



Transcripción de conferencia telefónica

GE 4º Tr. 2008 – Conferencia telefónica sobre Beneficios de General Electric

Fecha/hora del evento: 23 ene. 2009 / 8:30AM EST

"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 "prevé", "espera", "pretende", "proyecta", "considera", "intenta" 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 las fluctuaciones en los tipos de interés, en los precios de las materias primas y el valor de los activos financieros, la volatilidad continuada y el aumento del deterioro de los mercados de capitales; el entorno crediticio comercial y al consumo, el impacto de las regulaciones y acciones reguladoras, investigadoras y legales, las medidas estratégicas, incluyendo enajenaciones, 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, el transporte aéreo y ferroviario, la generación de energía, los medios de comunicación y el sector inmobiliario y de 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.

*Este documento también puede contener información financiera no adaptada a las normas GAAP. La dirección de la empresa utiliza esta información para sus análisis internos de resultados y considera que puede ser de valor para los inversores para calibrar la calidad de nuestros resultados comerciales, identificar tendencias en estos resultados y puedan realizar comparaciones reales entre periodos. Para realizar una adaptación de las mediciones no GAAP que aparezcan en este documento, vea la información complementaria que encontrará en la sección de relaciones con los inversores de nuestro sitio web en www.ge.com.

"En este documento, GE se refiere a las divisiones industriales de la Compañía, incluyendo GECS en lo relativo a valores. GE (excluyendo GECS) y/o Industrial se refiere a GE exceptuando Servicios Financieros. El segmento de Productos Industriales se denominaba con anterioridad Industrial.

Conferencia telefónica facilitada por Thomson Reuters. GE no asume responsabilidad alguna por los errores, incorrecciones u omisiones realizados por Thomson Reuters en el proceso de transcripción.

PARTICIPANTES CORPORATIVOS

Trevor Schauenberg

Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores de General Electric Company

Jeff Immelt

Presidente y Consejero Delegado de General Electric Company

Keith Sherin

Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

PARTICIPANTES EN LA CONFERENCIA TELEFÓNICA

John Inch

Analista de Merrill Lynch

Nicole Parent

Analista de Credit Suisse

Jeff Sprague

Analista de Citigroup

Bob Cornell

Analista de Lehman Brothers

Nigel Coe

Analista de Deutsche Bank

Scott Davis

Analista de Morgan Stanley

Jason Feldman

UBS - Analista

Steve Tusa

Analista de JPMorgan

Terry Darling Analista de Goldman Sachs

PRESENTACIÓN

Operadora

Buenos días, señoras y señores, y bienvenidos a la conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del cuarto trimestre de 2008. En este momento, todos los participantes están en modo de sólo escucha. Mi nombre es Lauren, y hoy me haré cargo de la coordinación de su conferencia. (Instrucciones de la operadora) Debo recordarles que esta conferencia está siendo grabada.

A continuación voy a pasar la palabra a Trevor Schauenberg, Vicepresidente de Comunicaciones con los Inversores y anfitrión de la conferencia de hoy. Puede proceder.

Trevor Schauenberg - Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores de General Electric Company

Muchas gracias, Lauren. Buenos días a todos, y bienvenidos. Joanna y yo tenemos el placer de ser los anfitriones de la conferencia de hoy. Esperamos que ya hayan recibido el comunicado de prensa esta mañana y que puedan ver las diapositivas sobre las que trabajaremos en nuestro sitio web en www.GE.com/investor. Si no las ven, por favor actualicen la página. Pueden descargarlas o imprimirlas para seguir las.

Como es habitual, algunos de los componentes de esta presentación son previsiones de futuro, basadas en nuestra interpretación de los acontecimientos mundiales y de nuestra empresa, según los percibimos hoy. Estos elementos pueden cambiar a la vez que el entorno mundial. Tengan en cuenta esta observación a la hora de interpretar los.

Repasaremos el comunicado de prensa de GE publicado hoy mismo y al final tendremos un turno de preguntas y respuestas. Para el webcast de hoy contamos con nuestro Presidente y Consejero Delegado, Jeff Immelt, y nuestro Vicepresidente y Director Financiero, Keith Sherin. Me gustaría ceder la palabra a Jeff Immelt, Presidente y Consejero Delegado de GE.

Jeff Immelt - Presidente y Consejero Delegado de General Electric Company

Muy bien, Trevor. Gracias. Buenos días a todos. La primera página viene a resumir el entorno, que sigue siendo muy complicado. Continúan las pérdidas crediticias en servicios financieros. El sector de servicios financieros sigue sometido a presiones, y sigue siendo difícil, como describimos en diciembre. La recesión y el aumento del desempleo, repito, siguen iguales que vimos en la reunión de final de año.

Hay dos cosas que contribuyen a mitigar la situación. Estamos en un momento de deflación y lo podemos comprobar en las compras de materias primas y en los estímulos ofrecidos por los gobiernos de todo el mundo. Gran parte de ello se produce en el punto dulce de GE de energías limpias y TI para sanidad. Como digo, algunas cosas mejoran, pero el entorno en conjunto se mantiene muy difícil.

Por ello me ha parecido que antes de entrar en detalles, voy a hablar de cómo estamos llevando la empresa y cómo estamos centrándonos en hacerlo bien en las cosas que sí controlamos. Quiero cubrir sólo seis áreas. La primera es que todos los procesos de gestión se han acelerado e intensificado. Hemos cambiado la forma y la frecuencia de las reuniones de nuestros responsables operativos. Hemos trazado una estructura para el consejo de capital que refleja nuestra estrategia. Tenemos herramientas de compensación para nuestro equipo que reflejan las ganancias y el flujo de caja. De esta manera, tenemos un equipo de gestión fuerte y muy implicado para hacer frente a este increíble entorno en el que nos movemos.

Hemos diversificado y protegido nuestros ingresos. Servicios y el modelo de negocio de servicios mantienen su fortaleza. Nuestra diversidad global; hemos visto nuevos pedidos, como el procedente de Irak. Vamos a recorrer el mundo entero buscando el crecimiento que se está produciendo. Hemos seguido invirtiendo en I+D y en contenidos, y mantenemos capacidad para financiar nuestra cartera de pedidos y para financiar el crecimiento cuando parezca importante.

Hemos aumentado el enfoque en el efectivo. Tenemos alrededor de 40.000 millones de dólares en efectivo a finales del año; capital circulante fuerte y buenos resultados del flujo de caja por actividades operativas (CFOA). Aumentamos el capital propio; en cobros estamos por delante de las originaciones, por lo que tenemos mucho efectivo en la hoja de resultados de GE capital.

Estamos ejecutando el plan trazado el 2 de diciembre, con el modelo empresarial de servicios financieros dirigiéndose hacia una empresa más centrada. Hemos abandonado líneas de producto a finales del año y creo que hemos reducido drásticamente los riesgos en servicios financieros.

Hemos acometido de verdad nuestra estructura de costes. Hemos rebajado nuestros costes en 5.000 millones de dólares. Hemos realizado una importante reestructuración en el 4º trimestre. La deflación se acelera y tenemos menos empleados y menos gastos.

Nos hemos posicionado para el estímulo que se nos ofrece a nivel global. Repito una vez más, todos los países del mundo ofrecen algún tipo de estímulo. Creemos que las energías renovables, la red inteligente y TI para sanidad son idóneos para la empresa. Hemos centrado mucho la ejecución en las cosas que podemos controlar y ésta es la forma en la que estamos llevando la compañía en un entorno tan increíble como el actual.

El resto de la presentación abarca básicamente cuatro cosas. En primer lugar, retroceder a la reunión de diciembre y hablar de los resultados que vemos hoy y lo que hicimos para prepararnos para 2009. Hablaremos sobre nuestro plan de liquidez y efectivo. A continuación volveremos al marco que señalamos en financiación de capitales y en las divisiones de infraestructuras y medios de comunicación y destacaremos cómo estamos impulsando las ganancias para mantenernos en el camino trazado en el marco general establecido en diciembre.

Con esto, le cedo el turno a Keith, que nos informará sobre estos puntos.

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Muy bien, Jeff. Voy a comenzar por cómo finalizamos 2008 y como nos posicionamos para 2009. Lo primero que quiero resaltar es la lista de comprobación de lo indicado en diciembre, comenzando por la facturación de 183.000 millones de dólares. Fue algo menos de lo previsto a finales del año, debido a la mayor fortaleza del dólar y al ligero descenso en los ingresos por servicios financieros.

En segundo lugar, reestructuraciones y otros cargos. Dijimos que estaríamos entre 1.000 y 1.400 millones de dólares después de impuestos. En realidad alcanzamos los 1.500 millones; hablaré de ello en próximas diapositivas. Repartimos 1,78 dólares por acción, incluyendo el impacto de las acciones preferentes. Ofrecimos ingresos netos de 18.000 millones de dólares y estuvimos ligeramente por encima de la previsión de flujo de caja industrial. A medida que avancemos esta mañana por las distintas diapositivas iré presentando más detalles.

La página siguiente contiene las cifras clave del crecimiento que presentamos cada trimestre. Los pedidos totales se redujeron ligeramente, pero mantenemos fuertes niveles absolutos en este entorno. Presentará una página completa al respecto.

En ventas industriales tuvimos un crecimiento del 7%, muy bueno dado el entorno, con un buen crecimiento orgánico industrial. Capital finance vio reducidos sus activos en un 2%, lo que es de esperar con las acciones que estamos emprendiendo. Mantuvimos los dividendos por acción (EPS) previstos de 0,37 dólares, excluyendo el efecto del dividendo preferente, o 0,36 dólares incluyéndolos, y estuvimos perfectamente alineados con lo indicado por Jeff en diciembre.

Nuestro rendimiento fue del 14,8%. Acabamos el año con una reducción de los márgenes de un punto, de forma consistente con la forma en que operamos durante todo el año. Y el flujo de caja industrial acabó el año con gran fortaleza; como dije, 16.700 millones de dólares, un 5% más.

Comenzaré por un resumen del cuarto trimestre; a la izquierda vemos un resumen de las operaciones continuadas. Los beneficios, que alcanzaron los 46.200 millones de dólares, se redujeron en total en un 5%. Como vemos, la mezcla se ve impulsada por el crecimiento en las ventas industriales, que aumenta un 7%, y por los continuados descensos en los ingresos por servicios financieros con las acciones que estamos emprendiendo para reorientar GECS.

Tuvimos ingresos netos de 3.800 millones de dólares, un 44% menos. En dividendos por acción alcanzamos 0,36 dólares, en línea con la previsión de diciembre, incluyendo los 1.500 millones de dólares de reestructuraciones después de impuestos y otros cargos pagados en el cuarto trimestre. El flujo de caja total por actividades operativas fue de 19.100 millones de dólares y el flujo de caja industrial fue, como he dicho, de 16.700 millones de dólares, un 5% más. Dentro de unas páginas hablaré más sobre el efectivo.

Abajo a la izquierda vemos los tipos de impuestos para el trimestre y el año. Con la próxima tabla veremos una página completa con los tipos impositivos, pero ahora querría hacer un resumen.

En primer lugar, el tipo impositivo fue exactamente como previmos en diciembre. El tipo consolidado para el trimestre es de 56% negativo, a consecuencia de un gran beneficio fiscal, un crédito sobre ingresos antes de impuestos muy reducidos para el trimestre. Como ven, todo viene impulsado por GE Capital, con un tipo industrial del 25% para el año.

Los menores ingresos consolidados antes de impuestos incluyen el impacto en GE Capital de las mayores provisiones de pérdidas, deterioros y la reestructuración realizada en el cuarto trimestre.

Para GE Capital, el tipo es positivo porque dividimos los beneficios o crédito fiscal en un ingreso negativo antes de impuestos, lo que resulta en un tipo positivo. Y creo que un punto clave aquí es que nuestras ganancias industriales nos han permitido utilizar estas pérdidas fiscales de GE Capital. Es una de las ventajas de aunar las divisiones financieras e industriales. En la página siguiente veremos el tamaño del impacto del cuarto trimestre en relación con los impuestos.

A la derecha pueden verse los resultados de las divisiones. Unas páginas más adelante veremos cada división, pero vemos que las divisiones industriales exceptuando C&I aumentaron un 35 en el trimestre, en línea con la previsión de diciembre de entre 0% y 5%. Esto se vio impulsado por el crecimiento de dos dígitos en energía. GE Capital finanzas ganó algo más de 1.000 millones de dólares, en línea con la orientación de diciembre. Los beneficios generales del segmento cayeron un 25%.

La diferencia entre los beneficios del segmento y los resultados totales reflejan las reestructuraciones, que ascendieron a alrededor de 850 millones de dólares interanuales después de impuestos en el cuarto trimestre. Esto nos lleva a los ingresos netos totales.

A continuación vemos información sobre impuestos, específicamente para GE Capital. A la izquierda vemos un recorrido fiscal desde el cuarto trimestre de 2007 hasta el cuarto trimestre de 2008. El tipo del cuarto trimestre de 07 fue de alrededor del 1% en GECS, lo que representa el impacto de 30 millones de dólares que aparece en la barra de la izquierda.

A continuación para comparar con el cuarto trimestre de 08, recorriendo la tabla, tuvimos tres categorías que impactaron en los impuestos. Tuvimos mayores pérdidas y deterioros de alrededor de 2.600 millones de dólares, lo que generó un beneficio fiscal de 900 millones de dólares.

