug, 2019

• Global Focus, América del Norte

• Radio negocio, Podcasts



Uber tiene que x su modelo de negocio para que sea protable de una manera sostenible, y la llamada de atención para que ha venido de sus resultados del segundo trimestre, según los expertos. Más preocupante que la pérdida en el último trimestre de mil millones de \$ 5.2 - inated por una sola vez, no en efectivo stock de carga de \$ 3.9 mil millones en relación con su salida a bolsa - es que aunque la compañía ha destacado hasta ahora el crecimiento durante objetivos prot a corto plazo, aunque se está desacelerando.

Los ingresos aumentaron un 14% a US \$ 3,2 mil millones, la ganancia trimestral más baja de su historia. Se ha informado de la desaceleración del crecimiento en los últimos cuatro trimestres - del 58% al 12%. En el segundo trimestre, las reservas brutas se desaceleró a un 31% a \$ 15.8 mil millones del 49% en el 2018

trimestre. Mientras tanto, Uber continúa ardiendo a través de dinero en efectivo, con un efectivo neto utilizado en actividades de operación de salto seis veces a \$ 922 millones, de \$ 153 millones en el mismo trimestre del año anterior.

“Usted puede conseguir lejos con estas grandes pérdidas cuando las tasas de crecimiento son bastante altos, porque muchos de sus gastos, por supuesto, son inversiones en el futuro,” dijo David Wessels, profesor adjunto de finanzas en Wharton. “Sin embargo, en este caso particular, es sólo una mala noticia cuando los números son tan bajos”, ha apuntado que rivalizan Lyft publicó “algunas cifras de crecimiento bonita agradable” - el 72% en ingresos y 41% en los corredores activos en el segundo trimestre de 2019 .

Leonard Sherman, profesor adjunto de negocio en la Columbia Business School, dijo que lo que es más preocupante que la gran pérdida es dificultad de Uber en convertirse en rentable de manera continua. “Ese número por sí no es una preocupación”, dijo, e indicó que no llega siquiera a acercarse a lo que es a la parte superior 10 peores pérdidas trimestrales en la historia. “El número grande era su quemadura trimestral en efectivo.” Problema de rentabilidad de Uber “sigue existiendo, con la presión añadida de que ahora hemos diluido en esencia actuales accionistas en una empresa que pierde dinero. Y no es un cuadro bonito “.

Wessels y Sherman analizó las últimas ganancias de Uber informan y modelo de negocio en el Knowledge @ Wharton programa de radio en SiriusXM. (Escuche el podcast en la parte superior de esta página.)

“El tema principal del modelo de negocio de los Uber es efectos positivos de red. Con más conductores, el valor para los jinetes goes up - los tiempos de espera más bajos, precios más baratos “, dijo Gad Allon, profesor de Wharton de las operaciones, la información y las decisiones. “Los jinetes más, cuanto mayor sea el valor para los conductores - o más trabajo y menos tiempo de espera. La combinación de los dos puede resultar en un ciclo de gran alcance, en el que los costos de la RM se cae y los ingresos va más alto “.

“Esto podría ser un negocio exitoso, pero en algún momento vamos a tener que tomar en serio.”

- David Wessels

Sin embargo, “el crecimiento de Uber está desacelerando, y los costos no se están desacelerando,” continuó Allon. “Hay muchas razones para [los], pero, fundamentalmente, la cuestión es que Uber compite en ambos mercados: pilotos. Por lo tanto, no pueden pagar los conductores de menos y que no pueden cobrar más corredores, básicamente rompiendo las principales hipótesis que ponen de manifiesto su estrategia de crecimiento. En esa luz, trabajando en otras verticales de movilidad (como Uber come) es una estrategia viable, ya que espera, ya sea para coches ... [auto-conducción para reducir los costos de controladores] o una fusión con Lyft [consolidar las operaciones] “.

CEO Uber Dara Khosrowshahi describió la pérdida de \$ 5.2 mil millones en un éxito “de una vez en-la-vida” en una entrevista con CNBC. “Creemos que podemos no sólo sobrevivir, sino que realmente puede prosperar en este negocio”, dijo. En sus ganancias llamada con analistas, señaló que los ingresos netos ajustados de Uber este pasado trimestre fue de \$ 2.9 mil millones, lo que representa un crecimiento del 26% interanual, y que se ajusta “para acelerar más allá del 30%” en la segunda mitad de este año .

