



Transcripción de conferencia telefónica

GE, Conferencia telefónica Beneficios de General Electric 4º Tr. 2007

Fecha/hora del evento: 18 enero 2008 / 8:30AM ET

“Los resultados son preliminares y no están auditados. Este documento contiene “declaraciones sobre previsiones de futuro”, esto es, estimaciones relativas al futuro y no acontecimientos del pasado. En este contexto, las declaraciones sobre previsiones de futuro normalmente abordan las expectativas de futuro previstas en lo tocante a resultados financieros y comerciales, y con frecuencia incluyen palabras como “prever”, “esperar”, “pretender”, “proyectar”, “considerar”, “intentar” o “en el futuro”. Las previsiones de futuro, como consecuencia de su propia naturaleza, abordan incertidumbres a diferentes escalas. En lo que respecta a GE, las incertidumbres concretas que pueden afectar negativa o positivamente sus resultados futuros son las siguientes: el comportamiento de los mercados financieros, incluyendo fluctuaciones en los tipos de interés y cambio de divisas y en los precios de los servicios básicos y del mercado de valores; el entorno del crédito comercial y al consumo; el impacto de acciones e investigaciones legales o reguladoras; medidas estratégicas, incluyendo adquisiciones y ventas, integración futura de negocios adquiridos, resultados financieros futuros de los principales sectores industriales en los que centramos nuestra actividad, incluyendo, sin limitación a los mismos, transporte aéreo y ferroviario, generación de energía, medios de comunicación, sector inmobiliario y atención sanitaria; la aparición de pérdidas imprevistas en nuestros negocios de seguros e infinidad de otras cuestiones tanto a nivel regional, nacional como global, incluyendo asuntos de naturaleza política, económica, comercial, de competencia y de carácter normativo. Estas incertidumbres pueden provocar que los resultados futuros previstos en la actualidad acaben siendo considerablemente diferentes de aquellos indicados en nuestras estimaciones. GE no se compromete a actualizar sus declaraciones sobre previsiones de futuro.”

“Los resultados son discutidos de forma continua según las operaciones excepto indicación en otro sentido.”

PARTICIPANTES CORPORATIVOS

Jeff Immelt

General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

Keith Sherin

General Electric Company, Presidente y Consejero Financiero Delegado

Dan Janki

General Electric Company, Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores

PARTICIPANTES EN LA CONFERENCIA TELEFÓNICA

Scott Davis

Morgan Stanley, Analista

Nicole Parent

Credit Suisse Securities, Analista

Bob Cornell

Lehman Brothers, Analista

Nigel Coe

Deutsche Bank, Analista

Steve Tusa

JPMorgan Chase & Company, Analista

Jeff Sprague

Citigroup, Analista

Robert McCarthy

Banc of America Securities, Analista

Deane Dray

Goldman Sachs, Analista

PRESENTACIÓN

Operadora

Buenos días, señoras y señores. Muchas gracias por su paciencia y bienvenidos a la conferencia telefónica de beneficios del cuarto trimestre de 2007 de General Electric.

En este momento, todos los participantes están en modo de sólo escucha. Mi nombre es Bill y hoy me haré cargo de la coordinación de su conferencia. (INTRUCCIONES DE LA OPERADORA) Debo recordarles que esta conferencia está siendo grabada.

A continuación voy a pasar la palabra al anfitrión de la conferencia de hoy, el Sr. Dan Janki, Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores. Puede proceder.

Dan Janki, General Electric Company, Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores

Muchas gracias, Bill. En primer lugar, quisiera dar la bienvenida a todos los participantes. JoAnna y yo tenemos el agrado de ser los anfitriones de la conferencia de hoy.

Nuestro comunicado de prensa se emitió esta mañana a las 6:30. Dicha nota de prensa junto con la presentación de hoy y los suplementos económicos pueden consultarse en nuestra página web: www.ge.com/investor. Pueden descargar e imprimir esos artículos o seguirlos mediante la webcast.

La presentación de hoy contiene información estimativa basada en las circunstancias económicas y mundiales actuales y que están sujetas a cambios.

Hoy cubriremos los resultados del cuarto trimestre para 2007 y el año en general y les daremos una actualización de las previsiones del primer trimestre. Después también contestaremos a sus preguntas. Para ello, están con nosotros nuestro Presidente y Consejero Delegado, Jeff Immelt, y nuestro Vicepresidente y Director Financiero, Keith Sherin. Bien, me gustaría empezar cediendo el turno a Jeff.

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

Gracias, Dan. Buenos días a todos.

Quiero comenzar con la gráfica con la que acabamos nuestra reunión de Diciembre sobre inversión y prestación de servicios y realmente usarla para enmarcar, creo, el buen rendimiento de la Compañía. Si lo buscan, dijimos que íbamos a entregar un buen EPS de 0,68 dólares, un crecimiento del 17%, y eso es lo que hemos hecho. Los ingresos han aumentado un 18%, el segmento de beneficios un 13% y esto nos ha llevado a un rendimiento en infraestructuras realmente fantástico.

Seguimos impulsando una compañía con más valor mediante movimientos de la cartera de inversiones. Creo que si miran los movimientos que hemos realizado en los últimos cinco años en la Compañía al salir de algunos negocios como los seguros y el sector de los plásticos, invirtiendo en infraestructura, verán que estamos bien preparados para tener una gran compañía en el entorno que vemos hoy en día.

Comentamos que en 2008 tendríamos ganancias de alta calidad, un aumento del EPS de al menos el 10%, un fuerte dividendo y readquisición, y refrecaremos eso y hablaremos más sobre ello hoy pero estamos reconfirmando esa predicción según pensamos en 2008.

Y después hablaremos bastante sobre las iniciativas. Sobre el crecimiento orgánico, los márgenes y los beneficios que creemos que van a enmarcar la Compañía y continuaremos impulsando hacia arriba para los inversores y estamos bien posicionados en muchos de los grandes temas de nuestra era. Pensamos que hemos tenido un gran trimestre y, es más, pensamos que estamos muy bien posicionados en el mundo tal y como lo vemos hoy en día.

En la siguiente página, sólo hablaremos sobre el cuarto trimestre, cómo vemos el entorno y cómo estamos llevando la Compañía. Primero, como ya dije en diciembre, creo que hay tres grandes temas en el entorno hoy en día.

El primero es que los mercados globales y la infraestructura siguen siendo fuertes. Quiero reiterar eso. Esto sigue siendo cierto.

A principios del año, justo después de nuestra reunión inicial, gran parte del equipo de liderazgo, incluido yo mismo, viajó alrededor del mundo y por los mercados emergentes simplemente porque queríamos percibir la actividad económica en esas regiones y en cada sitio al que fuimos hay una necesidad de poder, hay una necesidad de planes, se está invirtiendo mucho capital en infraestructura y no hay ninguna señal de que esa explosión de la infraestructura global se esté desacelerando de ningún modo. Hay grandes proyectos, están bien financiados y continúan funcionando.

Claramente, los mercados financieros están experimentando cierta volatilidad ahora mismo. Creemos que la liquidez aún existe pero que se están dando precios de nuevo y los mercados financieros siguen siendo volátiles.

La economía de EE.UU. se ha desacelerado. La vivienda ha sido muy dura. El consumidor está sintiendo algo de presión ahora mismo, pero yo le recordaría a la gente que el desempleo es aún bajo y que aún hay buenas oportunidades para la exportación y vemos eso en nuestro propio negocio si miramos dentro de GE.

Así que el entorno en general, yo diría, está mezclado, pero el entorno de GE sigue siendo exactamente el mismo que el que vimos en el cuarto trimestre y exactamente el mismo que hemos preparado para 2008.

Creo que lo que cuenta es la ejecución y por eso es por lo que ahora estamos ganando y creo que es por lo que los inversores deberían tener fe en GE y querría seguir hacia abajo con la lista. Durante cinco años hemos estado desarrollando un proceso de crecimiento orgánico. En el cuarto trimestre de 2007 nuestro porcentaje de crecimiento orgánico fue del 10% y el porcentaje de crecimiento orgánico total del año aumentó un 9%.

Una posición global muy fuerte en la que hemos estado invirtiendo. En el cuarto trimestre, nuestro crecimiento global creció un 27% y los mercados emergentes crecieron un 39%. Hemos construido, pienso, la mejor infraestructura de negocios del mundo. Esto proporciona a los inversores una alta visibilidad, una enorme cartera de pedidos tanto en productos como en CSAs y una tremenda ventaja sobre la competencia.

Hemos puesto una atención real en los márgenes y en lo que llamamos la diferencia de valor, precios versus inflación. Hemos sido agresivos en cuanto a los precios. Tenemos una diferencia de valor positiva y esto continúa así en 2008.

Hemos sido tenaces en nuestros propios costes. Financiamos enormes ganancias para financiar la reestructuración el año pasado con una reducción de personal a nivel global y, por tanto, hemos rebajado nuestros costes base y tenemos prevista una gran productividad para 2008.

Hemos eliminado riesgos para los inversores saliendo de los créditos hipotecarios en EE.UU. el año pasado en Japan Consumer Finance. Hemos mantenido una Triple A, lo que nos proporciona una gran ventaja ya que hay muchos valores con un precio atractivo en el mercado en la actualidad.

También nos hemos adherido a los grandes principios de la gestión del riesgo. No tenemos exposiciones a SIV o CDO, no hay deducciones en esas áreas y existe un balance muy fuerte y una gestión del riesgo.

La generación de flujo de caja es muy buena. Dinero en efectivo por encima de lo planeado. El flujo de dinero en efectivo industrial creció un 15% durante el año.

Nuestro flujo de dinero en efectivo libre en 2007 fue de 18.000 millones de dólares. Y hemos sido muy disciplinados a la hora de devolver el capital a los inversores, con un reparto de dividendos de más de 25.000 millones de dólares el año pasado y un incremento de los dividendos muy saludable con vistas a 2008. Así que el tema es que, en este entorno, estamos muy bien posicionados para tener un mayor rendimiento y seguir funcionando para ustedes.

En la siguiente página hay algunos de los indicadores de rendimiento más importantes que utilizamos para valorarnos y de los que después hablamos de forma externa. Primero sobre el crecimiento, ya saben, con un crecimiento en los pedidos del 18%, un crecimiento de los ingresos del 18%, un crecimiento de los valores del 20%, un crecimiento orgánico del 10%, nos sentimos muy bien sobre dónde estamos desde el punto de vista del crecimiento. EPS en nuestros objetivos, en consenso, un 17% de crecimiento del EPS continuo en el trimestre, un 18% para el año.

Nuestros beneficios se estaban acercando al nivel del 20% que nos establecimos. Estamos en camino para llegar a un 20% en 2008 así que nos sentimos bien sobre nuestro progreso aquí.

Nuestros márgenes han aumentado, como describimos en la reunión de diciembre, 70 puntos base durante el año, menos de los 100 puntos base que eran nuestro objetivo, pero aún así es un buen progreso. Y como ya he dicho, el flujo de caja fue excelente con el flujo de caja industrial muy fuerte. Así que hemos cumplido nuestros compromisos y seguimos progresando si miramos la Compañía.

