

Investment Club PUC

6 de mayo, 2025

Temario

- Descripción General
- Descripción del negocio
- Análisis de inversión
- Recomendación

Presentación:

Agustín Palomino
Vicente Olivarez
Agustín Corona
Ingeniería Comercial, 3°
Analistas Junior
Investment Club PUC



1 Descripción General

Resumen ejecutivo

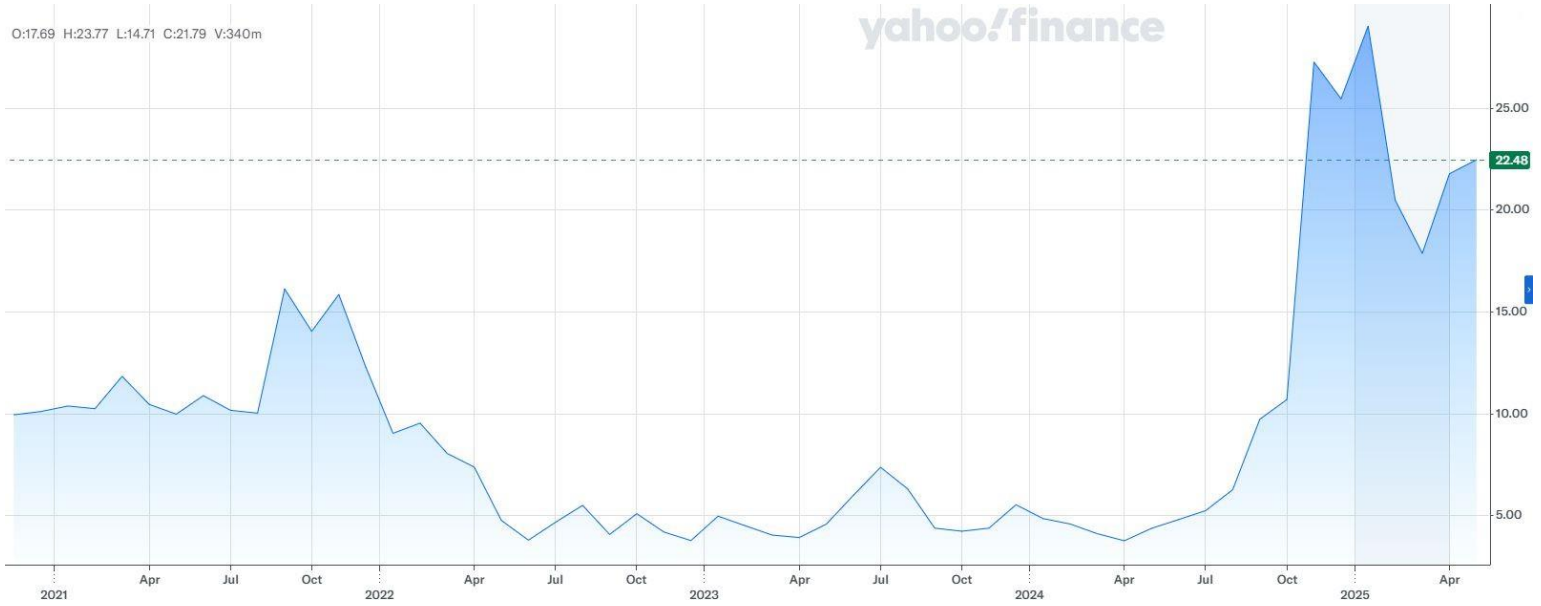


Rocket Lab es una empresa estadounidense líder en servicios espaciales, especializada en **lanzamientos, fabricación de satélites y soluciones orbitales**. Con operaciones en **EE.UU. y Nueva Zelanda**, ha realizado más de 60 lanzamientos exitosos con su cohete **Electron**, posicionándose como el segundo lanzador más activo de EE.UU. en 2025.

La compañía destaca por su innovación en cohetes reutilizables, como el **Electron** y el próximo **Neutron** , diseñado para competir con SpaceX. Su plataforma **Photon** permite **misiones interplanetarias** (Luna, Marte, Venus), mientras que **HASTE** impulsa pruebas hipersónicas para defensa. Además, fabrica satélites modulares y componentes críticos, como paneles solares y sistemas de propulsión.

Rocket Lab combina contratos comerciales con proyectos estratégicos para la **NASA** y el **DoD**, incluyendo el programa **NSSL** ($5.6bn). Su enfoque en accesibilidad espacial, reusabilidad y ritmo de lanzamiento (2 misiones en 24 horas) la perfila como un disruptor en la nueva era especial.

Descripción General



Ticker: RKLB

Bolsa: NASDAQ

Precio (mayo 2025): $23.24 USD

Market Cap : USD 10.61 B
Valor Empresa : USD 10.66 B
Beta: 2.09
PEG ratio: 46.06

Descripción General



Fundación y primeros pasos (2006–2013):

- Fundada en **2006** por el ingeniero neozelandés **Peter Beck** en Auckland, Nueva Zelanda.
- Inicialmente enfocada en cohetes suborbitales y pruebas de tecnologías espaciales.
- En **2009**, Rocket Lab lanzó **Ātea-1**, el primer cohete privado del hemisferio sur en llegar al espacio.

