



Trascrizione della teleconferenza

GE – Teleconferenza sugli utili del primo trimestre 2008

Data/ora evento: 11 aprile 2008 / 8:30 AM ET

"I risultati sono preliminari e non certificati. "Il presente documento contiene "affermazioni in prospettiva futura" ("forward-looking statements") - ossia affermazioni relative a eventi futuri e non passati. In tale contesto, le affermazioni in prospettiva futura spesso attengono alle nostre prestazioni commerciali e finanziarie previste per il futuro e contengono termini quali "prospetta", "anticipa", "intende", "progetta", "crede", "cerca" o "farà." Per loro natura, le affermazioni in prospettiva futura riguardano argomenti che, a diversi livelli, sono incerti. Per noi, tra alcune particolari incertezze che potrebbero influire negativamente o positivamente sui nostri risultati futuri vi sono: il comportamento dei mercati finanziari, incluse le fluttuazioni dei tassi di interesse e dei corsi valutari e i prezzi di beni e materie prime; l'ambiente del credito al consumo; l'impatto di leggi e iniziative investigative e legali; iniziative strategiche, incluse acquisizioni e cessioni; la futura integrazione di imprese acquisite; future performance finanziarie di primarie industrie nostre clienti incluso, ma non solo, il trasporto aereo e ferroviario, la produzione di energia, i media, industrie immobiliari e sanitarie; e numerose altre questioni su scala nazionale regionale e globale, incluso quelle di natura politica, economica, commerciale e competitiva. Queste incertezze possono causare differenze sostanziali dei nostri risultati effettivi futuri rispetto a quelli espressi nelle nostre affermazioni in prospettiva futura. Non ci impegniamo ad aggiornare le nostre affermazioni in prospettiva futura."

I **risultati** sono discussi sulla base di operazioni continuative eccetto laddove indicato.

PARTECIPANTI DELL'AZIENDA**Dan Janki***General Electric Company - VP, Investor Communications***Jeff Immelt***General Electric Company – Presidente e CEO***Keith Sherin***General Electric Company – Vicepresidente e CFO***PARTECIPANTI ALLA TELECONFERENZA****Jeff Sprague***Citigroup - Analista***Deane Dray***Goldman Sachs - Analista***Steve Tusa***JPMorgan - Analista***Robert Cornell***Lehman Brothers - Analista***Scott Davis***Morgan Stanley - Analista***Nicole Parent***Credit Suisse - Analista***John Inch***Merrill Lynch - Analista***Ann Duignan***Bear Stearns - Analista***Nigel Coe***Deutsche Bank - Analista***PRESENTAZIONE****Operatore**

Signore e Signori, buongiorno e benvenuti alla teleconferenza di General Electric relativa agli utili del primo trimestre 2008. In questo momento tutti i partecipanti sono in modalità di solo ascolto. Io mi chiamo Melanie e sarò la vostra coordinatrice per oggi. (ISTRUZIONI DELL'OPERATORE) Desidero ricordarvi che la conferenza verrà registrata. Passo ora la parola alla persona che ospita la conferenza, il signor Dan Janki, Vice Presidente di Investor Communications. Prego, a Lei la parola.

Dan Janki - General Electric Company – Vice Presidente, Investor Communications

Grazie, Melanie. Prima di tutto, desidero dare il benvenuto a tutti i partecipanti alla nostra teleconferenza sugli utili del primo trimestre. Il materiale della presentazione odierna, i comunicati stampa e le informazioni supplementari sono disponibili sul nostro sito web per gli investitori all'indirizzo: www.ge.com/investor. L'odierna presentazione contiene previsioni basate sulla nostra percezione del quadro mondiale ed economico attuale, che è suscettibile di modifiche.

Oggi tratteremo dei nostri risultati per il primo trimestre, le prospettive per il secondo trimestre e per l'intero anno e a questo scopo, abbiamo con noi il nostro Presidente e CEO, Jeff Immelt e il nostro Vice Presidente e CFO, Keith Sherin. A questo punto, cederei la parola a Jeff per iniziare.