¿Cómo hemos funcionado en la estrategia a largo plazo? Sólo un par de apuntes sobre el trimestre mismo. En términos de liderazgo empresarial, he hablado sobre un rápido desarrollo económico en la infraestructura y eso es lo que creo que es. Tuvimos grandes ingresos, grandes ganancias y grandes pedidos. Cifras muy sólidas.

Creo que nuestros equipos de servicios financieros han hecho un gran trabajo en el entorno, teniendo un aumento del beneficio en el segmento de GE Money y Comercial Finance del 8%. NBC tuvo un gran trimestre y está en un gran momento. Nuestro negocio de soluciones empresariales es muy fuerte.

Las adquisiciones que realizamos el año pasado, cosas como Vetco Gray y algunas de las otras adquisiciones, están funcionando por encima del acuerdo y pensamos que la adquisición y Merrill Lynch Capital es exactamente el tipo de oportunidad que creíamos que veríamos al entrar en este año.

Desde el punto de vista de la ejecución, tuvimos un buen crecimiento de los beneficios del segmento. El beneficio de operación de los negocios industriales durante el trimestre aumentó un 21%, así que es uno de los mejores rendimientos de ganancias industriales que hemos tenido en los últimos años. Una fuerte caja, con una recompra de la que ya hemos hablado.

Una de las cosas que quería resaltar para la gente es que si observamos nuestros planes de pensiones de principio, hemos tenido en 2007 casi un 14% de beneficios y 17.000 millones de dólares de superávit en nuestros planes de pensiones. Así que el balance, el flujo de caja, los márgenes y

los beneficios están acelerando en este entorno y el viento en contra está realmente en la presión del consumidor en EE.UU., aunque la Compañía no tiene mucha exposición allí y la Ley de Reducción del Déficit es una que seguiremos vigilando en el sector de la sanidad.

El crecimiento es un proceso. 10% de crecimiento orgánico, buen crecimiento en servicios y CSAs, buen crecimiento global. Y “ecomagination”, que es una iniciativa en la esperamos alcanzar la marca de los 14.000 millones de dólares, un aumento del 17%, así que un gran progreso aquí.

Una gente y un equipo estupendos. Nuestra retención es buena, tenemos un amplio banquillo y algunos premios agradables para el equipo en el trimestre. Así que, de nuevo, estoy orgulloso del equipo por el trabajo que han realizado en el cuarto trimestre y creo que eso nos proporciona una buena base para el futuro.

Y cuando pensamos en 2008, estamos en el tipo de entorno que pensábamos que estaríamos cuando pedimos orientación para el 2008. Así que lo que quiero hacer hoy es recordar firmemente lo que dijimos en diciembre, que los ingresos todavía parecen ir por buen rumbo para un crecimiento del 10 al 15%, el EPS es de al menos el 10% o más, el CFOA sigue estando fuerte y el ROTC alcanzará el 20%.

Y así es como pienso sobre cada uno de los principales negocios que tenemos dentro de la Compañía; infraestructura, que es un 40% de nuestras ganancias, tiene una alta visibilidad, una gran cartera de pedidos, tenemos la capacidad de la cadena de suministro y una tremenda confianza en este segmento.

Los servicios financieros parecen ser exactamente lo que pensábamos que iban a ser. El consumo en EE.UU. va a ser difícil. Vamos a tener ganancias más bajas durante el año pero aún estamos viendo un gran crecimiento global en activos y márgenes, y los márgenes sobre el nuevo negocio que estamos poniendo en los libros son muy atractivos y, por lo tanto, nos sentimos muy sólidos en cuanto a la posición de los servicios financieros.

En el sector sanitario vamos a gestionar el DRA. No pensamos tener un crecimiento tremendo en el mercado del diagnóstico por imágenes de EE.UU., pero globalmente en el trimestre y a lo largo de 2007 y 2008 hemos tenido un crecimiento muy fuerte. Hemos alcanzado todos los niveles importantes en OEC y esperamos obtener resultados en el primer trimestre.

Así que todo lo que les hemos descrito sobre cuando estaremos bien y funcionando, estamos cumpliendo esos compromisos. Por tanto, pensamos que el sector sanitario va a tener un crecimiento de ganancias positivo en cada trimestre del año que viene y alcanzar el objetivo del 10% para el año.

NBC tuvo un gran trimestre. Tienen un buen momento en todos los frentes. Creo que va a ser un negocio tremendamente sólido para nosotros en 2008.

Y desde el punto de vista industrial, esperamos que el mercado de los electrodomésticos sea muy duro, probablemente durante todo el año. En cuanto a las soluciones empresariales, nuestra nueva división, está yendo muy bien y seguirá teniendo un buen crecimiento durante el año.

Creo que nuestra orientación para 2008 es sólida. Creo que tenemos las oportunidades correctas y los riesgos bien equilibrados y tengo gran confianza en el futuro de la Compañía.

Así que con esto, le cedo la palabra a Keith que les dará más detalles sobre cómo nos va.

Keith Sherin, General Electric Company, Vice-Presidente y Consejero Financiero Delegado

Muchas gracias, Jeff.

Permítame empezar con el área de pedidos. Hemos tenido otro gran trimestre de pedidos. Si observamos las tablas de la izquierda, nuestro equipo principal para el cuarto trimestre, tuvimos 14.000 millones de dólares de pedidos de grandes equipos, lo que supone un aumento del 33%.

Pueden ver la fortaleza en los grandes negocios de infraestructura, aviación, 3.600 millones de dólares, un crecimiento del 66%. Grandes ganancias en el Triple 7 con un GE90. Añadimos 180 motores GENx en el trimestre, así que el equipo está haciendo un gran trabajo ganando con ese motor también.

Energía, 5.100 millones de dólares, un aumento de más del 50%. Petróleo y gas han incrementado sus cifras más de un 90%.

El transporte ha tenido algunos problemas relativos al tiempo. Tuvimos un enorme pedido el año pasado, un gran pedido de un cliente de EE.UU. que no se repitió.

Pero si miran los pedidos totales del año, un 29% en equipos principales, creo que durante un periodo de tiempo de 12 meses y miran la media sucesiva desde finales del 05, estamos funcionando en una media sucesiva del cuarto trimestre de 6.900 millones de dólares, hasta una media sucesiva en el cuarto trimestre de 12.500 millones de dólares con los pedidos aún en aumento. Esto en cuanto a lo que estamos ganando en la economía global descrita por Jeff.

Los pedidos de infraestructura generales aumentaron un 54% incluso sin Smiths y Vetco, las cifras han crecido un 40%. La cartera de pedidos de infraestructura está en su punto más alto, 44.000 millones de dólares, un aumento del 65%.

En el medio, si miran nuestros pedidos de servicios de 9.700 millones de dólares, éstos han crecido un 5%. Esto ha sido impulsado por el petróleo, el gas y la sanidad. Los servicios del sector de la energía han tenido algo de crecimiento en los servicios eléctricos y los combustibles nucleares pero una dura competencia en el negocio de los derivados cíclicos, así que han aumentado un 2% en el trimestre.

La aviación, un comercio muy fuerte, subió un 8% pero contrarrestado por el sector militar que bajó un 20. Así que estamos tratando con algo de la mezcla en aviación en los servicios militares.

En sanidad, un sólido rendimiento DI con un aumento del 7%, y el petróleo y el gas han aumentado un 29%. Un gran crecimiento de los servicios en general. Y el transporte disminuyó en un 12, de nuevo, debido a unas comparaciones en el cuarto trimestre bastante duras en pedidos y un volumen de piezas algo decreciente en el negocio locomotor.

Si miran a la derecha, los pedidos de flujo son de 4.000 millones de dólares, un aumento del 2%, bastante consistente con lo que hemos visto durante el año. En cuanto a los electrodomésticos, prácticamente plano. Seguimos teniendo un éxito bastante fuerte en el canal minorista y eso está contrarrestado por la bajada en los canales de contratos y construcción.

Y globalmente, iluminación sigue siendo bastante fuerte impulsada por el crecimiento ecológico y los fluorescentes compactos están en auge ahora mismo. Así que, en general, un fuerte rendimiento de los pedidos en el cuarto trimestre de 27.000 millones de dólares, con un aumento del 18%. Si miran el año en general, casi 62.000 millones en pedidos, también con un aumento del 18%. Estamos muy satisfechos sobre como eso nos sitúa en el futuro.

Ahora voy a hablar de los márgenes. Primero vemos los márgenes y la morosidad para los servicios financieros. El lado izquierdo es el margen. Básicamente, las barras azules son nuestros ingresos netos, que son nuestro valor contributivo como porcentaje de la media de activos, y las barras verdes están ajustadas para las pérdidas.

Así que pueden ver que los márgenes ajustados al riesgo han bajado unos 40 puntos base en el cuarto trimestre, año sobre año. Y hemos sido capaces de compensar esa compresión con un tremendo crecimiento de los activos durante el año, han aumentado un 20% y con una fuerte productividad y reestructuración.

Las buenas noticias son que, diría, la mitad de la compresión viene de los intereses de la cartera durante el tiempo y la otra mitad de las provisiones que seguimos fortaleciendo ya que vemos un crecimiento del volumen, más algo del descenso en el consumo en EE. UU. del que hablaré enseguida. Pero la buena noticia es que nos estamos beneficiando de la apretada liquidez y de los altos precios.

Si miran al cuarto trimestre en el nuevo negocio de Commercial Finance (Economía Comercial), y por tanto al negocio que realizamos en el trimestre, los márgenes han aumentado 50 puntos base. Así que estamos deseando que el nuevo negocio produzca un crecimiento de ganancias de futuro para nuestro negocio de servicios financieros.

Y a la derecha pueden ver los resultados de más de 30 días de morosidad. Sé que esto es algo que todo el mundo está vigilando. Básicamente, su miran el negocio de Commercial Finance, la morosidad en la financiación de equipos está casi plana y sigue estando a bajos históricos. La calidad de la cartera es tremenda.

Y si miran a GE Money, la morosidad está un poco más alta que la total, impulsada por los EE. UU. Si miran a los EE. UU., la morosidad de más de 30 días ha crecido un 5,52%, un aumento de 59 puntos base, y cubriré el impacto financiero de esto en la página de GE Money. Así que con la excepción de la presión en la morosidad de EE. UU., la morosidad en el negocio de finanzas del consumidor global fuera de los EE. UU. está plana y la cartera comercial está en muy buena forma.

Lo siguiente son los márgenes industriales y estamos contentos ya que hemos llegado a los 70 puntos base de crecimiento del margen para el año. En el cuarto trimestre, los márgenes crecieron 10 puntos base, lo que nos ayuda a entregar 70 puntos base para el año y, en el lado positivo, pueden ver algunos de los impulsores del crecimiento del margen, la enorme productividad, y seguimos teniendo los precios por encima de la inflación.

A esto lo llamamos el diferencial de valor. Tenemos una iniciativa muy centrada para asegurarnos de que estamos cubriendo cualquier inflación que tengamos y pueden ver que eso ha aumentado nuestros márgenes.

