

### Uber Technologies

<b>TICKER</b>	<b>\$UBER</b>
<b>SECTOR</b>	<b>TECNOLÓGICO</b>
<b>INDUSTRIA</b>	<b>SOFTWARE</b>
<b>IPO</b>	<b>2019</b>
<b>MARKET CAP</b>	<b>107.07 B</b>
<b>ENTERPRISE VALUE</b>	<b>107.8 B</b>
<b>SHARES OUTSTANDING</b>	<b>1.763,8 M</b>
<b>FLOAT %</b>	<b>1.605 M (90%)</b>
<b>PÁGINA</b>	<b>www.uber.com</b>
<b>SEDE</b>	<b>San Francisco, California</b>

Empresa que desarrolla y opera aplicaciones patentadas principalmente en los Estados Unidos, Canadá, América Latina, Europa, Medio Oriente, África y Asia Pacífico.

Conecta a los consumidores con proveedores independientes de servicios de transporte para servicios de viajes compartidos, así como también conecta a los consumidores con restaurantes y proveedores de servicios de entrega de alimentos para la preparación de comidas y los servicios de entrega.

La compañía opera a través de **5 segmentos**: transporte/viajes, delivery de comidas, fletes, “otras apuestas” y grupo de tecnologías avanzadas (ATG) y otros programas de tecnología. Detalle:

1. **Viajes**, ofrece productos que conectan a los consumidores con los conductores de viajes que brindan viajes en una variedad de vehículos, como automóviles, motocicletas, minibuses o taxis. También proporciona Uber para empresas, servicios de asociación financiera y ofertas de soluciones para vehículos.
2. **UberEats**, el cual fue lanzado en 2013, permite a los consumidores buscar y descubrir restaurantes locales, pedir una comida y recogerla en el restaurante o recibir la comida.
3. El segmento de **fletes**, conecta a los transportistas con los remitentes en la plataforma de la empresa y permite a los transportistas por adelantado, precios transparentes y la capacidad de reservar un envío.

4. “**Otras apuestas**” se refiere al acceso a paseos a través de varios modos, que incluyen bicicletas eléctricas y scooters electrónicos sin base; y otros servicios relacionados con la plataforma.
5. Por último, la sección de programas de **ATG y otras tecnologías**, se dedica al desarrollo y comercialización de tecnologías de vehículos autónomos y viajes compartidos, así como Uber Elevate.

Uber Technologies, Inc. fue fundada en 2009 y tiene su sede en San Francisco, California. La compañía se conocía anteriormente como Ubercab, Inc. y cambió su nombre a Uber Technologies, Inc. en febrero de 2011.

### Características

Transporte bajo demanda. Las características de esta empresa son la conexión entre el conductor del coche y el pasajero que requiere el servicio de transporte. Funcionando así como una plataforma virtual de vinculación privada y no como una empresa de taxi.

Su forma de enlazar al cliente y proveedor ha sido un modo revolucionario para el mercado y ha cambiado la perspectiva clásica del transporte a un modo innovador de competencia mundial.

Su llegada causó gran conmoción en el gremio de asociaciones de taxistas por la amenaza comercial que significa la popularidad que adquiere día a día Uber por tal motivo existe una fuerte oposición que denomina a la plataforma como una "competencia desleal" y al margen de la ley.

