General Motors

GM · Revisión v2 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 22/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 77.20 USD

Publicación en la web: 27/10/2026 · Revisión editorial: 27/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	7.80/10
Oportunidad:	7.50/10
NOTA FINAL:	7.70/10

Esperar confirmación de caja económica

Riesgo: Alto

General Motors | Nota Final: 7,7/10 | Empresa: 7,8/10 | Oportunidad: 7,5/10 | Riesgo: Alto | Tesis 5–10 años: Cíclica, condicionada | Veredicto: Esperar.

Horizonte de 5-10 años. Las tres notas son juicios separados; Nota Final no es una media. Fuentes, supuestos y límites se distinguen en el texto.

Negocio, novedades y caja

GM tiene una franquicia valiosa de camionetas y múltiplo bajo, pero 77,20 USD aún no ofrece retorno financiado suficientemente establecido tras pagos EV efectivos y reinversión cíclica. Esperar confirmación de caja económica.

Escala industrial, marcas, red comercial/servicio y mix de camionetas norteamericano sostienen caja. Su durabilidad es menor que software: ciclo, salarios, utillaje, aranceles y pérdidas crediticias compiten por beneficio. GM Financial se analiza como financiera, sin atribuir su deuda toda a industria ni su caja libre a la matriz. Mejoran resultados trimestrales, pero recompras amplifican BPA; la reducción de acciones no se cuenta otra vez como retorno separado.

En Q 3 2026, ventas 50.015 millones USD,+2,9%; EBIT ajustado 4.106 millones,+21,6%. BPA GAAP 3,73 USD frente a ajustado 3,70 USD; un beneficio fiscal especial afecta la comparación. Guía anual ajustada 12,75–13,75 USD frente a GAAP 9,72–10,72 USD. CFO automovilístico a nueve meses 13.653 millones menos capex 5.758 deja 7.895 millones, inferior al FCF ajustado 12.184.

Valoración y exigencias del precio

A 77,20 USD, guía ajustada implica 5,61–6,05 veces; guía GAAP, 7,20–7,94 veces. El consenso del PDF de 14,26 USD implica 5,41 veces, superior a la guía y distinto de sus 5,34 impresas. Sensibilidad cíclica contemporánea: BPA 9–13 USD y 6–8 veces da 54–104 USD; no es DCF ni rango probabilístico. Ejemplo financiado a cinco años: BPA normalizado 10 USD creciendo 2%, salida a 7 veces, terminal 77,3 USD más dividendos anuales de 0,72 USD: riqueza nominal 80,9 USD, CAGR 0,9% sin reinversión. Caso más fuerte de BPA 12 USD, crecimiento 4% y 8 veces da 120,4 USD con dividendos, CAGR 9,3%. El BPA ya incluye cualquier efecto de recompras; no sumamos aparte 20.000 millones. La dispersión impide usar el caso favorable como respaldo suficiente de entrada; la base financiada observada sigue siendo débil.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

CFO automovilístico menos capex a nueve meses da 7.895 millones, muy inferior a 12.184 millones de FCF ajustado, que reincorpora pagos efectivos de transición eléctrica. El centro de guía ajustada anual de 12.000 millones menos 4.200 de ajustes previstos da 7.800 millones antes de otros costes del propietario: cerca del 12% de capitalización del PDF de 65.100 millones, no su 22,4% de cabecera. Capex se descuenta una vez; no repetimos intereses, impuestos ni pensiones en CFO. SBC y mantenimiento/expansión siguen sin desglose suficiente: es punto de partida superior, no reparto sostenible. Caja/valores industriales son colchón con pensiones, garantías y ciclo, no excedente íntegro sumable. Renovar financiación de créditos de Financial no es ingreso del accionista. Adverso conjunto de BPA 8 USD, sin crecimiento, salida a 6 veces y sin dividendo da 48 USD a cinco años.

Conclusión y justificación de las notas

Esperar para una nueva entrada. El PER ajustado bajo y la rentabilidad de caja próxima al 12% antes de otros ajustes son el argumento más fuerte a favor de comprar: beneficio de camionetas, generación efectiva y liquidez industrial hacen que no sea sólo una apuesta por un balance en dificultades. Sin embargo, el ejemplo financiado a cinco años apenas produce 0,9% anual de riqueza nominal, mientras el favorable de 9,3% exige a la vez mayor BPA normalizado inicial, crecimiento más rápido y múltiplo de salida superior. El puente observado no establece esa combinación favorable como base más defendible. Reincorporar pagos EV al FCF ajustado no los convierte en distribuibles, SBC sigue sin cuantificarse aquí y capex/márgenes son cíclicos. Esta laguna puede cambiar la decisión de entrada: llamar selectiva a la oportunidad apoyaría demasiado el juicio en el escenario favorable. Empresa 7,8 reconoce la franquicia real; Oportunidad 7,5 y Final 7,7 reflejan precio aparentemente atractivo sin retorno financiado suficientemente establecido. No se aplica fórmula de notas ni rentabilidad mínima universal. Podemos equivocarnos si remiten los pagos EV y el beneficio de camionetas permanece cerca de guía. Cambiarían el juicio caja efectiva después de pagos, puente SBC/caja del propietario conciliado y márgenes duraderos que respalden el caso de beneficio más fuerte. Lo menos respaldado sigue siendo beneficio económico de ciclo medio y múltiplo terminal. Esperar para nuevas entradas no es instrucción de venta a quien ya tiene acciones.