Por lo general, realmente dos de cada tres son historias positivas. En primer lugar, seguimos construyendo una tremenda base de instalación. Nuestros equipos, servicios, en el cuarto trimestre han crecido tres veces más rápidamente que los servicios en general para GE y pueden ver que eso es un arrastre de 60 puntos base en los márgenes. Y, de nuevo, construir la base de instalación nos permite construir el negocio de servicios futuro.

Y en segundo lugar están las adquisiciones de infraestructura. La adquisición de Smiths y Vetco han contribuido. Ambas están por encima del plan.

Vetco ha hecho un buen trabajo por encima del plan. Smiths está un poco por encima del plan pero tienen márgenes más bajos que nuestros negocios existentes. Y eso también es una oportunidad según trabajamos para mejorar la productividad y la estructura de costes de esas empresas para hacer que aumenten hasta los márgenes que tenemos en nuestros negocios existentes.

Y por último, la sanidad, con sus altos márgenes es un obstáculo para el total dado su rendimiento para el trimestre y para el año. Si miran un poco más abajo, aumentamos nuestros márgenes en 70 puntos base. La dinámica es bastante similar y, como les dijimos en diciembre, Jeff lidera un consejo de operaciones.

Estamos totalmente centrados en los márgenes en toda la Compañía. Nuestro objetivo es obtener una mejora de 30 a 50 puntos base en los márgenes en 2008.

La siguiente página que quiero hacer es una recapitulación de la actividad de reestructuración que completamos en 2007. Financiamos una reestructuración significativa, como saben, con los 2.600 millones de dólares de ganancias después de impuestos principalmente de la venta de plásticos, pero también de la venta de nuestras acciones de Swiss Re y de la sociedad nuclear conjunta.

La mitad de la reestructuración se hizo en operaciones continuas. Estos son programas continuos en los que estamos reduciendo los costes y bajando la infraestructura. La otra mitad fue en operaciones discontinuas, eliminando riesgos de GE Money. Ya saben, tenemos a GE Money Japan en operaciones discontinuas y el negocio de WMC también fue a operaciones discontinuas.

A la derecha, las categorías en las que, - la única noticia que tengo para el cuarto trimestre es que añadimos 0,02 dólares de reestructuración en el cuarto trimestre, principalmente en la industria, aumentando el total del año hasta los 2.8000 millones de dólares. Antes era de 2.600 millones de dólares al final de tercer trimestre, así que estamos siguiendo con la reestructuración de operaciones continuas en una rentabilidad a tres años. Hemos podido volver a invertir en la Compañía para bajar nuestros costes futuros y también hemos reducido el riesgo futuro en GE Money.

Antes de empezar con las cifras del cuarto trimestre, quiero darles una actualización de contabilidad. Como hemos mencionado en nuestra nota de prensa de esta mañana, presentamos un 8-K para actualizar las finanzas del periodo anterior para hacer unas correcciones de contabilidad adicionales que nuestros equipos de control habían identificado. Ustedes tienen el estado y nuestra revisión es continua. Estamos examinando las políticas de reconocimiento de los ingresos y las prácticas en toda la Compañía.

Hemos adquirido significativos recursos de terceros para ayudarnos a asegurarnos de que hacemos esto correctamente. Nos hemos comprometido a una divulgación a tiempo y transparente de cualquier error que encontremos y nuestra revisión interna identificó dos puntos adicionales en el cuarto trimestre sobre los que les hablaré a la derecha.

El primero es sobre el beneficio de los repuestos. En 2002 cambiamos nuestra contabilidad para los repuestos en dos maneras que se compensaban enormemente. Como hemos revisado hoy, la actividad de 2002, hemos determinado y medido un componente de este cambio de forma errónea.

Dejamos los costes históricos en nuestros modelos de acuerdo de servicio al cliente contractual a precio de transferencia, a precio de lista de catálogo y la determinación de hoy según miramos atrás es que deberíamos haber ido atrás antes al 2002 y haber puesto esos costes en nuestro modelo CSA al precio real. El resultado de ese error es que hemos sobrestimado en ese momento el porcentaje de finalización de la vida restante del contrato y que sobrestimamos el margen del contrato total.

Esos dos errores se compensaron básicamente pero el error más grande es la sobrestimación del porcentaje de finalización. Y si miran esa corrección, eso representa la amplia mayoría del impacto financiero que hemos resumido en el recuadro inferior.

El segundo punto es sobre los contratos a largo plazo. Antes de 2004 no aplicábamos o describíamos principios de medida de los ingresos apropiados en ciertos negocios e infraestructuras que deberíamos haber tenido en cuenta para contratos de producción y construcción de rendimiento a largo plazo por debajo de 81-1.

En particular, estamos hablando de petróleo, gas y combustible nuclear, y el impacto de esta corrección es menor. En 2002, incluidos en los 570 millones de dólares hay un ajuste positivo de 15 millones de dólares y en 2004, incluyendo el ajuste positivo de 88 millones de dólares, hay un ajuste negativo de 8 millones de dólares, así que el segundo punto es un impacto financiero menor pero, de nuevo, es algo que hemos encontrado y que tenemos que revelar y asegurarnos de que lo corregimos.

Así que el impacto del error en 2002 es reducir las ganancias de 570 millones de dólares de las que informamos. Y después pueden ver que desde 2002 en adelante básicamente volvimos a ganar todo eso de nuevo. Y desde 2008 en adelante, el balance aquí se volverá a ganar en nuestros acuerdos de servicio a largo plazo sobre la vida restante de esos contratos.

Tuvo un impacto insignificante para los trimestres y los años 06 y 07 y, como he dicho, el impacto acumulado sobre la vida aquí es de cero y serán un impacto positivo de 08 en adelante. Y de nuevo, no hay un impacto en la caja y los detalles están en la presentación de 8-K. Estos son todos los puntos que hemos encontrado hasta la fecha y nos comprometemos a una resolución a tiempo y transparente, y ahora voy a pasar al cuarto trimestre.

Déjenme cubrir los resultados consolidados. A la izquierda está el resumen de las operaciones. Como pueden ver, tuvimos unos grandes ingresos de 48.600 millones de dólares, un aumento del 18%. Creo que la fuerza aquí si miran nuestro rendimiento a lo largo de 2007 está en las ventas industriales que siguen fortaleciéndose a una gran velocidad en el porcentaje de la compañía total, han aumentado 29.100 millones de dólares; un aumento del 19%.

Ganancias de 6.800 millones de dólares, un aumento del 15%, y el beneficio de la devolución del EPS de forma continua, un aumento del 17%. Las ganancias netas de 0,66 dólares, un aumento del 6%, incluyen el impacto de las operaciones discontinuas.

Y eso está en la agenda financiera que, como pueden ver, tuvimos una pequeña pérdida en las operaciones discontinuas en el cuarto trimestre por la salida final de WMC. Estamos por debajo de los 100 millones de dólares de activo en WMC. Vendimos la propiedad intelectual y la infraestructura de TI que iba con ese negocio e iremos dejando el resto, que son unos 90 millones de dólares en activo a lo largo del año y no tendrá en gran impacto en nosotros.

Y sobre el flujo de caja, muy fuerte, 23.300 millones de dólares en total. Les mostraré los detalles en la página de la caja en un minuto, pero como dijo Jeff, el flujo de caja del sector industrial es de 16.000 millones de dólares, un aumento del 15% sobre nuestro plan y un aumento del 10% en general.

En el porcentaje de impuestos, si lo miran, el porcentaje de impuestos consolidado para el año fue de un 16%, eso es 1 punto por debajo de la previsión anual total del 17%. Obviamente, el porcentaje industrial fue de un 22%, que era exactamente lo que habíamos incluido en nuestra estimación del 17% y la diferencia entre el 17% y el 16% estuvo en los servicios financieros.

El porcentaje de servicios financieros para el año fue de un 10%. Eso es unos 2 puntos más bajo que lo que habíamos previsto y pueden ver que el impacto estuvo en el bajo porcentaje en el cuarto trimestre. El porcentaje de GECS fue más bajo de lo que esperábamos debido a la mezcla de las ganancias globales.

Nosotros medimos nuestros negocios de servicios financieros en ingresos netos. Las ganancias que hemos alcanzado en el cuarto trimestre en EE. UU. fueron más bajas de lo que habíamos previsto y eso significa porcentajes de impuestos más altos, y las ganancias que hemos alcanzado fuera de EE. UU. son más altas de lo que habíamos previsto a porcentajes significativamente más bajos, y eso es lo que produjo el 16% de porcentaje consolidado.

Así que el cálculo del porcentaje de impuestos es un rendimiento, no una entrada. Nuestros negocios entregaron las ganancias y la mezcla nos dio un porcentaje del 16% para el año.

A la derecha, pueden ver los resultados del negocio; la infraestructura tuvo un trimestre fantástico. Les iré explicando. Las finanzas comerciales subieron un 9%, un trimestre muy fuerte y un gran año en general.

La sanidad fue consistente con el rendimiento del tercer trimestre según el año. NBC Universal subió un 10%, es genial ver cifras dobles aquí, un gran trabajo del equipo. Y GE Money y el sector industrial subieron ambos un 7%. Así que el beneficio total del segmento fue de 8.600 millones de dólares, un aumento del 13%.

A continuación analizaremos la situación de la caja. La caja del cuarto trimestre siguió con el gran rendimiento que hemos tenido todo el año. Como pueden ver a la izquierda, hemos tenido 23.300 millones de dólares de CFOA, un descenso del 2% comparado con el año pasado pero por encima de lo planeado.

Si examinamos al CFOA industrial de 16.000 millones de dólares, vemos un aumento del 15%, por encima de las previsiones, impulsado por un gran rendimiento en nuestras iniciativas. Tuvimos una importante mejora en el capital activo y el cobro de todos estos pedidos de infraestructura han contribuido a estos resultados.

En GECS mantenemos el dividendo de las divisiones de servicios financieros en el 40%, con un aumento del 19%. Y tuvimos menos ingresos por dividendos especiales procedentes de la salida final de los activos asociados a la venta de los seguros, por lo que, en general, ha sido un buen rendimiento del efectivo.

A la derecha se presenta el balance de efectivo, 4.500 millones de dólares; con el flujo de efectivo desde el lado izquierdo. Restamos los dividendos abonados. Recompramos a lo largo del año acciones por importe de 13.900 millones de dólares, 5.800 millones durante el cuarto trimestre.

Los beneficios y ganancias fueron de 3.000 millones de dólares y completamos la venta de plásticos, que se vio parcialmente compensada por los resultados positivo de la compra de Smiths y Vetco.

Y por último, en el cuarto trimestre hicimos una oferta de bonos GE por importe de 4.000 millones de dólares. Acabamos el año con mayor deuda y mayor efectivo, que vamos a utilizar para refinanciar la deuda que vence en 2008 y pagar papel comercial en 2008. Así, 2007 concluyó con 6.700 millones de dólares y un excelente rendimiento del efectivo.

Antes de volver al primer trimestre y cada una de las divisiones, un repaso al total del año. Ingresos, 173.000 millones, con un aumento del 13%, un estupendo crecimiento. Ingresos netos de 22.500 millones, con un aumento del 16%.

