General Motors

GM · Revisión v3 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 30/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 85.70 USD

Publicación en la web: 02/11/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	7.60/10
Oportunidad:	7.70/10
NOTA FINAL:	7.50/10

Esperar: comprobar caja después de los ajustes y del ciclo

Riesgo: Alto: ciclo automotriz y transición

La franquicia norteamericana genera caja, pero el FCF ajustado y las recompras no deben confundirse con reparto sostenible tras la transición eléctrica.

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 conserva escala, concesionarios y una franquicia norteamericana de pickups/SUV que sostiene beneficio. Software y asistencia aportan ingresos adicionales, pero no convierten la fabricación en un negocio sin capital. China y operaciones internacionales reducen la diversificación de beneficio; la transición EV exige inversión y disciplina de producto.

Q 3:50.015 millones USD de ventas, EBIT ajustado 4.106 millones y margen norteamericano 8,7%. BPA 3,73 GAAP frente 3,70 ajustado: no significa que toda exclusión reduzca el beneficio. La reconciliación separa realineamiento EV e impuesto extraordinario. La guía anual de 12,75–13,75 ajustado no es el consenso 14,26 del proveedor ni el BPA GAAP 9,72–10,72.

Caja: nueve meses automotrices CFO 13.653 millones menos capex 5.758 deja 7.895 millones antes de ajustes. El FCF ajustado 12.184 añade principalmente 4.242 por realineamiento EV, además de otros cambios. Esos pagos existen: no pueden distribuirse por excluirlos. La guía ajustada 11.500–12.500 menos 4.200 de ajustes indicados equivale a unos 7.300–8.300 antes de nuevas partidas:10,1–11,5% sobre 72.300 millones de capitalización, no 19,9% de yield sostenible. No restar capex, intereses, pensiones o leases otra vez si ya se pagaron en la base; falta aislar SBC dentro de ajustes agregados antes de una cifra económica definitiva.

Balance: unos 23.100 millones de caja y valores negociables automotrices no son todos excedentes; sostienen circulante, transición y colchón cíclico. La deuda total 130.700 millones mezcla GM Financial con fabricación y no sirve para EV industrial sin activos y perímetros homogéneos. La autorización de recompra 20.000 millones es discrecional y plurianual, no financiación ni distribución ejecutada. La deuda que venza compite con reparto salvo refinanciación realmente disponible.

Valoración y exigencias del precio

A 85,70 USD, guía ajustada 12,75–13,75 implica 6,2–6,7 veces; la guía GAAP 9,72–10,72 implica 8,0–8,8. El 5,78 del proveedor no se reproduce exactamente con su consenso 14,26: se conserva la discrepancia, sin forzar un factor. Usando capacidad económica contemporánea ilustrativa 9–12 USD y 7–9 veces, el rango es 63–108 USD. No es DCF ni se suma caja ya generadora de renta a equityearnings sin ajustar.

Puente ilustrativo 30/10/2026–30/10/2031: BPA inicial 11 USD, crecimiento poracción 2–6% y salida 7–9 veces dan 85–132 USD terminales; cinco dividendos hipotéticos 0,72 USD añaden 3,60. Riqueza 89–136 USD, aproximadamente 0,7–9,7% anual acumulado sin reinversión, no TIR ni rentabilidad esperada. El caso requiere reinversión financiada dentro de caja y recompra sinagotar reservas; no se añade la recompra otra vez al BPA. Un adverso deBPA 8 y múltiplo 6 da 48 USD más dividendos, pérdida material.

Qué exige el precio: que los beneficios normalizados sigan cerca de los niveles recientes y la caja ajustada se acerque a caja distribuible cuando terminen pagos EV. No basta que su PER parezca inferior a proveedores ALV/LEA, cuyos negocios, financiación y capital son distintos. La base principal es la sensibilidad de margen y caja de GM; no una media de pares ni el target de analistas.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

La presión decisiva combina costes, cambio de modelos y pérdida de cuota con pagos EV y riesgo crediticio de GM Financial. La mejora de margen norteamericano es contraevidencia importante: no hay prueba de ruptura por un solo trimestre. Tampoco debe normalizarse permanentemente la exclusión de costes de transiciones que se repiten.

Por qué podemos estar equivocados: el realineamiento puede finalizar y la caja real subir con la inversión yahecha; entonces esperar infravalora la franquicia y las recompras financiables. Qué dato cambiaría el juicio: varios periodos de caja automotriz después de todos los pagos de transición y reservas, sin perder margen por incentivos o financiación frágil.

La parte menos respaldada de la valoración es el beneficio económico a mitad de ciclo y el coste/caja de la siguiente plataforma; no se atribuye hoy valor material garantizado a autonomía futura. No se necesita una quiebra para que el retorno de nueva entrada sea insuficiente.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 7,6 reconoce la franquicia y su capacidad de caja; Oportunidad 7,7 aprecia el múltiplo pero contempla pagos y ciclo. Final 7,5 es juicio propio, no promedio: esperar claridad de caja económica antes de comprar más.

Para quien ya tiene la acción: mantener con condiciones. Beneficio industrial, caja y liquidez respaldan conservar; las exclusiones EV y el ciclo exigen revisión, pero no demuestran pérdida permanente que haga preferible vender al corte.

Mantener mientras la franquicia norteamericana produzca caja después de inversión y obligaciones sin deterioro estructural de financiación.

Considerar reducir si recompras y transición consumen de forma persistente la caja industrial y obligan a financiar reparto mientras cae la rentabilidad.

Considerar vender si el deterioro duradero de producto, margen o financiación elimina la capacidad de autofinanciar el negocio y proteger al accionista.