Jeff Immelt - General Electric Company – Presidente e CEO

Grazie, Dan. Buongiorno a tutti. Voglio esordire dicendo subito che siamo delusi della nostra performance. Abbiamo smarrito la nostra guida, principalmente, ma non esclusivamente spinti dai servizi finanziari. Abbiamo continuato a rilevare alcuni isolati dati positivi. La nostra crescita globale è stata molto forte nei paesi emergenti dove ha raggiunto il 22% e perfino nei paesi industrializzati, eccetto gli USA, abbiamo ottenuto un buon risultato, ma abbiamo assistito a un rallentamento dell'economia statunitense durante il primo trimestre.

Gli utili di Industrial sono cresciuti in misura sostanziale, alimentati particolarmente da Infrastructure, che rimane robusta in tutto il panorama generale, ma l'ambiente dei servizi finanziari ha presentato grandi difficoltà ed è diventato ancora più difficile più avanti nel trimestre e i settori finanziario commerciale e GE Money hanno subito un calo di circa il 20%.

Eravamo pronti ad affrontare un ambiente difficile a dicembre. Le condizioni ambientali, penso in particolar modo ai servizi finanziari, sono diventate più difficili durante il trimestre e quello che abbiamo cercato di fare e che Keith illustrerà è che abbiamo reinquadrato il bilancio dell'anno sulla base delle condizioni economiche mondiali attuali e di alcune delle difficoltà che vedemmo emergere nel settore dei servizi finanziari a marzo.

Se guardate al primo trimestre, ci sono essenzialmente tre aspetti fondamentali che desidero illustrare. Prima di tutto un confronto tra le indicazioni guida e quanto è realmente avvenuto. Il settore finanziario commerciale, che è stato molto affidabile sul piano della performance e ha sempre raggiunto i risultati preventivati nel corso degli anni, ha avuto un impatto di circa USD0,05 sull'utile per azione in conseguenza di un calo delle plusvalenze e della svalutazione ai prezzi correnti di mercato rispetto alle previsioni. Anche il settore healthcare ha prodotto risultati deludenti, a causa delle scarse vendite di OEC e delle notevoli difficoltà sul mercato degli elettrodomestici che ha dovuto affrontare C&I.

Eravamo pronti ad affrontare un ambiente difficile. Ci eravamo preparati per un ambiente che sapevamo sarebbe diventato difficile, ma quello che vorrei sottolineare è che verso la fine del trimestre, in particolare dopo la crisi di Bear Stearns, ci siamo trovati ad affrontare una straordinaria difficoltà nella nostra capacità di portare a termine vendite di attività e abbiamo subito adeguamenti per svalutazioni ed questo è un qualcosa che chiaramente non siamo riusciti a prevedere fino alla fine del trimestre.

Abbiamo anche registrato una flessione a marzo dei mercati C&I e healthcare negli Stati Uniti, per cui, a mio giudizio, abbiamo cercato di riflettere su questi dati, non per crearci delle scusanti in proposito, ma per intervenire in maniera appropriata. Nel corso delle ultime settimane, abbiamo analizzato tutti i nostri settori. Abbiamo apportato correzioni operative mentre ci apprestiamo ad affrontare il resto dell'anno. I parametri fondamentali dell'Azienda rimangono solidi. Abbiamo avuto una buona crescita globale, abbiamo solidi portafogli ordinativi nel segmento infrastrutture da evadere, abbiamo robusti programmi di produttività, un solido bilancio patrimoniale e un ottimo flusso di cassa di Industrial.

Riteniamo che la strategia e i parametri fondamentali dell'Azienda rimangano robusti, ma abbiamo ritenuto opportuno rivedere le indicazioni guida per il resto del 2008, onde riflettere le realtà del mercato moderno e Keith illustrerà semplicemente i nostri utili del segmento industriale che registrano comunque un incremento dal 10% al 15%, ma tenendo conto di un calo dal 5% al 10% degli utili dei servizi finanziari. In pratica, dunque, non prevediamo alcun miglioramento durante l'anno. Pensiamo di avere adeguatamente rispecchiato le condizioni di mercato così come le vediamo attualmente e, in verità, non prevediamo alcun miglioramento generale.