Señales de advertencia delante

Mientras tanto, a través de caja de Uber tiene límites. “El reloj está en marcha”, dijo Wessels. Observó que Uber tiene alrededor de \$ 15 mil millones en efectivo, y que le da unos 15 trimestres de conseguir su derecho de negocios y convertirse en protable. (Esos recursos en efectivo incluyen aproximadamente \$ 8 mil millones en ingresos netos de su salida a bolsa, \$ 500,000 de su inversión segura; \$ 1 mil millones de dólares las inversiones de Toyota, Denso y SoftBank y otros efectivo y sus equivalentes, de acuerdo con un comunicado de la compañía.) Quemadura de caja de Uber es una problema persistente.

Mientras que los gastos de compensación basada en acciones hicieron pérdidas en el segundo trimestre inate de Uber, este cargo “no es algo que puede ser pasado por alto por completo en una escala más amplia”, sostuvo Wessels. Los inversores estarían preocupados por su impacto dilutivo en las ganancias por acción, ha apuntado. Por otra parte, si bien no se drenará cualquier efectivo, a largo plazo todavía significa “regalar la propiedad de la compañía”, dijo. “Es una especie de una manera sigilosa de dar beneficios a cabo sin perjudicar a partir de un flujo de efectivo perspectiva.”

Mientras Wall Street lo esperaba ganancias del segundo trimestre de Uber a ser walloped por una gran carga de compensación de acciones relacionadas con su salida a bolsa, la compañía todavía no cumple las expectativas de los ingresos y las ganancias por acción. La acción cayó lanzó un mínimo histórico intradía de \$ 32.92 antes de rebotar a \$ 34.61 el 19 de agosto su valoración ha caído a \$ 58 mil millones del \$ 75 mil millones al momento de su salida a bolsa.

“El crecimiento de Uber está desacelerando, y los costos no se están desacelerando.”

- Gad Allon

Mientras tanto, Wall Street se prepara para otra posible o vender en la bolsa una vez que los primeros inversores pueden deshacerse de sus explotaciones tras el bloqueo expira el 6 de noviembre “Hasta que tengamos pasado que el bloqueo, sería muy problemático para los inversores con un montón de dinero en juego como para decir: 'vamos a operaciones de espalda escala; tenemos que subir los precios; vamos a operar conscientemente o Crecimiento con protability y todas esas otras cosas'”, dijo Sherman.

Una alternativa a la narrativa crecimiento?

Desde el inicio, Uber ha empujado su narrativa crecimiento, pero que ya no puede ser aceptable, Sherman observó. “Cuando usted no tiene una historia que contar prot, la única posible oset se [decir que] estamos creciendo como la mala hierba”, dijo. “El único futuro posible es aceptar lo que debería haber sido la forma de enfocar este asunto desde el principio, lo que es perfeccionar [el modelo de negocio] y luego crecer de manera responsable a partir de ahí.”

Sherman recordó que en los días de la burbuja de Internet, entrega de comestibles inicio de Webvan y artículos para mascotas rm Pets.com fracasado porque no tenían un modelo de negocio muy bien acogidos. “[Uber] cometió el mismo error aquí con demasiado dinero siendo lanzado demasiado rápido en el negocio que escalar antes de entender lo que estaban recibiendo en sí mismos.”

Wessels añadido que mientras Uber “quiere estar en todo lo relacionado con los vehículos,” tiene que “volver pare” para centrarse en aquellas empresas que mejor sabe hacer. Dijo que debería centrarse en la actividad principal de los clientes que transportaban y luego elegir uno o dos otros negocios se excita particularmente acerca. Además, Uber tiene de volver a evaluar si tiene sentido para la compañía para estar en el alquiler de bicicletas eléctricas, sobre todo cuando se enfrenta a la competencia de rms tales aves.

En dos años, Bird ha crecido rápidamente hasta obtener una presencia en 60 ciudades de Europa, América del Norte y el Medio Oriente, y la velocidad de reloj de 10 millones de viajes en su primer año. Uber entrado en este mercado el pasado año moto compra servicio de intercambio de JUMP, y ahora tiene una presencia en 28

ciudades en los EE.UU. y otros países. En 2018, Uber también lanzó su aplicación 'tránsito' que se integra con los sistemas de transporte público para ayudar a los usuarios planificar sus desplazamientos.