Tuvimos reestructuraciones y menores ingresos, como las menores ganancias inmobiliarias en Estados Unidos, que redujeron los impuestos sujetos a elevados tipos impositivos en alrededor de 2.300 millones de dólares. Y esto también creó unos beneficios fiscales que ascendieron a alrededor de 800 millones de dólares.

En tercer lugar, en el cuarto trimestre tomamos la decisión de reinvertir permanentemente alrededor de 1.000 millones de dólares de ganancias en el extranjero en el año anterior con un nivel impositivo más bajo, lo que produjo unas ventajas excepcionales de 400 millones de dólares. Aunque en total para el trimestre, los beneficios fueron de 2.100 millones de dólares.

A la derecha, el marco general de cómo vemos los impuestos del capital para 2009; busquen los agentes más importantes. En primer lugar, tendremos mayores provisiones para pérdidas en 09; hablaremos mucho sobre pérdidas en páginas posteriores. Esto reduciría el tipo impositivo. En segundo lugar, el plan sí incluye menos reestructuraciones, lo que aumentará el tipo impositivo. Y, por último, el plan incluye menos beneficios globales y menos elementos excepcionales, lo que también aumentará el tipo.

Así pues, en 2009 el marco fiscal para GE Capital anticipa que vamos a tener menos beneficios excepcionales que en 2008. Anticipa un tipo impositivo más alto, pero aún negativo, como ya dije en diciembre.

A continuación, un resumen de las reestructuraciones y otros cargos pagados en el cuarto trimestre. En la mitad inferior de la página están los cargos por reestructuraciones y provisiones para pérdidas de las que hablamos en diciembre. Dijimos que íbamos a evaluar entre 1.000 y 1.400 millones de dólares y Jeff dijo que nos encontraríamos en la parte más alta de esta horquilla. Como dije, acabamos en 1.500 millones de dólares.

En el centro financiamos 1.000 millones de dólares de cargos después de impuestos para quitar costes de la empresa. Estamos completando proyectos con recuperación poco superior a un año y estamos reduciendo nuestra estructura de costes en cada división, como ven en esta relación. También hemos financiado provisiones de reservas incrementales en GE Capital.

Si mencionamos por un segundo las reservas, vemos que hemos añadido 500 millones de dólares adicionales. Nuestras reservas están calculadas básicamente en base a modelos estadísticos. Utilizamos pérdidas históricas, recuperaciones históricas y datos de adeudados. Y, como vimos un aumento de las deudas en el cuarto trimestre, hemos examinado exhaustivamente todos nuestros modelos de reservas.

Los cargos que hemos añadido aquí reflejan las últimas informaciones para disponer de las más recientes experiencias de pérdidas, obtener cambios en las experiencias de recuperación y para tener las últimas noticias en suposiciones de la gravedad de las pérdidas. Fue de alrededor de 300 millones de dólares en la división de consumo y alrededor de 200 millones de dólares en comercial.

Además de las reestructuraciones y reservas y otros cargos, también tenemos deterioros en el trimestre. Como ven, tuvimos alrededor de 700 millones de dólares después de impuestos y hemos relacionado aquí las categorías; alrededor de 500 millones de dólares fueron el servicios de GE Capital, y alrededor de 200 millones de dólares en las divisiones industriales. Así pues, además de los 1.500 millones de dólares en concepto de reestructuración, también tenemos alrededor de 700 millones de deterioros que han reducido nuestros ingresos en el cuarto trimestre.

Es decir, tuvimos muchos cargos durante el trimestre y los 1.500 millones de dólares nos ayudaron a posicionarnos mejor para 2009.

Éste será el tema de la próxima página. En el total de 2008 registramos reestructuraciones por importe de 1.500 millones de dólares después de impuestos, lo que incluye el cuarto trimestre, excluyendo las provisiones para pérdidas del cuarto trimestre en GE Capital, pero incluyendo la reestructuración realizada a lo largo de 2008, además del cuarto trimestre.

Así pues, tuvimos alrededor de 500 millones de dólares de dólares a lo largo del año, lo que contribuirá a reducir la estructura de costes para 2009. Las acciones emprendidas en la reducción del personal y en la simplificación de la organización y la reducción del número de estratos va a proporcionar unos beneficios de alrededor de 1.000 millones de dólares en 2009 por la reducción de costes.

Además, hemos salido de una importante cantidad de activos no estratégicos durante 2008. Hemos salido de nuestro negocio corporativo de tarjetas, nuestra división de marketing en colaboración, la división japonesa de finanzas para consumo y ejecutamos el cambio de activos con el Santander. En conjunto, salimos de más de 14.000 millones de dólares en activos durante 2008.

Ya completamos el cambio con el Santander en las dos primeras semanas de 2009 por otros 8.000 millones de dólares, lo que supondrá 23.000 millones de reducción en activos por estas salidas de negocios. Y vamos a obtener beneficios continuados por no mantener estas operaciones en 2009 y en adelante. Por ello, pienso que tanto las reestructuraciones como los negocios que hemos conseguido dejar nos permiten prepararnos para el difícil entorno al que nos enfrentamos.

La siguiente sección es sobre liquidez y planificación del efectivo, con los últimos datos sobre dónde nos encontramos en la financiación de la empresa y el flujo de caja. Me gustaría comenzar por la liquidez. En primer lugar, superamos nuestro objetivo de reducción del papel comercial. Terminamos el año a 72.000 millones de dólares. Esto supone un descenso de 29.000 millones de dólares en 2008 y 16.000 millones sólo en el cuarto trimestre.

El mercado CP está en mejor forma. La demanda es fuerte y los precios son muy bajos. Nuestras líneas de reserva más el efectivo superan los balances de CP. No hemos usado el CPFF desde que abrió en noviembre y hemos tenido muy buena respuesta en el mercado del papel comercial. En 2009 continuaremos esta reducción. Nuestro objetivo es llegar a 50.000 millones de dólares para finales de año y tenemos capacidad para lograrlo con el plan que estamos ejecutando.

Lo segundo que hicimos fue demostrar nuestra capacidad para gestionar originaciones y cobros. Nuestros equipos han reducido las inversiones netas en 22.000 millones de dólares además de los cambios debidos al cambio de moneda extranjera, lo que supone reducciones reales de negocio. Aún así originamos 48.000 millones de dólares en nuevas actividades en el cuarto trimestre. Una buena gestión de cobros y originaciones para ayudarnos a conseguir el tamaño que necesitamos para alcanzar nuestros objetivos de apalancamiento de los que hablaré en la próxima página.

Además hemos cerrado el año con 36.000 millones de dólares en efectivo en GE Capital, con una subida desde los 13.000 millones a finales del tercer trimestre.

La tercera cosa sobre la liquidez que considero muy importante es que conseguimos hacer crecer nuestras fuentes de financiación minorista. Los CD y depósitos aumentaron en 25.000 millones de dólares durante 2008, de forma consistente con los objetivos de diciembre. Estamos en muy buena forma en liquidez y por delante de las previsiones con las acciones emprendidas en GE Capital.

Además de la liquidez, hemos reducido el apalancamiento y hemos prefinanciado sustancialmente el año 2009. Concluimos 2008 con apalancamiento 7-1 en GECC. En diciembre inyectamos 5.500 millones de dólares en patrimonio de GE lo que compensó el impacto de apalancamiento que vimos en patrimonio de GE Capital debido a la fortaleza del dólar, que redujo nuestro patrimonio al traducir nuestras inversiones en el extranjero. Esto se vio compensado por la reducción de ENI que les presenté en la página anterior y por la inyección de patrimonio que realizamos y que nos llevó al apalancamiento 7-1, que era nuestro compromiso.

A la derecha, ya hemos emitido 29.000 millones de dólares de deuda a largo plazo en GE Capital dentro de nuestro plan anual de 45.000 millones. Así pues, hemos completado el 64% de nuestras necesidades para 2009, lo que nos pone en excelente posición si pensamos en el resto de financiación que necesitamos para el total de 2009. Estamos en muy buena forma.

A continuación está el efectivo total. Si examinamos GE en el cuarto trimestre, en el año hasta la fecha, tuvimos 19.100 millones de dólares de flujo de caja procedente de operaciones. El descenso se debe a que no tuvimos dividendos especiales procedentes de disposiciones de seguros en 2008, que sí tuvimos en 2007. También hemos reducido el dividendo de GE Capital al 10% en la segunda mitad del año.

El flujo de caja industrial subió un 5% para el total de 2008. Fue alrededor de 700 millones de dólares superior a lo previsto en el cuarto trimestre. A la derecha vemos el recorrido del balance de efectivo. Comenzamos el año con 6.700 millones de dólares. Añadimos el flujo de caja procedente de la derecha. Pagamos nuestros dividendos de 12.400 millones de dólares en 2008. Emitimos valores que contribuyeron con 5.500 millones de dólares a GECS.

En el primer semestre del año hicimos alguna recompra de acciones por importe de alrededor de 3.200 millones de dólares, por lo que tenemos la reducción de 8.700 millones. Tuvimos 3.000 millones de dólares para inversiones en plantas, equipos y software. Cerramos algunas adquisiciones y la deuda se redujo ligeramente. Así pues, acabamos el año con 12.100 millones de dólares de efectivo en GE. Si añadimos el efectivo de GECS por importe de 36.000 millones de dólares, el balance de efectivo consolidado es de 48.000 millones a finales del año en comparación con el balance de 16.000 millones de dólares a finales del tercer trimestre. Una posición de liquidez tremendamente más segura, y estamos encantados de haberlo conseguido.

La siguiente sección es sobre los resultados de GE Capital y también sobre la posición y el marco para 2009. Me gustaría comenzar con la página que hemos visto anteriormente. La utilizamos en diciembre al hablar de GE Capital Finance. Dijimos que haríamos alrededor de 9.000 millones de dólares, y llegamos a 8.600 millones. Tenemos un plan y un marco para hacer alrededor de 5.000 millones de dólares en 2009, y voy a mostrarles como vamos a conseguirlo.

Nuestro enfoque es triple. En primer lugar, queremos atravesar este ciclo financiero increíblemente complicado de forma segura y responsable. Hemos hablado de lo conseguido en financiación y en unas páginas voy a darles los últimos datos sobre el ciclo de crédito.

En segundo lugar, estamos reposicionando GE Capital. Jeff dijo que estamos hablando de cambiar estratégicamente el lugar donde vamos a estar, una empresa financiera más pequeña, más enfocada, con financiación diversificada, y en las próximas dos páginas vamos a ver las cifras al respecto.

Nuestro tercer enfoque es seguir apoyando a nuestros clientes mediante nuevas originaciones. Hicimos 48.000 millones de dólares en el cuarto trimestre. Nuestro plan es alcanzar entre 150.000 y 200.000 millones de dólares en 2009 y vamos a seguir centrándonos en los mercados intermedios, verticales y préstamos para el consumo. Así pues, ha sido un año lleno de desafíos, pero con unos resultados relativamente fuertes; veamos los detalles.

En primer lugar tenemos las cifras del cuarto trimestre para Capital Finance. Mike Neal y su equipo consiguieron lo señalado en diciembre. Los ingresos de 14.800 millones de dólares se redujeron un 17%, los beneficios del segmento de 1.000 millones se redujeron un 67% y los activos de GE Capital Finance se redujeron un 2%. En la parte inferior izquierda vemos los resultados por divisiones. En conjunto, un trimestre muy duro en un entorno muy duro.

Comenzaremos con GE Money. Los activos de 184.000 millones de dólares se redujeron un 12% interanual, debido principalmente al cambio de divisas. Pero eran un 3% menores que en el tercer trimestre ya que el nuevo volumen descendió en todos los productos, ya que hemos restringido las operaciones a nivel global. Los ingresos netos de 832 millones de dólares fueron un 14% inferiores, debido a las mayores provisiones de reserva realizadas principalmente en las Américas, por importe de 660 millones de dólares.

Además, no tuvimos una repetición de las ganancias de 07, alrededor de 150 millones de dólares por la venta de acciones de Garanti. Ambos elementos se vieron compensados por la reducción extraordinaria de impuestos que mencioné con anterioridad. La mayoría de esto apareció en GE Money.

A continuación, inmobiliaria. Los activos de 85.000 millones de dólares aumentaron un 8% interanual al invertir en la cartera de deuda a comienzos del año. La deuda como porcentaje de los activos totales sube hasta el 57% de la cartera, pero los activos se redujeron un 4% desde el tercer trimestre, ya que hemos restringido drásticamente las operaciones en todo lo relacionado con inmobiliaria, obviamente.

La división presentó unas pérdidas de 60 millones de dólares en el trimestre. Fue un descenso de los 660 millones de dólares del año anterior, impulsado principalmente por las menores ganancias del trimestre. Vendimos propiedades por importe de 1.000 millones de dólares en el cuarto trimestre con ganancias positivas, pero esta cifra es alrededor de 400 millones de dólares menos que lo realizado el año anterior en ganancias. Además, tuvimos alrededor de 200 millones de dólares en deterioros en la división.

La cartera sigue en un buen momento. Tuvimos impagos del 1% y aunque las ganancias del patrimonio han bajado, esperamos más que recuperar la inversión a lo largo de los periodos de mantenimiento de los activos. Dentro de unas páginas hablaré más sobre inmobiliaria.

A continuación, préstamos comerciales y leasing. Vemos que también hemos dividido Capital Solutions. Tuvimos un trimestre realmente difícil en la división de préstamos corporativos. Aquí es donde más sufrimos la confusión que vemos en los mercados financieros.

