

La pérdida de los lujos de los millenials

Por **Francisco Rodríguez Castro** - Lunes, 14 de junio de 2021 - 8:58 AM



La era de Uber llegó a Puerto Rico el 11 de julio de 2016, inicialmente con varias restricciones pero finalmente no se pudo detener el avance del progreso y Uber se convirtió en parte de nuestras vidas. Hasta que llegó la pandemia del COVID-19, contaba con más o menos 4,000 choferes en toda la isla. Uno podía conseguir un Uber desde la Avenida Kennedy hasta Hato Rey por \$8.00 en horas pico. Otras veces pedíamos un Uber para un concierto desde Dorado, sabiendo que este largo viaje podía costar \$70.00 por cada viaje; en cambio, llegamos a pagar \$32.00 por cada viaje. Otro desarrollo fascinante que trajo Uber fue como una inmensa mayoría de los padres de hoy dejaban que sus hijos de la escuela secundaria o de la universidad que usaran Uber para ir a La Placita, restaurantes o a las fiestas, convirtiéndose en rutinas cotidianas tanto para los padres como para los hijos. Atrás quedaron para mucho los días en que los papas recogían a 5 o 6 amigos y los carreaban de fiesta en fiesta y nos buscaban a los sitios y si no salíamos entraban a buscarnos. Estas nuevas rutinas modernas habían sido la norma en la estructura de la vida Millennial, que incluye desde julio de 2016 hasta marzo de 2020.

Al llegar la pandemia y Uber ya convertirse en una empresa pública, los precios de la mayoría de los viajes cambiaron de la noche a la mañana. Debemos comentar que Uber llegó a bajar a \$20.49 allá para el 19 de marzo de 2020 y el pasado 11 de Junio de 2021 su acción cerró en \$50.01, ya pronto veremos el impacto en sus ingresos cuando reporte sus ingresos trimestrales el 6 de agosto de 2021.

Disponer de un servicio de chófer al alcance de la mano es un lujo para la mayoría, y estos lujos suelen tener un precio elevado. Ahora, la mayoría de los usuarios se dan cuenta por primera vez de que sus viajes baratos con chófer de Uber han desaparecido y ahora llevan una etiqueta de precio de Lujo.

Antes podías conseguir un "Black Car" de Uber desde la Terminal 2 del aeropuerto JFK hasta un hotel en el centro de Manhattan por menos de \$150.00. Hoy en día, un viaje en Uber desde Midtown a JFK me costó lo mismo que mi vuelo de JFK a San Juan, \$267.47, lo que representa un aumento del 78.3% desde principios del año pasado.

Otras empresas públicas milenarias como Airbnb y Lyft han aumentado sus tarifas por encima del 35-50% desde el choque exógeno de la pandemia. Revisamos las finanzas del 1Q21 de Airbnb y observamos que su tarifa promedio diaria había aumentado un 35% en comparación con el 1Q20.

Gran parte de lo que ocurre es resultado directo de la excesiva demanda de este tipo de servicios; cuando empresas como Uber o Airbnb tenían que competir inicialmente para conseguir clientes sus precios eran precios bajo, ahora ya no tienen que competir es mas tienen una infinidad de clientes. Además, otro hecho es el impacto que han sufrido son los beneficio del PUA de desempleo y están tenido estas grandes tropiezos estas empresas para encontrar choferes y empleados.

Otra tendencia reciente que nuestros queridos nuevos turistas han hecho famosa es el alquiler de scooters. Como son fáciles de conseguir, más sencillas que alquilar que un carro, mas baratas que tomar una guagua, y para viajes cortos que pueden ser convenientes, su uso ha despegado como un cohete.

Hoy en día, se pueden encontrar en casi todos los lugares de San Juan, incluso hasta en San Patricio Plaza.

Al menos en Estados Unidos, cuando Bird Scooters comenzó, se podía alquilar un scooter desde \$1 y 0.15 centavos por milla, que es más barato que cualquier cosa en el planeta.

Sin embargo, a nivel local sospecho que a medida que cambia la demanda y se aplican las restricciones de los municipios los precios sufrirán aumentos.

Con el progreso de la vida, estas alternativas baratas de lujo se convirtieron en lo siempre debieron ser soluciones de lujo para los seres humanos.

Quien no se acuerda de tendencias similares en los viajes. ¿Recuerdan cuando JetBlue comenzó que se podía viajar por todo Estados Unidos normalmente por menos de \$99.00 pesitos?, pues trate de conseguir este precio ahora.

En conclusión, estas compañías están cobrando ahora lo que deberían haber cobrado por estos lujos porque se han convertido en empresas más maduras que actualmente cotizan sus acciones en la Bolsa de Nueva York. Tienen una necesidad más profunda de cumplir con sus estimados de ganancias trimestrales, además que algunas de ellas aun no han logrado tener ganancias recurrentes.

Aunque usted tenga deseos de Champagne y sueños de caviar, tenga bien claro que el lujo cuesta y los gustos también.

Francisco Rodríguez Castro

<http://www.birlingcapital.com>

El Sr. Rodríguez Castro es el presidente y director ejecutivo de Birling Capital desde su creación y administra todos los aspectos de su práctica. El Sr. Rodríguez Castro, con más de 25 años de experiencia, ha sido un ejecutivo clave en empresas gubernamentales, globales, multinacionales y públicas, así como un asesor corporativo clave para múltiples entidades en una diversa gama de segmentos de mercado. Ha participado en la estructuración de más de \$ 10 mil millones en transacciones de Finanzas Municipales, Corporativas, Comerciales, Basadas en Activos, AFICA y Fusiones y Adquisiciones. El Sr. Rodríguez Castro ha sido director de UBS, presidente y CEO del Banco de Desarrollo Económico y ocupó cargos de alto nivel crediticio en el sector de banca corporativa. También es un líder clave en promover la participación del sector privado en la formulación de la política pública del país apoyando a los gobiernos en sus esfuerzos por lograr y mantener un desarrollo económico sostenido para Puerto Rico. Además de sus funciones administrativas, fue el fundador de la Coalición del Sector Privado, una asociación sin fines de lucro. Como miembro de la junta de la Cámara de Comercio de Puerto Rico a partir de 2006, organizó, fundó y preside la Conferencia de Puerto Rico una conferencia de inversión macroeconómica.

f

Escribir un comentario