Desarrollo del cohete Electron (2013–2017):

- Lanza el programa **Electron**, un pequeño lanzador orbital diseñado específicamente para satélites pequeños (*smallsats*).
- En **2013**, tras levantar capital de riesgo, abre una sede en EE.UU. y se posiciona como empresa binacional (Nueva Zelanda–Estados Unidos).
- En **2017**, realiza el **primer lanzamiento orbital** de Electron desde su base privada en Mahia, Nueva Zelanda.

Expansión y consolidación (2018–2020):

- Comienza lanzamientos regulares con una alta tasa de éxito.
- Adquiere **Sinclair Interplanetary** en 2020 para incorporar **diseño y producción de satélites**.
- Desarrolla la plataforma satelital **Photon**, ofreciendo servicios espaciales integrales.

Salida a bolsa y diversificación (2021–actualidad):

- En **2021**, se fusiona con la SPAC **Vector Acquisition Corp** y comienza a cotizar en NASDAQ bajo el símbolo **RKLB**.
- Anuncia el desarrollo de un nuevo cohete reutilizable, **Neutron**, diseñado para cargas medianas y misiones interplanetarias.
- Amplía operaciones en EE.UU., incluyendo fábricas y una segunda base de lanzamientos en Virginia.

Hoy:

- Rocket Lab es un proveedor líder de servicios espaciales integrales: **lanza, fabrica y opera satélites**.
- Ha realizado más de **60 lanzamientos exitosos** con *Electron* y se posiciona como el competidor más fuerte de SpaceX en el segmento de smallsats.
- CEO Peter Beck mantiene liderazgo. (10.19%) Accionistas clave: Khosla Ventures (11.2%), Vanguard (8%), BlackRock (7%). Estructura dominada por instituciones y público.



2

Descripción del Negocio

Descripción del Negocio

Lanzamientos

Electron: El cohete principal de Rocket Lab, diseñado para llevar cargas útiles de hasta 225 kg a órbitas bajas. Este cohete es diseñado para ser económico, con componentes reutilizables parcialmente, y se lanza desde sus propios centros de lanzamiento en Nueva Zelanda y en Estados Unidos



Neutron: Es un cohete de dos etapas de capacidad media anunciado el 1 de marzo de 2021, el vehículo está siendo diseñado para ser capaz de entregar 8000 kg de carga a la órbita terrestre baja, y se centrará en el creciente mercado de entrega de megaconstelaciones de satélites



Servicios Espaciales

Photon: Una **plataforma de servicio de espacio completo** que permite a los clientes no solo lanzar, sino también gestionar y operar satélites desde el espacio, incluyendo integración, misión y operaciones satelitales.

Componentes de satélites

A través de la adquisición de **Sinclair Interplanetary**, Rocket Lab vende:

- Sistemas de propulsión
- Ruedas de reacción
- Sensores estelares
- Otros sistemas de actitud y control para satélites pequeños

Servicios de integración y operación

Rocket Lab no solo vende hardware, también ofrece servicios de **ingeniería, diseño personalizado, integración** con cargas útiles de clientes, y **soporte en órbita**.

Esto permite a startups o agencias lanzar misiones sin desarrollar toda la infraestructura.

Descripción del Negocio

Ingresos por línea de negocio:



2024

Sistemas espaciales: 310.84M

Servicios de lanzamientos: 125.38M



Descripción del Negocio

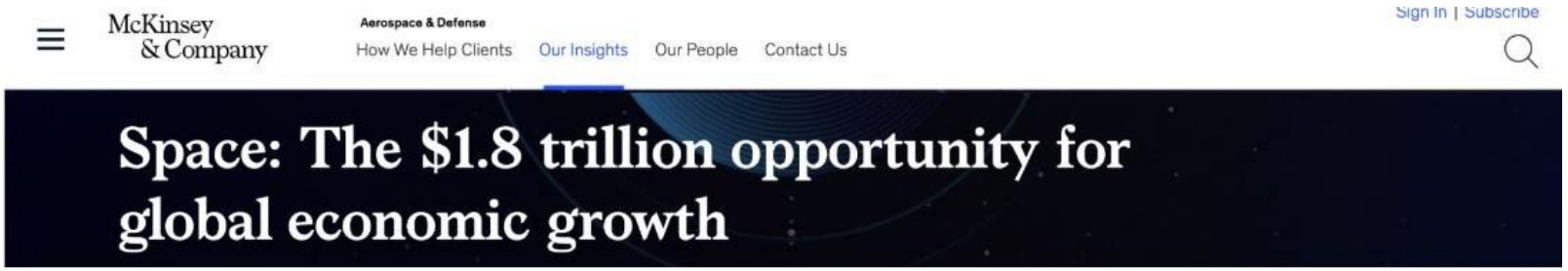
Stakeholders

Ownership Overview

Composition	Type	Common Stock Held	% of Shares Outstanding	Market Value
	Mutual Funds & ETFs	104.42M	23.02%	2.40B
	Other Institutional Investors	231.73M	51.09%	5.33B
	Public Companies & Retail Investors	117.40M	25.88%	2.70B
	Total	453.55M	100.00%	10.43B