Estupendo rendimiento del efectivo, como he dicho; los beneficios, de 18,9, según dijo Jeff, con previsiones para alcanzar el 20%. EPS total, incluyendo operaciones discontinuas, suben 9. Y qué año para ganancias para financiar la reestructuración.

Tuvimos una gran actividad para reinvertir en la Compañía, pero también para reducir el riesgo y estamos muy satisfechos con las compras que pudimos realizar en servicios financieros, con nuevas plataformas de leasing en Alemania y Japón, en infraestructuras, con las fantásticas adquisiciones de Vetco y Smiths y construyendo la cartera global de cable en NBC. Un excelente año en inversiones de cartera.

A la derecha vemos los resultados por segmentos por divisiones y año, exactamente como dijimos en diciembre: 220, 18% en EPS, y permítanme pasar al primer trimestre.

Como saben, nuestras estimaciones para el primer trimestre en Infraestructuras siguen siendo muy sólidas. Pueden ver una subida del 15 al 20. Industrial, del 5 al 10, impulsada por la fuerza de Soluciones Empresariales.

Financiación Comercial y GE Money suben en comparación con competidores muy fuertes, pero GE Money tiene el trabajo más difícil. El año pasado tuvimos la compensación de titulización para las pérdidas de WMC del primer trimestre, primer semestre, y cubriremos además el impacto de ello sobre la página Money, pero anticipamos que bajará aproximadamente 20 en el trimestre. Atención Sanitaria subió alrededor de 5, y NBC Universal de 5 a 10.

Y en el lateral derecho están las cifras consolidadas para la estimación del primer trimestre. Esperamos que siga teniendo un excelente crecimiento. Estará impulsado por Infraestructuras y también por el gran crecimiento de Servicios Financieros que tuvimos en activos el año pasado, unos 44.000 millones de dólares, una subida de aproximadamente más del 10%.

Y después nuestra estimación de beneficios de 5.000 a 5.300 millones de dólares, una subida de 2 a 8 y con la ventaja de la recompra que subió de 4 a 10 en los beneficios por acción. Y el total informado, incluyendo Operaciones de Discos, subirá de 11 a 18. Así, una estimación para el primer trimestre de 50 a 53, una subida de 4 a 10, en línea con lo que esperábamos hacer durante el año para conseguir más del 10% para el total del ejercicio.

Permítanme que pase a las distintas divisiones. Empezaré por Infraestructuras. John Rice y su equipo han tenido un trimestre excelente y consiguieron un año incomparable. Pueden ver los ingresos de 17.300 millones de dólares, una subida del 30%; beneficio del segmento, 3.400 millones de dólares, una subida del 26%.

Los principales resultados del negocio aparecen en el lateral izquierdo. Pueden comprobar que tuvimos un buen apalancamiento operativo. Si observan el recuadro de la base excluyendo verticales, los ingresos subieron 31 y el beneficio del segmento 37 para los negocios de Industrial.

Y creo que una forma de considerar Infraestructuras es que en el trimestre tuvimos 90 puntos básicos de crecimiento marginal sobre 30% de ingresos, y para el ejercicio, los ingresos subieron un 23% e incrementamos nuestros márgenes 50 puntos básicos. Éste es un negocio muy bueno que está funcionando realmente bien.

A la derecha se puede ver algo de la dinámica. He pensado en entrar en más detalle sobre Aviación y Energía; empezaré por Aviación. Ingresos, subió 41; el beneficio del segmento subió 27. Los pedidos tienen una grandísima fuerza. Pedidos totales por 6.000 millones de dólares fueron una subida del 31%.

Pedidos de motores comerciales, 2.500 millones de dólares, subida del 63%, impulsada por las ganancias de GE90 y GENx de las que ya he hablado, y todo ello con una caída del 20% en pedidos militares. Es decir, unos grandes resultados comerciales. La cartera de pedidos comprometidos de productos sigue creciendo de forma significativa.

Nuestros pedidos de motores comerciales para el cuarto trimestre fueron el 185% de las ventas del trimestre. La cartera de pedidos de grandes equipos ha alcanzado al final del cuarto trimestre los 19.000 millones de dólares, que es una subida del 80% sobre el año anterior. El equipo también consiguió buenos resultados de ingresos, 5.000 millones de dólares, una subida del 41%.

Los ingresos por motores comerciales subieron un 66%. Entregamos 118 motores comerciales más que el año anterior. Recambios Comerciales subió con mucha fuerza. El ADOR fue 19,8 a un día en comparación con 16,8; y en ingresos, Militar también cayó.

De esta forma, estos resultados en comercial están más que compensando una cierta suavidad en Militar que vimos todo el año, con unos beneficios de explotación del 27%. Conseguimos 9 puntos de ellos de Smiths, y 18 puntos de beneficios de explotación del apalancamiento orgánico. Es decir, grandes resultados en Aviación.

En el lado de Energía, simplemente un trimestre extraordinario. Los ingresos subieron 24, y 38 el beneficio del segmento. Los pedidos en Energía siguieron siendo excelentes. Los pedidos totales de 5.000 millones de dólares fueron una subida del 56%. Los pedidos de grandes equipos subieron más del 100%.

Los pedidos de Térmica, 2.100 millones de dólares, fueron una subida del 23%. La cartera de pedidos de Térmica está en 6.500 millones de dólares, una subida del 89% sobre el año pasado. Este negocio está dando buenos resultados y Eólica lo está haciendo sorprendentemente bien. Los pedidos de Eólica por 1.900 millones de dólares fueron una subida del 137%. La cartera de pedidos de Eólica de 11.000 millones de dólares es una subida de 2,5 veces la de final de año 2006.

Y para finalizar, Nuclear. Nuclear subió 10 veces. Recibimos nuestro tercer gran pedido que supera 200 millones de dólares para artículos con largo plazo de entrega para una nueva planta de Exelon, y además de los pedidos, en conjunto, el precio de los pedidos de Generación de Energía ha subido un 6% para el año.

Los ingresos en el trimestre subieron un 24% hasta 6.800 millones de dólares. Los ingresos de Generación de Energía subieron al 38%. Entregamos 56 turbinas de gas en el trimestre, una subida sobre las 40 del año pasado. Enviamos 820 unidades eólicas, un aumento sobre las 476

del año anterior, y Servicios de Energía subió un 9%, compensado parcialmente por algunos Servicios Nucleares más débiles, con lo que Servicios en conjunto subió 4.

Pero consiguieron unos resultados excelentes en el apalancamiento del beneficio de explotación al 38%, impulsado por el volumen y el precio en Generación de Energía. Y la tasa total de beneficios de explotación de Energía para el trimestre subió 200 puntos básicos hasta el 21%, es decir, simplemente un trimestre muy bueno.

Y si se fijan en el resto de los negocios, Petróleo y Gas tuvieron un trimestre fantástico. Transporte tuvo un trimestre muy bueno y un año excelente. Las verticales cayeron un 18% en el trimestre, pero el ejercicio ha registrado una subida del 4%. Así, tanto GECAS como Servicios de Financiación de Energía tuvieron un buen año.

Cuando miramos hacia delante, en el primer trimestre esperamos seguir teniendo unos buenos resultados, con subidas del 15 al 20%, y va a ser un año extraordinario en Infraestructuras. Empezaré por el primer trimestre.

El siguiente es Financiación Comercial. Mike Neal y su equipo de Financiación Comercial tuvieron otro trimestre fantástico y también un gran año de ingresos, con una subida del 9%, y un beneficio del segmento que subió un 9%. Finalizamos el año con un fuerte crecimiento de los activos, 310.000 millones de dólares, una subida del 23%.

Pueden observar que simplemente seguimos teniendo un gran entorno de operaciones de apertura. Añadimos 56.000 millones de dólares de activos sobre el año anterior y 15.000 millones de dólares del tercer al cuarto trimestre. Todo ello está impulsando el crecimiento de nuestros ingresos con una subida del 9%.

Sería del 18% si ajustamos la enajenación que tuvimos en el cuarto trimestre del año pasado de Access Graphics. Por ello, los ingresos están ajustados en línea con el crecimiento de los activos y la subida de 9 en el beneficio del segmento, gracias al impulso de un fuerte crecimiento en Soluciones de Capital.

Si se fijan en las cifras de la parte inferior izquierda, Bienes Raíces para el trimestre, los beneficios cayeron un 3%; sin embargo, creo que aquí hay cierto retraso en términos de cómo funciona el negocio. El equipo de Bienes Raíces tuvo un gran año y sus beneficios subieron un 24%. Las aperturas de préstamos globales estuvieron muy fuertes. Los activos aumentaron un 47%.

La calidad de la cartera es excelente. Finalizamos el año con menos de \$40 millones de ganancias no obtenidas sobre una cartera de 79.000 millones de dólares. Y en el cuarto trimestre vendimos 123 propiedades inmobiliarias por un importe aproximado de 2.000 millones de dólares, añadimos 9.000 millones de dólares de activos, por lo que los activos netos subieron aproximadamente 7.000 millones de dólares sobre el tercer trimestre, y en su mayoría, en el negocio de Deuda con los mejores diferenciales que hemos visto en mucho tiempo.

En el lado de Soluciones de Capital, tuvieron un gran trimestre con una subida del 24%. Ello fue gracias al impulso de un potente crecimiento orgánico más el beneficio de nuestras adquisiciones. Las nuevas plataformas de leasing en Alemania y Japón están dando buenos resultados.

Nuestros activos crecieron un 22% impulsados por el volumen orgánico, las adquisiciones y también conseguimos algunos beneficios en activos y en servicios financieros por las diferencias de cambio de moneda. Así, la calidad de los activos es muy alta en el negocio de Soluciones de Capital, con morosidad estable y deudas incobrables también estables.

Si se fijan en el primer trimestre, a medida que va avanzando prevemos un crecimiento aproximado del beneficio del segmento del 5%. Esperamos que se mantenga la gran calidad de los activos y que no sea un problema en nuestros libros de Financiación Comercial, y anticipamos una ganancia interanual más baja para el primer trimestre; por este motivo hablamos del 5% en Financiación Comercial.

El siguiente es GE Money. Dave Nissen y el equipo consiguió un crecimiento de los beneficios del 7%, con un aumento de 22 en los ingresos. Los activos subieron 18. Un buen crecimiento global. Si se fijan, 7 puntos de este crecimiento en activos provenían de FX, por ello, un crecimiento orgánico al 11.

Pueden ver que en términos de resultados en ese 7% de beneficio del segmento, Europa y Asia tuvieron un aumento dos dígitos. Y como dijimos en diciembre, anticipábamos mayores pérdidas en las Américas. Decíamos que se podrían estar compensando las ganancias.

Como aumentó la morosidad, añadimos \$190 millones a las reservas para pérdidas de las Américas y ello fue parcialmente compensado por \$150 millones de ganancias que obtuvimos de la venta de nuestras acciones ordinarias de Garanti. Hemos tenido una formidable apreciación del valor de nuestra inversión allí y decidimos convertir en beneficios una parte de él para ayudar a financiar el crecimiento en otros mercados.

Si observan, las Américas cayó un 59% debido al fortalecimiento y en conjunto, en GE Money aumentamos nuestras reservas 333 millones de dólares globalmente.

