



amazon



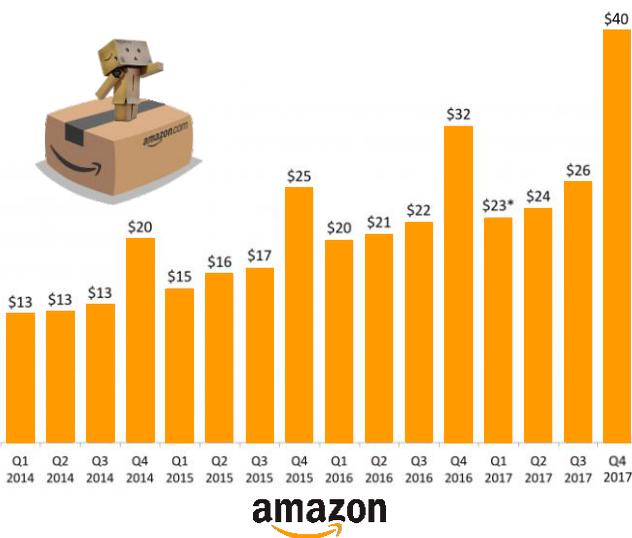
amazon

El gigante del comercio electrónico que nació en 1994 como un sitio online de venta de libros se ha convertido en el mayor negocio de internet a nivel global tanto en ingresos como en capitalización de mercado. En los últimos 10 años la empresa ha adquirido más de 180 empresas abarcando una extensa línea de productos y servicios. En 2017 la facturación de Amazon alcanzó los 178.000 millones de dólares con un incremento anual de 31%. En los últimos 12 meses la acción subió 72% y los analistas prevén muy buenos resultados para este año.



Amazon fue fundada por su actual director y CEO Jeff Bezos, quien recientemente fuera distinguido por la revista Forbes como el hombre más rico del mundo. La empresa con sede en Seattle emplea a más de 550.000 personas lo que supone un crecimiento de casi 100% en los últimos dos años. Para este año planea comenzar la construcción de una segunda sede en Estados Unidos que generará 50.000 nuevas plazas y de esta forma consolidarse como el segundo mayor empleador de Norteamérica. Amazon ya no es solo un comercializador online, sino que también es un proveedor de infraestructura en la nube y un productor de electrónica. En 2017 suma su presencia en tiendas físicas luego de la adquisición de Whole Foods, una cadena de supermercados con más de 460 sucursales, por un valor de 13.700 millones de dólares. A principios de este año inauguró Amazon Go, el primer supermercado completamente automático que no requiere de cajeros de ningún tipo. A esto se suman numerosos proyectos que se están llevando a cabo, cómo su propio servicio de logística que incluye aviones y drones para la entrega de mercaderías, y que proyectan un fuerte crecimiento en los ingresos de la compañía.

INGRESOS POR VENTAS EN ESTADOS UNIDOS (EN BILLONES DE DÓLARES)



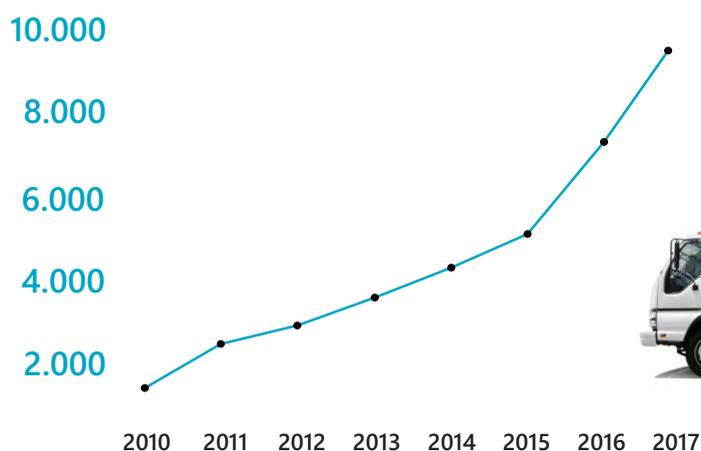
- 120.000** VENDEDORES DE AMAZON SUPERARON LOS USD 100.000 DE FACTURACIÓN EN 2017
- 300** MILLONES DE USUARIOS
- 80%** DE LOS CLIENTES NORTEAMERICANOS QUE UTILIZAN AMAZON COMPRA AL MENOS UNA VEZ AL MES
- 45%** DE LAS VENTAS RETAIL ONLINE DURANTE LAS FESTIVIDADES EN EE.UU. FUERON DE AMAZON
- a** (Amazon logo)
- 55%** DE LAS BÚSQUEDAS DE PRODUCTOS ONLINE COMIENZAN EN AMAZON
- 178** BILLONES DE DÓLARES FUE EL INGRESO NETO POR VENTAS TOTALES EN 2017
- 33** MILLONES DE USUARIOS ACTIVOS EN LA APP