Tuvimos un descenso de las ganancias de más de 400 millones de dólares en las valuaciones a mercado en títulos de renta. El mayor fue Genpact, por 96 millones de dólares. Tuvimos casi 400 millones de dólares de provisiones para pérdidas incrementales que pusimos en la división durante el trimestre, y tuvimos ganancias inferiores de casi 150 millones de dólares.

Por último, los verticales. Tuvieron unos resultados sólidos en el cuarto trimestre. GECAS bajó un 5%; esto se debe a un cargo fiscal extraordinario de alrededor de 25% millones de dólares, pero la calidad de la cartera sigue siendo buena. Finalizamos el trimestre, el año, con un avión en tierra y casi sin pagos adeudados.

Energy Financial Services tuvo otro excelente trimestre con un aumento de las ganancias del 24%. En conjunto, un trimestre difícil dado el entorno, y en línea con las expectativas.

Permítame hablar un momento de la calidad de la cartera y las pérdidas y reservas de crédito en las próximas páginas. En primer lugar, impagos y activos sin ganancias. A la izquierda vemos los datos comerciales. Vimos un aumento de los impagos comerciales y no ganancias durante el cuarto trimestre.

Vemos presiones en la mayor parte de la cartera. Los impagos han subido 56 puntos desde el tercer trimestre, principalmente debido a Capital Solutions. Esto fue 38 puntos del aumento y Healthcare Financial Services tuvo una parte del aumento.

También vimos un aumento de las no ganancias. Aumentaron en 37 puntos, casi 700 millones de dólares respecto al tercer trimestre, debido a los préstamos garantizados sénior. Esperamos una importante recuperación. Por esto son tan importantes las posiciones sénior garantizadas. Voy a darles un ejemplo.

En el trimestre, tuvimos nueve cuentas de más de 30 millones de dólares; el resto de las no ganancias fueron de menos de 30 millones. Esto representó un riesgo de alrededor de 450 millones de dólares, pero las pérdidas esperadas son de menos de 60 millones. Así pues, en las cuentas que pasaron a no ganancias tenemos garantía sénior, lo que constituye alrededor del 13% del riesgo neto, pero las reservas comerciales generales para no ganancias suben un 53%. Por ello creo que vamos a ver no ganancias. Vamos a ver un aumento de los impagos; la posición garantizada sénior y la diversificación es muy importante aquí.

A la derecha vemos los datos sobre consumo. Seguimos viendo un deterioro de la cartera de consumo durante el trimestre, tanto en las cuentas hipotecarias como no hipotecarias. Me pareció conveniente separar hipotecario y no hipotecario por que la dinámica de las pérdidas es muy distinta.

Los dos puntos de presión que tenemos tanto en impagos, a la izquierda, como no ganancias a la derecha, son en Norteamérica, la división de consumo y los préstamos para hogares en el Reino Unido. He intentado separarlo en la parte inferior. El total de impagos para la división de consumo aumentó en 108 puntos en comparación con el tercer trimestre. La división norteamericana supone 64 puntos de este aumento, y las cuentas del Reino Unido, alrededor de 29 puntos. Las no ganancias aumentaron en 62 puntos, y de nuevo Norteamérica supuso 17 puntos y el Reino Unido 28 puntos de este aumento.

También sentimos el impacto del menor volumen. Al disminuir el volumen, no tenemos nuevas cuentas que sean corrientes y acabamos con un porcentaje más elevado por pura matemática.

Las pérdidas hipotecarias están en aumento, pero se mantienen bajas. La cuenta no hipotecaria tiene no ganancias bajas. Son del 1,76%, como vemos. Y a pesar de las no ganancias hipotecarias del 5,57%, las pérdidas hipotecarias se mantienen bajas. Las cancelaciones del cuarto trimestre fueron de 109 millones de dólares, un 0,67% de los pendientes financieros, y nuestro nivel de préstamo- valor de la cartera actual es del 76%.

Suscribimos en las divisiones en las que tenemos actividad inferior a prime con seguro hipotecario a todo lo que superase el 80% del préstamo-valor, por lo que también tenemos la cobertura del seguro. En el Reino Unido, donde tenemos más actividad, vemos que las recuperaciones por impago se mantuvieron al nivel del tercer trimestre de 2008. El número de viviendas obtenidas así fue algo inferior a 1.000. Así que, a pesar de que esta división es nuestra principal cartera, en realidad el número de propiedades que hemos obtenido fue muy pequeño, por la forma en que hemos suscrito el crédito y por los seguros hipotecarios.

En conjunto, esperamos un empeoramiento de los impagos comerciales y de consumo en 2009, pero tenemos buenas reservas para ello, de lo que hablaré en la página siguiente.

Aquí vemos las últimas novedades desde la reunión del 2 de diciembre. Les mostramos nuestras pérdidas en créditos y nuestras reservas. Actualizamos aquí las cifras reales para el cuarto trimestre y les hemos dado una visión actual de 2009. En la parte superior están las pérdidas por créditos. En el cuarto trimestre las pérdidas fueron más elevadas; la provisión fue impulsada por el reforzamiento de las reservas y las cancelaciones por impago. Incurrimos en 7.500 millones de dólares para el total del año.

Hemos aumentado la previsión para 2009 de 9.000 a 10.000 millones de dólares. También aumentamos las reservas en el trimestre en 700 millones de dólares y para el año en 1.100 millones, con un aumento de los impagos de 2.000 millones de dólares. Hemos reforzado mucho esta cartera. Las reservas finalizaron en 5.300 millones de dólares, en línea con nuestro ajuste de la previsión para el impacto de FX y algunos de los negocios de los que salimos en el cuarto trimestre.

Como he mencionado, las divisiones de consumo en Estados Unidos y de hipotecas en el Reino Unido son los puntos de presión, y en la parte superior derecha vemos algunos datos estadísticos al respecto. Si examinamos tarjetas y financiación de ventas en Estados Unidos, las divisiones de consumo, aumentamos las reservas en 500 millones de dólares en el cuarto trimestre. Para el año, esto precisó alrededor de 1.300 millones de dólares, lo que nos permitió subir la cobertura en 178 puntos hasta el 6,15% de los pendientes financieros. Es una reserva muy buena para esta cuenta, y las reservas para no ganancias están cubiertas a 2,25 veces.

Hemos aumentado las reservas en Norteamérica como reflejo de los impagos y los cambios en la forma de suscripción; vemos un beneficio en nuevas pérdidas que pasan a impago, nuevas cuentas que pasan a impago, pero aún vemos mucha presión en el consumo y obviamente en Estados Unidos.

En hipotecario, aumentamos la cobertura un 56% hasta el 0,64%. Aquí tenemos pérdidas significativamente inferiores, como prestatario con garantía sénior. Con seguros, las reservas para no ganancias son de alrededor del 11,5% y nuestro nivel préstamo-valor en toda la cartera es ahora del 76%. Creo que hemos aumentado drásticamente nuestras provisiones. También hemos aumentado nuestras estimaciones de pérdidas para 2009 basándonos en el entorno que observamos. Se trata de un entorno de pérdidas más duro de lo previsto en lo que les mostramos el 2 de diciembre.

Si vemos la página siguiente, me pareció que sería útil retroceder al marco para GE Capital que comentamos en diciembre. Y a la derecha hablaré de algunas de las tendencias en las divisiones y sobre sus opiniones sobre 2009, que es la pregunta que todos nos hacemos. En estos momentos no tenemos cambios al marco general de la izquierda, pero quiero comunicarles los movimientos en las horquillas, sobre los que les pondré al corriente.

Acabamos el año con 8.600 millones de dólares en ganancias en capital Finance. No tenemos cambios en la línea para lo que pensamos que va a suceder entre los descensos de los activos y los cambios en la cartera, aún entre 0 y 1.000 millones de dólares menos. No tenemos cambios en nuestras estimaciones de ganancias. Vamos a bajar 1.400 millones de dólares hasta los 1.800 millones.

Para pérdidas, acabamos el año con mayores pérdidas y reservas, como ya dije. Prevemos experimentar un ligero aumento de las pérdidas, alrededor de 10.000 millones de dólares en lugar de 9.000 millones, lo que nos llevaría cerca de la parte central de la horquilla.

En SG&A, vemos más ventajas en las acciones de costes que hemos lanzado. Esperamos al menos estar en la parte superior de la horquilla en SG&A y posiblemente mejor, lo que se acelerará a lo largo del año.

Por último, sobre beneficios fiscales. Se reducirán en 2009 pero probablemente cerca de la parte inferior de la horquilla, basándonos en el cierre de 2008. Aún un importante descenso en relación con 2008. en conjunto una previsión de pérdidas más conservadora para 2009 compensada por SG&A y un poco impuestos, y esto es lo que los equipos están operando también.

A la derecha, si miramos los principales resultados de GE Capital, puede ser útil ver algo más sobre la dinámica. Comenzaré por inmobiliaria. Seguimos aumentando la mezcla de la deuda en relación con el patrimonio, pero estamos planificando conservadoramente el equipo de inmobiliaria para llegar a unas pérdidas potenciales de entre 0 y 500 millones de dólares. Esto viene impulsado por nuestras menores provisiones de ganancias, especialmente en el primer semestre, y el mayor número de deterioros.

Vemos que hemos llegado aquí partiendo de una ganancia interna el año pasado al final del año. En el 10-K presentamos resultados de alrededor de 3.000 millones de dólares y este año cuando hagamos el 10-K esperamos informar de una pérdida interna de alrededor de 4.000 millones de dólares antes de impuestos. Pero dentro de esto, vendimos 2.000 millones de dólares de ganancias en 2008 y el resto corresponde a los cambios en la dinámica del mercado. Y creo que vender estas propiedades y realizar estas ganancias fue un buen resultado en este mercado.

Otra cosa de la que quería hablar es que, cuando hablamos de 4.000 millones de dólares en pérdidas internas en inmobiliaria, somos operadores de estos activos. Tenemos capacidad para mantener a largo plazo. Los activos desde una perspectiva contable se realizan a costes históricos. Comprobamos su deterioro con FAS144, deterioro de activos de larga duración. Se revisa cada trimestre, pero no son "valuación a market". No somos un conglomerado de inversiones inmobiliarias. Si examinamos la cuenta de patrimonio, generamos alrededor de 1.700 millones de dólares en ingresos operativos netos a partir de estas propiedades.

También registramos anualmente la depreciación para las propiedades que tenemos. Esto reduce nuestra base alrededor de 1.200 millones de dólares anuales, y originamos estas propiedades para mantenerlas. Las hemos puesto en la hoja de balance. Trabajamos en creación de valor, alquiler, mejora de las propiedades y gestionamos la propiedad a lo largo del tiempo, y vamos a conservarlas durante cinco años o más.

Creo que la cartera está en buena forma, con bajos impagos. Las condiciones del mercado son como son, pero hemos suscrito estas propiedades muy bien y nos gustan las características de oferta y demanda de los mercados en los que hemos invertido. Y estamos preparados para mantener estas propiedades durante este ciclo.

A continuación, GE Money, donde experimentamos pérdidas mayores. Creo que lo verán en la división de consumo al menos para los dos primeros trimestres. Vamos a seguir reduciendo la cuenta al remezclar comercial, por lo que esperamos una reducción en 09 en comparación con 08.

Para leasing y préstamos comerciales prevemos otro año difícil con la presión de pérdidas que vemos compensada por las acciones de SG&A. Estamos consiguiendo un drástico impacto en la estructura de costes a nivel global. Pero tenemos una buena posición en el mercado y todas las nuevas suscripciones que estamos haciendo son con márgenes muy mejorados.

En cuanto a los verticales, estamos muy bien posicionados en GECAS y todas colocaciones para 2009 son sólidas y comprometidas. EFS también parece estar preparada para otro año fuerte, por lo que debería haber factores positivos aquí.

Prevemos un año difícil en un entorno difícil. El equipo opera dentro del marco de 5.000 millones de dólares para 2009 y esto es lo que saben que tienen para operar.

Ahora me gustaría pasar a Infraestructuras y Medios. Comenzaré por los pedidos del trimestre, de los que estamos muy complacidos. A la izquierda vemos grandes equipos. En el trimestre tuvimos pedidos por importe de 13.400 millones de dólares, con un descenso del 11%. Vemos que Energy se mantuvo estable. En energía térmica la actividad aumentó un 1%. Eólica aumentó un 11%. Petróleo y gas descendió un 19%, un 9% si hacemos el ajuste para FX dada la naturaleza global de su negocio. Y salimos de algunos negocios en Petróleo y Gas.

Como vemos, sanidad descendió un 6%. Ciencias de la Vida creció con fuerza, Cirugía crece favorablemente con los pedidos y entregas OEC, y DI descendió un 14%. Aviación vio algunas comparaciones menos positivas. El pasado año el cuarto trimestre tuvo un aumento del 66% pero incluso con un descenso de pedidos del 26%, pudieron aumentar la cartera de pedidos. El elevado nivel absoluto de pedidos fue superior a las ventas.

Para Transporte, vemos que los pedidos de equipos descendieron un 48% en el trimestre y un 59% para el año. Sí anticipamos menos entregas de locomotoras en 09 y dentro de algunas páginas hablaremos del marco de 09 para todas estas divisiones.

Si examinamos el total para el año, tuvimos 54.000 millones de dólares en pedidos de equipos. Terminamos el año con una cartera de pedidos por importe de 51.000 millones de dólares, un 6% más, y seguimos observando una actividad global muy fuerte. A medida que veamos las distintas divisiones examinaremos los pedidos en más detalle.