## PROPIETARIOS

- Insider Ownership - 9%
- Institutional Ownership - 40%

Investor Name	Value of Shares Held (MM)	% Of Shares Outstanding Held	# Shares Held	Change in # of Shares Held	% Change in # of Shares Held	This Holding as % of Firm's Portfolio	Holdings Date	Investor Type
<b>Institutional Ownership</b>								
Fidelity Management & Research Company LLC	61,1 US\$	14,43 %	3.715.839	1.343.955	56,66 %	-	30/9/20	Investment Advisor
The Vanguard Group, Inc.	32,0 US\$	7,57 %	1.950.320	548.331	39,11 %	-	30/9/20	Investment Advisor/Hedge Fund
Penserra Capital Management LLC	27,9 US\$	6,59 %	1.697.630	565.523	49,95 %	0,77 %	30/9/20	Investment Advisor
Point72 Asset Management, L.P.	20,2 US\$	4,77 %	1.228.268	959.839	357,58 %	0,11 %	30/9/20	Hedge Fund
William Blair Investment Management, LLC	18,0 US\$	4,25 %	1.095.074	499.015	83,72 %	0,05 %	30/9/20	Investment Advisor/Hedge Fund
Point72 Hong Kong Limited	20,7 US\$	4,01 %	1.031.574	1.031.574	-	2,22 %	24/8/20	Hedge Fund
Wells Capital Management, Inc.	16,0 US\$	3,78 %	973.087	201.151	26,06 %	0,02 %	30/9/20	Investment Advisor/Hedge Fund
Fidelity Investments Canada ULC	13,8 US\$	3,25 %	837.238	837.238	-	0,03 %	30/9/20	Investment Advisor
Two Sigma Investments, L.P.	13,1 US\$	3,10 %	797.300	706.522	778,30 %	0,02 %	30/9/20	Hedge Fund
Renaissance Technologies LLC	12,0 US\$	2,83 %	729.800	729.800	-	0,01 %	30/9/20	Hedge Fund
Federated Hermes Global Investment Management Corp.	9,9 US\$	2,33 %	600.000	80.000	15,38 %	0,05 %	30/9/20	Investment Advisor/Hedge Fund
Arrowsstreet Capital, Limited Partnership	9,5 US\$	2,25 %	579.335	380.348	191,14 %	0,01 %	30/9/20	Investment Advisor/Hedge Fund
<b>Management Ownership</b>								
Percentage Held 9%								
Outstanding Shares 1,764 Mil								
<b>Fund Ownership Summary</b>								
Date No of Funds								
Mar-19 0								
Jun-19 523								
Sep-19 607								
Dec-19 896								
Mar-20 1067								
Jun-20 1171								
Sep-20 1210								
<b>IBD Mutual Fund Index Ownership</b>								
Fund Fund Assets %								
Franklin Growth A 0.19%								
Fidelity Contrafund 0.01%								

Vemos un gran aumento de insitucionales en los dos ultimos años. Destacando, el gran respaldo institucional por parte de bancos y grandes fondos de inversión.

**FUNDADORES:** Garrett Camp y Travis Kalanick

En junio de 2017, Travis Kalanick, se vio forzado a dejar la dirección general de la empresa debido a una serie de polémicas que hicieron perjudicar el prestigio de la marca: peleas con conductores, escándalos de acoso sexual, así como registros de malos manejos administrativos.

**CEO: Dara Khosrowshahi** ha sido Director Ejecutivo y Director de Uber, desde septiembre de 2017.

Se desempeñó como Director Ejecutivo y Presidente de Expedia Group, Inc, desde agosto de 2005 hasta Agosto de 2017. Y como vicepresidente ejecutivo y director financiero en HSN, Inc. Además, estuvo en: IAC Travel; USA Networks Interactive; BET.com; Fanatics Inc.; The New York Times Company; TripAdvisor, Inc; entre otras.

## EVOLUCIÓN

Vivimos en la era de la economía colaborativa. Una vez nombrada como UberCab y fundada en 2009. La entrada de Uber en el mercado tradicional de taxis y taxis provocó muchos conflictos.

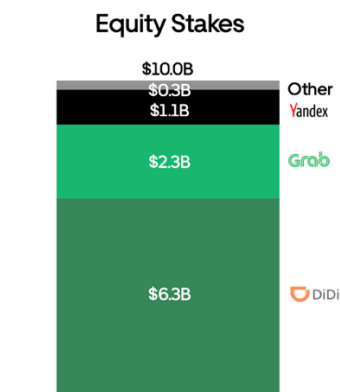
La empresa coevolucionó constantemente para mantener su posición dominante, innovando y evolucionando a lo largo de los años.

En menos de una década, Uber ha crecido hasta convertirse en un destacado proveedor de servicios de economía colaborativa; con 110 millones de usuarios mensuales en los Estados Unidos en 2019.

## SECTOR

Uber se expandió a un ritmo agresivo y entró en los mercados internacionales muy rápidamente. Cuando no pudo ganar, detuvo sus propias operaciones, pero se aseguró de hacerse con una parte de su rival.