Holder	% of holding	Shares Held
Khosla Ventures, LLC	11.24%	50,982,669
The Vanguard Group, Inc.	8.83%	40,029,546
BlackRock, Inc.	6.95%	31,527,601
Khosla Ventures III, L.P.	6.54%	29,659,052

Descripción del Negocio



La economía espacial no es una promesa lejana, es una transformación en curso. Hoy, este sector genera aproximadamente **$630 mil millones**, pero está en el umbral de un cambio radical: **triplicará su tamaño y llegará a los $1.8 billones en 2035**, según McKinsey. No se trata solo de lanzar más satélites, sino de **cómo el espacio se convertirá en parte esencial de la economía global**, desde comunicaciones hasta defensa, desde agricultura de precisión hasta conectividad remota.

En ese escenario, Rocket Lab no es solo un jugador: es uno de los pocos construyendo activamente el camino.

Ha pasado de ser un proveedor de lanzamientos ágiles a convertirse en **una empresa verticalmente integrada** que **diseña, fabrica, lanza y opera sistemas espaciales completos.** Hoy, ya domina el segmento de pequeños lanzamientos con su cohete Electron, que tiene una tasa de exito del 100%, y ademas esta desarrollando **Neutron**, un vehículo reutilizable de carga media que apunta directamente a contratos de mayor escala y misiones más complejas.

Rocket Lab **ya cuenta con contratos con la NASA y la Fuerza Espacial de EE. UU.**, incluyendo acuerdos por cientos de millones de dólares. Está también diversificando sus ingresos con la fabricación de satélites, componentes críticos y servicios orbitales, lo que le da una base financiera más sólida y escalable.

Descripción del Negocio

Ingresos por Quarter:



Descripción del Negocio

Segmentos de clientes

1. **Gobiernos y agencias espaciales** – NASA, Defensa EE.UU., misiones científicas o estratégicas.
2. **Empresas tecnológicas y de conectividad** – despliegue de constelaciones satelitales para IoT, internet, datos.
3. **Startups espaciales y universidades** – acceso económico y ágil al espacio para prototipos, pruebas o demostraciones
4. **Empresas de observación terrestre** – monitoreo agrícola, ambiental y geoespacial.

Descripción del Negocio

Industry Overview

Descripción del sector:
Pertenece al sector **Industrials**, industria **Aerospace & Defense** (GICS: 20-201010), específicamente en vehículos espaciales y servicios integrados (*launch + satellite systems*).

Clasificación SIC:

- SIC 3761: *Guided Missiles and Space Vehicles*
- SIC 3769: *Space Vehicle Equipment, Not Elsewhere Classified*

Principales players:
SpaceX, Rocket Lab, Arianespace, Blue Origin, Firefly Aerospace, Relativity Space, Northrop Grumman (en defensa).

Importancia de la empresa en el sector:
Rocket Lab es el segundo operador comercial más activo después de SpaceX. Es líder en el nicho de satélites pequeños y servicios integrales (diseño, fabricación, lanzamiento y operación de satélites).

Descripción del Negocio

Industry Overview

Fuerzas Porter:

- **Amenaza de nuevos entrantes:** Media-alta. Barreras tecnológicas fuertes, pero creciente inversión en startups espaciales.

- **Poder de proveedores:** Bajo-medio. Rocket Lab fabrica internamente buena parte de sus componentes (ventaja de integración vertical).

- **Poder de compradores:** Alto. Gobiernos y grandes corporaciones tienen poder de negociación, aunque Rocket Lab ofrece flexibilidad y personalización.

- **Amenaza de sustitutos:** Media. Alternativas como lanzamientos compartidos (SpaceX rideshare) o satélites más grandes.
- **Rivalidad competitiva:** Alta. Competencia fuerte con SpaceX, Blue Origin, y nuevas empresas que ingresan con tecnología emergente.



3 Análisis de Inversión

Análisis de Inversión

Resultados Financieros

Los ingresos totales del año 2024 fueron de **436.2 millones de dólares, aumentando en 78% en comparación al 2023, con 244.5M.**

Se espera que para los próximos años los ingresos superen los USD $1.000 millones

El 2024 se realizaron **16 lanzamientos**, todos con éxito. **Un aumento del 60%** respecto a su máximo anterior. Para 2025 se esperan más de 20, de los cuales 4 ya se concretaron con éxito, siendo el último el 17 de marzo.

La compañía está aumentando fuertemente su inversión en su nuevo proyecto “Neutron”, explorando un mercado de cargas más pesadas y misiones más complejas.

La inversión en sostenibilidad, al reutilizar materiales de cohetes pasados, son prioridades para reducir costos.