A la derecha vemos Servicios. En el trimestre tuvimos pedidos por importe de 9.800 millones de dólares, con un aumento del 2%. Energía se mantuvo estable. Tuvimos importantes pedidos en generación eléctrica, compensados por algunos pedidos de combustible nuclear, que siempre suponen un impacto desde una perspectiva temporal. Son grandes y abultados.

Gas y petróleo creció un 2%; muy buena posición y el ciclo corto se redujo ligeramente en Gas y petróleo. Aviación tuvo un excelente trimestre, con un crecimiento del 9%. Los pedidos de piezas tanto en militar como en comercial fueron de 21,9 diarios, un 6% más que el año anterior.

Vemos los pedidos de servicio totales del año, por importe de 37.000 millones de dólares. Es una excelente división. Terminamos 2008 con 121.000 millones de dólares en acuerdos de servicio a medida, un 11% más. El total de pedidos del trimestre, 22.800 millones de dólares, fue un 6% menos, pero los pedidos totales del año fueron de 89.800 millones, un 5% más. Hicimos aumentar la cartera total de pedidos, incluyendo servicios para equipos, en 15.000 millones de dólares en 2008, por lo que aún hay mucha actividad económica en el negocio de infraestructuras.

Comenzaré desde una perspectiva empresarial con el equipo de Infraestructuras para Energía. Los beneficios, que alcanzaron los 11.400 millones de dólares, se incrementaron en un 21%. Tuvimos unos beneficios en el segmento por importe de 2.000 millones de dólares, un 11% más. Me gustaría comenzar por la división de Energía.

Como dije, los pedidos de Energía se mantuvieron estables en 8.700 millones de dólares, pero es un fuerte nivel absoluto de pedidos. Para el cuarto trimestre, los pedidos de equipos correspondientes a esta cifra fueron de 5.000 millones de dólares, estables. Recibimos pedidos de 70 turbinas de gas en el cuarto trimestre, lo que constituye un buen número absoluto de pedidos. Sólo se incluyen en esta cifra seis turbinas de gas por importe de 200 millones de dólares del pedido iraquí de 55 unidades que anunciamos en diciembre. Aún tenemos otros 2.800 millones de dólares de este pedido pendiente.

Lo que necesitamos es un contrato firmado. Necesitamos efectivo no sujeto a devolución antes de incluirlo entre los pedidos. Hemos anunciado el acuerdo, pero aún no se ha traducido en cifras de pedidos. Es otro indicador más de la actividad económica que sigue existiendo.

Los pedidos eólicos aumentaron un 55 en el trimestre hasta los 4.000 millones de dólares, un poco más de 930 turbinas en comparación con 900 el año pasado. Los pedidos de aire aumentaron un 86% hasta alcanzar alrededor de 700 millones de dólares. La otra cara de la moneda es que los pedidos de nuclear descendieron alrededor de un 90% hasta 18.000 millones de dólares, por lo que no hubo mucha actividad en equipos.

Los pedidos del servicio se mantuvieron estables en el cuarto trimestre. Servicios para energía aumentó un 9%, compensado de nuevo por los nucleares, que sufrieron un descenso del 55% debido a las recargas de combustible. La cartera total de pedidos pendientes es de 24.000 millones de dólares, un 14% más, y los precios de los pedidos aumentaron un 5,5%, por lo que tenemos una fuerte actividad continuada de pedidos para Energía.

Los ingresos del trimestre se mantuvieron fuertes, con una subida del 29%, impulsados por el crecimiento en generación eléctrica. Subió un 48% y los ingresos por servicios, un 3%. La división térmica tuvo un excelente trimestre. Aumentaron los ingresos un 76% con un fuerte volumen. Tuvimos otras dos turbinas de gas, cinco más de vapor, 17 generadores más y un poco más de trabajo en plantas, con material suministrado por terceros con menor margen, pero mucha facturación.

Eólica aumentó un 29% con más unidades. Tuvieron 988 unidades en el trimestre, 168 más. Como he dicho, los ingresos por servicios experimentaron un crecimiento, con peores comparaciones con el año pasado, pero con importantes pedidos en piezas transaccionales e importantes ingresos.

Para Energía los beneficios operativos aumentaron un 15%. El impulso provino del fuerte volumen del que he hablado en Generación Eléctrica, compensado parcialmente por cierto descenso de beneficios operativos en Servicios. Esto supuso un descenso de alrededor del 10% en el trimestre. Tuvimos mayor inflación en los costes de puesta a punto de la flota F, y energía tuvo un freno de 30 millones de dólares debido a las terminaciones de red en las divisiones Nuclear y Eólica. Así pues, negativos en Nuclear y algunos positivos en Eólica y Aero.

La siguiente división, Gas y Petróleo, tuvo otro trimestre fuerte y un excelente año. Los pedidos totales de 1.900 millones de dólares, descendieron en un 11%. Como he dicho, sufrimos un cierto impacto por el descenso de los precios en la economía. Tuvimos alrededor de 275 millones de dólares en cancelaciones en Gas y Petróleo, pero no tuvo impacto en las operaciones, y la posición neta que tuvimos por el efectivo compensó los riesgos que tuvimos.

También sufrimos el impacto de la fortaleza del dólar. Exceptuando FX, incluso con cancelaciones, los pedidos se mantuvieron estables. Los ingresos descendieron un 4%, equipos descendió un 13% y servicios aumentó un 14%. De nuevo, con el impacto de FX y la fortaleza del dólar, los ingresos aumentaron un 6% en base a la moneda local. La positiva mezcla de equipos y servicios en Gas y petróleo resultó en un gran resultado de beneficios por operaciones con un 22% de crecimiento. Crecimiento de dos dígitos en Energía y una excelente actividad global económica continuada para nosotros.

A continuación, Infraestructuras para Tecnología. Los ingresos, del orden de los 12.600 millones de dólares, experimentaron un aumento del 1%. Los ingresos por segmento se sitúan en 2.500 millones de dólares, experimentado también un aumento del 1%. También pueden ver los resultados empresariales en la parte inferior izquierda, y voy a repasar algunos puntos sobre cada división.

En Aviación, un muy buen trimestre. Los pedidos del trimestre ascendieron a 5.300 millones de dólares, con un descenso del 12%. Es lo que podíamos esperar con todos los fuselajes y pedidos pendientes vendidos hasta 2011 o 2012. Sabíamos que íbamos a tener pedidos inferiores a los del año pasado en motores.

Los pedidos de motores comerciales para el cuarto trimestre fueron de 1.500 millones de dólares, por lo que aún tendremos mucha actividad, aunque haya habido un descenso del 40%. Los pedidos militares se mantuvieron fuertes, con un descenso de sólo el 4%. Los pedidos de Servicios aumentaron un 9%, por lo que incluso en una comparación negativa, aumentamos la cartera de pedidos de equipos. La cartera de pedidos de equipos interanual aumentó un 9%.

Los beneficios, que alcanzaron los 5.200 millones de dólares, se incrementaron en un 2%. Esto se debió al mayor número de entregas militares, que aumentaron un 78%, compensados parcialmente por el menor número de motores comerciales, que descendieron un 14% y los ingresos por servicios comerciales aumentaron un 4%. Esto nos proporcionó unos beneficios operativos de 1.200 millones de dólares, un 21% más impulsado por el aumento de precios por la inflación y la buena productividad de servicios.

En sanidad, los ingresos descendieron un 3% y los beneficios del segmento, un 9%. Me complace decir que es el último trimestre impactado por el ajuste de reconocimiento de ingresos del pasado año. Si este impacto, el beneficio del segmento, como vemos en la nota de la gráfica, habrá aumentado alrededor del 8%. Los pedidos en sanidad descendieron un 4%, equipos descendió un 6% y servicios aumentó un 1%.

Seguimos viendo presión en la división de DI. DI descendió un 14% debido a la mayor presión en Estados Unidos. Los pedidos se redujeron en algo menos del 30% y los internacionales subieron un 8% en la moneda local. Los ingresos del trimestre descendieron un 3%.

Tuvimos un cierto crecimiento en Ciencias de la vida, de un 13%. Tuvimos buen crecimiento en cirugía por las entregas en la división de OEC. Tuvimos un crecimiento del 1% en servicios, compensado por DI, que disminuyó un 2% ; sistemas clínicos descendió un 9% y diagnósticos médicos, un 6%.

Así pues, una imagen desigual en sanidad. Los beneficios operativos disminuyeron un 9% impulsados por los precios negativos en comparación con la inflación y el ajuste de reconocimiento de ingresos del pasado año.

En Transportes, dentro de Infraestructuras técnicas, los ingresos de 1.400 millones de dólares aumentaron un 20%. Tuvimos un importante volumen internacional en locomotoras. Tuvimos crecimiento en las unidades de generación eólica, parcialmente compensados por el menor número de locomotoras en Norteamérica. Nuestros beneficios cayeron un 16% por el impacto del coste de desarrollo de esta locomotora norteamericana. Tenemos una nueva plataforma y también hemos tenido mayores costes de las materias primas, que han tenido un impacto en el negocio.

Durante el año, los beneficios operativos del transporte subió alrededor de un 3%. Ha sido un entorno con muchas variaciones en infraestructuras para tecnología, pero exactamente tal y como previmos en la reunión de diciembre.

Ahora pasemos a NBC. El equipo de NBC ofreció en el cuarto trimestre unos resultados en línea con las expectativas. Los ingresos de 4.400 millones de dólares descendieron un 3% y los beneficios del segmento, un 6%. Es un perfil un tanto más difícil que en la mayor parte de 2008. Tuvimos unos resultados continuados fuertes en Cable, pero que se vieron más que compensados por la presión de los mercados locales.

Cable vivió otro excelente trimestre. Los ingresos aumentaron un 11% y los beneficios operativos un 22%, con fortaleza en todas las áreas. USA continua su liderazgo y Bravo, Sci-Fi y USA presentaron subidas de dos dígitos. MSNBC tuvo un excepcional trimestre, con un crecimiento del 37%, con una gran cobertura de los acontecimientos políticos durante el trimestre. CNBC creció un 14% y está trabajando muy bien en noticias empresariales.

La siguiente categoría es Difusión, que, si observamos la red y producción televisiva, tuvo un fuerte trimestre con crecimiento positivo de los beneficios, pero los medios locales vivieron un trimestre difícil. Los ingresos cayeron 25 y los beneficios operativos, 55, a causa de la economía. Vemos las consecuencias en la publicidad local.

Esto se vio parcialmente contrarrestado por los estudios de TV. Siguen teniendo buenos resultados; estamos obteniendo buenos ingresos y márgenes de contenidos propios como House y Heroes o 30 Rock, y NBC News volvió a tener un estupendo trimestre. Un buen número uno con Meet the Press, Today y Nightly News.

Estamos muy entusiasmados con el cambio en el modelo de difusión con el acuerdo para que Jay Leno aparezca a partir de las 10 en punto, en la próxima temporada, a partir de septiembre. Los beneficios operativos generales cayeron alrededor del 50% debido a las emisoras locales.

A la derecha, Cine y Parques tuvo un trimestre con resultados desiguales. Los beneficios operativos cayeron alrededor de un 7%. Tuvimos seis estrenos en el cuarto trimestre, en comparación con cuatro en 2007. La publicidad y promoción de estos estrenos nos perjudicó un tanto en las cifras interanuales. Esto se vio contrarrestado parcialmente por las fuertes ventas de DVDs, que aumentaron un 20% gracias a éxitos como Mamma Mia.

Tuvimos un trimestre muy aceptable en contenidos y calidad generales. El equipo de Universal consiguió buenas nominaciones a los Oscar. ¡Nuestra enhorabuena a todos!

Los parques tuvieron unos resultados desiguales. El gasto por persona fue importante, y las visitas desiguales. Aumentamos un 4% en California, descendimos un 4% en Orlando, lo que no está mal dado el entorno en el que nos encontramos.

Por último, en Digital y Costes y otros. Hulu sigue teniendo un buen rendimiento, es muy valorado y tiene un fuerte crecimiento. Seguimos emprendiendo acciones para reducir costes, y el equipo seguirá trabajando en ello.

Durante el cuarto trimestre alcanzamos un acuerdo de seguros para el pago de los seguros por el impacto de los incendios en Hollywood. Los beneficios de alrededor de 225 millones de dólares se vieron contrarrestados por 215 millones de dólares negativos en inversiones en NBC como Shop NBC y la inversión en Ion. En resumen, unos resultados sólidos en un entorno difícil.

A continuación quiero presentar un par de gráficos sobre el modelo de negocio industrial, y creo que es relevante en este entorno y refuerza el mensaje que ofrecimos en diciembre. Como Jeff señaló en diciembre, hay cinco factores que nos posicionan para obtener rendimientos superiores en un entorno difícil.

El primero es nuestra posición en infraestructura. Comenzamos 2009 con una cartera de pedidos de equipos por importe de 51.000 millones de dólares. Estamos increíblemente bien posicionados para ser parte del estímulo global y el mundo entero está preparando paquetes de incentivos. Y vamos a ser agresivos para tratar de conseguir cosas que puedan ayudar a los gobiernos a crear puestos de trabajo y mejorar la actividad económica y mejorar la infraestructura. Estamos bien posicionados para ello. Ciertamente, desde una perspectiva del medio ambiente y la energía renovable y en Sanidad estamos en una excelente posición.