En 2016, salió de China vendiendo sus operaciones a **DiDi** por una participación del 15% y 1.000 millones de dólares en efectivo. En 2017 combinó sus operaciones rusas con **Yandex** y obtuvo el 37% de las acciones. En 2018 fusionó sus operaciones en el sudeste asiático con **Grab** y obtuvo el 18% de la empresa. En 2020 adquirió **Careem** (UAE) por \$ 3.100 millones y vendió sus operaciones UberEATS en India a **Zomato** por una participación del 10%.



Mientras abandona mercados en los que no puede ganar, está **consolidando sus negocios principales**. En julio de 2020, Uber acordó adquirir **Postmates** por \$ 2.65 mil millones en acciones.

Uber participa principalmente en el **negocio de viajes compartidos y entrega de comida**. Dos mercados grandes y de rápido crecimiento

Está previsto que el mercado de **viajes compartidos** crezca de 74.000 millones de dólares en 2019 a 210.000 millones de dólares en 2025. Lo que representa una (CAGR) tasa compuesta anual del **19%**.

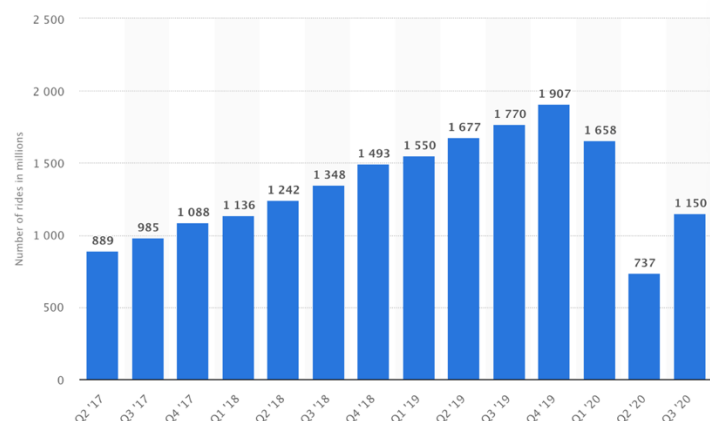
Por otro lado, se espera que el **mercado de entrega de alimentos** alcance los \$ 476 mil millones para 2025, frente a los \$ 375 mil millones en 2020 (lo que representaría una tasa compuesta anual de **4.8%**). Este mercado ha recibido un impulso de 2 a 3 años debido a la pandemia, ya que la penetración de la entrega en línea saltó del 9% al 13% en cuestión de meses.

### Estrategia:

Uber se basa en dos pilares. Busca dominar sus mercados locales y poseer una participación del líder de cada ubicación en los mercados en los que no puede ganar.

- En el sector **movilidad**: Uber cuenta con más del 65% de todas las reservas de viajes compartidos en sus principales mercados: América del Norte, Europa, LATAM y Oceanía.
- **Delivery**: Uber lidera el segundo lugar en más de 25 países en los que está activo (incluidos EE. UU., Reino Unido, Francia, México, Japón, Australia)

### Viajes que ofreció en todo el mundo hasta el tercer trimestre de 2020 (en millones)



En el tercer trimestre de 2020, el número de usuarios de Uber en todo el mundo alcanzó 1,15 billones de viajes. Esto se compara con los 1,7 billones en 2019, lo que representa una disminución del 35% interanual.

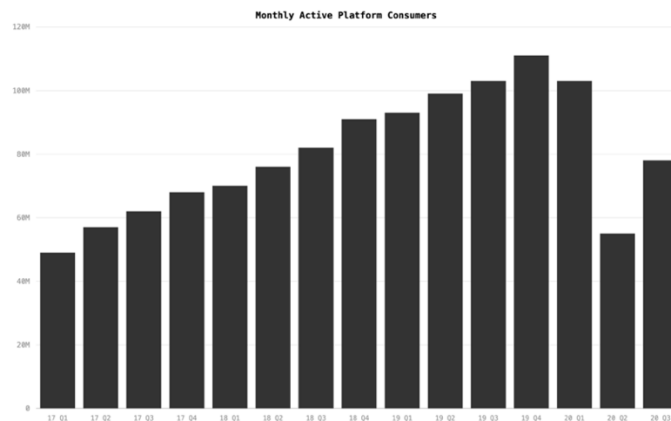
### Competencia en la economía colaborativa

Se basa en conectar a los propietarios privados de un producto o servicio directamente con los consumidores. Es una industria altamente lucrativa atrae a muchas empresas a competir entre sí para maximizar la participación en los beneficios. Lo vimos en la industria del transporte, cuando Uber presentó sus primeros servicios de taxi

diferenciados, Lyft trabajó progresivamente en las debilidades mostradas por Uber para fortalecer su posición frente a Uber y otros competidores.