Amazon ganó 3.000 millones de dólares a lo largo del 2017, un 20 % más que en el año anterior. En el último trimestre la compañía tuvo ganancias por 1.900 millones, frente a los 749 millones que registró en el mismo período de 2016. Esta ganancia vino impulsada en gran medida por la reforma fiscal aprobada en diciembre por el presidente estadounidense Donald Trump, que le generó un crédito de 789 millones de dólares a la empresa. La compañía obtuvo un beneficio neto por acción de 6,15 dólares a lo largo de 2017, por encima de los 4,90 alcanzados en 2016. En el último trimestre del año el beneficio por acción fue de 3,75 dólares, superando ampliamente las expectativas de los analistas que estimaban una ganancia neta de 1,83 dólares por acción. De cara al próximo trimestre, Amazon prevé alcanzar ingresos trimestrales entre 47.750 y 50.750 millones de dólares, lo que significaría un crecimiento entre el 34 % y el 42 % interanual. Hay que destacar que la gran mayoría de los ingresos se vuelcan a nuevas inversiones, una estrategia que le ha dado mucho éxito a la compañía.



En la actualidad Amazon controla casi todo el proceso de venta de los productos, excepto la logística, que deja en manos de servicio de entrega como Fedex y UPS. En 2017 la facturación de estas empresas por los envíos de mercadería comprada a través de Amazon trepó a 20.000 millones de dólares. Esto ha llevado a que Amazon comience a tomar acciones desarrollando su propio servicio de entrega. De acuerdo a información recientemente publicada en The Wall Street Journal, Amazon planea comenzar a la brevedad con un servicio de recogida de los productos en los negocios y entrega en el domicilio de los clientes, sustituyendo de esta forma el servicio brindado por las grandes compañías de servicio de entregas. De todas formas, su implantación será paulatina ya que es imposible que Amazon pueda encargarse de todos los repartos ya que el sistema requiere mayor desarrollo. El servicio se llamará "Ship with Amazon" y planean comenzar exclusivamente en la ciudad de Los Ángeles.

COSTO NETO DE AMAZON POR ENVÍOS (EGRESOS MENOS INGRESOS ANUALES)



A esto hay que sumarle la adquisición de las tiendas físicas y la instalación de centros de clasificación de paquetes que también servirían como puntos de distribución en todo Estados Unidos. Por otro lado, la empresa tiene participaciones en al menos dos compañías de servicio de entregas y posee una empresa de fletes con 6.000 camiones de transporte, y su propia flota de 32 aviones. En 2017 Amazon invirtió 1.400 millones de dólares en el desarrollo de un HUB aéreo que contará con capacidad para 100 aviones y trabajarán 2.700 empleados.



También se suman los servicios de Amazon Flex, un sistema similar a Uber que permite que cualquier particular realice entregas de paquetes con su propio vehículo, y Amazon Prime Air, la línea aérea que incluye además un servicio revolucionario de entrega de mercadería mediante drones. A finales de año Amazon compró la empresa fabricante de cámaras de seguridad "Blink" por 90 millones de dólares, probablemente como parte de la estrategia de Amazon Key, un programa que permite a los clientes contar con una cerradura inteligente y una cámara de seguridad para que el personal de Amazon pueda realizar entrega de paquetes mientras los clientes no se encuentran en sus casas.