En segundo lugar, la diversidad global. Acabamos 2008 con un 53% de la facturación industrial fuera de Estados Unidos. A pesar de la recesión, hay bolsas de crecimiento global. Como vemos, seguimos beneficiándonos de grandes pedidos en Oriente Medio. Ya he mencionado el pedido de Irak.

También tuvimos en el cuarto trimestre un pedido por importe de 1.000 millones de dólares en Arabia Saudí. Sanidad creció en China en el cuarto trimestre un 33% y, como dijo Jeff, están promulgando incentivos. Nuestra posición global nos permite aprovechar la actividad de los mercados en cualquier lugar del mundo.

En tercer lugar, nuestra excepcional posición en servicios. Nos beneficiamos de una enorme base instalada y en un entorno difícil, los clientes tienden a ampliar la vida útil de sus bienes, lo que es bueno para las divisiones de servicio. Tuvimos ingresos por servicios de 9.000 millones de dólares en el cuarto trimestre con elevados márgenes y crecimiento continuado. Tenemos una excelente cartera de pedidos de acuerdos de servicio a medida que nos proporciona una duradera relación con los clientes, lo que es muy importante en un entorno como el actual.

En cuarto lugar, la diferencia de valor, los márgenes. Esperamos impulsar los precios por encima de la inflación en 2009. Estamos creando un positivo viento de cola en inflación y nuestra mezcla de servicios para equipos también va a tener resultados positivos en 2009. Creo que tenemos muchos factores en esta página y el quinto punto es el control de costes, de lo que hablaré en la próxima página.

Jeff ya ha mencionado cómo estamos operando la empresa. Estamos intensamente centrados en costes con el consejero operativo y la junta de GE Capital. Pero en el aspecto de operaciones para Industrial tenemos a todo el equipo de suministros buscando una deflación en materiales. Esperamos que los materiales directos descendan un par de miles de millones de dólares este año y en general estamos viendo que va a ser así, con precios de materias primas en descenso en este entorno más complicado.

Cada uno de los equipos de la empresa tiene un objetivo de costes basado en el número de personas y la reestructuración que financiamos en el cuarto trimestre nos ha ayudado mucho a emprender estas acciones. Nos ayudarán a conseguir alrededor de 1.000 millones de dólares de beneficios adicionales interanuales en 2009. Además, se trata de una gran parte de cómo vamos a reducir nuestros costes generales de 44 a 41.

Por último, cada uno de los equipos de la empresa tiene un programa para reducir los costes indirectos, lo que es una parte de los costes generales. Pero estamos esperando una deflación de los suministros de alrededor del 7% y en muchos lugares, aún mejor. A medida que reducimos de los costes el número de personas, esto nos ayuda también a reducir los gastos indirectos, la conexión entre puestos de trabajo y costes directos o indirectos. Así pues, estamos emprendiendo acciones de costes muy agresivas en toda la empresa.

Voy a volver ahora al marco para 2009 y resumir el marco operativo para 2009. Esto es lo que presentamos en diciembre y tengo algunos comentarios que hacer al respecto. Dijimos que la facturación se mantendría estable o se reduciría hasta un 5%. Como vemos, tenemos crecimiento en Industrial y reducción continuada en Servicios financieros. Esto no ha cambiado.

Para los segmentos industriales, esperamos que los beneficios del segmento suban entre el 0% y el 5%. Tenemos muchos puntos fuertes que he mencionado, los cinco puntos, incluyendo la cartera de pedidos, la posición en infraestructura, la división de servicios y el enfoque en los costes. Incluso en una economía difícil y en crisis financiera, podremos conseguirlo.

Voy a presentar algunas de las previsiones de unidades que tenemos en nuestro marco, que tal vez les ayuden a crear un modelo. Para Energía en 2008 tuvimos alrededor de 188 turbinas de gas. En 2009 esperamos mantener este nivel, alrededor de 185 unidades. Para Eólica tuvimos alrededor de 3.240 turbinas en 2008. Esto es lo que prevemos: en el marco tenemos alrededor de 2.800 turbinas. Esto representa un descenso de alrededor del 14%.

En transporte tuvimos 861 locomotoras en el año. En el marco para 2009 contamos con alrededor de 600. En aviación entregamos alrededor de 2.156 motores comerciales en 2008. En el despliegue actual del marco, esto corresponde a 2.200 motores basándonos en el calendario de producción de fuselajes y nuestra parte en este mercado. En Militar, tuvimos alrededor de 746 motores y prevemos alrededor de 925, ya contratados con el gobierno.

Esto les servirá de ayuda sobre cómo pensar en el 0%-5% y cuál es nuestra visión de estas divisiones de infraestructuras de ciclo largo.

En Capital Finance dijimos que tendríamos alrededor de 5.000 millones de dólares. Repasé los factores del rendimiento operativo, sobre los que el equipo está totalmente centrado. Sabemos que el entorno es difícil y que tenemos mucho que ejecutar para conseguir los objetivos, pero les hemos presentado el marco general de cómo lo vemos todo.

Por último, costes corporativos y C&I, que se mantendrán estables. Vamos a ver menos reestructuraciones. Vamos a tener costes de pensiones un poco más elevados.

Una sola cosa más sobre pensiones; si observamos la nube de la derecha, las pensiones en Estados Unidos, en el plan de pensiones principal los activos descendieron un 28%. Sufrimos el impacto de los rendimientos de los activos, como todo el mundo en el pasado año. Con los activos a la baja un 28%, terminamos el año con alrededor de 1.000 millones de dólares de déficit en el plan principal en Estados Unidos.

No hay requisitos de financiación para 2009. Los requisitos de financiación son un tanto distintos de la simple diferencia entre los activos y el pasivo. En los cálculos de requisitos de financiación tenemos un 109% de sobrefinanciación a finales del año y no anticipamos que vayan a tener financiación en 2009.

Veremos qué sucede con los tipos de descuento y rendimiento de los activos en 2009 y 2010. Pero el gasto de 2009 aumentará ligeramente respecto a 2008, como hemos indicado, alrededor de 300 millones de dólares en comparación con 200 millones. No se tratará de un gran impacto.

En conjunto, no hay cambios en el marco para 2009 desde diciembre. Podemos presentar algunas últimas noticias sobre nuestra situación. Devuelvo la palabra a Jeff.

Jeff Immelt - Presidente y Consejero Delegado de General Electric Company

Muy bien, gracias, Keith. Me gustaría resumir los datos sobre asignación del capital y dedicar un tiempo a meditar sobre algo que ha merecido mucha atención y se ha especulado mucho. Estamos haciendo planes para un escenario realmente complicado. La recesión es fuerte, y la crisis de los servicios financieros aún peor. En el cuarto trimestre vimos cómo se degradaban 12 empresas de servicios financieros. GE aumentó las perspectivas negativas por S&P, por lo que estamos preparados para un entorno realmente difícil.

Pero lo que yo diría es que hemos preparado la empresa para funcionar en este entorno. Hemos alcanzado o superado todos los compromisos desde el comienzo de la crisis. Nuestro flujo de caja por actividades de explotación (CFOA) se mantiene fuerte en 16.700 millones de dólares, en relación con la previsión de 16.000 millones. En el cuarto trimestre generamos 5.300 millones de dólares de flujo de efectivo industrial.

Terminamos el año con fuertes posiciones en efectivo. Las reducciones de CP están por delante de las previsiones; el 64% de la deuda está financiada previamente. El apalancamiento es de 7-1, por lo que desde el punto de vista del flujo de caja y liquidez del capital, creo que estamos en muy buena forma.

Estamos muy centrados en la atención a la gestión. El consejo operativo, GECS, impulsa los resultados. Creo que el equipo de GE Capital ha hecho un buen trabajo ejecutando y respondiendo a este entorno. Hemos aumentado la frecuencia de las reuniones. Hemos alineado la compensación y el efectivo. Creo que el equipo está muy centrado e implicado, y que el plan es realista.

Creo que los ajustes efectuados están en línea con el entorno. Somos reflejo del entorno. Hemos aumentado las reservas para pérdidas, y repito que tengo mucha confianza en que reflejamos plenamente lo que esperamos en este entorno.

La clave es mantener las disciplinas. Creemos que el dividendo constituye un buen rendimiento para los accionistas en este entorno y seguimos dirigiendo la empresa para mantener el AAA. Así pues, tenemos mucho efectivo, hemos mejorado la liquidez y mantenemos las mismas prioridades. Creo que hemos reflejado un plan equilibrado en GE Capital. Nuestras prioridades para 2009 están totalmente alineadas con la

previsión de diciembre, que es el crecimiento orgánico de la empresa, mantener el dividendo de GE y ejecutar el plan de servicios financieros que trazamos en la reunión del 2 de diciembre.

A modo de resumen, creo que hemos terminado 2008 en línea con la reunión de diciembre. Hemos ganado 18.000 millones de dólares, la división de GE Capital ganó 8.600 millones de dólares, y en Capital Finance, Infraestructuras y Medios estuvimos al 3% en línea con las previsiones. Hemos ejecutado el plan de liquidez y efectivo que nos hemos trazado, lo que es muy significativo, y hemos ejecutado y obtenido resultados en todos los niveles. Hemos reducido la inversión neta en 46.000 millones de dólares en el tercer trimestre y hemos completado el 64% de los niveles de financiación de la deuda.

No vamos a cambiar el marco financiero para 2009 en términos de cómo vemos la empresa y cómo vamos a dirigirla. Estamos dirigiendo la empresa con intensidad. Tenemos ciclos más cortos en los procesos. Hemos diversificado las fuentes de ingresos. Hemos aumentado el flujo de caja. Estamos cambiando el modelo de negocio en servicios financieros. Hemos reducido agresivamente los costes y estamos bien posicionados para los estímulos. Creemos que la empresa está posicionada para un entorno difícil y dispuesta a obtener resultados.

Cedo nuevamente la palabra a Trevor.

Trevor Schauenberg - Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores de General Electric Company

Muy bien. Lauren, creo que es el momento de pasar al turno de preguntas.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Operadora

(Instrucciones de la operadora) John Inch, de Merrill Lynch.

John Inch - Analista de Merrill Lynch

Si observamos Capital, me sorprende que tal vez una de las principales fuentes de presión en los mercados podría ser la parte de patrimonio de las cuentas inmobiliarias. Keith, comprendo tus comentarios en torno al sistema contable de devengos y cómo se contabilizan esas cosas, pero hay que contar con la pérdida interna.

Supongo que, dado lo sucedido con los mercados inmobiliarios comerciales y la presión bajo la que se encuentran estos sectores, ¿podrías describir cómo deberíamos pensar sobre las potenciales pérdidas o impagos que prevemos en la división? ¿Cuánto tiempo podéis mantener estos niveles sin veros afectados mucho más?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Claro. Creo que lo que tienes que reconocer es de la forma que lo describí esta mañana. Invertimos en estas propiedades para mantenerlas a largo plazo. No las valuamos a mercado. Tenemos la capacidad para gestionarlas. Cobramos los costes operativos a los inquilinos. Invertimos en mejoras de las propiedades. El periodo de mantenimiento de este patrimonio será de cinco o más años. Hemos suscrito cada una de las propiedades desde la oferta y demanda para asegurarnos de tener activos de calidad en un lugar en el que vayamos a tener buenas características de oferta y demanda. Y a corto plazo, si hemos de vernos ante una disminución de las rentas o problemas de falta de ocupación, podemos capear el problema e incluirlo en las previsiones.

Básicamente, utilizamos datos de terceros para las previsiones de crecimiento de las rentas. Examinamos la ocupación basándonos en el mercado y nuestros costes reales. En la previsión hinchamos el crecimiento de los gastos. Utilizamos comparativas de ventas para las tasas de capitalización. Utilizamos datos de terceros; los tipos de descuento son establecidos por terceros. Creo que somos muy diligentes sobre cómo entendemos el valor futuro de las propiedades, cuáles son sus perspectivas a largo plazo con el aumento de las rentas, la inflación y las tasas de capitalización, y tenemos capacidad para mantenerlas.

Creo que vamos a ver una presión continuada en el mercado inmobiliario comercial, obviamente, por el impacto del desempleo y la economía en general. Y prevemos el futuro de estas cuentas basándonos en lo que hemos observado. Así pues, creo que podemos esperar más descensos del valor real en de valuación a mercado, pero tenemos capacidad para mantener estas propiedades a largo plazo y esto es lo que pretendemos hacer. Creo que cuando preparamos el plan para 2009 esperábamos pérdidas de entre 8 y 500 millones de dólares en inmobiliaria. Esto incluye 500, 600, 700 millones de dólares que vamos a hacer de la cartera de deudas. Perderemos una cantidad similar en la cartera de patrimonio en total, porque tenemos ingresos operativos. Pero esto se contrarresta por los costes y la depreciación que reduce la base. Creo que es importante que estemos reduciendo la base cada año en 1.200 millones de dólares, John.

En conjunto, probablemente tendremos un par de cientos de millones de dólares en deterioros, es lo que hemos previsto para 2009. No es una cifra elevada y se basa en el mercado actual; nuestra estimación para el futuro se basa en las mejores previsiones para 2009, 2010 y en adelante. Y estamos preparados para capear la tormenta.

Creo que no es muy distinto de lo ocurrido tras el 11/9 con GECAS. Tras el 11/9 tuvimos en GECAS muchas compañías aéreas sufriendo presiones, pero tenemos buenos activos. Los aviones tienen mucho valor y tenemos capacidad para capear la tormenta.