### Usuarios activos

En el tercer trimestre de 2020, **78 millones** de personas usaron la aplicación Uber mensualmente. Este es un aumento del 42% en comparación con el segundo trimestre de 2020.



### Mercado de viajes de EE.UU.

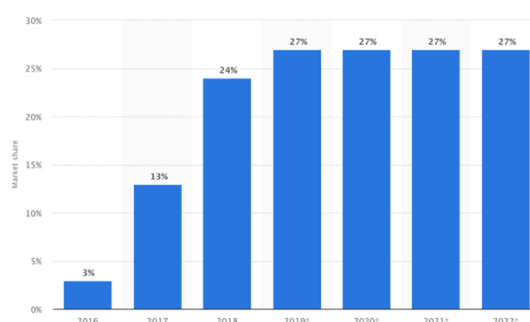
- El mercado de viajes ha experimentado un gran aumento en los últimos 2 años.
- Uber y Lyft son las dos empresas más grandes de este sector. En junio de 2020, Uber tenía el 70% del mercado, mientras que Lyft solo tenía el 30%.
- El reconocimiento de la marca Uber en los Estados Unidos es alto: muestran estudios que el 76% de los estadounidenses están familiarizados a algo de Uber.

### Mayor crecimiento

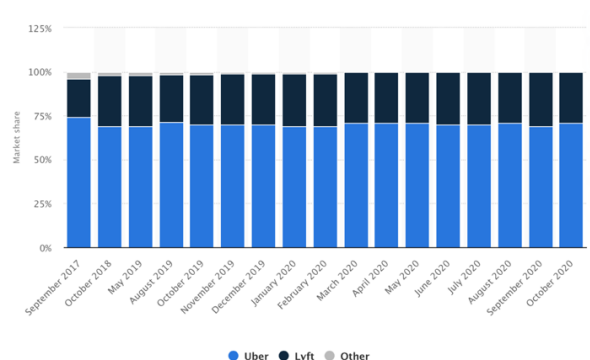
Si bien se espera que la economía colaborativa en general continúe creciendo, el valor de mercado de Uber se está desacelerando. Hay varias razones para esto:

- En **primer** lugar, ha perdido su ventaja de ser pioneras, por lo que ser la primera empresa de su tipo permitió un rápido crecimiento. Por ejemplo, la empresa china de viajes compartidos DiDi se fundó tres años después de Uber, pero comenzó a operar en el mercado chino varios años antes que Uber. Esto permitió que DiDi finalmente comprara las operaciones de Uber en China, convirtiéndolas en la segunda empresa de viajes compartidos más grande del mundo.
- Y la **segunda** razón, es la creciente regulación de estos servicios

### Cuota de mercado de UberEats en los Estados Unidos



## Cuota de mercado de transporte hasta septiembre de 2020



### Industria de viajes compartidos

Si bien la participación de mercado de Uber en EE. UU. Puede estar disminuyendo, la compañía aún está creciendo fuertemente en términos de ingresos y cantidad de pasajeros. Hay dos razones para esto:

- **Primero**, Uber es una empresa global, mientras que Lyft solo opera en el mercado norteamericano.
- Y, en **segundo** lugar, el tamaño general del mercado de viajes compartidos en América del Norte está creciendo, con el 36% de los adultos estadounidenses que utilizan servicios de viajes compartidos en 2018 en comparación con el 15% en 2015.

