

## **Firms that burn up \$1bn a year are sexy but statistically doomed. Five outliers - Chesapeake Energy, Netflix, Nextera Energy, Tesla and Uber - have collectively lost \$100bn in the past decade**

Enviado por Adriana Franco en Dom, 11/05/2017 - 21:35

### **Cita:**

The Economist [2017], "Firms that burn up \$1bn a year are sexy but statistically doomed. Five outliers - Chesapeake Energy, Netflix, Nextera Energy, Tesla and Uber - have collectively lost \$100bn in the past decade", *The Economist*, London, 21 de octubre, <https://www.economist.com/news/business/21730446-five-outliers-chesapeak...> [1]

### **Fuente:**

The Economist

### **Fecha de publicación:**

Sábado, Octubre 21, 2017

### **Revista descriptores:**

Estatuto de la competencia en el capitalismo. Visión histórica y situación actual

Estudios de caso: actividades - empresas [3]

Formas de la competencia entre grandes empresas [4]

### **Tema:**

La condena estadística frente a los grandes gastos de Chesapeake Energy, Netflix, Nextera Energy, Tesla y Uber

### **Idea principal:**

“Invertir hoy para obtener ganancias mañana es de lo que se trata el capitalismo”. Esta frase, que refleja la financiarización del sistema capitalista durante los últimos años, es también el fundamento de las cinco empresas estudiadas en este artículo: Chesapeake Energy, Netflix, Nextera Energy, Tesla y Uber. El análisis central de la nota se enfoca en la capacidad de estos consorcios para conservar valoraciones positivas en el mercado de valores aun cuando han tenido pérdidas económicas significativas y prolongadas.

Para construir el imperio que ahora le retribuye mucho dinero, Amazon tuvo pérdidas considerables durante el periodo de 2012 a 2014. No obstante, sostener amplias pérdidas no es una constante para las grandes compañías, de hecho, estos casos son excepcionales. Las empresas que actualmente tienen más pérdidas son las energéticas, pero esto se debe a la caída en los precios de petróleo, por lo tanto las causas de este estancamiento son circunstanciales.

“Sin embargo, algunas empresas aman vivir al límite.” Por ejemplo, las compañías de tecnología Tesla, Uber y Netflix consideran que sus modelos de negocio transformaran la industria a pesar

de las pérdidas que están registrando. Chesapeake Energy, la empresa de fracking, ha perdiendo por lo menos mil millones de dólares al año en el flujo de caja (“el dinero que las empresas generan después de haber sustraído la inversión de capital”) durante los últimos 14 años. Por su parte, Nextera Energy, quien controla plantas eólicas y solares, ha tenido pérdidas durante 12 años a pesar de las buenas valoraciones de los inversores.

Entonces, ¿cómo podríamos explicar el aparente éxito de estas empresas (que tienen valuaciones descomunales) cuando las ganancias no están superando sus inversiones? En el artículo se señala que lo que han hecho estas compañías es llevar el “arte emprendedor” a extremos inimaginables por medio de la deformación de la realidad a partir de tres elementos esenciales: una visión, rápido crecimiento y financiamiento.

Este modelo pudo haber sido iniciado por Steve Jobs, co-fundador de Apple, quien producía un “campo de distorsión de la realidad” que le permitía hacer que los inversionistas cambiaran sus percepciones sobre la empresa, empero, Apple jamás tuvo las pérdidas que las cinco empresas descritas con anterioridad han tenido.

El primero de los elementos que han permitido la “distorsión de la realidad” en beneficio de estos cinco consorcios es la visión. Por ejemplo, este año, Tesla, la empresa de autos eléctricos, ha perdido su flujo de caja y sus objetivos de producción. No obstante, las acciones de la empresa se incrementan de manera considerable siempre que Elon Musk, su fundador, comienza a hablar de los coches sin conductores y de los viajes espaciales. Así, Tesla es una de las pocas empresas que pueden perder miles de millones persiguiendo un anhelo incierto.

Como se puede analizar en el párrafo anterior, la visión está estrechamente ligada con el carisma del líder. Aubrey MacClendon, quien dirigió Chesapeake durante los primeros 23 años de la empresa, fue pionero en la extracción de gas y petróleo por medio del fracking. Reed Hastings de Netflix vende películas y series en el internet con la finalidad de destruir la industria convencional de televisión. Los dueños de Uber pretenden modificar la manera en la que los seres humanos viajamos y los tecnócratas de Nextera proponen revolucionar la tecnología energética.

El crecimiento es el que valida la visión, por lo que los inversores deben creer en un valor terminal, un momento en que las ganancias serán cuantiosas y estables. Por ejemplo, Uber asegura que su negocio es más rentable en ciudades donde ha trabajado durante más años, como en San Francisco, por lo que busca la financiación de su idea por medio de este argumento.

Otra técnica es demostrar (hipotéticamente) que si la inversión para la empresa se detuviera, entonces las ganancias aumentarían considerablemente. Nextera asegura que si dejara de invertir en nuevas capacidades tecnológicas, entonces tendría ganancias de seis mil millones de dólares anuales en su flujo de caja. Netflix, por su parte, reporta beneficios contables aún cuando pierde cantidades exorbitantes de dinero, debido a que amortiza el costo de sus contenidos hasta por cinco años.