Se ci limitiamo a guardare i parametri chiave della performance, la crescita è rimasta abbastanza sostenuta per il trimestre, con incremento degli ordinativi dell'8%, entrate in rialzo dell'8% e un patrimonio in crescita del 20%. La nostra crescita organica delle entrate è stata di più 5% sul piano industriale e meno 7% sul piano finanziario, sostanzialmente basata su un minore volume in quanto abbiamo spinto sui prezzi e realizzato minori plusvalenze. EPS, come ho già detto, non ha centrato il piano e siamo al di sotto delle indicazioni guida.

I rendimenti al 18,1% sono risultati invariati su base annua. I margini si sono assottigliati su base annua. Abbiamo ottenuto un buon livello di produttività nella determinazione dei prezzi, ma il mix di apparecchiature contro servizio e una riduzione dei ricavi complessivi del settore healthcare hanno veramente contribuito a ridurre il tasso di margine complessivo per il trimestre e la liquidità, guidata dalla crescita dell'8% del flusso di cassa del segmento industriale, rimane un dato solido che dovrebbe continuare invariato per il resto dell'anno. Nel complesso, dunque, una performance di alti e bassi in un ambiente difficile, di cui Keith vi illustrerà alcuni dei dettagli.

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente e CFO

Grazie, Jeff. Iniziamo con gli ordinativi. Continuiamo ad avere un robusto flusso di ordinativi in termini assoluti. A sinistra troviamo gli ordinativi relativi ai grandi apparati. Per il primo trimestre, abbiamo ricevuto ordinativi per grandi apparati pari a un totale di 12 milioni di dollari, pari a un incremento dell'11%. Questi ordinativi sono sempre irregolari su base trimestrale. Potete vederlo nel settore aviazione. Durante il quarto trimestre, abbiamo registrato un incremento del 66%. Nel prim trimestre, erano invece in ribasso del 21%. Il segmento aviazione ha dovuto misurarsi con valori comparativi alquanto impegnativi nel settore motori commerciali, ma anche con un calo del 21%, il livello assoluto degli ordinativi ci ha permesso di continuare a far crescere il nostro portafoglio ordinativi. Gli ordinativi sono stati pari a 1,3 volte le spedizioni.

Potete vedere che il settore energia ha avuto un altro ottimo trimestre, con un incremento del 59%. I nostri ordinativi nel settore termoelettrico sono aumentati del 125%. I nostri ordinativi nel settore eolico sono aumentati del 40%. Anche i settori di petrolio e gas e dei trasporti hanno prodotto alti e bassi, ma in entrambi si è registrata una crescita del numero di ordinativi e del portafoglio ordinativi e infine, penso che se guardate a Infrastructure nel

suo complesso, Infrastructure e da questo totale di ordinativi relativi a grandi apparati ha registrato 9,3 miliardi di dollari, con un incremento del 15% ed una crescita del portafoglio ordinativi fino ad un valore di 46,8 miliardi di dollari. L'incremento rispetto all'anno scorso è stato del 48%.

Quindi, continuiamo a registrare un'ottima performance nel nostro segmento infrastrutture, non soltanto per il livello assoluto degli ordinativi, che potete vedere nella barra su una media mobile per quattro trimestri di 12,5 miliardi di dollari, ma anche in termini di crescita del portafoglio ordinativi perché, ancora una volta su una media mobile per quattro trimestri, abbiamo 9,8 miliardi di dollari di spedizioni, per cui qui si parla di aggiungere 3 -4 miliardi di dollari al trimestre al portafoglio ordinativi, se continuiamo così. Anche se questi ordinativi dovessero stabilizzarsi a questi livelli, continueranno a sostenere la crescita ancora per parecchi anni, per cui una grande performance in termini di ordinativi su grandi apparecchiature alimentata dal Infrastructure.