Análisis de Inversión

Mercado y oportunidades:

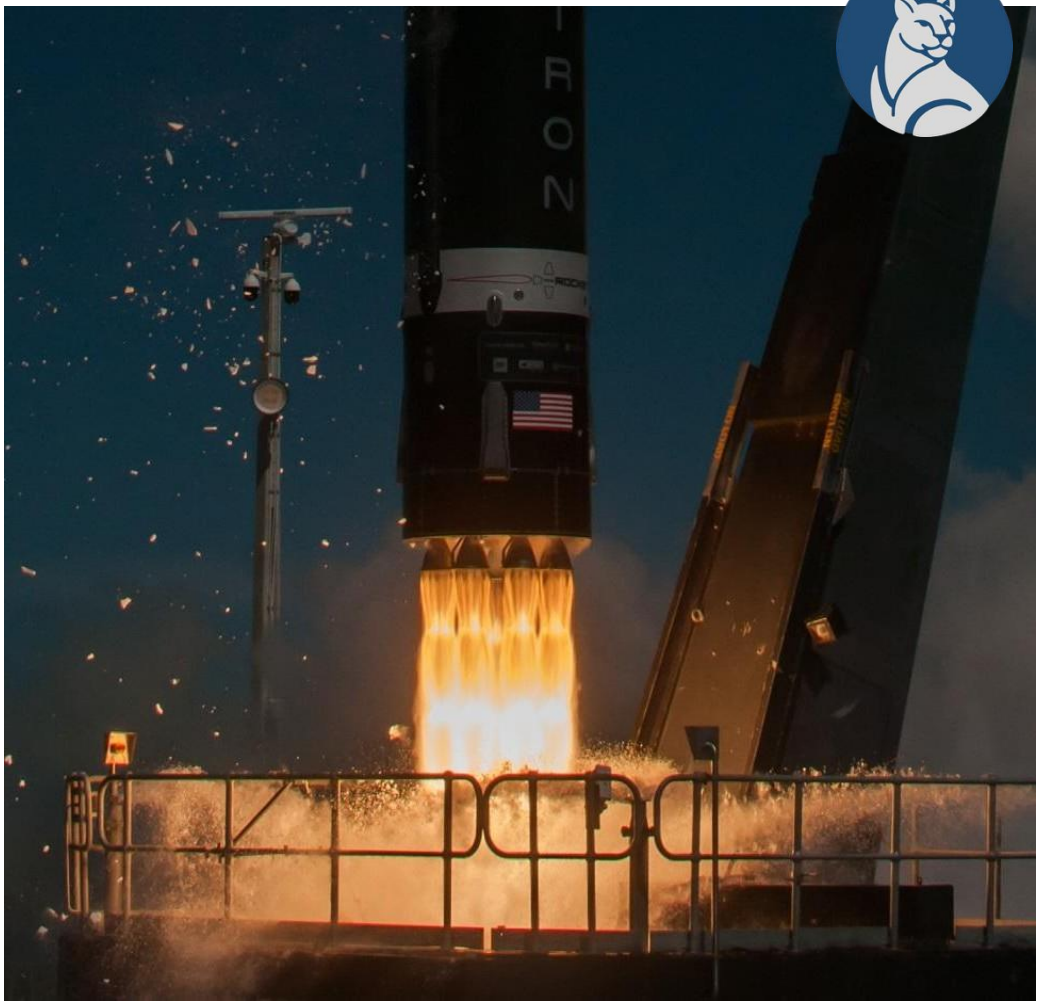
- Crecimiento del mercado de satélites pequeños y medianos
- Posición en el mercado de lanzamientos comerciales
- Innovación y nuevos desarrollos

Ventajas competitivas:

- Alta confiabilidad
- Reutilización y sostenibilidad
- Innovación constante
- Históricamente han superado las expectativas

Riesgos:

- Alta competencia
- Dependencia de contratos recurrentes
- Riesgos regulatorios y técnicos



Análisis de Inversión

Riesgos:

Aumento de costos de materiales clave: Los aranceles elevaron los costos de insumos esenciales en la industria aeroespacial, afectando márgenes y tiempos de producción.

Interrupciones en la cadena de suministro: Empresas que dependen de componentes internacionales se vieron forzadas a buscar nuevos proveedores o asumir mayores costos por piezas importadas, lo que afectó su eficiencia.

Y Rocket Lab?