### ANÁLISIS

INGRESOS (LTM)	\$12.078 B
P/S	7x
P/B	10.5x
Ratio de liquidez	1.4
Deuda/Patrimonio	0.87
Deuda/EBITDA	(3.2x)
Ventas Q/Q	-22%
EPS Q/Q	15%
Rotación de Activos	0.43x
Margen Bruto	54%
Margen Operativo	-27%
Crecimiento de Ingresos estimados 2020	-10%
Crecimiento de Ingresos estimados 2021	40%

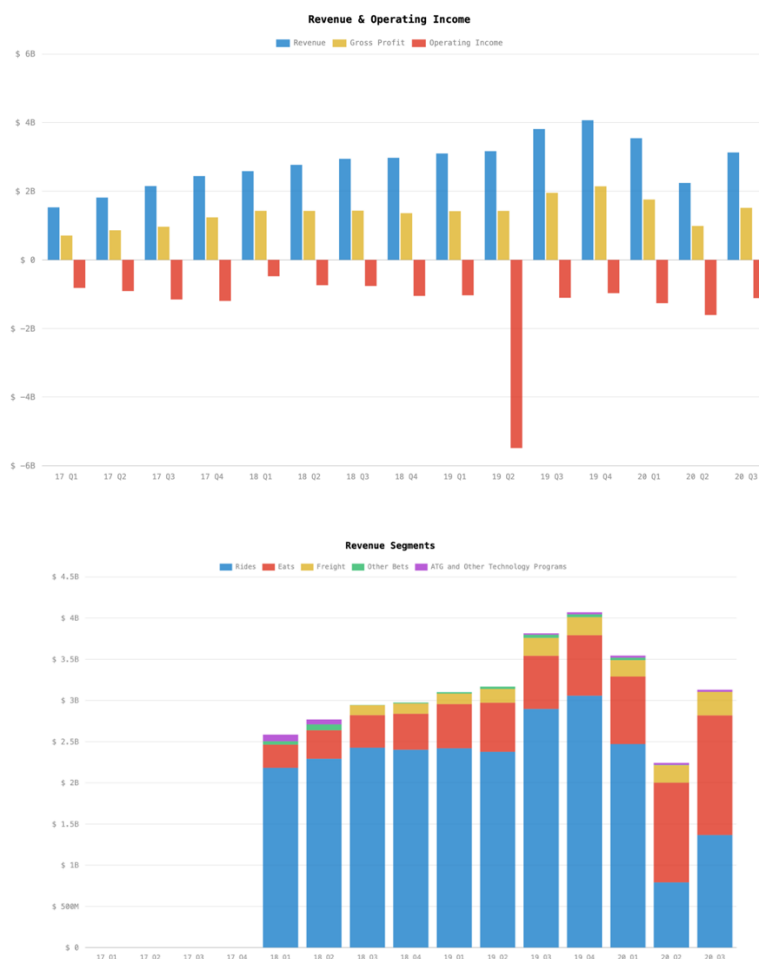
### Resultados 3Q

- Las **reservas** fueron de \$14,7 mil millones. Un aumento de las reservas un 44% Q/Q con una variación de un -6% Y/Y. (El transporte totalizó en \$5.9B, bajando un 51% con respecto al 2019. Y los deliveries fueron de \$8.55B, creciendo un 135% año tras año).
- Los **ingresos** disminuyeron un 18% interanual. Debido que el transporte disminuyó un 51% Y/Y. Y los deliveries, crecieron un 125% año tras año.
- La **pérdida** neta atribuible, fue de \$1.1 mil millones.

- El **efectivo**, los equivalentes y las inversiones a corto plazo fue de \$7.3 mil millones al final del tercer trimestre.