En el primer trimestre, la previsión es que el beneficio del segmento caiga 20. En GE Money tenemos competidores muy fuertes. Si recuerdan, en la comparativa de titulización interanual, el año pasado tuvimos una actividad de titulización que superó los planes normales para compensar las pérdidas que tuvimos en WMC.

Las pérdidas de WMC han ido en operaciones discontinuas, por ello comparamos con el año pasado con una titulización superior a la normal; ese interanual es de \$300 millones aproximadamente, por eso esperamos soportar una presión continua en las Américas compensada parcialmente con un gran crecimiento global. Así, el beneficio del segmento cae 20.

A la derecha está Industrial. Un cambio en Industrial que se debe mencionar es que Servicios de Equipos informa ahora a Financiación Comercial, así el segmento es comercial y al consumo y soluciones industriales y empresariales y sin ningún negocio de servicios financieros. Creo que esto facilita el análisis y la comparación y comprensión y ha tenido efectividad en el cuatro trimestre.

Ingresos de 4.700 millones de dólares, una subida del 9%. Los beneficios del segmento aumentan un 7%. CNI tuvo unos excelentes resultados: ha subido 9. Sin duda, impulsado por global.

De nuevo, nuestro negocio global de Industrial, nuestro negocio global de Iluminación han tenido un crecimiento muy fuerte y los ingresos de electrodomésticos subieron un 2%. Como dije, conseguimos un gran crecimiento en minorista, un 5% en este entorno, pero los contratos compensaron esa caída del 8.

Soluciones Empresariales sigue proporcionando un crecimiento muy fuerte. Los negocios tienen una gran solidez. Pueden ver que el crecimiento diversificado perdió en los negocios, Energía Digital subió 22, Detección subió 20.

Plataformas Inteligentes (anteriormente GE FANUC) subió 17 y Seguridad subió 8. Por ello, en el primer trimestre esperamos una perspectiva similar, con una subida del beneficio del segmento de 5 a 10 para el negocio Industrial.

La siguiente área de negocio es Atención Sanitaria. En el cuarto trimestre, Joe Hogan y el equipo se pusieron en línea con los resultados que habíamos tenido durante todo el año. Los ingresos subieron un 6% y el beneficio del segmento cayó 4; básicamente, es la misma dinámica que hemos visto durante el año. Conseguimos un buen crecimiento global en el resto de los negocios que quedó más que compensado por el impacto de la DRA y el cierre de OEC.

Los pedidos cayeron 1. Servicio estuvo fuerte, pero el equipo cayó globalmente 7. EE.UU. cayó un 15% aproximadamente. Global subió alrededor del 3%.

Hubo algunas perspectivas prometedoras por modalidad. Diría que MR subió en conjunto un 7%, Ultrasonido subió 6%, MR subió 8% en las Américas y ha sido negativo todo el año, por ello, es un buen punto de inflexión. Pero globalmente, CT cayó 18 y Rayos-X se mantuvo estable, y eso es lo que ejerció presión sobre nosotros.

Ingresos ha sido una historia similar: un potente Imágenes de Diagnóstico global, pero en conjunto DI cayó 1 debido al impacto de la DRA en EE.UU. Crecimiento de Ciencias de la Vida, bueno; de Sistemas Clínicos, bueno; de Servicios, bueno. Y ahora, si se fijan en el total, DRA y OEC tuvieron un impacto aproximado de 12 puntos en el crecimiento del beneficio del segmento.

Les he facilitado el marco general en el lado derecho para intentar esbozar la dinámica de cómo está resultando el negocio en 2007. El impacto de la DRA en EE.UU. compensó el crecimiento en el resto del negocio, y después, el descenso por no realizar nuestros envíos de OEC nos perjudica 3 puntos. Para el primer trimestre tenemos previsto enviar aproximadamente 50 millones de dólares en productos OEC. Esto nos da una subida de cercana a 1 punto en los beneficios de explotación.

Observamos un continuado descenso debido a la DRA. Ello se atenúa a lo largo del año a medida que conseguimos comparativas normalizadas. Lo que quiero decir es que en el primer trimestre del año pasado tuvimos el impacto de la DRA, pero todavía estamos realizando envíos de la cartera de pedidos de finales de 2006.

Por lo tanto, en OEC esperamos realizar envíos en el primer trimestre. La disminución por la DRA continua en el resto del negocio fuera de EE.UU. y el resto de la cartera de la plataforma seguirá dando resultados y esperamos que el beneficio del segmento del primer trimestre suba un 5% aproximadamente.

Y para finalizar, NBCU. Jeff Zucker y el equipo consiguieron su quinto trimestre de crecimiento positivo de los beneficios. Como dijimos en el comunicado de prensa, su primer trimestre de dos dígitos en más de dos años. Estamos contentísimos por ello. Los ingresos de 4.500 millones de dólares subieron un 8%, un crecimiento del beneficio de explotación de dos dígitos.

En términos de dinámica, los resultados de la cadena subieron en el cuarto trimestre. Ello es debido a que los ingresos por contenidos de TV al convertir en beneficios nuestra programación compensó ampliamente la presión de los índices de audiencia.

Ya saben que hay un montón de buenas noticias aquí. Hasta este momento de la temporada estamos atados a los número uno en 'prime'. Today, Nightly News, Meet the Press, son todos sólidos números uno.

Hay gran controversia acerca de la huelga de guionistas. No supuso ningún impacto perceptible en el cuarto trimestre. Tenemos menos shows nuevos, pero también hemos conseguido menores costes. Y estoy seguro de que algunos de ustedes saben que los estudios aceptaron la pasada noche un acuerdo por tres años con el gremio de directores y veremos qué sucede después en las negociaciones con los guionistas, pero eso nos ha permitido básicamente introducir nuevos 'reality shows' y todos están listos para un buen inicio.

Por parte de Entretenimiento e Información por Cable, seguimos teniendo buenos resultados. Los ingresos subieron un 14% y los beneficios de explotación un 23% en el trimestre. EE.UU. es el número uno en cada demo. Sci-Fi subió hasta el número cuatro de cadenas por cable en el cuarto trimestre. Bravo consiguió audiencias record en todos los demos y los demos de alto nivel son excelentes.

MSNBC y CNBC aumentaron dos dígitos. MSNBC fue el canal por cable de más rápido crecimiento en audiencias, un 26%, y la integración de Oxygen está en camino. Es decir, unos resultados muy buenos en Entretenimiento e Información por Cable.

El equipo de Cinematografía tuvo un gran trimestre, el mejor que ha tenido, con ingresos que subieron 16 y beneficios de explotación que aumentaron 21. Las películas tuvieron buenos resultados de taquilla y también los DVD tuvieron un gran trimestre gracias a "El Ultimátum de Bourne".

Y para finalizar, seguimos haciendo progresos en Digital. Se ha lanzado 'Hula beta' con comentarios muy positivos y nuestra otra actividad online sigue creciendo.

Por eso, cuando nos fijamos en el primer trimestre, seguimos viendo un trimestre excelente impulsado por películas y entretenimiento por cable. Esperamos presenciar un continuo buen resultado en toda la cadena y estimamos un beneficio del segmento de 5 a 10, pues tenemos mucha publicidad y promociones en el primer trimestre para las películas que se estrenarán en abril. Pero en conjunto, simplemente una historia de continuo fortalecimiento de NBC.

Permítanme que pase la palabra a

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

Gracias Keith.

Voy a hacer un resumen y después pasaremos al turno de preguntas. Creo que finalizamos 2007 con buenos resultados en un entorno difícil y estoy satisfecho por la forma en que trabajó el equipo. Estamos muy bien posicionados para que los beneficios aumenten más del 10% en 2008.

Ya saben que todas las anotaciones acerca de un menor consumo han sido consideradas en nuestra previsión, por lo que realmente esperamos el entorno que vemos hoy en día. Infraestructuras tiene mucha fuerza. Opino que NBCU tiene un gran empuje.

Atención Sanitaria, éste es un año de transformación clave, pero tengo confianza en nuestra capacidad de ejecución. Y en Servicios Financieros hemos conseguido una gran gestión del riesgo y creo que podemos capitalizar las oportunidades que nos ofrece el mercado.

Y en redistribución del capital, tenemos previsto seguir con nuestras ventas de servicios financieros. Seguimos impulsando las recompras y los dividendos y tenemos grandes expectativas sobre el posicionamiento general de la cartera.

Es decir, buenos resultados en 2007. Sabemos cuál es el entorno en el que nos encontraremos en 2008 y esperamos un sólido crecimiento también en 2008.

Con todo esto, Dan, permítame que le devuelva la palabra. Muy bien. Gracias, Jeff. Bill, nos gustaría abrir ahora un turno de preguntas.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Operadora

Muchas gracias señor. (INSTRUCCIONES DE LA OPERADORA) Nuestra primera pregunta proviene de Nicole Parent de Credit Suisse. Puede proceder.

Nicole Parent, *Credit Suisse Securities, Analista*

Buenos días.

Jeff Immelt, *General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado*

Hola Nicole.

Nicole Parent, *Credit Suisse Securities, Analista*

Jeff, me pregunto si podrías darnos una idea del contenido de su mensaje al equipo líder en Boca y qué os transmitió como principales desafíos y oportunidades de la compañía para 2008.

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

Nicole, tuvimos dos días de reunión. El primer día lo dedicamos al entorno y a lo que creemos que serán las claves operativas para 2008. Tuvimos presentaciones sobre precios, productividad del material, capital circulante y gestión de riesgos.

Ya sabes, sólo conversaciones detalladas acerca de las claves operativas en 2008. La forma en que resultó es similar a cómo perfila Keith el día y se refiere a lo que necesitamos llevar a cabo en 2008.

Y el segundo día lo dedicamos a la globalización. Es decir, hablamos sobre todos los presentadores del exterior de EE.UU., cómo capitalizar las oportunidades con más rapidez, mejor y más rentabilidad, y así fueron los dos días.

Nicole Parent, Credit Suisse Securities, Analista

Muy bien.

Y me pregunto en relación a Atención Sanitaria, ¿nos puedes poner al día sobre la transferencia? ¿Se transfirió OEC a la FDA a finales de diciembre como estaba previsto?

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

Nicole, todas las fechas de las que hablamos las hemos cumplido. El asesor terminó su valoración; después lo notificamos a la FDA y ahora estamos en medio de ese proceso, programando su auditoría.

Pero básicamente, nos encontramos en un diagrama de flujos similar al que os mostramos en RS&A y tenemos la sensación, con toda claridad, todos nosotros la tenemos, de que éste ha sido un proceso, digamos, muy revisado. Y creo que estamos en camino de llevar a cabo lo que nos comprometimos en OEC.

Nicole Parent, Credit Suisse Securities, Analista

Muy bien. Gracias.

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

Gracias, Nicole.

Operadora

Muchas gracias señora. Señoras y caballeros, la siguiente pregunta la formula Bob Cornell de Lehman Brothers. Puede proceder.

Bob Cornell, Lehman Brothers, Analista

Hola. Jeff, acabas de mencionar en el último comentario que continúan con las ventas de servicios financieros. Me pregunto si podrías darnos alguna impresión sobre tarjetas de crédito particulares.