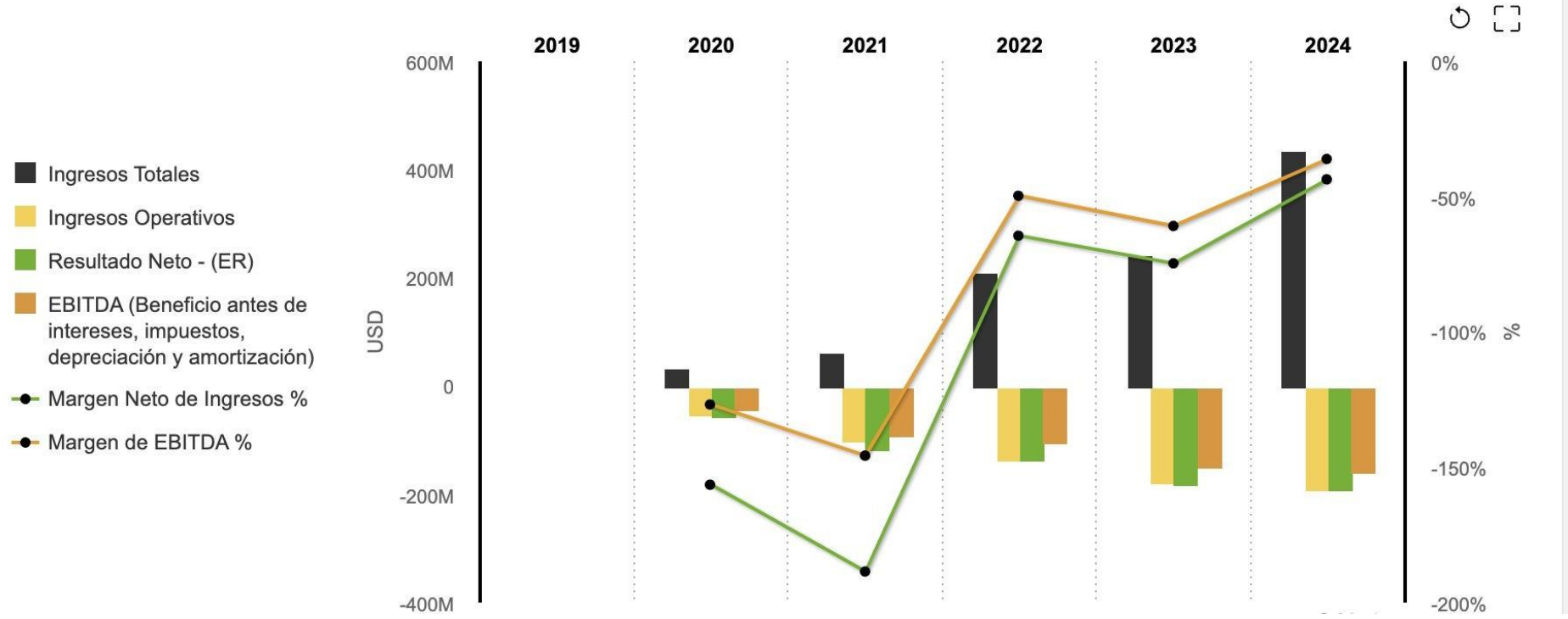
Integración vertical total: Rocket Lab diseña, fabrica y lanza sus propios cohetes (como el Electron) y satélites, lo que le permite minimizar su dependencia de proveedores externos afectados por aranceles o restricciones. Esto le da **control de costos, tiempos y calidad**.

Producción localizada en EE.UU. y Nueva Zelanda: Tiene plantas en Long Beach, California y plataformas de lanzamiento propias, lo que reduce riesgos asociados a cadenas globales. Además, al fabricar localmente, evita aranceles de importación sobre partes críticas.