Nel mezzo dei servizi, abbiamo avuto ordinativi di servizio di 8,3 miliardi di dollari, in incremento del 5%. Potete vedere che l'aviazione ha registrato un incremento del 4% alimentato dalla robusta performance nel settore militare. Gli ordinativi di ricambi commerciali sono stati pari a 19,7 milioni di dollari al giorno rispetto a 19,3 milioni di dollari lo scorso anno, con un incremento del 2%. Gli ordinativi di servizio del settore energia sono stati in calo del 2%. Questo calo è in realtà dovuto dai tempi nel servizio nucleare. Gli ordinativi sono diminuiti del 29%. I servizi PowerGen sono aumentati del 9% e più tardi vedrete come abbiamo avuto un buon trimestre in termini di ricavi.

Petrolio e gas sono andati molto bene. Il settore healthcare ha avuto un buon trimestre per i servizi e sul lato destro vedete che i nostri ordinativi di flusso, 3,9 miliardi di dollari per il trimestre, sono in calo del 2%. Questo è inteso organicamente, per cui non abbiamo alcun impatto da conversioni valutarie favorevoli su ordinativi dall'estero. Questo sarebbe il valore nella valuta locale.

Potete vedere che il settore elettrodomestici ha avuto un periodo non facile. Questo vale prevalentemente per gli Stati Uniti. Il calo del 5% delle vendite al dettaglio e la flessione del 14% da parte del canale edilizia-appalti si sono combinati in un calo totale del 6% per il settore elettrodomestici, mentre il settore soluzioni di impresa è aumentato del 3% con una buona performance delle tecnologie di rilevamento e ispezione dell'energia digitale. Per cui i nostri ordinativi nel segmento infrastrutture continuano ad essere il punto di forza dell'Azienda. L'ambiente flusso è più impegnativo, ma continuiamo ad incrementare il nostro portafoglio ordinativi e questa situazione lascia prevedere bene per il futuro nelle imprese industriali.

Inizieremo ora con un riepilogo del primo trimestre e poi parlerò delle imprese industriali, seguite dalle imprese finanziarie. Questo a sinistra è un riepilogo delle operazioni. Le entrate sono state di 42,2, con un incremento dell'8%. Il fatturato industriale è aumentato del 12% a 24 miliardi di dollari, per cui il dato in ribasso riguarda le entrate dei servizi finanziari. I ricavi sono diminuiti del 12% a 4,4 miliardi di dollari con un calo di 8% dell'utile per azione a 0,44 dollari e quindi un calo complessivo, incluso l'impatto delle operazioni dismesse, del 2%. Il flusso di cassa di 4,9 miliardi di dollari è in calo rispetto allo scorso anno a causa dei dividendi speciali in GE Capital. Ve lo mostrerò più tardi sulla pagina della liquidità e il flusso di cassa delle attività operative (CFOA) del settore industriale di 3,7 miliardi di dollari ha segnato un incremento di 8%.

Imposte, potete vedere che l'aliquota consolidata per il trimestre è stata del 16%. Questo rappresenta un calo di quattro punti rispetto all'anno scorso. Potete anche vedere che la riduzione dell'aliquota è stata dovuta interamente all'aliquota del 3% di GE Capital per il trimestre. L'aliquota di GE Capital è stata del 3% in conseguenza del calo degli utili lordi negli Stati Uniti, causato dall'impatto negativo della valutazione ai prezzi di mercato e delle minori plusvalenze menzionate da Jeff e poiché gli utili negli Stati Uniti sono sottoposti a un prelievo fiscale in base ad un'aliquota molto più alta della nostra aliquota media, il calo di quegli utili ha determinato una riduzione dell'aliquota media. Quindi, per l'anno in totale, la nostra indicazione guida odierna sarebbe stata di avere l'aliquota fiscale in linea con un'aliquota del 16% per il primo trimestre, un valore invariato rispetto allo scorso anno.

E sulla destra, potete vedere i risultati delle imprese. Ora illustrerò questi dati per ciascuna impresa, ma se guardate all'intero trimestre, il nostro utile di segmento è stato di 6,3 miliardi di dollari, circa 600 milioni in meno del valore preventivato dalle nostre indicazioni guida. La maggior parte di questo target mancato è stato registrato in Commercial Finance e il resto in Healthcare e settore industriale. Dunque, abbiamo a che fare, in verità, con due elementi trainanti. Le turbolenze dei mercati di capitale hanno influito sull'attività dei nostri servizi finanziari. Vi illustrerò i dettagli di questa dinamica e di come la flessione dell'economia statunitense abbia messo sotto pressione i nostri risultati.