Encontrar el modelo de negocio adecuado

Sin embargo, Uber podría muy bien obtener su acto correcto si es firme al respecto, dijo Wessels. “No es como si hay 40 competidores por ahí; que tiene uno o dos competidores mordiendo sus talones, que tienen sus propios problemas que resolver”, agregó. “Por lo tanto, esto podría ser un negocio exitoso, pero en algún momento vamos a tener que tomar en serio.” El contener en su quemadura trimestral mil millones de dólares debe ser una alta prioridad, dijo.

Sherman no tenía esperanzas. “Por desgracia, no veo la respuesta correcta procedente de Dara Khosrowshahi,” dijo. “La compañía sigue promoviendo esta idea de que es el crecimiento a toda costa, lo cual es, por supuesto, lo hizo Travis. (Travis Kalanick, fundador de Uber, hizo a un lado, en junio de 2017 en medio de controversias sobre la cultura corporativa de la compañía.) Travis hizo un trabajo increíble escalar esta empresa. Por desgracia, estaba replicando un modelo de negocio bastante roto todo el mundo en lugar de tomar las medidas necesarias para fortalecer la base de la empresa “.

Tanto Kalanick y Khosrowshahi han prometido que Uber comenzará a ganar dinero después de un juego grande mercado o salida, pero no lo hizo, Sherman señaló. Esos puntos de inflexión prometidos eran su salida de China hace dos años; el lanzamiento de Come Uber ve atrás (inicialmente llamada UberFresh) años; o su migración a los vehículos de auto-conducción. Hace dos meses, Uber dio a conocer un coche de auto-conducción que será construido por Volvo en Suecia; no ha fijado una fecha para su lanzamiento, pero dijo que podría ser en los próximos años.

“El único futuro posible es ... para perfeccionar [el modelo de negocio] y luego crecer de manera responsable a partir de ahí.”

- Leonard Sherman

Sin embargo, “la mayoría de las personas que se quedan cerca del sector se dan cuenta de que va a ser una década y probablemente mucho más antes de que los vehículos autónomos se han desplegado ampliamente en el mercado”, dijo Sherman. Dijo que sus lanzamientos tienen que ser programada ciudad por ciudad,

y también es necesario “continuó avances enormes en la tecnología.”

Incluso dentro de su negocio principal de comunicación por radio paseo, Uber se enfrenta a retos difíciles para decidir qué ciudades que quiere quedarse en casa y la que debe salir porque son unprotable, dijo Sherman. “Todo el mundo está esperando para abrir y cerrar Uber o Lyft a abrir y cerrar,” dijo. Si Uber se decide a salir del mercado, tendría que ceder el negocio de la zona a Lyft “y Lyft es probablemente allí sentado y pensando en lo mismo”, agregó.

Transporte Urbano: A 'es malísima' Negocio

Sherman señaló lo que denomina una “verdad incómoda” con el transporte urbano. “A medida que un sector económico de la actividad, los servicios de transporte urbano es un negocio malo,” dijo. “Ni una sola gran compañía de viajar barato en todo el mundo está haciendo dinero. Eso incluye Didi en China, que después de Uber se retiró en 2016 tenía “un control casi monopolio de mucho, la mayor cuota de mercado de paseo en el mundo” y las pérdidas incurridas todavía de \$ 1.6 mil millones en 2018, ha apuntado. Además, con sede en Singapur Grab, a la que vendió su negocio de Uber el sudeste de Asia el año pasado, “sigue siendo unprotable”, dijo, y agregó que también es Lyft unprotable.

El transporte urbano es un negocio unprotable medida que los gobiernos quieren que esos servicios sean subvencionados para estimular el crecimiento económico y el bienestar, explicó Sherman. “Desafortunadamente, Uber no tiene manera de aprovechar las externalidades positivas que genera -. Todos esos pasajeros borrachos felices que van a barras de la noche del viernes, y un montón maquillaje de negocio para las barras”, al mismo tiempo, Uber seguirá “siendo castigado por las externalidades negativas “, tales como las barreras regulatorias erigidas en ciudades como Nueva York y restricciones en espera en los Ángeles.

Por otro lado, los taxis nunca han sido protable para los operadores o conductores de ciudades en las que se me ha permitido crecer sin regulación alguna limitación del número de permisos de taxi permitidas, Sherman señaló. “Eso es casi una garantía de que Uber no puede hacer dinero” porque la empresa y sus competidores siguen añadiendo los conductores, y es “en última instancia, es una carrera hacia el fondo”. Además Wessels: “En algún momento Uber tiene que enfocar y mostrar que nosotros el modelo de negocio que hace tiene sentido porque los taxis nunca han sido un muy buen negocio “.