Qué vigilamos

- Caja efectiva tras acuerdos EV frente a FCF ajustado
- Márgenes de camionetas, inversión y resistencia de la financiera

Fuentes y alcance

Authorized ProResearch GM | 2026-10-22 | Full original extraction read; no exact share denominator inferred from scale footnote

GM Q3 2026 press release and financial highlights, pages 1,4,7–8,13 | 2026-10-20 | Browser retrieved release and relevant tables; selected partial opening and search extraction; not archived full literal capture

General Motors

GM · v2 · Report 22/10/2026 · Reference 77.20 USD

Company 7.80/10 | Opportunity 7.50/10 | Overall 7.70/10

Wait for owner-cash confirmation

Risk: High

General Motors | Overall: 7.7/10 | Company: 7.8/10 | Opportunity: 7.5/10 | Risk: High | 5–10 year thesis: Cyclical, conditional | Verdict: Wait.

Business, developments and cash

GM has a valuable truck franchise and a low earnings multiple, but the original $77.20 does not yet offer a sufficiently established funded return after actual EV payments and cyclical reinvestment. Wait for confirmation of owner cash.

Manufacturing scale, brands, dealer/service network and North American truck mix support cash generation. They are less durable than software economics: vehicle cycles, labor, tooling, tariffs and finance losses compete for profits. GM Financial must be analyzed as a lending business, not as unbacked industrial leverage or as free cash available to the parent. Reported quarterly earnings improve, but repurchases amplify per-share growth; the same reduction in shares cannot be counted again as a separate return.

Q 3 2026 sales were $50.015 bn, up 2.9%; EBIT adjusted $4.106 bn, up 21.6%. GAAP EPS was $3.73 versus adjusted $3.70; a special tax benefit affects that comparison. FY adjusted EPS guidance $12.75–13.75 differs from GAAP $9.72–10.72. YTD automotive CFO $13.653 bn less capex $5.758 bn leaves $7.895 bn, below adjusted FCF $12.184 bn.

Valuation and price expectations

At $77.20, company adjusted EPS guidance implies 5.61–6.05x, whereas GAAP guidance implies 7.20–7.94x. The PDF consensus $14.26 implies 5.41x, above management guidance and distinct from its printed 5.34x. Use $9–13 normalized contemporary EPS and 6–8x as a cyclical sensitivity: $54–104; not a DCF or a probability range. A funded five-year illustration uses $10 normalized EPS, 2% annual growth and 7x exit, giving $77.3 terminal value plus $0.72 annual dividends, or about $80.9 nominal wealth: only 0.9% wealth CAGR without reinvestment. A stronger $12 EPS, 4% growth and 8x exit gives about $120.4 including dividends, or 9.3% wealth CAGR. EPS growth includes any buyback effect; no separate $20bn is added. This wide dispersion prevents treating the favorable case as sufficient support for entry; the observed funded base remains weak.

Risks and monitoring

YTD automotive CFO minus capex is $7.895bn, materially below $12.184bn adjusted FCF; the latter adds back actual EV transition cash. The FY adjusted midpoint $12bn less $4.2bn forecast adjustments is $7.8bn before other owner-cost refinements, about 12% of the PDF $65.1bn equity value, not its headline 22.4% yield. Capex is deducted once; operating interest, taxes and pension payments in CFO are not deducted again. SBC and maintenance/growth allocation remain unresolved, so this is an upper starting point rather than sustainable payout. Auto cash/securities are a liquidity buffer with pensions/warranty/cycle needs, not all excess to add to valuation. Refinancing Financial's matched receivable funding is not new shareholder income. A joint adverse $8 EPS, no growth, 6x exit and no dividend produces $48 at five years.

Conclusion and independent score judgments

Wait for a new entry. The low adjusted P/E and approximately 12% pre-refinement cash yield are the strongest argument for buying: truck profits, ongoing cash generation and industrial liquidity mean this is not merely a distressed balance-sheet speculation. However, the funded five-year example returns only about 0.9% annually in nominal wealth, while the favorable 9.3% case requires a higher starting normalized EPS, faster growth and a higher exit multiple together. The observed cash bridge does not establish that favorable combination as the most defensible basis. Returning EV settlement cash to adjusted FCF does not make it distributable, SBC remains unmeasured here, and capex/margins remain cyclical. This gap can change the entry decision, so calling the opportunity selective would lean too heavily on the favorable scenario. Company 7.8 recognizes the real franchise; opportunity 7.5 and overall 7.7 reflect an attractive-looking price without an adequately established funded return. No automatic score formula or required-return threshold is applied. We could be wrong if EV cash payments subside and truck earnings stay near management guidance. Evidence that changes the view is actual cash after those payments, a reconciled SBC/owner-cash bridge and durable margins that support the stronger earnings case. The least-supported components remain mid-cycle owner earnings and the terminal multiple. Waiting for new money is not a sell instruction for an existing holder.

The original ProResearch is retained in the private case file; this PDF is TLT's own editorial analysis. Internal review by the same system is not an independent audit and does not guarantee returns. This is not personalized advice.