Y después, creo que en la estimación, si vendéis ese negocio a mediados de año, ¿es que entraremos en operaciones discontinuadas en ese punto como hizo Plásticos con una regularización, y si es así, ¿está incluido en la estimación 242 o haremos un ajuste en ese punto?

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

Bob, sobre la primera parte de la pregunta, lo que diría es que vamos a continuar con ese proceso. Va a costar algunos meses auditar los resultados financieros. Hemos tenido algunas expresiones de interés y creemos que eso y otras plataformas se consumirán básicamente a lo largo de líneas similares a lo que hicimos en Plásticos.

Costará de seis a nueve meses hacerlo todo y así es cómo funcionará ese proceso, pero estamos comprometidos estratégicamente con él. No creo que finalice hasta finales de año.

Como deberías verlo por ahora es que la 242 no cambiará en términos de cómo enmarcamos el año, sin importar lo que suceda con PLCC. Pero queremos revisarlo a medida que nos acerquemos y ejecutemos ese plan.

Keith Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

Estamos examinando distintas alternativas, Bob, que pueden incluir aquí estructuras de asociación o de empresa conjunta, y tendremos que saber cómo funcionan antes de que podamos decirle finalmente qué va a ser y cuál será el impacto.

Bob Cornell, Lehman Brothers, Analista

Sí, y me hago una segunda pregunta (que seguro que alguien querrá también hacer): es más que una mirada detallada en GE Money, con carácter interno, lo que tú ves realmente en ese entorno. Has facilitado las estimaciones, lo principal y las estimaciones para el primer trimestre, es decir, ¿cómo ves el desarrollo del negocio GE Money sobre el balance del año en EE.UU.?

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

Básicamente, tenemos una previsión que reconoce dónde nos encontramos en morosidad. Puedes comprobar que la morosidad subió en EE.UU. en el cuarto trimestre, como en el tercero, y como consecuencia de ello, aportamos reservas.

Pusimos básicamente 200 millones de dólares para la mayor morosidad en los libros de tarjetas de crédito y de financiación de ventas en EE.UU. en el cuarto trimestre, y tenemos un plan para 2008. Todo ello significa un aumento aproximado de 90 puntos en nuestras reservas para pérdidas.

En 2008, nuestro plan anticipa un crecimiento de 140 puntos básicos aproximadamente en estos, y es algo entre 5 y 600 millones de dólares para 2008; por lo tanto, creo que hemos sido prudentes con ello. Obviamente, nos hemos fijado en lo que han informado los demás en sus operaciones de tarjetas de crédito por morosidad y creo que estamos preparados para ello y lo hemos planificado.

También hemos incorporado un enorme número de cobradores para asegurarnos de estar haciendo el mejor trabajo posible en la gestión de nuestra cartera. Por eso creo que nos hemos anticipado. Estamos reflexionando sobre ello y vamos a emprender acciones para hacerlo en 2008 lo mejor posible, Bob.

Bob Cornell, Lehman Brothers, Analista

Gracias.

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

A ti.

Operadora

Muchas gracias señor. Señoras y señores, la siguiente pregunta viene de la línea de Nigel Coe de Deutsche Bank. Puede proceder.

Nigel Coe, Deutsche Bank, Analista

Gracias. Buenos días.

Keith, has comentado que suben los impuestos más que las aportaciones, pero sin duda, en mi modelo es una aportación. ¿Cuál es el nivel apropiado para 2008?

Has hablado sobre la combinación global de beneficios en GE Capital que favorece el tipo impositivo dentro del año, pero que va a continuar en 2008. Me pregunto en qué tipo estás pensando para el próximo año.

Keith Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

Nigel, cuando nos fijamos en todo el año 2007 dijimos que íbamos a tener un tipo consolidado del 17. En diciembre os comentamos que pensábamos que el impacto fiscal en 2008 tendría un aumento de 2 puntos aproximadamente en términos de tipo impositivo, y nuestra estimación al día de hoy sería sobre eso. Finalizamos el año en 16.

Todavía anticipamos un aumento en el tipo de 2 puntos para 2008 sobre una base consolidada. Mi mejor estimación por ahora es alrededor de un tipo fiscal consolidado del 18% para 2008.

Nigel Coe, Deutsche Bank, Analista

De acuerdo. Muy bien.

Y en segundo lugar, sobre morosidad en GE Money, hicísteis un buen trabajo en el balance general. Pero en las 'Cuentas de Orden' (operaciones no reflejadas en el balance general), hubo un fuerte aumento en el cuarto trimestre; creo que es un diferencial aproximado de 1 punto lo que hemos visto en el balance de situación y las cuentas de orden.

Keith Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

Muy bien. Supongo que estás haciendo referencia a los datos de la información complementaria Nigel, ¿no?

Nigel Coe, Deutsche Bank, Analista

Así es.

Keith Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

Básicamente, si observamos la información complementaria (si no las tienes de todos, las hemos expuesto en la información complementaria en el enlace GE Capital Services), vemos para GE Money que la morosidad en libros representa nuestra cartera global total, 200.000 millones de dólares aproximadamente de activos y la morosidad interanual se mantiene básicamente estable.

Y después tenemos la morosidad no contabilizada, que es principalmente las Américas. Es aproximadamente 22.000 millones de dólares al finalizar el cuarto trimestre, cuentas a cobrar gestionadas. La morosidad subió un punto.

Básicamente, si retrocedemos un año, sólo era 12.000 millones de dólares aproximadamente no contabilizados, por lo tanto, la mitad del aumento en esa morosidad proviene de la combinación del tipo de cartera que tiene y la otra mitad corresponde al aumento de la morosidad, justo igual que lo que dije para el libro de consumo de EE.UU.:

Nigel Coe, Deutsche Bank, Analista

Muy bien. Por lo tanto, ¿es sobre todo algo de EE.UU.?

Keith Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

Es de EE.UU. y es mixto. Creo que la mitad es EE.UU., que es la morosidad de la que hablé en el libro de EE.UU., y la otra mitad es sólo una combinación de distintos activos, como cuentas a cobrar de tarjetas de créditos en lugar de sólo cuentas a cobrar de tarjetas de crédito particulares.

Nigel Coe, Deutsche Bank, Analista

Entiendo. Muchísimas gracias.

Operadora

Muchas gracias señor. Señoras y señores, la siguiente pregunta proviene de Steve Tusa de JPMorgan. Puede proceder.

Steve Tusa, JPMorgan Chase & Company, Analista

Hola. Buenos días.

Sólo una pregunta sobre las estimaciones para el primer trimestre. El rango parece un poco más amplio de lo normal, tal vez las cifras se están haciendo más grandes en este caso. ¿Hay algo a lo que se le deba dar importancia? ¿Existe un poco más de incertidumbre de la que están tratando de contabilizar en ese rango?

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

Creo que no, Steve. De nuevo, creo que los puntos básicos de los negocios se mantienen de forma similar, como los describíamos en diciembre y como lo hacemos hoy en día. Y realmente, no le daría mucha importancia a ello. Creo que hemos planificado tener un buen primer trimestre.

Keith Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

Si nos fijamos en las estimaciones para 2008 que van hasta más del 10% para el año, también hemos tenido que fijarnos en lo que hacemos en los trimestres y creo que ésta es una forma apropiada de que pensemos ahora sobre un trimestre, bajo el paraguas de más del 10% para el año, Steve.

Steve Tusa, JPMorgan Chase & Company, Analista

Entiendo. Muy bien.

Y para finalizar, Jeff, sobre Infraestructuras opino que existe mucho miedo por ahí de que EE.UU., parece como si fuera a haber un inminente debilitamiento de EE.UU. que tendrá un impacto sobre Infraestructuras global. ¿Ha hecho tu equipo algún análisis sobre cómo deberían empeorar las cosas en EE.UU. antes de que empiece a tener un impacto sobre alguno de estos proyectos a largo plazo que hay en marcha? o simplemente se trata de que tienes absoluta confianza en que existe una especie de desacople cuando se trata de ese asunto. Tengo curiosidad por los análisis que haya hecho tu equipo acerca de eso.

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

Steve, es lo que intentamos hacer, de nuevo debido a que nunca está totalmente desacoplado, pero lo está siendo cada vez más. Y así lo que intentamos hacer es justo después de nuestra reunión de puesta en marcha, John Rice, Mike Neal y yo fuimos a Latinoamérica, enviamos muchos de nuestros líderes senior, como Krenicki, gente así preparada para ir a esos países, India, China, Latinoamérica, lugares así para saber cuál es el sentido de la economía, qué vemos en esos proyectos, hablar con la gente que los está financiando, cosas así, y la cuestión es que en todos esos países hay importantísimos temas relacionados con la energía. Tienen verdaderas lagunas en términos de cuánta energía necesitan. Sus ingresos por milla aérea todavía están creciendo el 12 o 14%.

Participé en una mesa redonda con un grupo de líneas aéreas de Latinoamérica, y todas necesitaban más aviones. John viajó a India, Sudáfrica y lugares así, donde hay escasez de energía.

Creo que tanto en términos de financiación como en términos de lo que necesitan para el consumo y las exportaciones, no hay señal alguna de desaceleración en los proyectos de infraestructura y existe una inversión continuada en nuevos proyectos de infraestructura como petróleo y gas y similares.

Steve Tusa, JPMorgan Chase & Company, Analista

Muy bien. Y para finalizar.

Como saben, se ha hablado de los ajustes de la reserva en el consumo y, obviamente, la mayoría se produce en las Américas. Pero ¿han pensado sobre potenciales debilitaciones, en el Reino Unido o en general en Europa en relación con el reforzamiento de la reserva en América?

Keity Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

Muy bien. Podemos ver que nuestras provisiones totales aumentaron en 400 millones de dólares para la división. La mitad de servicios financieros para el trimestre corresponde a Estados Unidos. La otra mitad se divide entre GE Money y servicios comerciales y está relacionada con nuestro volumen de activos.

Creo que tenemos un proceso muy detallado para asegurarnos de que nuestros equipos de riesgos estén al tanto de lo que ocurre en cada uno de los mercados y lo que ocurre con los impagos determina nuestras fórmulas de reserva y hemos aumentado el número de cobradores para hipotecas en el Reino Unido, en previsión de cualquier problema. Y, como han visto durante los últimos 24 meses, los impagos en hipotecas en el Reino Unido han disminuido.

En realidad el pico se produjo hace un par de años. Creo que tenemos un buen conocimiento al respecto y estamos colaborando con los equipos de riesgos y hemos tomado en cuenta el entorno económico que prevemos globalmente para GE Money.

Steve Tusa, JPMorgan Chase & Company, Analista

Muchísimas gracias.

Operador

Muchas gracias, señor. (INSTRUCCIONES DEL OPERADOR/A) Nuestra próxima pregunta es de Jeff Sprague de Citigroup. Puede proceder.

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

Hola, Jeff.

Jeff Sprague, Citigroup, Analista

Perdón, ¿me escuchas?

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

Hola, Jeff.

Jeff Sprague, Citigroup, Analista

Muchas gracias. Una rápida reflexión sobre Money y pasamos a servicios.