Para poder pagar las enormes pérdidas que tienen, estas empresas necesitan el financiamiento y las cinco han innovado también en ese sector. De hecho, han aprovechado el dinero barato y el aumento de “inversores hambrientos.” Uber se ha beneficiado de capitales privados, Nextera ha estructurado su negocio como una asociación, Tesla intercambia créditos fiscales

medioambientales y utiliza depósitos de clientes, Chesapeake Energy provocó que los bonos basura fueran codiciados en Wall Street, y Netflix ha comprado contenido creativo por medio de compromisos para pagar 14 mil millones de dólares en el futuro.

El problema con todo lo anterior es que entre más se prolongue la “distorsión de la realidad”, más difícil será que ésta se pueda mantener. Para sustentar estas promesas se necesita aumentar el capital, lo cual implica, a su vez, que la proyección final de la empresa sea aún más grande. Un amplio crecimiento compromete a los gerentes de las compañías, además, debilita a la empresa y sus planes futuros.

Las cinco empresas analizadas en el artículo se caracterizan por los abundantes préstamos que han pedido y por sus deudas, lo que las puede colocar en una situación endeble si no mantienen las expectativas de los inversores. Las oportunidades de éxito frente a este panorama son muy reducidas y sólo pocas empresas han logrado desafiar las probabilidades. En los últimos años, Amazon, Las Vegas Sands (casinos), Royal Caribe (cruceros) y Micron Technology (fabricante de chips) han logrado prosperar después de pérdidas consecutivas por mil millones de dólares o más anualmente durante dos años, pero de nuevo, estos son casos excepcionales.

Si las cinco empresas mencionadas con anterioridad desean mantener sus valoraciones como hasta ahora, entonces deberán incrementar sus ventas entre 8 y 33% anualmente durante una década, empero, las probabilidades de que lo logren son iguales o menores a 25%. Aunque las empresas que gastan mucho dinero y reinvierten todas sus ganancias son bien vistas, en contextos donde el crecimiento es lento, la probabilidad de éxito es muy baja y dichas acciones son riesgosas para la continuidad de sus negocios.

### **Datos cruciales:**

En conjunto, Chesapeake Energy, Netflix, Nextera Energy, Tesla y Uber han perdido 100 mil millones de dólares en la última década. Sin embargo, tienen un valor en el mercado de aproximadamente 300 mil millones de dólares.

Este año, el flujo de caja de Tesla perdió mil ochocientos millones de dólares. A pesar de eso, las acciones de la empresa se han incrementado 66% desde enero.

De 2012 a 2014 Amazon perdió 4 mil millones de dólares.

Según datos de Bloomberg, sólo 25 de las 1000 compañías estadounidenses que figuran en el índice Russell 1000 tuvieron pérdidas superiores a mil millones de dólares en sus flujos de caja en 2016 (las empresas financieras no figuran en estos números).

Las peores pérdidas de Apple fueron en 1993 y alcanzaron una cifra de 877 millones de dólares.

Las cinco empresas concentran 60 mil millones de dólares en préstamos.

Según el índice Russell 1000, sólo 37 empresas han perdido mil millones de dólares o más anuales durante dos años consecutivos desde 1997. De las anteriores, 21 siguen perdiendo dinero.

Según datos estadísticos del banco Credit Suisse, las probabilidades de que Chesapeake

Energy, Netflix, Nextera Energy, Tesla y Uber conserven las valoraciones que tienen por medio de altos crecimientos en sus ventas es de entre 0.1% y 25%. Para hacer estas estimaciones, se utilizaron los reportes de las empresas estadounidenses desde 1950 y los niveles de ingreso de las 5 compañías.

### **Nexo con el tema que estudiamos:**

La capacidad de las cinco empresas mencionadas para conservar sus valoraciones y financiamientos a pesar de las pérdidas considerables que han tenido es reflejo de los cambios y de la financiarización que han ocurrido en el sistema capitalista durante los últimos años. Entender las razones por las cuales estas compañías se han mantenido a flote, permite comprender cuáles son las dinámicas del capitalismo en el siglo XXI.

La distorsión de la realidad aludida en el artículo incluye la "ilusión" de accionistas de todo tipo y tamaño por asegurar ganancias en un contexto de estancamiento e incluso declive económico: ganancias "futuras" son mejor que cero ganancias. En ese aspecto la pregunta es si se alcanzará y en qué tiempo la saturación de los mercados de estas empresas dinámicas: las megalópolis poseen grandes márgenes para el crecimiento del transporte privado pero su proliferación puede acelerar el colapso del tráfico terrestre e impulsar el transporte aéreo (e incluso el público), como ya pasa en algunas ciudades brasileñas.

La importancia de estas empresas es esencialmente su papel como "faros" del capitalismo, como intentos de romper el estancamiento y abrir nuevas vetas para la valorización del capital.

---

**Source URL (modified on 9 Noviembre 2017 - 3:34pm):** <http://let.iiec.unam.mx/node/1531>

### **Links**

[1] <https://www.economist.com/news/business/21730446-five-outliers-chesapeake-energy-netflix-nextera-energy-tesla-and-uber-have-collectively>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/15>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>

[4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>