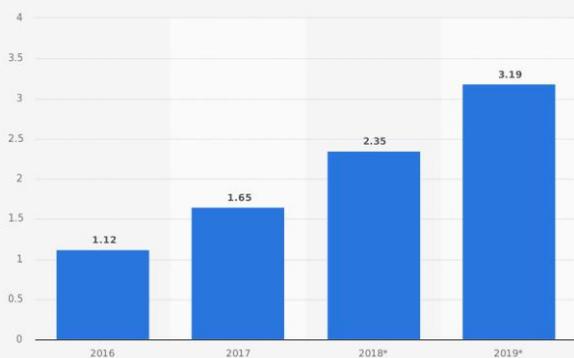
amazon FLEX
amazon key



INGRESOS POR PUBLICIDAD

Amazon facturó casi 2.800 millones de dólares en ingresos publicitarios en 2017, a pesar de no ser uno de los negocios principales de la compañía. De todas formas, se encuentra muy alejado de competidores como Google, lo cual plantea un escenario con potencial de crecimiento. Citi group considera que en los próximos 10 años los ingresos por publicidad podrían llegar a los 50.000 millones de dólares anuales. Actualmente, Google y Facebook se reparten el 63,1% de un mercado que genera ingresos por más de 150.000 millones de dólares al año. A pesar de que Amazon no cuenta aún con este alcance, tiene una plataforma que combina una audiencia global con datos precisos de las compras que se realizan. Esto marca una diferencia con los líderes del mercado ya que Amazon no solo sabe que le interesa a los clientes, también puede saber cuánto está dispuesto a gastar, qué compraste en el pasado, y hasta predecir cuándo y qué compraras en el futuro. Este crecimiento en el segmento publicitario se ha dado principalmente en Estados Unidos, donde más de la mitad de las búsquedas de productos para adquirir ya se realiza a través de Amazon y no en la plataforma de Google. Para este año se espera un crecimiento de 40% en los ingresos de Amazon, mientras que Facebook y Google esperan crecer 20% y 15% respectivamente.

INGRESOS NETOS POR PUBLICIDAD (EN BILLONES DE DÓLARES)



amazon

* INGRESOS DE 2018 Y 2019 PROYECTADOS SEGÚN CONSENSO DE ANALISTAS

INGRESOS NETOS POR PUBLICIDAD 2017 INGRESOS MENOS COSTOS (EN BILLONES DE DÓLARES)

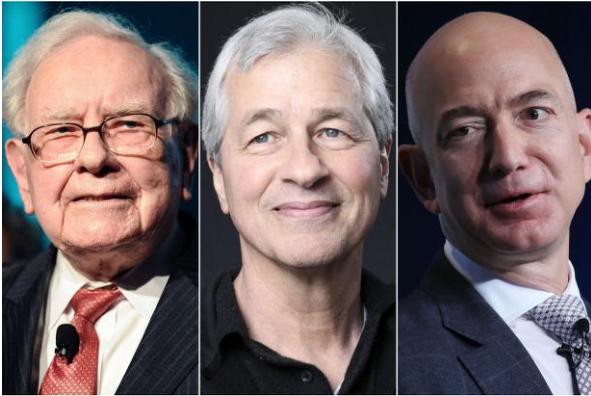


MARCA MÁS VALIOSA DEL MUNDO

Hace pocos días Amazon se convirtió en la empresa líder del ranking de las 500 marcas más valiosas del mundo, elaborado por la consultora Brand Finance, con un crecimiento anual de 42% y alcanzando la suma de 150.800 millones de dólares. La estrategia expansiva de Amazon le permitió destronar a Google que quedó posicionada en tercer lugar, y al gigante tecnológico Apple que se mantuvo en el segundo puesto. Según el comunicado, el crecimiento de Amazon se debe a que ya no es solo una empresa retailer en línea, sino que ha sumado líneas de negocio, como proveedor de infraestructura en la nube, productor de electrónica, e incluso la incursión en tiendas físicas tras la adquisición de la cadena de tiendas Whole Foods por 13.700 millones de dólares. A esto se le suma el servicio de envíos, streaming de música y videos, e incluso se especula con una inminente adquisición bancaria para este año.



COMPAÑÍA DE SALUD



Amazon anunció hace pocos días su intención de crear una compañía en conjunto con el principal grupo bancario de Estados Unidos, JPMorgan Chase, y la firma financiera Berkshire Hathaway del multimillonario Warren Buffett, para brindar atención médica accesible y de alta calidad a sus empleados. Esta nueva empresa será independiente y no perseguirá fines lucrativos. En principio se espera que beneficie a más de un millón de personas que son empleados de estas compañías, pero esta solución podría extenderse a más empresas y ciudadanos norteamericanos. Con esto buscan abandonar las formas tradicionales en que los empleadores pagan por los servicios de salud de sus empleados, tratando de mejorar un sistema poco eficiente. Los seguros de salud pagados por el empleador cubren a unos 157 millones de personas en Estados Unidos.