Puedes decirnos algo más, Keith, sobre, creo que dijiste que la provisión para 08 subirá otros 140 puntos. Yo creo que esta cifra es más baja de lo que ha sido en el pasado, obviamente, la mezcla ha cambiado. ¿Podrías darnos una provisión, alguna idea sobre hacia dónde se dirige esta provisión en un ciclo de crédito normal?

También me gustaría saber si habéis utilizado parte de los beneficios para financiar la provisión en el trimestre. ¿Es parte de tus expectativas al examinar ese aumento de 5 o 600 millones de dólares para el 08?

Keity Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

En primer lugar, en términos del número absoluto para la provisión, va a ser un nivel muy elevado para nosotros. En el primer trimestre la pérdida total o el cuarto trimestre con el que voy a comenzar es de alrededor del 6,6% para GE Money Norteamérica. Son unos niveles bastante elevados.

Como esperamos, según dije, añadir a esta cantidad a lo largo de 2008 un total de alrededor de 140 puntos, será de 6,5 para el total del año de 2008, lo que constituyó un gran aumento, de 140 puntos. Creo que es un aumento apropiado dado el riesgo que hemos visto y los impagos. Quiero decir que es una simple formulación, Jeff, con impagos a 30 días y a 90 días se convierte en reservas en nuestro modelo.

En términos del otro punto sobre la financiación de parte de esto, depende de la magnitud. Pero tenemos muchos distintos activos estratégicos a los que podemos recurrir para poder seguir financiando el crecimiento en otras partes del mundo y creo que puedo anticipar que tendremos varias cosas en GE Money a lo largo del año.

Jeff Sprague, Citigroup, Analista

Y una pregunta más general sobre servicios; creo que todos comprendemos el problema de la mezcla de que los equipos OE están creciendo con mucha más fuerza que los servicios, por lo que existe esta tensión de mezcla y márgenes. Pero me sorprende que servicios no esté creciendo tan deprisa y por sí mismos, lo que dada la elevada demanda de equipos y la resultante elevada utilización que se podría esperar para los equipos actuales, que quizás servicios sería más fortaleza, con pedidos de servicios energéticos con un descenso del 1% para el 07, por ejemplo.

¿Podrías hablarnos de esto? Sé que podría parecer que ADOR y aviación hayan sido muy sólidos. Pero si tomamos distancia y observamos el conjunto...

Keity Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

Muy bien. Creo que el crecimiento en equipos está superando un gran éxito en servicios. Para el cuarto trimestre, nuestros beneficios totales en servicios para la empresa aumentó en 10 y, como he dicho, el crecimiento de equipos fue tres veces superior.

Si examinamos solo infraestructuras, los ingresos por servicios de infraestructuras, los ingresos por equipos aumentaron seis veces más que los ingresos por servicios. Así pues, creo que lo que tenemos es un crecimiento del 10% en servicios e infraestructura para el trimestre y un crecimiento del 59% en equipos.

El otro punto es que tienes razón sobre los pedidos, la tabla muestra que los pedidos para, por ejemplo, energía, bajaron uno para el año. Básicamente, no hemos vuelto a hacer una proyección para la disposición de las divisiones de alquiler pero también hemos tenido pedidos importantes en servicios nucleares. El negocio central interanual aumenta en alrededor de 8.

Creo que lo que lo que sucede en esta tormenta es simplemente increíble en términos de la cantidad de los equipos que estamos enviando, es impresionante, una estupenda historia de servicios. Estoy encantado del crecimiento de los ingresos por servicios del 10% con estos márgenes; creo que son unos excelentes resultados.

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

Jeff, me gustaría añadir a eso dos puntos. Yo diría que la forma en que esto trascenderá en los próximos tres, cuatro o cinco años es que servicios seguirá creciendo un año tras otro entre el 10 y el 12%, incluso aunque haya un cierto desaceleramiento en equipos en algún momento. Pero de la forma en que funciona CSA y la utilizan los clientes.

Creo que podemos esperar un aumento de ingresos en servicios del 10% en los próximos cinco o diez años. Los pendientes de CSA son de 110-109.000 millones, con un aumento del 17%. Tenemos un tremendo remanente de servicios pendientes, que tal vez no aparecerán todos como nuevos pedidos. Creo que se trata de una tremenda visibilidad.

Jeff Sprague, Citigroup, Analista

Muy bien. Muchísimas gracias.

Keity Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

Muy bien.

Operador

Muchas gracias, señor. Señoras y señores, la siguiente pregunta la realiza Robert McCarthy de Banc of America Securities. Puede proceder.

Robert McCarthy, Banc of America Securities, Analista

Buenos días a todos.

Enhorabuena por los pedidos. Creo que es importante que nos centremos en el flujo de pedidos ADR de forma orgánica, muy por debajo de la tendencia en el cuarto trimestre, obviamente, dadas algunas de las presiones cíclicas a corto plazo que estamos observando.

¿Cuáles son tus impresiones? ¿Has visto una progresión a lo largo del trimestre o alguna indicación para diciembre o enero que muestre un retroceso mayor del esperado en esta área?

Keith Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

Creo que el trimestre fue como preveíamos. No dispongo de una cifra concreta por mes. Sé que en el Mercado minorista y desde luego en el de construcción, los electrodomésticos se han frenado mucho después de Acción de Gracias, es decir, que ha sido un diciembre muy difícil. Pero, insisto en que nuestra previsión para el año era un crecimiento cero.

Hemos asistido a una gran fortaleza del mercado minorista. Estamos aumentando la cuota de mercado. Estamos aumentando la cuota de mercado en minoristas de bricolaje y sólo vamos a sufrir los problemas de la vivienda del resto del mercado.

Creo que diciembre ha sido un mes lento. Creo que ha sido bastante consistente en términos del total del cuarto trimestre en relación a lo que vimos durante el año y lo que prevemos para 2008.

Robert McCarthy, Banc of America Securities, Analista

Así pues, no es una sorpresa.

Keith Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

La sorpresa, yo diría, es la fuerza de iluminación.

Si lo observamos detenidamente, los CFL están vendiéndose fantásticamente en todas partes. Espero que los pedidos de iluminación subirán 8 en el trimestre, 13 en el año, impulsados globalmente por fluorescentes compactos y por lámparas incandescentes. La sorpresa es, probablemente, la división de iluminación. Es muy fuerte a nivel global y fuerte en Estados Unidos.

Robert McCarthy, Banc of America Securities, Analista

Respecto a construcción comercial en Estados Unidos, ¿podrías comentarnos en qué situación se encuentran sus divisiones en relación con la construcción comercial en Estados Unidos y quizás algún comentario sobre GE Real Estate, si hay alguna noticia en términos de formación de capital? ¿Podrías darnos algún comentario sobre construcción comercial en Estados Unidos?

Keith Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

Rob, la verdad es que, como sabes, no trabajamos mucho en construcción comercial en Estados Unidos, probablemente un poco en el sector industrial. La mayor parte de lo que podría decir no sería sobre lo que vemos directamente en GE, sino más bien lo que oigo de otras personas, y creo que, definitivamente, hay una desaceleración en construcción comercial.

Pero uno de los indicadores principales es para mí nuestra división de soluciones de capital, porque son miles de personas que se mueven entre empresas del mercado intermedio, y GE Capital y aún están disfrutando de un nivel de actividad razonablemente decente, y creo que hay mucha actividad de exportación en curso y que prevén un crecimiento orgánico decente.

Robert McCarthy, Banc of America Securities, Analista

¿Y qué puedes decirnos sobre el sector inmobiliario en Estados Unidos para GE? ¿Es un área central para el crecimiento? ¿Están vendiendo propiedades? ¿Cuáles son las tendencias que observáis allí en términos de gestión de riesgos para GE real estate respecto al mercado de oficinas en Estados Unidos?

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

La oficina de Estados Unidos ha vendido algunas carteras en el cuarto trimestre del año y creo que sigue habiendo bolsas de liquidez. Depende del lugar geográfico y dónde te encuentres.

Keith Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

Para nosotros se trata en realidad de oferta y demanda, Rob. Invertimos basándonos en la dinámica de la oferta y la demanda y en si las rentas van a aumentar o no. Y cuando tenemos oportunidades para aprovechar la liquidez de una propiedad propia o en alquiler, lo hacemos.

Creo que lo más importante que estamos observando hoy día es la oportunidad de invertir en oficinas en Estados Unidos a niveles de deuda asegurada con gran extensión, y eso es lo que nos parece realmente atractivo. No nos dedicamos a la construcción, nos dedicamos a encontrar oportunidades en el mercado y ahora mismo la deuda asegurada con gran extensión es en lo que nuestro equipo está invirtiendo.

Robert McCarthy, Banc of America Securities, Analista

Entiendo. Y, por último, sobre la huelga de escritores, evidentemente se ha llegado a un acuerdo anoche. Se podría haber llegado a un acuerdo con los productores relativamente pronto.

¿Habéis preparado algún plan ante la posible volatilidad en caso de continuarse la huelga? Tengo la impresión de que podría producirse una huelga de actores en la segunda mitad del año. Es decir, ¿Cómo estáis preparándoos para la volatilidad que podría producirse en todo NBCU durante este año, ya que podría sorprender a los inversores de forma imprevista?

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

Lo que iba a decirte, Robert, es que me parece que nuestras cifras reflejan un poco lo que vemos hoy, por lo que no contamos para el primer trimestre ni siquiera para el total del año con una resolución rápida de la huelga. Ojalá se resuelva. Creo que el que los directores hayan vuelto es una señal positiva.

Pero creo que estamos positivamente sorprendidos por lo bien que se ha comportado el resto de la programación y por el atractivo para el consumidor de Apprentice y American Gladiators y cosas del estilo; creo que no da más confianza en término de la fortaleza financiera de NBCU y de lo que podemos hacer en este entorno.

Robert McCarthy, Banc of America Securities, Analista

¿Entonces, piensas que el plan ya tiene en cuenta esta volatilidad?

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

Desde luego que sí, Rob. Creo que Jeff y el equipo han hecho un excelente trabajo de preparación para esto. La programación está en línea con lo que necesitamos. Como he dicho, no ha habido impacto en el cuarto trimestre por la huelga de escritores.

Hay un mínimo impacto en el primer trimestre y hay una negociación con los actores que se producirá en la segunda mitad del año. Y el sector cinematográfico se ha preparado para ese momento. Si hubiera huelga, están preparándose para ello, y tienen preparado lo que anticipa la previsión para 2008, por lo que supongo que estamos preparándonos para lo peor y, con un poco de suerte, esto no llegará y nos encontraremos en buena forma. El equipo ha hecho un excelente trabajo de preparación.

Robert McCarthy, Banc of America Securities, Analista

Gracias por su tiempo.

Operador

Muchas gracias, señor. Señoras y señores, la siguiente pregunta la realiza Deane Dray de Goldman Sachs. Puede proceder.

Deane Dray, Goldman Sachs, Analista

Muchas gracias. Buenos días.