Contraargumento de conservar: costes EV y pérdida de cuota pueden ser estructurales y hacer engañosa la valoración ajustada aparentemente baja.

Pendiente: pagos completos de transición, normalización de ciclo, costes SBC y evolución del crédito; estas condiciones no se marcan como cumplidas.

Qué vigilamos

• Conciliar caja automotriz tras pagos EV y capex antes de llamar distribuible al FCF ajustado.

• Vigilar margen, cuota y financiación del perímetro industrial y de GM Financial por separado.

Fuentes y alcance

investor.gm.com · c79ce1e6 c1f9 41cc b503 1b98e1dbdfb2 | 2026-10-20 | Opened15-page release; results, guidance, cash reconciliation, balance and share definitions inspected in partial web rendering; own notes only.

General Motors

GM · v3 · Report 30/10/2026 · Reference 85.70 USD

Company 7.60/10 | Opportunity 7.70/10 | Overall 7.50/10

Wait: verify cash after adjustments and through the cycle

Risk: High: automotive cycle and transition

The North American franchise generates cash, but adjusted FCF and buybacks are not sustainable distributions after the electric transition.

Business, developments and cash

GM retains scale, dealers and a North American pickup/SUV franchise funding profits. Software and assistance add revenue without turning manufacturing into a capital-free business. China and international weakness limit earnings diversification; the EV transition requires investment and product discipline.

Q 3 sales were USD 50,015 million, adjusted EBIT USD 4,106 million and North American margin 8.7%. GAAPEPS 3.73 versus adjusted 3.70 shows exclusions need not always reduce earnings. The bridge separates EV realignment and an extraordinary tax benefit. Annual adjusted guidance 12.75–13.75 is neither provider consensus 14.26 nor GAAP guidance 9.72–10.72.

Cash: nine-month automotive CFO of USD 13,653 million less 5,758 capex gives 7,895 before adjustments. Adjusted FCF 12,184 adds mainly 4,242 of EV realignment plus other changes. The payments exist despite exclusion. Adjusted guidance 11,500–12,500 less 4,200 indicated adjustments gives roughly 7,300–8,300 before new items, or 10.1–11.5% of USD 72,300 million market value, rather than a sustainable 19.9% yield. Do not deduct capex, interest, pensions or leases again when already paid in the base; SBC within aggregate adjustments still needs isolation before a definitive economic cash figure.

Balance: about USD 23,100 million of automotive cash and marketable securities is not entirely surplus; it supports working capital, transition and cyclical reserves. USD 130,700 million total debt mixes GM Financial and manufacturing and cannot be used for industrial EV without matching assets and scope. The USD 20,000 million buyback authorisation is discretionary and multiyear rather than funding or executed distribution. Maturities compete with distributions unless refinancing is genuinely available.

Valuation and price expectations

At USD 85.70, adjusted guidance 12.75–13.75 implies 6.2–6.7 times; GAAP guidance 9.72–10.72 implies 8.0–8.8 times. The providers 5.78 multiple is not reproduced exactly by its 14.26 consensus; the discrepancy is retained without an invented factor. Illustrative contemporaneous economic earning capacity of USD 9–12 at 7–9 times gives USD 63–108, not a DCF. Cash earning interest is not added to equity earnings again without adjustment.

Illustrative 30 October 2026–30 October 2031 bridge: USD 11 starting EPS,2–6% per-share annual growth and 7–9 times exit produce USD 85–132 terminal value; five hypothetical USD 0.72 dividends add 3.60. USD 89–136 accumulated wealth implies roughly 0.7–9.7% annual growth without reinvestment, not IRR or expected return. It requires investment funded within cash and buybacks preserving reserves; repurchases are not added again to per-share EPS. Adverse USD 8 EPS at 6 times gives USD 48 plus dividends and material loss.

The price requires normalised profits near recent levels and adjusted cash approaching distributable cash as EV payments end. LowerP/E than ALV or LEA is insufficient because supplier business, finance and capital differ. The principal benchmark is GM's own margin/cash sensitivity rather than a peer average or analyst target.

Risks and monitoring

The decisive risk combines cost pressure, model changes and share loss with EV payments and GM Financial credit exposure. Better North American margin is important counterevidence; a single quarter does not establish impairment. Repeated transition costs should not be permanently excluded as if economically absent.

Why we could be wrong: realignment may end and actual cash increase from investment already made; waiting would then undervalue the franchise and fundable buybacks. What would change our view: several periods of automotive cash after every transition payment and reserve without incentives eroding margin or fragile funding.

The least-supported valuation component is mid-cycle economic profit and the cash cost of the next platform. No guaranteed material autonomy value is assigned today. A company need not fail for a new entry return to be inadequate.

Conclusion and independent score judgments

Company 7.6 recognises the franchise and cash generation; Opportunity 7.7 appreciates valuation while allowing for payments and cycle. Overall 7.5 is a separate judgment rather than an average: wait for clearer economic cash before buying more.

For existing holders: hold with conditions. Industrial profit, cash and liquidity support retaining; EV exclusions and cyclicality require review but do not establish permanent impairment making a sale preferable at the cutoff.

Hold while the North American franchise generates cash after investment and obligations without structural funding deterioration.

Consider reducing if buybacks and transition persistently consume industrial cash and distributions need financing while profitability falls.

Consider selling if durable product, margin or financing deterioration destroys self-funding and shareholder protection.

The argument against retaining is that EV payments and share loss may be structural and make apparently cheap adjusted earnings misleading.

Unresolved: complete transition payments, mid-cycle profit,SBC cost and credit performance; these conditions are not marked met.

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.