

General Electric. Banking on de-banking

Enviado por abirc en Mar, 06/09/2015 - 17:20

Cita:

The Economist [2015], "General Electric. Banking on de-banking", *The Economist*, London, 18 de abril, <http://www.economist.com/news/business/21648681-announcing-closure-ges-f...> [1]

Fuente:

The Economist

Fecha de publicación:

Sábado, Abril 18, 2015

Revista descriptores:

Estudios de caso: actividades - empresas [2]

Formas de la competencia entre grandes empresas [3]

Tema:

El cierre General Electric Capital y las consecuencias para el resto de la empresa.

Idea principal:

Liquidar General Electric Capital puede ser fácil, lo que no lo será es convencer al mundo de que el resto de General Electric aún merece existir. El brazo financiero fue concebido en los 80's y 90's, época en la que otorgó préstamos a consumidores y empresas de 48 países con poca supervisión regulatoria. Tuvo un momento difícil en 2008 cuando necesitó casi 60 millones de dólares en garantías del gobierno para mantener su deuda a flote.

A General Electric le tomó dos décadas crear su negocio financiero: ¿podrá ser desmantelado en sólo tres años? Actualmente, tiene grandes posibilidades de cerrar a tiempo su brazo financiero. Primero, su balance se ha saneado y sus libros están limpios: sólo alrededor del 5% de los préstamos están en mora y el 3% de los activos se clasifican como "nivel-3". Segundo, al parecer hay varios compradores interesados, el rendimiento promedio de los préstamos de General Electric es del 7% y la mayoría de los activos están por los suelos. El apoyo que la Reserva Federal le brindó durante la crisis financiera, se ha convertido en el principal obstáculo del plan de cierre: algunos de los posibles compradores también han recibido el apoyo gubernamental, son demasiado grandes para quebrar, o están financiados por préstamos al por mayor de riesgo, lo cual les impide comprar General Electric Capital.

Sobre los demás negocios industriales de General Electric, la empresa tiene gran prestigio en el extranjero (ahí realiza la mitad de sus ventas), está en el proceso de compra de la mayor parte de Alstom (empresa francesa), si el acuerdo se completa General Electric dice que tendrá la mayor cuota de mercado en sus empresas de aviación, transporte, energía y salud. Destaca que su negocio industrial ha crecido en forma dinámica.

El crecimiento de los ingresos es en promedio del 5% en los últimos cinco años y su retorno sobre el capital es de 14%, el problema es que ello no se ha reflejado en el crecimiento de

ganancias o flujo de caja de la parte no financiera, ambos han disminuido en términos absolutos: alrededor del 60% de las ventas que General Electric hizo en 2001 se generó de empresas que ya no posee.

En el caso de que las empresas industriales de General Electric no comiencen a producir crecientes ganancias y flujo de caja, los mismos inversionistas que peleaban para comprar su brazo financiero, pondrán atención al resto de la empresa.

Datos cruciales:

Gráfica de ganancias y flujo de caja de los negocios industriales de General Electric en el periodo 2002-2014.

Nexo con el tema que estudiamos:

Las grandes empresas deben diseñar estrategias que les permita mantenerse en el mercado, incluyendo el cierre de los negocios frágiles. Durante años la incursión en las finanzas le proporcionó enormes ganancias a General Electric, llegando incluso a ser líder mundial en esa actividad. La crisis acentuó su declive y la decisión de vender su brazo financiero. Este caso permite reflexionar sobre las formas del "capital financiero" y la normalidad que dicta el predominio de las actividades industriales o las financieras, siendo excepcional una empresa que logre ser rentable administrando ambas lógicas.

Source URL (modified on 10 Febrero 2016 - 8:28pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/218>

Links

[1] <http://www.economist.com/news/business/21648681-announcing-closure-ges-financial-arm-jeffrey-immelt-has-only-won-half-battle>

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

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