Si observamos lo que hemos podido hacer desde el 11/9, no sólo hemos recuperado el valor de estos activos, sino que hemos podido colocar toda la división de nuevo en posiciones que nos han proporcionado importantes ganancias. Esto es lo que somos. Somos inversores a largo plazo. Somos inversores dispuestos a mantener las inversiones. Acondicionamos las propiedades y tenemos capacidad y medios para capear esta tormenta temporal en inmobiliaria comercial, incluso aunque se prolongue durante un par de años.

John Inch - Analista de Merrill Lynch

A modo de continuación, dadas las mayores provisiones de 1.000 millones de dólares, tal y como veis las cosas, Jeff, ¿aún seguís asumiendo que no necesitamos aumentar el capital patrimonial?

Jeff Immelt - Presidente y Consejero Delegado de General Electric Company

John, me preocupo mucho de observar la posición actual del efectivo en la empresa y la fortaleza de nuestro flujo de caja y este tipo de cosas. Y no veo un escenario en el que nos sería necesario aumentar el capital patrimonial. Hemos ejecutado todos los planes de capital, liquidez y flujo de caja. Hemos salido muy airosos y actualmente tenemos buenos niveles de efectivo y liquidez.

John Inch - Analista de Merrill Lynch

Gracias.

Operadora

Nicole Parent, de Credit Suisse.

Nicole Parent - Analista de Credit Suisse

Buenos días. Supongo que estoy tratando de conciliar el crecimiento orgánico industrial del 3% que habéis marcado como objetivo para 2009 con las buenas perspectivas que habéis presentado para las entregas unitarias para 2009 y las cifras de pedidos para el cuarto trimestre. Tal vez podríais ampliar la información sobre Gas y petróleo; habéis hablado de salir de negocios durante en el trimestre, con descenso en los pedidos de equipos y fortaleza en servicios. En transporte, los pedidos aumentan hasta un 50%, y las unidades previstas para 2009 descienden un 30%.

Y supongo que con Sanidad, con el descenso del 30% en equipos de imagen para diagnóstico, ¿cómo te permiten los componentes llegar al crecimiento de que hablas?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Creo que tienes que observar la cartera de pedidos pendientes. Los pedidos del cuarto trimestre no reflejan realmente lo que tenemos, ya que se entregarán en 2009, aunque los elevados niveles, los elevados niveles absolutos a los que hemos realizado estos pedidos, indican obviamente a una deceleración, Nicole. Creo que si repasamos división por división, Energía está muy bien posicionada para un buen año. Creo que tenemos una fuerte cartera de pedidos en Generación eléctrica.

Creo que en Eólica, en el marco tenemos una previsión de 14. Creo que en el estímulo hay varias cosas que pueden ayudarnos a influir en esto. Tendremos que ver si nos afecta en 2009 o 2010, pero un estándar en la cartera de renovables y un cambio en los créditos fiscales para la producción hasta convertirse en realidad en un pago, cambia profundamente la dinámica del mercado para este negocio. Creo que están bien posicionados.

Creo que en Gas y petróleo hemos visto estas salidas. Tenemos una muy buena cartera de pedidos pendientes. La buena noticia sobre la deceleración en equipos es que no hacemos mucho dinero en el margen de los equipos al servir estas unidades, pero es importante aumentar la base instalada. Y la división de servicios está creciendo a buen ritmo. Creo que Petróleo y gas va a tener un perfil similar en el cuarto trimestre, con menos entregas de equipos, pero desde el crecimiento global estáis viendo mejores márgenes de los servicios, y hay suficientes entregas de equipos para que estéis seguros de no tener problemas de costes en el modelo empresarial.

En aviación creo que tenemos una buena previsión de unidades. Creo que tendremos que ver cómo se mantiene la cartera de pedidos al preguntarnos si la financiación y los mercados de capital sostendrán los planes de producción de fuselajes que tienen. Hemos tratado de evadir lo que pensamos que puede suceder basándonos en los mercados financieros, pero tenemos una fuerte cartera de pedidos desde la perspectiva de los equipos, basándonos en la cuota de mercado que hemos conseguido. Y la división de servicios, basada en el crecimiento de la base instalada, tiene buenas perspectivas.

En aviación, como vimos el pasado verano, las compañías aéreas de todo el mundo anunciaron la salida de alrededor de 1.500 aviones. Lo hemos tomado en cuenta y estamos previendo lo que supone tanto quizás para las compañías que adquieran nuevos aviones como para la base instalada. La bajada del petróleo a 40 dólares por barril ha ayudado; hemos tenido menos presiones de lo que pensábamos en el cuarto trimestre del pasado año.

A lo largo de 2008 sufrimos un impacto de alrededor de 200 millones de dólares en la división de servicios por la salida de estos negocios y creo que las cifras serán similares en 2009.

Será un momento difícil en sanidad. En último término, tenemos que mejorar en costes. Estamos eliminando muchos costes de la estructura de costes. Como sabéis, tenemos muchas líneas de productos, lo que nos ayudará desde el punto de vista de los equipos. Tenemos que mejorar en la división de cirugía. Obviamente, todo está ya en funcionamiento, y nos impulsará durante 2009, pero obviamente estamos atentos al mercado DI.

Creo que el punto positivo aquí serán los estímulos, incluyendo, por ejemplo, en China, donde hay muchas ventajas locales que esperamos sean de ayuda para los mercados locales de sanidad. Y estamos viendo lo mismo en todo el mundo. Es un aspecto positivo al que tenemos que estar atentos en sanidad.

No hay dudas de que transporte va a sufrir un descenso. Creo que vais a ver menos locomotoras en Norteamérica. Estamos detrás de muchos pedidos globales, pero tendrán que hacer un buen trabajo en servicio. Y van a tener que trabajar mucho con los adyacentes, como en la división de turbinas eólicas, que les ayudan porque fabrican las cajas de cambios.

Creo que lo hemos tenido todo en cuenta al examinar el marco de cero a cinco para industrial, y va a ser un entorno difícil para equipos. No hay duda sobre esto. Los equipos han creado sus planes para 2009 basándose en este entorno, Nicole.

Jeff Immelt - Presidente y Consejero Delegado de General Electric Company

Nicole, La división de servicios tiene mucha fortaleza. La calidad de la cartera es fuerte. Hay 8.000 millones de dólares en ganancias en Industrial. Si nos remontamos a la reunión de diciembre, creo que los pedidos están en línea con lo que pensábamos. Hemos tenido pocas ventas e instalaciones para 2009 y tenemos una sólida cartera de pedidos de servicio, así que ésta es la clave para este año.

Nicole Parent - Analista de Credit Suisse

Comprendido. Sólo una pregunta más sobre inmobiliaria. Keith, creo que dijiste que habéis vendido 1.000 millones de dólares con beneficios. ¿Podrías detallarnos a cuánto ascienden estos beneficios y si están en línea, mejor o peor que lo que esperabas?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Sí, vendimos propiedades por alrededor de 1.000 millones de dólares. Tuvimos unos beneficios netos de alrededor de 50 millones de dólares sobre estas ventas. Estuvieron en línea con las expectativas que teníamos del mal momento del mercado en el cuarto trimestre. Es menos de lo que queríamos si nos remontamos al segundo o tercer trimestre, pero estaba en línea con lo que considerábamos que íbamos a conseguir cuando comenzamos el cuarto trimestre con el entorno que vimos.

Nicole Parent - Analista de Credit Suisse

Muy bien. Una última pregunta sobre transportes; has mencionado que estabais invirtiendo en la plataforma internacional. ¿Cuál fue el importe de esta inversión de modo que podamos normalizar un tipo de salida para todo el año?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Alrededor de 40 millones de dólares asociados con la plataforma. Desarrollamos una locomotora para el norte de África. Tuvimos un pedido de alrededor de 80 unidades en Egipto. No hemos entregado todas estas unidades, pero los costes son de alrededor de 30 millones de dólares. Obtuvimos una ampliación de pedido en Libia de unas 15, 18 unidades. Se trata de un área de crecimiento para nosotros y creemos que será una inversión rentable.

Nicole Parent - Analista de Credit Suisse

Gracias.

Operadora

Jeff Sprague, de Citi Investment Research.

Jeff Sprague - Analista de Citigroup

Gracias. Buenos días. Keith, ¿podrías informarnos sobre lo sucedido con el patrimonio? Secuencialmente, el balance de patrimonio baja alrededor de 7.500 millones de dólares, obviamente, a pesar del aumento del capital y los ingresos netos, mayores que el dividendo. Estoy seguro de que una parte son pensiones, pero es difícil explicar con seguridad lo que está sucediendo.

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Claro. Jeff, si examinamos a partir del tercer trimestre, tuvimos alrededor de 112 millones de dólares de patrimonio, y en el cuarto trimestre acabamos el año con alrededor de 105 millones. Básicamente, hubo algún cambio en las pérdidas no realizadas sobre las inversiones, de alrededor de 800 millones de dólares. Tuvimos un resultado negativo por el cambio en el valor de las compensaciones, de alrededor de 1.000 millones de dólares.

El cambio de moneda nos ha perjudicado mucho. La mayor fortaleza del dólar traducida en más de la mitad de nuestros activos en servicios financieros en el extranjero y Estados Unidos y los activos industriales de GE en el extranjero nos han perjudicado en alrededor de 7.500 millones de dólares. Tenemos alrededor de 14.000 millones de dólares de los planes de beneficios. Esta cifra es principalmente en pensiones. El excedente pasó a déficit.

Tuvimos un aumento de 15.000 millones de dólares por la emisión de renta variable, y tenemos un aumento de 4.000 millones de dólares por las ganancias, y con ello hemos pagado el dividendo. En último término, la emisión de renta variable que realizamos se vio contrarrestada por los planes de beneficios y tuvimos un descenso patrimonial por el cambio de moneda.

Jeff Sprague - Analista de Citigroup

De forma similar, tratando de comprender las distintas circunstancias, GE Capital parece estar ligeramente ajustado a partir del punto de partida de 8,6. Pero parece que vuestras ganancias, perdón, vuestras pérdidas, estáis esperando un delta de 2.500 millones de dólares basándonos en las pérdidas de crédito de 10.000 millones de dólares de las que hablabas para 2009, pero no cambiaste las pérdidas de 1.300 millones a 2.000 millones.

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Sí. Creo que es la diferencia entre antes y después de impuestos. Si examinamos los niveles de reserva y la provisión para pérdidas de crédito, es antes de impuestos. En cuanto a los ingresos netos en GECS, que pasan de 8.600 millones de dólares a 5.000 millones, es una cifra después de impuestos.

Jeff Sprague - Analista de Citigroup

Entonces, tu comentario sobre impuestos, ¿estaremos más en el centro de la horquilla que 1.000 a 2.000 millones de dólares de crédito?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Sí, dije que probablemente estaríamos más cerca a la parte inferior de la horquilla que de la superior. Obviamente, estamos haciendo mucho trabajo en impuestos para asegurarnos de conseguirlo, pero hay una cierta volatilidad.

Jeff Sprague - Analista de Citigroup

¿La parte inferior de la horquilla se traduce en más crédito?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

No, quise decir que cuanto más en la parte inferior de la horquilla, menos crédito, más cerca de 1.000 millones de dólares menos que de 2.000 millones menos. Perdón, Jeff.

Jeff Sprague - Analista de Citigroup

Muy bien.

Jeff Immelt - Presidente y Consejero Delegado de General Electric Company

Jeff, creo que los responsables de GE Capital han hecho mucho en el cuarto trimestre. Creo que no debemos subestimar esto. El reforzamiento de las reservas, la reestructuración necesaria para eliminar este coste. Yo diría que el plan de costes puede hacerlo aún mejor. Creo que hemos hecho un buen trabajo en el cuarto trimestre para posicionarnos para 2009. Creo que todas las acciones que hemos emprendido hacen más factible el objetivo de 5.000 millones de dólares.

Jeff Sprague - Analista de Citigroup

Jeff, una idea distinta. Has presentado la deflación como algo positivo. Es posible que tengamos una deflación positiva durante un tiempo con descensos del precio de algunas materias primas. Pero, ¿ves alguna evidencia del lado oscuro de la deflación, que obstaculice nuestra capacidad para conseguir precios adecuados en el mercado, o estás haciendo que se evalúen los planes y se reconsidere CapEx y otras cosas?

Jeff Immelt - Presidente y Consejero Delegado de General Electric Company

Jeff, creo que hemos pasado un ciclo, si observamos los dos últimos años, y se trata de que nuestros precios en un principio iban por detrás de la inflación, y después fueron mejor que la inflación. En divisiones como Energía, por ejemplo, nuestros precios fueron muy positivos en el cuarto trimestre. Tendemos a vender a más largo plazo que a comprar en muchas de nuestras divisiones, por lo que lo considero un punto positivo neto.

También creo que algunos proyectos cancelados por la inflación ahora pueden conseguir más atención. Repito, creo que esto es más positivo que negativo en relación a lo que podemos esperar para 2009, desde el punto de vista de la diferencia de valores.

Jeff Sprague - Analista de Citigroup

Muchísimas gracias.

Operadora

Bob Cornell, de Barclays Capital.

Bob Cornell - Analista de Lehman Brothers

Buenos días a todos. Por primera vez, más preguntas sobre capital que sobre industrial. Otra reflexión, Keith; examinando el cuarto trimestre en servicios financieros, los beneficios operativos antes de provisiones fueron de 1.572 millones de dólares, menos que los 4.700 millones del año anterior. Si partimos de este nivel y anualizamos el número, tenemos 6.000 millones de dólares de beneficios operativos en 2009 y 10.000 millones de provisiones el año siguiente. Si extrapolas el último trimestre, las pérdidas serán significativas en año próximo.