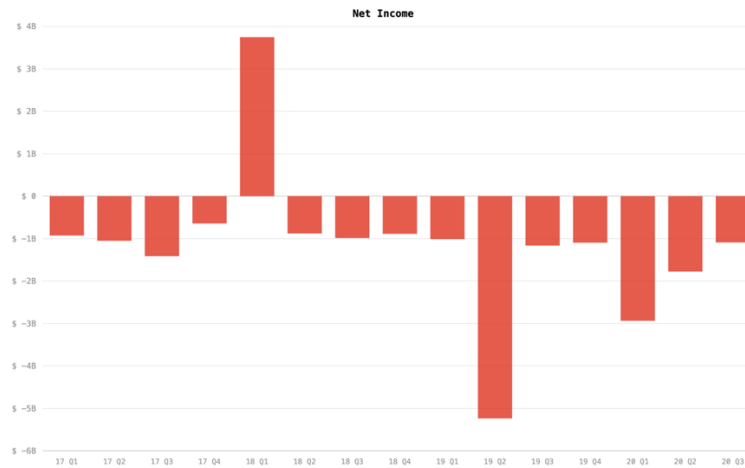
## Resultados

Los **Ingresos fueron de:** \$3.129 mil millones y las **Ganancias Brutas de:** \$1.51 mil millones. Siendo los **ingresos brutos de transporte** de \$1.365 mil millones en el tercer trimestre de 2020, un 52% menos que los \$2.895 mil millones del año anterior. Mientras que los ingresos brutos de **delivery** aumentaron en un 190% a \$1.451 mil millones siendo 645 millones en 2019.



A partir de 2019, Uber opera en **69 países** con más de **7 mil millones de viajes** realizados. En general, las **regiones** más afectadas fueron América del Norte (disminución del 30% en los ingresos, año contra año) y LATAM (disminución del 39% en los ingresos, año contra año) mientras que EMEA y APAC aumentaron en un 20 y 43% respectivamente.

Registró una **pérdida** de -\$1.089 millones en el tercer trimestre de 2020, siendo los EPS de (0.62). Este es uno de los **puntos débiles** de la compañía, la empresa todavía no es rentable y además, se le proyecta un horizonte de 3 años aproximadamente, para conseguirlo.



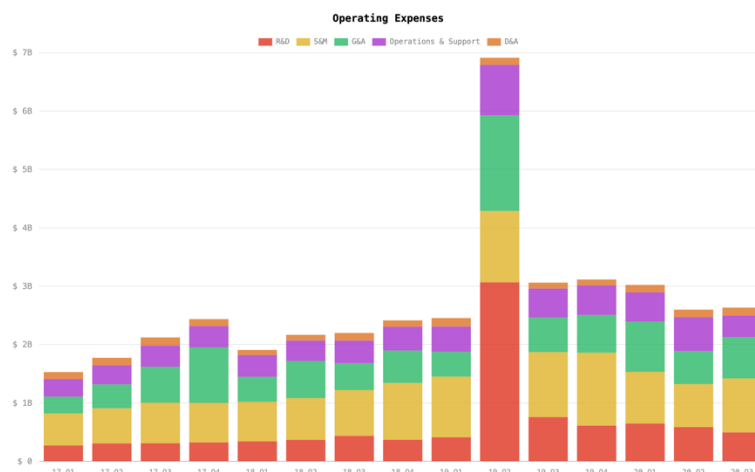
Por el lado de los **márgenes**, vemos como supo mantener el nivel del 50% en el margen **bruto** desde 2017, siendo este de 48% en el Q3. Lo que nos transmite optimización y eficacia operativa, ya que la empresa esta creciendo tanto en ingresos como en usuarios. Siendo el margen operativo y de beneficio de -35%



En cuanto a los **costos de ingresos**, estos representan cerca del 50% de los ingresos, y consisten principalmente en costos de seguros, tarifas de procesamiento de tarjetas de crédito, gastos de alojamiento, gastos de dispositivos móviles, montos de devoluciones de cargo de tarifas y otras pérdidas.

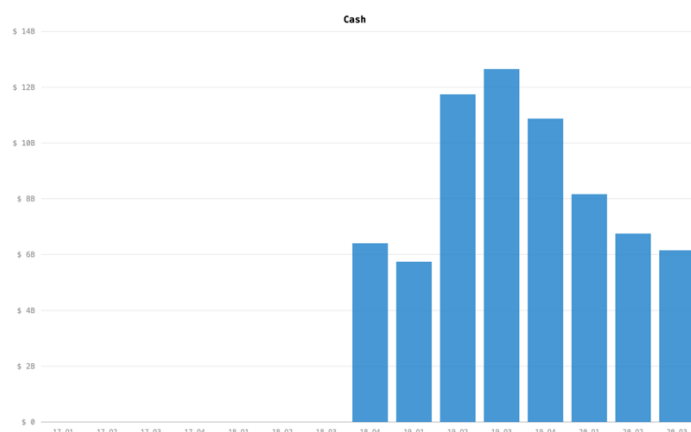
Por otro lado, dentro de los **gastos operativos**, los gastos de **marketing** tienen un gran peso a lo largo de la compañía junto a los gastos de **investigación y desarrollo**. A destacar, que compañía los supo gestionar muy bien, reduciendo el porcentaje de su incidencia dentro de sus resultados en relacion a los ingresos en el 2020.





