

GE se abre paso en los servicios petroleros

Por el momento, el conglomerado estadounidense apuesta al crecimiento orgánico de su división

POR PAUL GLADER

General Electric Co. aspira a duplicar los ingresos de su negocio de servicios petroleros a US\$15,000 millones en los próximos cuatro años, pero enfrenta varios desafíos.

El conglomerado, que por mucho tiempo se ha enorgullecido de ser el número 1 o 2 en sus mercados, es un peso mediano en el terreno petrolero. Los líderes de la industria, como Schlumberger Ltd. y Baker Hughes Inc., se están consolidando con rapidez y haciendo adquisiciones millonarias para ganar escala y conseguir grandes contratos.

Los líderes de GE, incluido el presidente ejecutivo, Jeffrey Immelt, afirman que GE Oil & Gas puede crecer desde adentro, concentrándose en productos de nicho y mercados donde sus rivales más grandes no son un factor.

En su sitio web, la filial indica que provee equipamiento y servicios "en todos los segmentos de la industria global de petróleo y gas". Pero todo lo que GE tiene por ahora, a través de una serie de pequeñas adquisiciones durante los últimos 15 años, son especialidades en áreas en expansión como equipos de perforación y compresores.

Analistas dudan de que GE Oil & Gas pueda obtener el suficiente peso como para convertirse en un actor importante, sin adquisiciones.

GE, no obstante, asegura que no intenta competir de forma directa con Halliburton Co. o Schlumberger, empresas que obtienen la mayor parte de sus ingresos de la operación de equipos petroleros y la gestión de proyectos de perforación. En cambio, espera crecer y

dominar áreas como los compresores, los equipos submarinos y las bombas.

La división ha obtenido algunos con-

tratos grandes para proyectos en Australia y África. Sus ingresos, aunque aún son una mínima porción del total de GE, aumentaron 5,5% el año pasado a US\$7700 millones y crecen en momentos en que muchas otras partes de GE no lo hacen.

Ejecutivos del grupo afirman que su estrategia es enfatizar la tecnología de petróleo y gas, en la que planean invertir US\$500 millones en los próximos tres años, además de hacer entregas de equipo a tiempo y reubicar a los trabajadores para que estén más cerca de clientes importantes y regiones de ventas.

"Aspiramos a seguir desarrollando tecnologías" que puedan aplicarse a varios negocios de GE, afirma Joe Mastrangelo, subdirector del negocio.

¿La perspectiva de GE sobre la consolidación de la industria? "No somos un vendedor", afirma.

GE ingresó al negocio de los servicios petroleros en 1994 cuando compró la empresa italiana Nuovo Pignone, que vende bombas, compresores y otros equipos para oleoductos y plantas de procesamiento. Luego adquirió Vetco Gray en 2007 por US\$1.900 millones y Hydril Pressure Control en 2008 por US\$1.100 millones, iniciativas que la llevaron al campo de la perforación y la producción.

Aunque GE rebautizó la combinación GE Oil & Gas en mayo pasado, muchos en la industria siguen llamando a su negocio submarino Vetco y a su división de compresores, Nuovo Pignone. "Estas son marcas fuertes en la industria", afirma Mastrangelo. "La evolución no ocurre de la noche a la mañana". GE Oil & Gas que tiene su sede en Florencia, Italia, y cuenta con 13.000 empleados en todo el mundo, obtuvo pedidos para el cuarto trimestre por un valor de

US\$2.500 millones, 30% más frente a un año antes, en medio de un repunte en la perforación y la producción de crudo.

Sus especialidades incluyen "árboles", estaciones de bombeo ubicadas en el fondo del océano para extraer petróleo. Pero GE enfrenta una dura competencia en ese terreno por parte de Cameron International Corp., FMC Technologies Inc. y DrilQuip Inc., todas con sede en Houston, y Aker Oilfield Services, parte de Aker ASA, de Noruega.

Vetco, que en su momento fue parte del conglomerado suizo ABB Ltd., fue vendida a inversionistas de capital privado y luego a GE, y en el proceso perdió participación de mercado. Varios analistas afirman que el negocio submarino quedó regazado frente a competidores en proyectos de aguas profundas y en nuevos productos.

Mastrangelo, de GE, afirma que los presupuestos de investigación de Vetco se vieron afectados bajo la administración de sus dueños previos y que hubo cierta rotación de empleados. Pero afirmó: "Estamos comenzando a ver resultados de inversiones en tecnología", y agregó que el negocio ha contratado nuevos recursos humanos de ingeniería y ventas. También obtuvo algunos proyectos importantes, como un trabajo submarino en el gigante proyecto gasífero Gorgon, en Australia.

Vetco tuvo 34% de la participación global del mercado de árboles submarinos en 2000, pero perdió terreno frente a su rival Cameron, según la firma de investigación Quest Offshore Resources Inc. En 2009 tenía 19% del mercado. "Estas son buenas empresas, con las que competimos en todos los negocios", afirma Mastrangelo. "Por eso hacemos las inversiones que hacemos".



Fecha 31.03.2010	Sección Negocios	Página 24
----------------------------	----------------------------	---------------------



Una de las especialidades de GE Oil & Gas es los 'árboles', estaciones de bombeo como la de arriba que se usan para extraer crudo submarino.