Obviamente, esto no tiene en cuenta los ahorros de costes, etcétera. Tal vez sea posible tomar el número actual y extrapolar a 2009 y ayudarnos en esta vía.

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Claro. Creo que la forma de hacerlo sería, observando GE Capital, los servicios totales de GE Capital, tuviste alrededor de 1.500 millones de dólares de pérdidas antes de impuestos en este trimestre, Bob.

Bob Cornell - Analista de Lehman Brothers

Sí.

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Yo comenzaría con la reestructuración. Tuvimos 700 millones de dólares antes de impuestos en el cuarto trimestre, por encima de cualquier tasa de proyección si vuelvo a añadir la cantidad. Creo que si examinamos las provisiones para pérdidas, tuvimos 3.100 millones de dólares de provisiones perdidas en el trimestre. Claramente, incluso con una tasa de 10, en un promedio de los trimestres, no en uno concreto, sólo quiero decir que la media del año sería de 2,5 en comparación con 3.1 incluso con la tasa de 10. Esto es 600 en el cuarto trimestre por encima de la tasa de proyección.

Las pérdidas, valuaciones a mercado y deterioros, en el trimestre tuvimos valuaciones a mercado y deterioros por importe de 1.200 millones de dólares antes de impuestos. Incluso cuando dije que en el total del año 2009 iba a tener los mismos niveles de valuación al mercado y deterioros que en 2008, hemos tenido valuaciones en el primer trimestre y en el tercero.

Esto representaría alrededor de 1.600 millones de dólares antes de impuestos para el total del año. Eso sería menos que en el cuarto trimestre. Otros 800 millones de dólares en el cuarto trimestre, creo que fue un trimestre difícil para nosotros en valuaciones y deterioros en GE Capital.

Y por último, menores costes. Tenemos más de 2.000 millones de dólares menos de costes interanuales. Estáis hablando de alrededor de 500 millones de dólares. Puedo devolveros hasta más de 1.000 millones de dólares de ingresos antes de impuestos y para el año de implementación son, tal vez 4.500 millones de dólares antes de impuestos.

Y este año, para el total del año, obviamente tenéis créditos fiscales de alrededor de 2.400 millones de dólares para todo el año. Y con todo esto, los créditos fiscales, las ayudas extraordinarias y otras cosas que no se repiten al mismo nivel.

Incluso si tuvieses 1.000 millones de dólares menos en créditos fiscales, tendrías 1.400 millones. Aún estás cerca en el total de GE Capital de una cifra más alta que los 5.000 millones de dólares. Puedes subir de 5.500 millones de dólares a 6.000 millones. Son cifras macroeconómicas tomadas del cuarto trimestre, pero creo que consistentes con el marco que hemos trazado de obtener 5.000 millones de dólares para GE Capital Finance para 2009.

Bob Cornell - Analista de Lehman Brothers

Bien, tenemos que afinar esto; te escucho. Creo que habíamos pensado que GE podría darnos algunas impresiones sobre el primer trimestre, tal vez en términos de porcentaje de las ganancias que podrían aparecer en el primer trimestre. ¿Es posible esto en esta conferencia?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Hemos dicho que no vamos a prestar una orientación EPS trimestral y creo que vamos a atenernos a esto. Hemos presentado el marco para 2009 y creo que cada uno tendrá que crear su propio modelo. Puedes examinar cuál es el porcentaje histórico del año. Puedes examinar las tasas de proyección por división. Puedes hacer tu propio modelo sobre los beneficios de costes en base a las reestructuraciones y cosas similares. No vamos a proporcionar orientación sobre el primer trimestre EPS.

Jeff Immelt - Presidente y Consejero Delegado de General Electric Company

Sí hemos actualizado el marco. Repito, Bob, que hemos actualizado el marco, y el marco actualizado dice que, en base a la cartera de pedidos, tasa de pedidos, eliminación de costes y productividad en Industrial, seguimos pensando que entre cero y cinco es un resultado sólido para el año. Keith te ha dado un recorrido sobre Capital Finance y creo que el marco es algo a lo que hemos de atenernos. Lo hemos actualizado hoy y aún pensamos, en base a los datos que tenemos, que sigue pareciendo correcto.

Bob Cornell - Analista de Lehman Brothers

Afilaremos los lápices. Gracias.

Operadora

Nigel Coe, de Deutsche Bank.

Nigel Coe - Analista de Deutsche Bank

Gracias, buenos días. Un comentario rápido en relación con la pregunta de Jeff sobre FX, de estos 7.5, ¿cuánto fue interno de GE Capital?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Thomson StreetEvents	www.streetevents.com		Póngase en contacto con nosotros	21
----------------------	--	--	--	----

Si examinamos el patrimonio de GE Capital aisladamente, es alrededor de 6.000 millones de dólares de FX. Si observamos GE Capital, el cuarto trimestre acabó con alrededor de 56.000 millones de dólares de patrimonio, y el año con 53.000 millones. Básicamente, los 6.000 millones de cambio debidos al cambio de moneda se vieron contrarrestados por la contribución de 5.500 millones de dólares procedentes de la matriz.

Nigel Coe - Analista de Deutsche Bank

Muy bien. Entonces, una pregunta que surgió es sobre las reservas para pérdidas, actualmente por debajo de la provisión para pérdidas en P&L. La pregunta es si esperas pérdidas de 10.000 millones de dólares en 2009, ¿por qué no refleja el balance esta cantidad?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Sí. Creo que lo que tenemos que hacer es hacer que las pérdidas reflejen la pérdida interna en la cartera, lo que depende en gran medida de las estadísticas. Creo que si examinamos la provisión del cuarto trimestre de 31, probablemente es una cifra alta en la tasa de proyección. Pero la provisión que tenemos para pérdidas es exactamente lo que necesitamos en base a lo que está incluido en la cuenta que tenemos actualmente.

Por desgracia, no podemos registrar pérdidas por cosas que pensamos que puedan suceder en el futuro. Por ejemplo, nuestra estimación de 10.000 millones de dólares en pérdidas, Nigel, tiene una previsión media de una tasa de desempleo de más del 9% en estos momentos, pero no se encuentra actualmente en este punto, por eso no puedo registrar pérdidas para cosas que preveo para el futuro, pero las anticipo en la creación del marco.

Nigel Coe - Analista de Deutsche Bank

Muy bien, queda claro. Volviendo a inmobiliaria comercial, quiero aclarar esto. Básicamente, el valor no recuperado del patrimonio es el valor intrínseco, es decir, los ingresos por alquiler descontados que reconocéis. ¿Está correcto? Así, incluso si... (múltiples intervenciones)

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

El valor no recuperado es el valor contable contrarrestado por la depreciación anual.

Nigel Coe - Analista de Deutsche Bank

Bien. Esto mientras el valor intrínseco, es decir el valor no recuperado de las rentas, mantenga este valor. Incluso si hay una diferencia apreciable entre el valor intrínseco y el de mercado, ¿no sentirías la presión de depreciar...?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

la prueba FAS 144 real no es en base a un flujo de caja descontado, sino en base a flujos de caja descontados futuros. Comprobamos el valor justo, y es cómo nos encontramos con las pérdidas internas de las que hemos hablado hoy. Pero la prueba contable real es un examen del flujo de caja sin descuento.

Nigel Coe - Analista de Deutsche Bank

Muy bien, queda claro. Gracias.

Operadora

Scott Davis, de Morgan Stanley.

Scott Davis - Analista de Morgan Stanley

Estoy tratando de comprenderlo, has hablado un poco sobre los modelos estadísticos y los niveles de reservas. Aún sin ser especialista en finanzas, si retrocedemos a 2002, 2003, la cobertura para reservas era mucho más elevada. Dado lo dura que ha sido la crisis hasta el momento, ¿cómo podemos alterar estos modelos para que sean realistas?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Estamos trabajando mucho en ello. Me gustaría retroceder, todos, a los niveles de 2000, la actividad antes de 2001/2002: no sé exactamente en qué momento se realizó el cambio en base a los requisitos contables. Había preparado una provisión de pérdidas de 2.63 interanual y la contabilidad cambió en lo relativo a reflejar las pérdidas internas en las cuentas.

Como resultado, con la mejora de la cartera y el descenso de los impagos, tuvimos un periodo obviamente muy bueno desde la perspectiva del crédito, que evidentemente cayó hasta las pérdidas internas reales. Así, el cambio en reservas para pérdidas volviendo a momentos históricos es consecuencia en realidad de unos requisitos distintos desde la perspectiva de aprovisionamiento para pérdidas.

Si observamos dónde nos encontramos hoy, hemos realizado un completo estudio en el cuarto trimestre en base a los impagos y en las presiones de todos sobre él. Obviamente, estaríamos locos si no aplicásemos muchos recursos y nos asegurásemos de hacerlo bien. Todo el equipo está centrado en hacerlo bien.

Examinamos los modelos estadísticos. Examinamos las tasas de pérdidas históricas. Examinamos los últimos datos del cuarto trimestre en busca de una experiencia de pérdidas más reciente en las tasas de impagos. Y aumentamos las provisiones en más de 500 millones de dólares después de impuestos en base a este estudio, y creo que estamos haciendo todo lo posible por estar al día y hacerlo bien.

Pero estamos en un entorno crediticio terrible. Vamos a ver más presiones desde el mercado de consumo. Vamos a ver más presiones desde el mercado comercial. Nos estamos anticipando a ello y las provisiones tendrán que aumentar a medida que se materialice. Así, estamos tratando de hacer provisiones para un entorno peor que el actual, lo que se verá reflejado en mayores provisiones para pérdidas en el futuro, Scott. Es la forma en que habrá que aplicar los cálculos a las fórmulas.

Scott Davis - Analista de Morgan Stanley

Claro. ¿Tal vez sería útil si recordásemos el porcentaje de activos que deberían ser valuaciones a mercado en relación con los activos de larga duración?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

En conjunto, la mayoría de nuestras cuentas son cuentas por cobrar financieras, que tienen que reflejar el valor justo en base a las pérdidas internas. Así pues, la inmensa mayoría de nuestros activos son cuentas por cobrar financieras. Tienen provisión para reservas, que os he presentado, lo que resulta en un valor realizable neto en base el valor justo de las cuentas por cobrar menos la reserva que tenéis para las pérdidas internas.

Los activos reales con valoración a mercado están alrededor de los 10.000 millones de dólares que pasan directamente por la cuenta de ingresos. Tenemos activos por importe de otros 45 millones de dólares en la cartera de seguros en la cartera de contratos Trinity de inversiones garantizadas a corto plazo. Son con valoración a mercado a través de otros ingresos. Pero la gran mayoría en esta cuenta son cuentas por cobrar.

La otra categoría serían los activos de larga duración como el patrimonio inmobiliario y equipos alquilados a otros, algunos de los leasing operativos de la cartera de GECAS, cosas así, que se mantienen a un coste histórico y se controlan contra impagos.

Scott Davis - Analista de Morgan Stanley

Muy bien. Por último, y ya sé que hemos hablado mucho de ello en diciembre, ¿podemos hablar de lógica que rige los dividendos? Claramente, no apoya las acciones. Las acciones rinden casi un 10%. Acabas de emitir deuda a alrededor del 7%, por lo que tienes un coste del patrimonio extraordinariamente alto, dado el coste de la deuda.

¿Puedes hablarnos un poco sobre... los mercados de capitales dicen algo, pero esto no cuenta en tu decisión sobre mantener el dividendo, ¿verdad? ¿Estás esperando a ver las tasas de desempleo de estos seis meses antes de tomar una decisión a más largo plazo? Tal vez podrías hablar del proceso seguido, y lo discutido por la Junta desde tus últimas informaciones en diciembre.

Jeff Immelt - Presidente y Consejero Delegado de General Electric Company

Claro, Scott. Lo que yo diría es que los resultados que hemos obtenido en el trimestre son como pensábamos cuando tuvimos la reunión de diciembre. El flujo de caja fue en realidad más fuerte, así que nuestra posición de efectivo es en realidad mejor hoy día que en diciembre. El capital total de la empresa, el efectivo de la empresa, es de casi 50.000 millones de dólares. Nuestro flujo de caja industrial para el trimestre fue de 5.300 millones de dólares, por lo que estamos satisfechos con la liquidez y el plan de efectivo de la empresa.

La cuestión es, ¿cómo utilizáis ese capital y ese efectivo? Estamos invirtiendo en el futuro, no vamos a hacer que las divisiones pasen necesidad. Estamos reinvertiendo en el crecimiento de la compañía a largo plazo. Nos ha parecido que el dividendo es un buen beneficio para los inversores en este momento de incertidumbre, pero no vamos a forzarlos para abonarlo.

En otras palabras, tenemos mucho efectivo y mucho flujo de caja libre, y mucho capital en la compañía. Y se ha concluido que ésta es la forma de usar este capital más favorable para los inversores.

Scott Davis - Analista de Morgan Stanley

Muy bien. Buena explicación. Gracias, chicos.

Operadora

Jason Feldman, de UBS.

Jason Feldman - Analista de UBS

Buenos días. Si estoy interpretando bien las diapositivas, estáis indicando que están aumentando las reservas en alrededor de 2.000 millones de dólares en 2009, pero las provisiones sólo van a crecer en alrededor de 2.500 millones. ¿Me he perdido algo? ¿Prevéis que los incobrables sólo aumenten en 500 o 600 millones de dólares el próximo año?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Las provisiones incluyen deudas incobrables y reservas.

