Uber Technologies

ANÁLISIS PROFUNDO · Horizonte 5-10 años / 5-10 year horizon

NOTA FINAL: 8.90/10

Empresa: 9.10/10

Oportunidad actual: 8.70/10

Riesgo: Medio-alto

Tesis 5-10 años: Muy favorable, exige disciplina de capital

Veredicto: COMPRA SELECTIVA

Fecha del informe: 16/10/2026

reference_price: 71.30 USD

Fecha editorial: 19/10/2026 · Ticker: UBER · Versión: 5

El precio pertenece al informe aportado; no es una cotización actual. / The reference is the supplied report price, not a live quote.

La escala operativa apoya compra selectiva; AV, adquisiciones y seguros compiten por la caja.

Operating scale supports selective entry; AV, acquisitions and insurance compete for cash.

Negocio y novedades / Business and developments

Empresa 9,10: red local de oferta y demanda, marca, frecuencia y combinación Mobility/Delivery ofrecen escala y apalancamiento operativo. No es un monopolio: conductor y usuario pueden usar varias apps, y regulación, seguros y autónomos afectan la captura económica. La fortaleza está en facilitar viajes rentables, no en ser dueño de toda la tecnología AV.

Oportunidad 8,70 a 71,30 USD: 10.000 millones de FCF LTM y capitalización 145.600 millones sugieren 6,87% antes de SBC y normalizaciones. No uso PER 15,2 como beneficio recurrente: Q 2 incluye 1.600 millones de ganancia de revalorización antes de impuestos. BPA GAAP 1,17 no es ajustado 0,81; 71,30/3,37=21,16 veces consenso FY 26, distinto del 20,6 tabulado. La caída de precio ayuda, pero caja y usos de capital mandan.

Company 9.10 reflects local supply-demand networks, brand, frequency and operating scale across Mobility and Delivery. Drivers and customers can use multiple apps; insurance, regulation and autonomous vehicles constrain economics. Opportunity 8.70 at USD71.30 and independent overall 8.90 support SELECTIVE BUY, with capital discipline limiting conviction.

Q2 bookings USD58.022bn grew 24% reported and 22% at constant currencies; revenue was USD14.191bn and GAAP operating profit USD1.890bn. Business-model changes affect revenue recognition, so bookings are not revenue and optical take rates do not alone prove deterioration. Net income includes USD1.6bn pretax valuation gains; GAAP EPS USD1.17 differs from non-GAAP USD0.81. USD71.30 divided by consensus FY26 EPS USD3.37 is 21.16x, not exactly the displayed 20.6x. LTM FCF USD10bn against USD145.6bn equity value gives 6.87% before normalisation and SBC.

Valoración, caja y financiación / Valuation, cash and funding

Q 2 registra bookings 58.022 millones USD, +24% publicado y +22% constante, ventas 14.191 y beneficio operativo GAAP 1.890. Los cambios de modelo afectan reconocimiento de ingresos: no igualo bookings con ventas ni deduzco deterioro sólo por take-rate óptico. CFO 2.862 menos capex 70 da FCF 2.792; desarrollo e incentivos ya incluidos no se restan de nuevo. SBC no monetaria, reservas de seguros, impuestos diferidos y arrendamientos financieros necesitan puente adicional antes de certificar caja sostenible.

La oferta Delivery Hero de 13.000 millones EUR es equity value total, no desembolso incremental igual a esa suma más toda participación previa. Inversiones de aproximadamente 4.000 millones USD ya realizadas y derivados deben separarse del efectivo futuro, aceptación y cierre regulatorio. AV contempla 10.000 millones multianuales: no es todo gasto operativo del próximo trimestre ni inversión sin coste. La deuda y caja de junio no se llaman saldo de octubre; refinanciar no es retorno.

Escenarios propios, no consenso: caja económica anual por acción inicial 3,50 USD después de SBC, impuestos e inversión orgánica, crecimiento cinco años 6/12/18% y múltiplo terminal 18/22/25 veces implican 84,31/135,70/200,18 USD nominales en octubre 2031. No añado buyback yield, caja inicial o cartera otra vez. Retener parte del flujo para AV, M&A y principal es necesario; dividendos no se presuponen. El caso central exige que expansión y costes puedan financiarse juntos; si hace falta emisión grande o el retorno AV no aparece, se revisaría la oportunidad.

El 10-Q permite cerrar un proxy H 1 en millones USD: CFO 5.213 − capex 135 = FCF 5.078; menos SBC 1.029, principal de arrendamientos financieros 82 e incremento neto de circulante 210 = 3.757. Se elimina una fuente favorable de circulante, no todas las reservas de seguro ni un gasto ya pagado. No se anualiza como caja sostenible. Los impuestos diferidos 771 y los vencimientos de siniestros requieren calendario; los alquileres operativos ya están en CFO. El mismo SBC no se cobra otra vez por una hipótesis adicional de dilución.

La oferta formal de Delivery Hero publicada el 27 de agosto a 41,50 EUR por acción tiene aceptación hasta el 5 de noviembre, mínimo 50% más una y autorizaciones previstas para H 2 2027: no está cerrada. La exposición económica no equivale a votos. El presupuesto incremental debe excluir inversión ya pagada y resolver derivados. Caja no restringida e inversiones cortas 5.400 millones a junio no son todo excedente; seguros restringidos no son retorno libre. H 1 recompras 3.500, principal pagado 2.000 y nueva deuda 4.000 muestran competencia por capital, no reparto perpetuo.