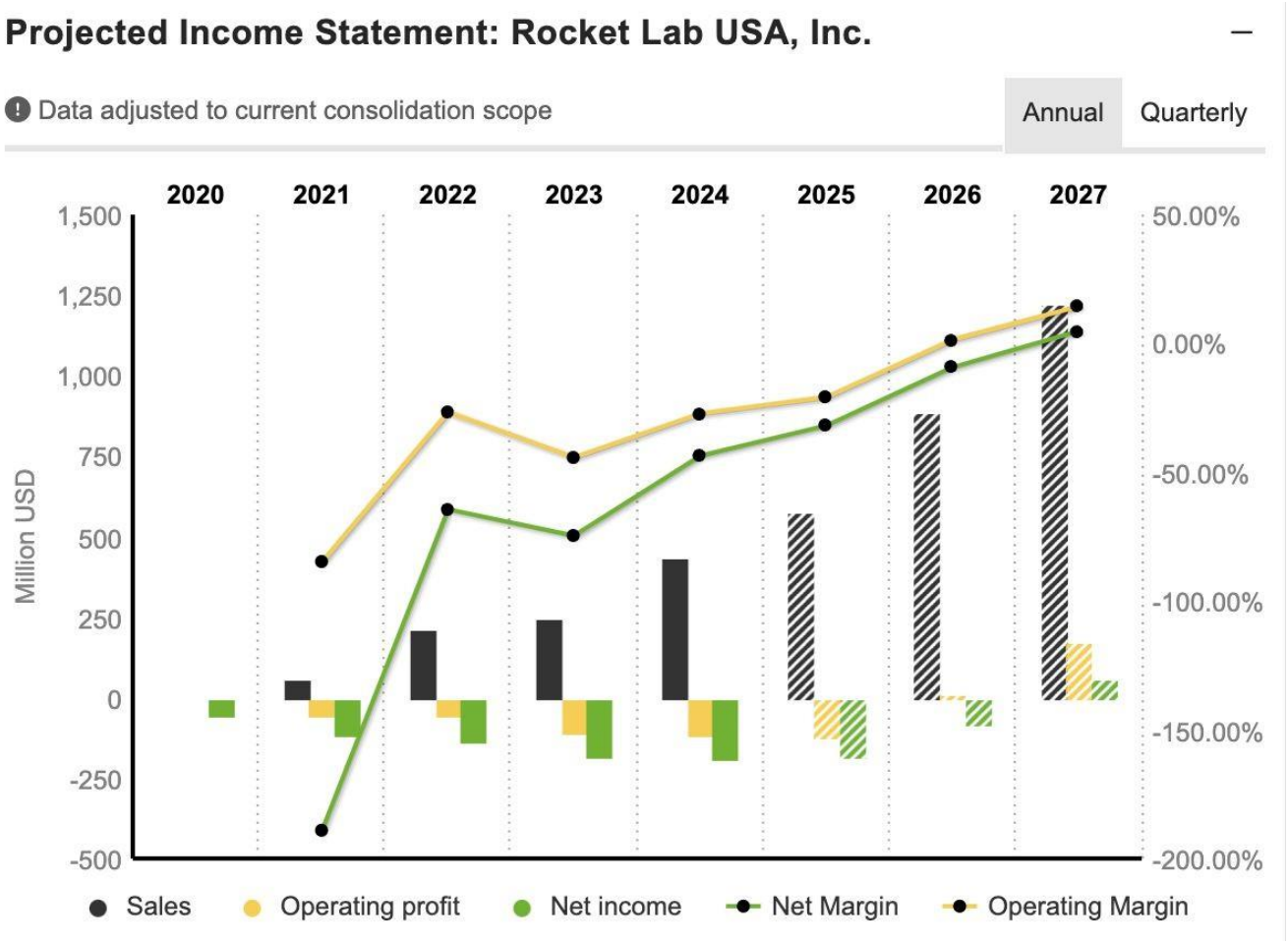


Análisis de Inversión

Datos Financieros Publicados: ROCKET LAB USA, INC.