ALEXA

Alexa es un software que funciona como un asistente virtual que pretende hacer más fácil la vida cotidiana en el hogar. Al igual que "Siri" de Apple responde preguntas y realiza tareas a través de comandos de voz. La diferencia y ventaja de Alexa es que está siendo adoptada por cientos de desarrolladores en todo el mundo y cuenta con un ecosistema abierto que les permite crear destrezas que amplíen sus habilidades. Actualmente permite controlar las luces y climatización en cualquier ambiente, elegir música, realizar compras, coordinar la agenda, establecer recordatorios, sugerir ideas para cocinar, y conocer el estado del tráfico entre múltiples cosas más. Amazon ya se encuentra trabajando en la próxima generación que promete ser capaz de reconocer la voz de cada usuario para ofrecer contenidos y experiencias adaptadas.

Esta era una de las divisiones de negocio donde los analistas esperaban gran crecimiento, y que se concretó luego de que se conociera un incremento de 45% en el último trimestre de 2017, a pesar de la competencia que presentan Microsoft, Google y Apple. Este segmento obtuvo ingresos por 5.113 millones entre octubre y diciembre para completar los 17.459 millones de dólares en el año. Jeff Bezos destacó en un comunicado la importancia de Alexa, catalogándolo como el producto estrella de la marca, un asistente virtual que pretende hacer más fácil la vida cotidiana en los hogares.



JEFF BEZOS
CEO AMAZON

"Nuestras proyecciones de 2017 para Alexa fueron muy optimistas, y las hemos superado con creces. No vemos sorpresas positivas de esta magnitud muy a menudo"

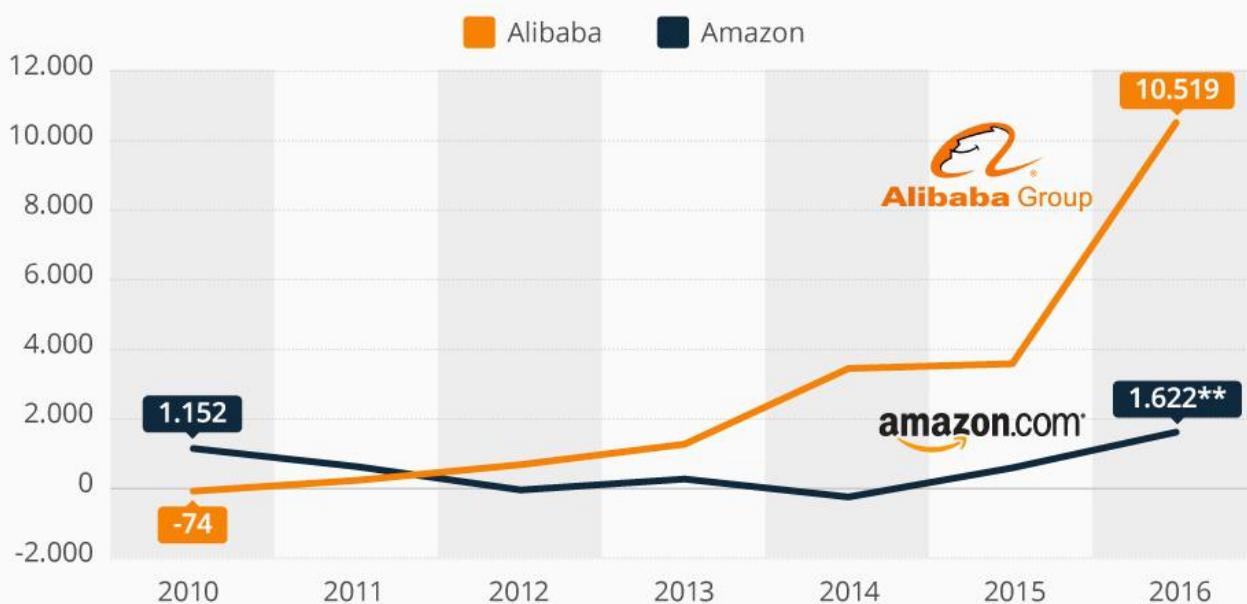


amazon alexa

COMPETENCIA

Alibaba es el otro gigante del comercio electrónico, con una capitalización de 460.000 millones de dólares que aspira atender a 2.000 millones de clientes para 2035. Su intención es crear una amplia gama de servicios en cada mercado, incluyendo pagos, comercio electrónico y servicios de viajes y luego vincular plataformas locales con la que tiene Alibaba en China. A pesar de ser competencia, los modelos de ambas empresas difieren ya que Amazon trabaja con depósitos y stock, mientras que Alibaba no. También se puede decir que se han posicionado en mercados distintos, y hasta han evitado cruzarse hasta el momento. La presencia de Amazon en China es muy pequeña, y la participación de Alibaba en Estados Unidos se reduce a realizar contactos entre proveedores y vendedores de ambos países. A su vez, las dos firmas han invertido mayormente en distintos mercados extranjeros, Alibaba en el sudeste asiático y Amazon en Europa. Probablemente, las economías en crecimiento serán los espacios donde pueda generarse mayor competencia entre ambas compañías. De todas formas, Alibaba obtiene mayores ingresos que la empresa norteamericana ya que esta última reinvierte la gran mayoría de los ingresos para un mayor crecimiento a futuro.