Prueba explícita de financiación propia: 7.100 millones USD de caja económica inicial anual, creciendo 12% durante cinco años y retenida íntegra, acumularía 50.518 millones. Es supuesto, no guía. Reservar hipotéticamente 10.000–15.000 para M&A incremental, hasta 10.000 para AV externo a CFO, 3.000 de principal no renovado y 5.000 de liquidez usaría 28.000–33.000. No se descuentan de nuevo los 4.000 ya invertidos. El resto retenido conserva derechos, pero no se suma como excedente al terminal sin verificar balance. Si el coste o la caja empeoran, el margen de financiación se reduce y puede requerir emisión.

El escenario central de 135,70 USD el 16/10/2031 desde 71,30 el 16/10/2026 supone CAGR de precio aproximado del 13,7%, cinco años y ninguna distribución intermedia. No es rentabilidad esperada ni TIR con dividendos. Los 84,31 conservadores dejan retorno modesto y no son suelo. Mantengo 9,10 / 8,70 / 8,90 y compra selectiva: escala y mejora operativa sostienen una oportunidad, mientras seguro, impuestos, AV y M&A impiden elevarla a convicción máxima. No se financia a la vez todo crecimiento y todo reparto con la misma caja.

The primary H1 bridge, in USDm, is CFO 5,213 minus capex 135 equals FCF 5,078. Deduct non-cash SBC 1,029, finance-lease principal 82 and favourable net working-capital movement 210 to obtain an economic proxy of 3,757. This is not annualised sustainable cash. Operating leases already enter CFO; the same SBC is not charged again through a separate dilution assumption. Deferred taxes USD771m and insurance claim timing still require normalisation. Software development and incentives already in expenses or capex are not deducted twice.

The formal Delivery Hero offer published August 27 is EUR41.50 cash per share, with acceptance until November 5, a minimum 50% plus one and regulatory completion expected in H2 2027. It is not closed. EUR13bn total equity value is not an incremental payment plus the already invested approximately USD4bn. Economic exposure differs from voting ownership; derivatives and settlement budgets matter. The multiyear USD10bn AV programme is a capital use, not free growth or all next-quarter operating expense.

June unrestricted cash and short investments of USD5.4bn are not wholly excess; restricted insurance funds cannot be freely returned. H1 buybacks USD3.5bn, principal repayments USD2bn and new borrowing USD4bn show competing uses, not a permanent buyback yield. Investing cash flows also contain securities transactions, acquisitions and private investments, rather than all being organic capex. Refinancing is not income.

Analyst scenarios start with USD3.50 annual economic cash per share after SBC, taxes and organic investment. Five years of 6%/12%/18% growth, with terminal multiples 18x/22x/25x, give USD84.31/135.70/200.18 in October 2031. The central price CAGR from October 16, 2026 to October 16, 2031 is approximately 13.7%, with no interim distributions. It is not an expected return or dividend IRR; the conservative value is not a floor.

Riesgos, cambios y fuentes / Risks, changes and sources

Revisión frente a v4: juicio vigente COMPRA SELECTIVA, nota 8.90/10. Se repite H1/Q2 2026; cambia precio de referencia, alcance de contraste y juicio sobre caja/valoración, no se presenta como trimestre nuevo. Comparación con ficha pública anterior; sus notas e informes permanecen intactos.

Compared with the previous public page, this revision repeats H1/Q2 2026 and updates the report reference, source review and valuation judgment. Historical scores and reports remain unchanged. No return is calculated across different instruments or currencies.

Conclusión / Conclusion

Empresa 9,10: red local de oferta y demanda, marca, frecuencia y combinación Mobility/Delivery ofrecen escala y apalancamiento operativo. No es un monopolio: conductor y usuario pueden usar varias apps, y regulación, seguros y autónomos afectan la captura económica. La fortaleza está en facilitar viajes rentables, no en ser dueño de toda la tecnología AV.

Oportunidad 8,70 a 71,30 USD: 10.000 millones de FCF LTM y capitalización 145.600 millones sugieren 6,87% antes de SBC y normalizaciones. No uso PER 15,2 como beneficio recurrente: Q 2 incluye 1.600 millones de ganancia de revalorización antes de impuestos. BPA GAAP 1,17 no es ajustado 0,81; 71,30/3,37=21,16 veces consenso FY 26, distinto del 20,6 tabulado. La caída de precio ayuda, pero caja y usos de capital mandan.

Nota final 8,90 y COMPRA SELECTIVA: el negocio probado y crecimiento rentable justifican entrada gradual, limitada por competencia y el presupuesto de AV/M&A. La nota es juicio separado, no media ni repetición de un ranking. No asumo que las recompras actuales se mantengan si compiten con deuda y adquisiciones.

Company 9.10 reflects local supply-demand networks, brand, frequency and operating scale across Mobility and Delivery. Drivers and customers can use multiple apps; insurance, regulation and autonomous vehicles constrain economics. Opportunity 8.70 at USD71.30 and independent overall 8.90 support SELECTIVE BUY, with capital discipline limiting conviction.

An explicit hypothetical funding budget starts with USD7.1bn annual economic cash growing 12% over five years, all retained: cumulative USD50.518bn. Incremental M&A USD10–15bn, external-to-CFO AV up to USD10bn, unrefinanced principal USD3bn and a USD5bn liquidity reserve would consume USD28–33bn. These are stress assumptions, not committed guidance; already spent investments are not deducted again. Remaining retained cash keeps shareholder rights but is not added as excess to terminal value without a verified balance. Weaker cash or higher costs could require issuance and reverse the opportunity. Proven operating growth supports selective entry, while these risks prevent maximum conviction.

Documentación consultada / Consulted documents

1. 2026-08-05 · Q2 earnings release
2. 2026-08-05 · Q2 10-Q, cash flow and capital commitments
3. 2026-08-27 · Delivery Hero offer