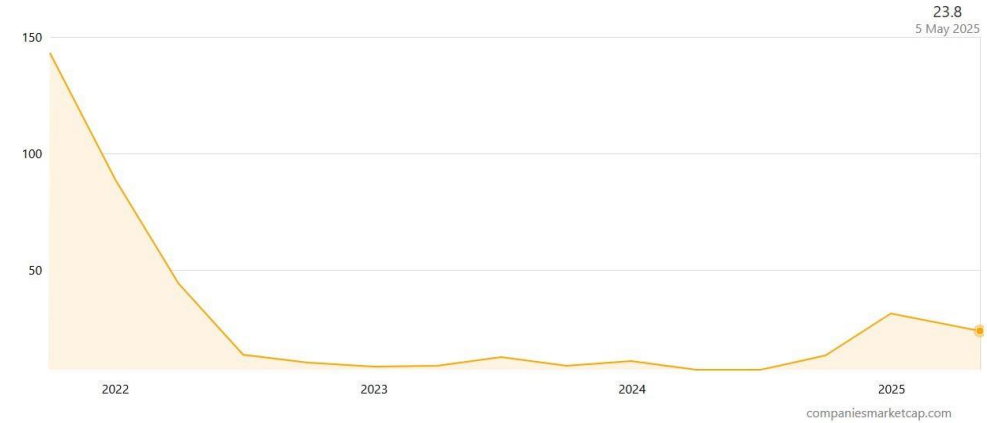


Análisis de Inversión

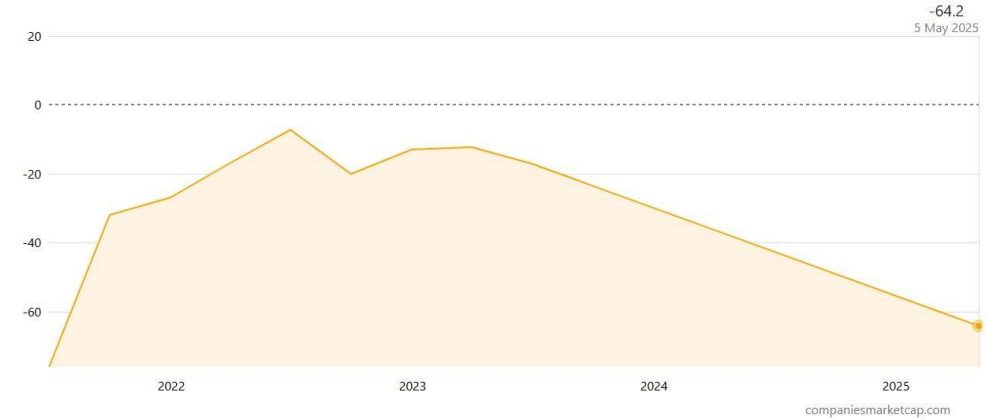


Múltiplos

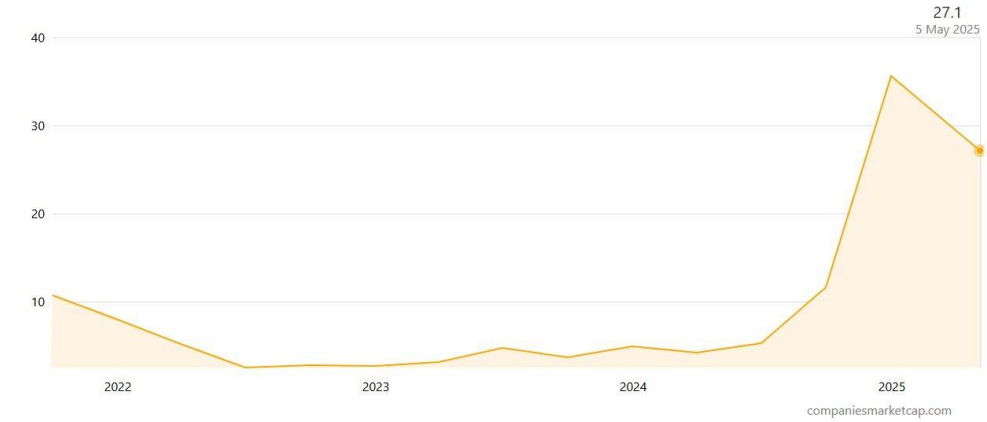
P/S ratio history for Rocket Lab from 2021 to 2024



P/E ratio history for Rocket Lab from 2021 to 2023



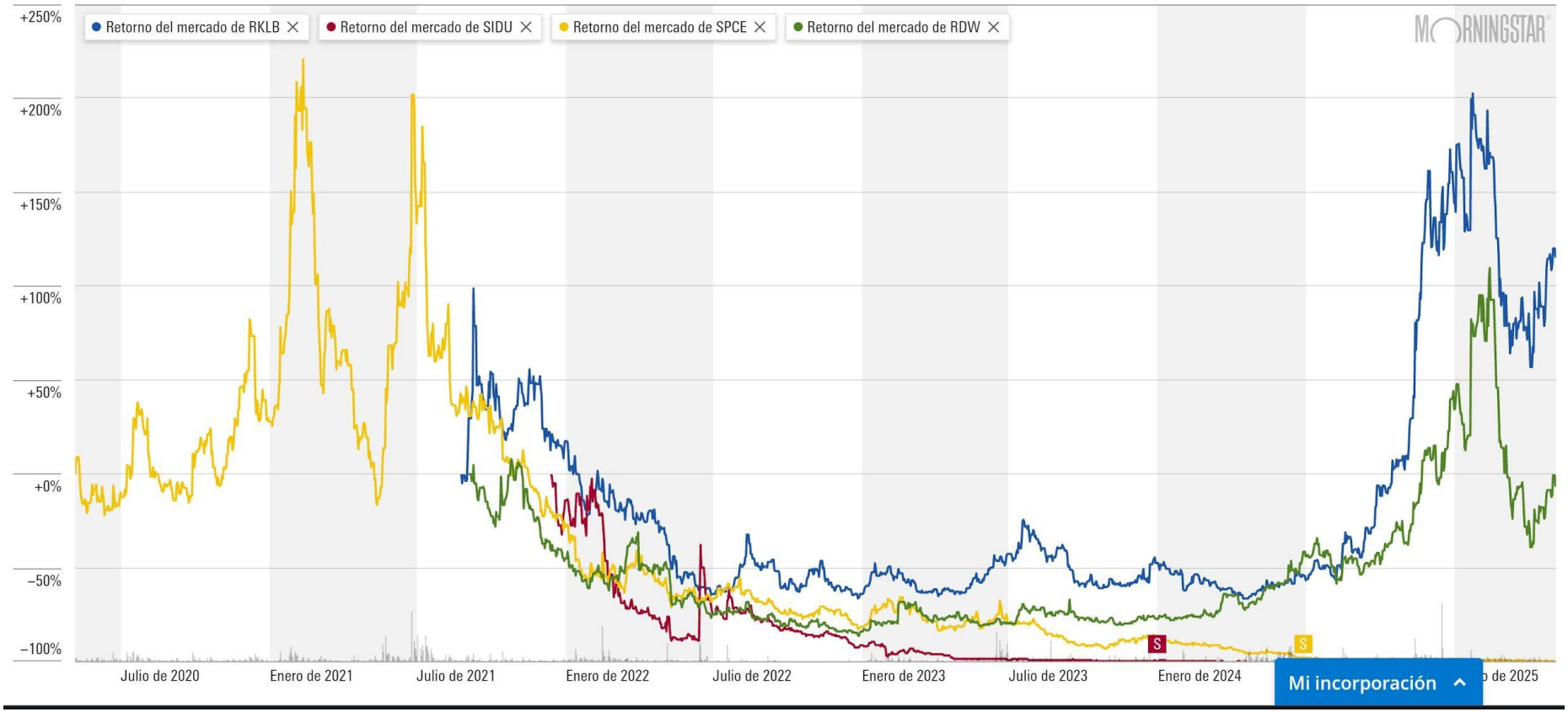
Rocket Lab - P/B ratio (from 2021 to 2024)



Ratios del sector

TICKER	SECTOR	P/E	P/B	EV/EBITDA	P/S
RKLB	SOLUCIONES AEROESPACIALES	**-64.2**	**27.1**	**-70.3**	**23.8**
SPCE	TURISMO ESPACIAL	-1.38	0.3736	-0.96	17.1
RDW	INFRAESTRUCTURA ESPACIAL	-12.3	-18.1	-9.08	3.09
SIDU	SS Y COMPONENTES ESPACIALES	-2.35	1.26	-0.74	6.35