INGRESOS NETOS EN AÑOS FISCALES* (EN MILLONES DE DÓLARES)



*EL AÑO FISCAL DE ALIBABA CULMINA EL 31 DE MARZO

NUEVA SEDE

Más de 280 ciudades de Estados Unidos se postularon para ser la sede de la segunda oficina de Amazon y ya se conocen las 20 finalistas. La inversión será de al menos 5.000 millones de dólares y generaría 50.000 puestos de trabajo bien remunerados. La ciudad Stonecrest del estado de Georgia ofreció renombrarse a "Amazon" y darle el puesto de alcalde de por vida a Jeff Bezos si la ciudad es seleccionada para ser la segunda sede de Amazon.



ANÁLISIS TÉCNICO

En el plano técnico la cotización de Amazon mantiene una tendencia alcista marcada desde la crisis de 2008 que lo ha llevado a un incremento de casi 3.000% en menos de 10 años. El mayor retroceso en este período de tiempo fue de solo 26% a principios de 2016. De los 26 indicadores técnicos analizados 24 sugieren mantener posiciones o comprar, y solo dos de ellos sugieren venta. Actualmente se encuentra muy cercano a la zona de resistencia ubicada en los USD 1.500 por acción, precio máximo alcanzado por Amazon el 2 de febrero de 2018. En la última semana de enero el precio retrocedió hasta los USD 1.265 tras una caída generalizada en las bolsas de Estados Unidos, situación que pudo revertir en las tres jornadas siguientes para posicionarse nuevamente cerca de su máximo histórico. En caso de encontrar mayor resistencia en la zona de los USD 1.500, podríamos ver una nueva aproximación hacia los USD 1.300, desde donde podría retomar fuerza nuevamente para buscar romper los máximos actuales. De superar este techo la cotización podría ir directamente a buscar los USD 1.600 por acción. El consenso de los analista prevé que el valor de la acción llegará a los USD 2.000 este año.

#AMZN
amazon

 **56%** 
SUBIÓ EL PRECIO DE
LA ACCIÓN EN 2017



amazon.com



DECLARACIÓN DE RIESGO

Este informe, así como los datos, opiniones, estimaciones, previsiones y recomendaciones contenidas en el mismo, han sido elaborados con la finalidad de proporcionar información de carácter general, y está sujeto a cambios sin previo aviso. REGUM no asume compromiso alguno de comunicar dichos cambios ni de actualizar el contenido del presente informe. Su contenido no constituye una oferta, invitación o solicitud de compra o venta de divisas, o cancelación de operaciones existentes, ni pueden servir de base para ningún compromiso o decisión de ningún tipo. Confiar en los consejos, opiniones, declaraciones o afirmaciones que pueda contener este informe, será sólo a cuenta y riesgo del lector del mismo. Ni REGUM, ni ninguno de sus empleados o representantes serán responsables en cuanto a la exactitud, error, omisión o uso de cualquier contenido de este informe, o de su puntualidad o entereza. El lector debe ser consciente de que las operaciones a las que hace referencia este informe pueden no ser adecuadas para sus objetivos específicos de inversión, su posición financiera o su perfil de riesgo, ya

que dichas variables no han sido tenidas en cuenta en la elaboración de este informe. El lector debe adoptar sus propias decisiones de inversión y/o especulación teniendo en cuenta dichas circunstancias. El contenido del presente informe se basa en informaciones que se estiman disponibles para el público, obtenidas de fuentes que se consideran fiables, pero dichas informaciones no han sido objeto de verificación independiente por parte de REGUM, por lo que no se ofrece ninguna garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección. REGUM no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida monetaria ocurrida en el mercado, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de la información que contiene este informe. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida o transmitida en cualquier forma, o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, fotocopia, grabación, o de otra forma, sin el permiso escrito de REGUM y de la autora.

WORLD TRADE CENTER, MONTEVIDEO, URUGUAY