## Balance

En cuanto a los **activos**, totalizaron en \$28.894 millones, siendo los **activos corrientes** de \$9.412 millones, con una posesión de **efectivo** de \$6.154 millones, contando con un **ratio de liquidez** de 1.36x. En cuanto a los **pasivos**, totalizaron en \$18.712 millones, siendo los **pasivos corrientes** de \$6.921 millones y una **deuda** de \$8.039 millones.

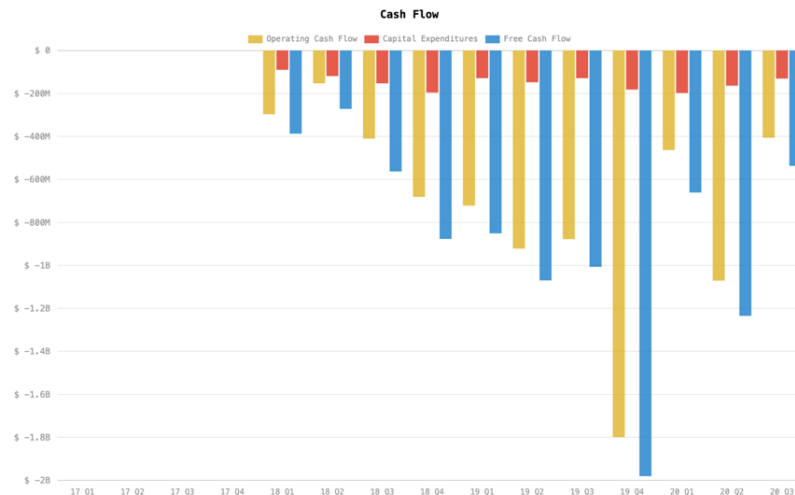


Vemos como en el 2020, a causa de la pandemia, la empresa vió reducida considerablemente su caja, por la falta de entrada de efectivo operativo. Además que aumentó su deuda, por necesidad de financiamiento para la continuidad en su operativa.

Además, destacar que su **patrimonio** es de \$8.942 millones, teniendo así un **apalancamiento** operativo de 2.1x.

## Flujo de caja

Por último, en cuanto a su flujo de caja. Vemos que la empresa siempre tuvo una salida de efectivo por parte de **operaciones** operativas negativa, siendo en el último trimestre de -\$406 millones. Aspecto similar vemos en su caja con respecto a **inversiones** totalizando en -\$365 millones, siendo negativa desde 2019, debido a la necesidad de financiamiento por parte de gastos de capital siendo estos de \$131 millones. En cuanto a la caja por **financiación** fue positiva de \$428 millones, principalmente por el aumento de la deuda. Totalizando así una **flujo de caja libre** negativo de -\$537 millones.



## Conclusión

Uber se ha convertido ahora en el holding global de la “movilidad”. Mover personas, alimentos y bienes a escala global, ya sea directa o indirectamente. Podemos observar como la empresa se vio afectada en el 2020 debido a las restricciones y a la pandemia, pero claramente se supo defender. Vemos como en el sector de deliverys, se expandió fuertemente haciendo que tenga predominancia en las reservas a partir del segundo trimestre. Más allá de la bajada de este año, es para destacar su crecimiento constante desde el 2017.

Uber sigue perdiendo efectivo a un ritmo rápido y un segundo impacto externo sería un tema para la liquidez y para las cuentas de efectivo. Uber ha logrado convertirse en un negocio de delivery durante la pandemia, pero aún necesita el impulso del transporte para recuperarse. La pandemia ha sido un arma de doble filo para Uber, impulsando su negocio de entrega de alimentos, pero recortando sus operaciones de transporte.

La competencia es intensa, pero Uber se las arregla para mantenerse firme al defender los mercados centrales y deshacerse de las actividades y ubicaciones no centrales. Una vez que la pandemia se desvanezca, la entrega de alimentos crecerá aún más desde una base más grande, mientras que el negocio de transportes se recuperará nuevamente.