Jeff, en diciembre hablamos de la capacidad de operación de GE Capital si los mercados de crédito entran en recesión, y dijiste que ibas a buscar carteras potencialmente amenazadas. No es la primera vez que ocurre esto. Parece que esto es lo que ha sucedido con el acuerdo Merrill. ¿Podrías indicarnos cuál ha sido la dinámica y qué ha cambiado en los últimos meses en términos de estas carteras amenazadas en venta?

Y el segundo punto o pregunta para Keith; has mencionado que la división de capital está trabajando a mayores extensiones, en concreto Commercial Finance. ¿Esto es consecuencia de una calidad del libro que estás escribiendo o es una ventaja de la forma de financiación? ¿Podrías cuantificar estas extensiones?

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

En primer lugar, yo diría que nos habéis visto hacer transacciones ya comenzadas, a precios mejores que en el pasado, y yo diría que existe alrededor de 100.000 millones o más de activos que no interesan y que se encuentran en proceso de cambio de precios. Desde el punto de vista de Mike Neal, es simplemente cuestión de hacerlo al mayor margen posible y de asegurarnos de conseguir con diligencia los mejores acuerdos posibles.

Pero desde luego es un buen momento para meditar, especialmente en cuanto a finanzas comerciales, qué podemos hacer y estamos intentando crear mucha capacidad para hacerlo de forma a la vez prudente y agresiva, como hicimos a comienzos de los 90 y finales de los 90.

Keith Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

Deane, sabes que los aumentos de precio en las nuevas divisiones son una respuesta económica clásica a la demanda y oferta. Quiero decir, que, cómo ha indicado Jeff, existe un problema de liquidez en el mercado. Todos los sabemos.

Si tienes capital, deberás recibir un precio apropiado por el riesgo que tomas. Hemos cambiado los precios del riesgo. Así que los precios aumentan. En finanzas corporativas, nuestra división de préstamo, en el cuarto trimestre las originaciones subieron 49 puntos.

En el negocio de alquiler en el cuarto trimestre, la extensión de las originaciones subió 52 puntos y en préstamo para inmuebles en el cuarto trimestre subieron 39 puntos. Así que, repito, que es parte de la ejecución de la que nos ha hablado Jeff.

Tanto Mike Neal y el equipo comercial como Dave y su equipo local sabían lo que se acercaba, se adelantaron a ello y hemos aumentado los precios y pedido mejores beneficio por el riesgo que asumimos, y creo que esto se extenderá a la cartera en lo próximos 18 meses.

Deane Dray, Goldman Sachs, Analista

Muy bien. Una sola cosa más al respecto, Keith, en términos de las expectativas de financiación a corto plazo para GE Capital, parece que habéis aumentado las extensiones en los mercados difíciles, pero aún parece que esto es una ventaja en comparación con la competencia.

Keith Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

Hicimos mucha deuda en la primera parte del año. Tenemos alrededor de 20.000 millones de dólares en deuda que vence en el primer trimestre. Vimos que los bancos iban a tener que hacer muchas operaciones de financiación tras comprobar sus ganancias y nos adelantamos un poco a ello y yo anticiparía que a lo largo del año vamos a hacer un nivel de deuda similar al año pasado, entre 80 y más de 90 miles de millones de dólares.

Nuestro equipo global trabaja con mucho excelentes aseguradores y tratan de encontrar los lugares en los que los inversores quieren papel Triple A. Vamos a ser prudentes al respecto y asegurarnos de que los inversores tengan lo que pagan cuando invierten en nuestra deuda y, obviamente, tenemos ventaja en financiación, es Triple A. Pero las extensiones se han ampliado para nosotros y para todos en este mercado, y ésta es otra razón por la que hay que conseguir estos rendimientos en el mercado, Deane.

Deane Dray, Goldman Sachs, Analista

Muchas gracias.

Dan Janki, General Electric Company, Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores

Bill, nos gustaría responder una pregunta más.

Operador

Muy bien. Tenemos una pregunta de Scott Davis, de Morgan Stanley. Puede proceder.

Scott Davis, Morgan Stanley, Analista

Buenos días a todos.

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

¿Qué tal, Scott?

Scott Davis, Morgan Stanley, Analista

Muy bien.

Me gustaría conocer vuestras ratios de apalancamiento. Parece que han aumentado un poco en el último trimestre interanual. ¿Aún han capacidad de movimiento en las agencias o es algo sólo temporal?

Keith Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

No; creo que es una buena pregunta. Básicamente, hemos trabajado con Moody's y S&P para desarrollar un modelo de capital basado en el apalancamiento de líneas de producto por sectores. Así pues, es sector por sector, el nivel apropiado para el riesgo a nivel de pérdidas Triple A y lo que vemos es el impacto combinado de GE Money a apalancamientos muy superiores, porque estamos hablando de, por ejemplo, el negocio de las hipotecas, que tiene apalancamientos muy superiores a las inversiones en valores.

Estamos tratando del conjunto de GE Capital, pero con un problema de mezcla. En finanza comercial, el apalancamiento, de hecho, descendió durante el trimestre debido a su combinación de empresas. Y para el total de GE Capital, subió un poco debido a la combinación global, en especial por las hipotecas y automoción.

Scott Davis, Morgan Stanley, Analista

Muy bien. Parece razonable.

También he visto que GCAS y AFS han tenido un trimestre difícil, pero no has hablado de ello. Ya sé que es irregular, pero yo diría que dada la falta de aviones del momento, deberíais estar pasando por un buen momento. ¿Hay alguna explicación en términos de tiempo?

Keith Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

Muy bien. Sí, creo que se trata de la temporalización. Creo que teníamos una expectativa para el año total de GCAS y, si lo recordáis, el plan incluía la venta de algunos activos. La mayor parte se incluyó en la IPO de Genesis a comienzos del año.

Y entonces, desde una perspectiva de comparación, la comparación era con unas ventas de activos en el cuarto trimestre del año pasado que en realidad se finalizaron en el primer trimestre, cuarto trimestre del 06 y primer trimestre del 07. El problema es de tiempos durante el año total; tanto EFS como GCAS crecieron alrededor del 4% y estas empresas van a ser un poco variables, y es mejor pensar en el periodo del año completo, es así como deberíamos considerarlas, y ambas han tenido un buen año.

Como sabes, GCAS no da abasto hoy día. Nos gustaría haber multiplicado por dos el libro de pedidos después del 9/11 y, ahora mismo, si se necesitan aviones, hemos cerrado pedidos con Boeing y Airbus, por lo que estamos hablando de 2010, 2011 y 2012.

El mercado secundario supone grandes desafío porque las compañías aéreas están consiguiendo mejores resultados a nivel global y hay mucha competencia por este papel. El negocio está en un buen momento. Creo que acabamos con cinco aviones en tierra. Como dijo Jeff, ojalá tuviéramos más aviones.

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

Y EFS tiene una excelente cartera y hay muchas oportunidades de conseguir beneficios de ella, con el tiempo, Scott. Es el sector que, como aviación, sigue funcionando muy bien.

Scott Davis, Morgan Stanley, Analista

Muy bien.

Por último, ¿qué significado tiene, supone una presión en el balance cuando las segurizaciones disminuyen de la forma en que han disminuido? ¿Os cambia esto las cosas por sí mismo?

Keith Sherin, General Electric Company, Vicepresidente y Director Financiero

Creo que sí utilizamos los mercados de capitales. Tenemos buena originación. Hemos sido capaces de seguir haciendo transacciones en los mercados de capitales. Hicimos alrededor de 3.000 millones de dólares en soluciones de capitalización en el cuarto trimestre.

Ha habido algunos acuerdos sobre tarjetas de crédito que se han realizado en el primer trimestre. Nos gustaría ser capaces de acceder a los mercados de capitales, pero creamos nuestro plan basándonos en que pensamos que los mercados de capitales van a pasar un momento difícil en el primer trimestre.

Se puede hacer, y es sólo cuestión del precio al que debemos vender. Hay suficiente liquidez y se trata simplemente de que lo inversores vendan con el rendimiento que desean. Pero ahora mismo prevemos que los mercados de capitales funcionen bien, pero no tan bien como en el primer trimestre.

Scott Davis, Morgan Stanley, Analista

Muy bien. Muy bien. Gracias, chicos.

Jeff Immelt, General Electric Company, Presidente y Consejero Delegado

Gracias, Scott.

Dan Janki, General Electric Company, Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores

Muy bien. Quisiéramos dar las gracias a todos los participantes. Hoy, JoAnna y yo estaremos disponibles durante todo el día para responder sus preguntas; las transcripciones y grabaciones de hoy estarán disponibles en nuestro sitio web. Muchas gracias otra vez.

Operador

Gracias, señor, y gracias, señoras y señores por su participación en la conferencia telefónica de hoy. Con esto concluye la presentación de hoy. Ya pueden desconectar. Que tengan un buen día.

DELIMITACIÓN DE RESPONSABILIDADES

Thomson Financiar se reserva el derecho de modificar los documentos, contenidos u otra información de este sitio Web sin estar obligada a notificar a nadie dichos cambios.

En las conferencias telefónicas sobre las que están basadas las Transcripciones de eventos, las empresas pueden presentar proyecciones u otras previsiones de futuro en relación a diversos temas. Dichas previsiones están basadas en las expectativas actuales y suponen riesgos e incertidumbres. Los resultados reales pueden ser significativamente diferentes de los expuestos en todas las previsiones de futuro, en función de una serie de factores importantes, que se identifican más específicamente en las declaraciones más recientes de dichas organizaciones ante la SEC. Aunque las organizaciones pueden indicar y creer que las hipótesis sobre las que se basan las previsiones de futuro son razonables, cualquiera de dichas puede resultar inexacta o incorrecta. Por consiguiente, no se garantiza que los resultados previstos en las previsiones de futuro se concreten efectivamente.

LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN LAS TRANSCRIPCIONES DE EVENTOS SON UNA REPRESENTACIÓN TEXTUAL DE LAS CONFERENCIAS TELEFÓNICAS DE LA ORGANIZACIÓN PERTINENTE. AUNQUE SE HA HECHO TODO LO POSIBLE PARA ELABORAR UNA TRANSCRIPCIÓN EXACTA, PUEDEN HABERSE PRODUCIDO ERRORES, OMISIONES O INEXACTITUDES SUSTANCIALES AL TRANSCRIBIR LA SUSTANCIA DE LAS CONFERENCIAS TELEFÓNICAS. THOMSON FINANCIAR Y LA ORGANIZACIÓN PERTINENTE NO ASUMEN NINGÚN TIPO DE RESPONSABILIDAD POR LAS DECISIONES DE INVERSIÓN O DE OTRA ÍNDOLE BASADAS EN LA INFORMACIÓN PRESENTADA EN ESE SITIO WEB NI EN NINGUNA TRANSCRIPCIÓN DE EVENTO. SE RECOMIENDA A LOS USUARIOS CONSULTAR LA CONFERENCIA TELEFÓNICA DE LA PROPIA ORGANIZACIÓN, ASÍ COMO LAS DECLARACIONES DE LA MISMA ANTE LA SEC, ANTES DE ADOPTAR CUALQUIER DECISIÓN DE INVERSIÓN O DE OTRA ÍNDOLE.

© 2005, Thomson StreetEvents. Reservados todos los derechos.