ROI sector 2020-2025



Resultados 2022-2024

	Years Ended December 31,					
	2024		2023		2022	
	$	%	$	%	$	%
Revenues	$ 436,214	100.0 %	$ 244,592	100.0 %	$ 210,996	100.0 %
Cost of revenues	320,065	73.4 %	193,183	79.0 %	192,006	91.0 %
Gross profit	116,149	26.6 %	51,409	21.0 %	18,990	9.0 %
Operating expenses:						
Research and development, net	174,394	40.0 %	119,054	48.7 %	65,168	30.9 %
Selling, general and administrative	131,556	30.2 %	110,273	45.1 %	89,026	42.2 %
Total operating expenses	305,950	70.2 %	229,327	93.8 %	154,194	73.1 %
Operating loss	(189,801)	(43.6)%	(177,918)	(72.8) %	(135,204)	(64.1)%
Other income (expense):						
Interest expense, net	(3,954)	(0.9)%	(4,248)	(1.7) %	(7,799)	(3.7)%
Loss on foreign exchange	(87)	— %	(470)	(0.2) %	(4,435)	(2.1)%
Change in fair value of liability classified warrants	—	— %	—	— %	13,482	6.4 %
Other income, net	4,431	1.0 %	3,715	1.5 %	1,010	0.5 %
Total other income (expense), net	390	0.1 %	(1,003)	(0.4 %)	2,258	1.1 %
Loss before income taxes	(189,411)	(43.5)%	(178,921)	(73.2) %	(132,946)	(63.0)%
Provision for income taxes	(764)	(0.2)%	(3,650)	(1.5) %	(2,998)	(1.4)%
Net loss	$ (190,175)	(43.7)%	$ (182,571)	(74.7) %	$ (135,944)	(64.4)%

FC e I+D

Cash Flows

The following table summarizes our cash flows for the periods presented:

(in thousands)	Years Ended December 31, 2024	2023	2022
Net cash provided by (used in):			
Operating activities	$ (48,890)	$ (98,867)	$ (106,538)
Investing activities	(98,327)	12,018	(346,079)
Financing activities	256,682	7,369	2,041
Effect of exchange rate changes	(597)	43	4,372
Net increase (decrease) in cash, cash equivalents, and restricted cash	$ 108,868	$ (79,437)	$ (446,204)

(in thousands, except percentages)	Years Ended December 31, 2024	2023	$ Change	% Change
Research and development, net	$ 174,394	$ 119,054	$ 55,340	46 %

Research and development expense increased by $55.3 million, or 46%, for the year ended December 31, 2024 as compared to the year ended December 31, 2023, primarily due to Neutron development progress, increased staff and staff related expenses as a result of hiring and prototype spend focused on expanding our spacecraft and spacecraft components product portfolio.

Correlación Portafolio, RKLB

$$R_p = \sum_{i=1}^{n} \omega_i R_i$$

- La correlación es

$$\rho_{XY} = \frac{\sigma_{XY}}{\sigma_X \sigma_Y}$$

p = 0.643

Por Teoría del Portafolio: Aporta diversificación. Además, su alto retorno esperado mejora el rendimiento ajustado por riesgo (Sharpe ratio).

Con un peso adecuado, puede aumentar el retorno total sin perjudicar el riesgo del portafolio.

Catalizadores y visión futuro

- **Lanzamientos**
  - HASTE: **5 misiones de prueba** hipersónica confirmadas para el DoD 2025. Es una versión modificada del cohete Electron enfocado en misiones sobre Mach 5.
- **Contratos gubernamentales y de defensa**
  - EWAAC(**US$46 bn**), HTCDF-UK(**US$1bn**).
  - Space Force/NASA: se estima un potencial de **ingresos anuales por US$400 M** en el periodo 2025-2029.
- **Proyecto Neutron**
  - Lanzamiento previsto 4Q 2025. Principal competidor de **Falcon 9 SPACE X.**
  - Seleccionado para competir en el programa espacial NSSL Phase 3 (**US$10bn**).
- **Alianzas**
  - Lockheed Martin:
    - Cliente principal de servicios Photon.
    - Contratista principal de Space Force.
  - Northrop Grumman:
    - Proveedor de motores para el programa HASTE.
    - Cliente de SolAero, adquirido por RKLB y fabricante de paneles solares para satélites.

Proyecciones



CitiGroup: $33
Cantor Fitzgerald: $24
Needham: $28
Morgan Stanley: Neutral
Deutsche Bank: Compra
Stifel: $27

Recomendación

¿Por qué invertir ahora?

Porque si esperamos a que el mercado espacial valga $1.8 billones, **las oportunidades más accesibles ya habrán desaparecido**. Rocket Lab hoy cotiza con múltiplos aún moderados, pero ya está posicionado como **el "AWS del espacio": una infraestructura que otros necesitarán para operar en la órbita**.

Así como la computación en la nube redefinió sectores enteros, la infraestructura espacial lo hará con una escala aún mayor. Rocket Lab no es una empresa futurista: **es una empresa que ya opera en el futuro que los demás están tratando de alcanzar.**





Investment Club PUC

6 de Mayo, 2025