Jason Feldman - Analista de UBS

Entiendo. Así pues, ¿si las provisiones aumentan 2,5...?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Los incobrables aumentaron en 2.000 millones de dólares este año. Tenemos una auténtica aceleración de los incobrables, incluso... con el aumento de las provisiones de 3.000 millones, los incobrables aumentaron en 2.000 millones de dólares. Creo que los estáis viendo a la tasa de proyección, que se refleja mejor en el ámbito del consumo, y probablemente va a haber una aceleración en el ámbito comercial, sí.

Jason Feldman - Analista de UBS

Muy bien. Así pues, ¿esperas una deceleración en la tasa de aumento de los incobrables?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

En el ámbito del consumo.

Jason Feldman - Analista de UBS

Muy bien, muchas gracias.

Operadora

Steve Tusa, de JPMorgan.

Steve Tusa - Analista de JPMorgan

Sólo una pregunta sobre las reservas. He advertido que no habéis cambiado mucho la mezcla de consumo y comercial, lo que resulta un tanto difícil de leer en el gráfico de barras. Comercial parece mantenerse estable, en las pérdidas crediticias, en relación a 2008.

Viendo algunas de las estadísticas de pérdidas y lo que habéis dicho sobre el ciclo de crédito corporativo, ¿es suficientemente conservador o habrá un aumento de nuevo en 2010? ¿Podrías hablar sobre la dinámica del ámbito comercial, ya que parece que la mayoría de las provisiones proceden del consumo?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

La cifra total aumentó alrededor de 400 millones de dólares desde el tercer trimestre. En la división comercial aumentó 600 millones interanuales, así que estamos entrando en la asignación comercial también. Creo que la diferencia es que tenemos garantía sénior y que vais a ver un ciclo de pérdidas más lento en el ámbito comercial.

En el ámbito del consumo, obviamente, ya lo estamos viendo; en concreto en los atrasos en Estados Unidos. Creo que hipotecario ha visto una respuesta de pérdidas más lenta y retrasada. Pero sí, hemos intensificado en el ámbito comercial en base a la presión general de la economía, mayores atrasos, y mayores no ganancias.

Steve Tusa - Analista de JPMorgan

Pero ¿tengo razón en que dices que básicamente la tasa de 2009 está en línea con 2008 porque habéis intensificado mucho en el cuarto trimestre? ¿Es esto lo que dices?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Creo que ambos aumentarán en 2009, Steve; tal vez la gráfica no lo indique. Te conseguiré cifras mejores, pero está claro que ambos aumentarán en 2009.

Steve Tusa - Analista de JPMorgan

Muy bien. Y en cuanto a... (múltiples interlocutores)... perdón.

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Si aumentas las provisiones hasta 10.000 millones de dólares veremos que tres cuartas partes corresponden al consumo, y el aumento en la otra cuarta parte, a comercial.

Jeff Immelt - Presidente y Consejero Delegado de General Electric Company

Creo que desde la reunión del 2 de diciembre habéis aumentado las provisiones para pérdidas 1.000 millones de dólares en 2010. Y se intensificó en algunas partes en el cuarto trimestre y aumentando las estimaciones para el año siguiente y los 5.000 millones no han cambiado la dinámica de las pérdidas. Creo que hemos sido bastante conservadores. No creo que haya razones para no ser conservadores en la estimación de estas pérdidas.

Estamos en el ciclo de crédito. Llevamos mucho tiempo en este negocio. Suscribimos de forma distinta a los bancos, tenemos garantía sénior. Pero creo que hemos avanzado mucho para intensificar las acciones en un entorno muy difícil

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Steve, acabo de ver la gráfica de barras. Las barras no se han actualizado para representar el aumento de la cifra de la parte superior de la barra, mis disculpas.

Steve Tusa - Analista de JPMorgan

Vale, entonces comercial es en realidad más elevado que lo que muestra la gráfica de barras?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Sí, la gráfica corresponde al 2 de diciembre. No hemos cambiado la representación, sólo actualizamos la cifra de pérdidas totales. Lo siento.

Steve Tusa - Analista de JPMorgan

Comprendido. Por un segundo pensé que mi regla estaba equivocada. Si miramos la valuación a mercado, ¿cuánto dijiste que tenemos con valuación a mercado? ¿Dijiste 1.600 millones de dólares?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Antes de impuestos, sí.

Steve Tusa - Analista de JPMorgan

1.600 millones de dólares. Entonces, esto se aplica a todo, básicamente, aparte de la base de cuentas por cobrar, ¿alrededor de 200.000 millones de dólares en activos? ¿Es ésta la cifra en la que deberíamos pensar?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Sería mucho menos.

Steve Tusa - Analista de JPMorgan

Muy bien.

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Creo que en valoración a mercado... algunos de los deterioros están dentro de los 200.000 millones que no son cuentas por cobrar financieras. Pero gran parte de los deterioros de este año fueron sobre valores públicos. Tuvimos un par de miles de millones de dólares que se han reducido a alrededor de 1.000 millones, creo que ésta es la cantidad que corresponde a esa categoría. Hemos tenido muchas marcas que han reducido la base de muchos de los valores públicos que teníamos.

Steve Tusa - Analista de JPMorgan

Bien. Una pregunta más, volviendo al flujo de caja. En el ámbito industrial, supongo que habéis tenido objetivos de capital circulante sólidos para generar el efectivo. Muchas empresas están haciendo todo lo posible para conservar el efectivo. ¿Estáis haciendo algo vosotros?

¿Podrías hablarnos de lo que estáis haciendo en los efectos a pagar o en GE Capital, si se trata de programas de devoluciones para acelerar, rebajas en el balance a vuestros clientes? ¿Cómo habéis cambiado estas políticas para prepararos para las futuras dificultades? Sé que todas las empresas están haciendo cosas de este tipo. Tengo curiosidad por saber qué estáis haciendo vosotros.

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Claro. Como Jeff ha dicho, tenemos un consejo operativo. El punto central son los márgenes y el efectivo. Si examinamos el efectivo, tenemos objetivos específicos de inventario para cada división. En toda la compañía estamos utilizando LEAN para reducir el inventario y los tiempos de los ciclos. Utilizamos las mismas técnicas para las cuentas a cobrar.

Estamos trabajando diligentemente para reducir las cuentas a cobrar pasadas en toda la compañía, para cambiar los términos demasiado prolongados en relación con los márgenes que obtenemos de los equipos. Tenemos un programa de descuentos con GE Capital por el que se paga a los proveedores más rápidamente aceptando un descuento que tenga un buen rendimiento del patrimonio. Y estamos trabajando con los proveedores para ampliar los términos de los pagos en cuatro o cinco días.

En resumen, estamos trabajando intensamente en todos los elementos del capital circulante en toda la empresa. Creo que lo importante sobre el capital circulante es que el cambio de entorno nos está ayudando; como sabéis, hemos tenido un crecimiento de los ingresos de uno o dos dígitos en las divisiones industriales en los tres últimos años. Ahora que entramos en un entorno más complicado, no vamos a necesitar tanto capital circulante. Y esto nos ayudará mucho desde el punto de vista del flujo de caja en 2009, además de todas las acciones que estamos emprendiendo desde el consejo operativo.

Steve Tusa - Analista de JPMorgan

¿Cómo son los términos normales para los efectos a pagar, sólo a niveles elevados?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

alrededor de 55-60 días.

Steve Tusa - Analista de JPMorgan

Muy bien. Gracias.

Jeff Immelt - Presidente y Consejero Delegado de General Electric Company

Quiero dejar claro, para completar la explicación de Keith, que hemos trabajado mucho para poder controlar nuestro propio destino. Hemos eliminado el coste. En el año pasado hemos impulsado programas de efectivo reales. Creo que algo de esto se vio en el cuarto trimestre. Estamos llevando la empresa con intensidad. Y creo que el hecho de que tengamos casi 50.000 millones de dólares en efectivo y liquidez y programas fuertes demuestra que hemos emprendido las acciones adecuadas para capear este ciclo.

Steve Tusa - Analista de JPMorgan

Sólo una pregunta rápida más: ¿cuánto de la cartera de pedidos atrasados se entrega en 2009?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Creo que algo más de la mitad.

Jeff Immelt - Presidente y Consejero Delegado de General Electric Company

Sí, la gráfica de diciembre, Steve, creo que muestra...

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Tengo alrededor de 26.000 de los 50.000 millones de dólares.

Steve Tusa - Analista de JPMorgan

Perfecto. Muchísimas gracias.

Trevor Schauenberg - Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores de General Electric Company

Lauren, ya son casi las 10 en punto aquí. ¿Aceptamos una última pregunta?

Operadora

Terry Darling, de Goldman Sachs.

Terry Darling - Analista de Goldman Sachs

Gracias, Keith, intentaré ser rápido. Volviendo a la discusión sobre la diferencia de valor, mencionaste en tu previsión que en 2009 esperas 2.000 millones de dólares de ahorro en materias primas. Me pregunto si podrías darnos la cifra neta, lo que nos llevaría a preguntarte sobre las previsiones de precios en ese contexto.

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Esperamos ver un precio positivo en 2009. Mucho de ello, obviamente, ya está en la cartera de pedidos, Terry. No hemos publicado una cifra de cuál es la cifra neta en dólares entre los dos. Lo que dijimos en diciembre, como señaló Jeff, es que esperamos que aumenten los márgenes y tenemos el viento a favor para ello. Tenemos buen precio en la cartera de pedidos comprometidos.

Originalmente al comenzar el cuarto trimestre de 2008, las divisiones preveían una cierta inflación. Hemos trabajado con los equipos de compras para convertirlo en deflación. Y estamos hablando de que una gran parte de esta bajada de los materiales será por la deflación que vamos a conseguir de la cadena de suministros a medida que avance el año y se decelere la economía, y la gente va a estar presionando por conseguir materias primas.

Terry Darling - Analista de Goldman Sachs

Además, en términos del cambio en el que los beneficios comienzan a superar a los ingresos en el ámbito industrial. ¿debemos esperar que este cambio se produzca en el primer semestre o ya entrado el segundo?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

No dispongo de este dato, Terry. Creo que tendremos que estudiarlo a fondo. Creo que vais a ver que la disyuntiva entre equipos y servicios se convierte en un mayor crecimiento de ingresos por servicios en comparación con equipos. No conozco el ritmo por trimestres.

Jeff Immelt - Presidente y Consejero Delegado de General Electric Company

Lo que yo diría, Terry, es que el equilibrio entre servicios y equipos cambiará de signo en la primera mitad del año. Creo que la diferencia de valores es muy sólida en estos momentos y las acciones de reestructuración quedan vetadas a medida que entremos en el año. Ahora yo diría que tienes una idea de cosas que sucederán en el primer semestre y que sucederán en el segundo semestre.

Terry Darling - Analista de Goldman Sachs

Y en términos de reestructuración adicional, ¿tienes una cifra que planteamos para ir haciendo cálculos en este punto?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Este año tuvimos alrededor de 1.500 millones de dólares después de impuestos y estamos incluyendo en el marco alrededor de 500 millones después de impuestos.

Terry Darling - Analista de Goldman Sachs

¿No hay novedades en este punto?

Keith Sherin - Vicepresidente y Director Financiero de General Electric Company

Entre 1.500 y 500 millones de dólares.

Terry Darling - Analista de Goldman Sachs

Muchas gracias.

Trevor Schauenberg - Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores de General Electric Company

Terry, gracias por tus últimas preguntas. Paso el turno a Jeff Immelt para las preguntas finales (interlocutores múltiples)

Jeff Immelt - Presidente y Consejero Delegado de General Electric Company

Repito, en un entorno muy difícil hemos proporcionado resultados consistentes con lo que hablamos en diciembre; hemos ganado casi 4.000 millones de dólares en el trimestre y 18.000 millones de dólares en el año. Creo que el punto principal del trimestre es el fuerte flujo de caja

industrial y la fortaleza del balance, especialmente en cuanto al efectivo disponible. No tenemos cambios para el marco para 2009, y esto es lo que hablamos en diciembre.

Por último, quiero volver a un punto que formaba parte de la pregunta de Scott, si creemos que dado el fuerte rendimiento operativo de la compañía y el marco y la posición del capital, si aún consideramos que debemos apoyar el dividendo sin hacer presiones. Hacerlo controlando nuestro destino y con excelencia en la ejecución. Ésta es la mejor utilización del capital y de la asignación de capital.

Dirigimos la compañía para ser AAA. Hemos apoyado y tenemos disponible mucho efectivo y mucho capital. Y estamos al frente de la empresa, controlando nuestro destino con excelencia y un enfoque claro. Gracias por vuestra atención; Trevor, te devuelvo la palabra.

Trevor Schauenberg - Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores de General Electric Company

Gracias, Jeff. Por último, para todos, gracias por vuestras preguntas y por el tiempo que nos habéis dedicado hoy. Esta tarde estará disponible en nuestro sitio web la grabación de la conferencia. La próxima conferencia para el primer trimestre se celebrará el 17 de abril y, como siempre, Joanna y yo estaremos hoy a vuestra disposición para recibir vuestras preguntas. Muchas gracias por el tiempo que nos han dedicado.

Operadora

Su conferencia ha terminado. Gracias a todos quienes han participado. Ya pueden desconectar.

EXENCIÓN DE RESPONSABILIDADES

Thomson Financial 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 FINANCIAL 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.