Questa volta, condurrò la mia presentazione secondo un ordine un po' diverso. Cominceremo con un riepilogo delle nostre imprese del settore industriale e poi passeremo alle imprese finanziarie, perché a mio giudizio il trimestre ci presenta due storie completamente diverse. Se considerate le imprese industriali, a sinistra, il nostro utile netto industriale, escludendo, quindi, qualsiasi impatto dei servizi finanziari, è in crescita del 26% su base annua.

Analizzando il dato per segmenti, quindi se considerate le quattro imprese senza alcun impatto del segmento Corporate, l'utile netto è in crescita di circa il 12%. Ma il fatto che, rispetto all'anno scorso, quest'anno abbiamo avuto minori spese di ristrutturazione e di altro genere a livello del segmento Corporate fa lievitare l'utile netto dichiarato del 26%. Questo incremento è alimentato dalla robusta crescita dei ricavi guidata dall'attività globale. Le entrate sono in crescita del 12%, organico in crescita del 5%, globale in crescita del 28%, servizi forti.

E sulla destra troviamo gli elementi trainanti per ciascuna impresa. Ora vi illustrerò ciascuna di queste pagine, impresa per impresa, ma Infrastructure ha avuto un ottimo trimestre. NBCU continua a produrre una robusta crescita redditizia. Healthcare ha avuto un trimestre difficile ed anche valori comparativi impegnativi. Vi spiegherò meglio quanto ho detto quando arriveremo alla pagina di healthcare, mentre il settore industriale ha vissuto alterne fortune con una robusta performance dalle soluzioni per le imprese, ma il mercato per C&I è stato estremamente difficile, per cui lasciatemi passare ai dettagli.

Cominciamo con Infrastructure. Abbiamo avuto un altro ottimo trimestre nel segmento infrastrutture. Ricavi di 14,9 miliardi di dollari, in aumento del 23%. L'utile del segmento è stato di 2,6 miliardi di dollari, pari a un aumento del 17%. I risultati chiave delle imprese sono elencati sulla sinistra e se guardate la casella in basso a sinistra potete vedere i risultati delle imprese industriali, senza alcun impatto dei verticali dei servizi finanziari, i ricavi e l'utile del segmento sono aumentati entrambi del 21%, un altro trimestre di tutto rispetto.

A destra sono illustrate alcune delle dinamiche delle imprese e consentitemi di cominciare con qualche dettaglio in più sull'aviazione, poi passerò al segmento energia per concludere con Infrastructure. Dunque per il segmento aviazione, ricavi in crescita del 25% e utile in crescita di 11%. Ricavi in crescita di 8% escluso Smiths. Il totale degli ordinativi, come ho detto, è stato di 5,1 miliardi di dollari, pari a una flessione di 11%. Il segmento motori commerciali ha ricevuto ordinativi per 1,5 miliardi di dollari. Il dato è in flessione del 50% a causa dei valori comparativi veramente difficili che abbiamo avuto l'anno scorso nel primo trimestre per GE90 e GENx. Ma con tutto ciò, abbiamo aggiunto oltre 120 ordinativi GENx durante il trimestre e gli ordinativi di motori militari sono aumentati del 52%.

Il portafoglio ordinativi dei prodotti continua a crescere. Abbiamo concluso il trimestre a 19,3 miliardi di dollari, con un incremento del 51%, per cui continuiamo ad incrementare il portafoglio ordinativi anche se allo stesso tempo stiamo producendo più motori. Come ho detto le entrate sono aumentate del 25% per un totale di 4,3 miliardi di dollari. Le entrate del segmento motori commerciali sono aumentate del 10%. Quest'anno abbiamo spedito 35 motori commerciali in più rispetto all'anno scorso. I ricavi di servizio sono aumentati del 6%. Da quel punto di vista, il segmento commerciale ha fatto registrare un calo del 3%. Durante il trimestre abbiamo registrato un ottimo fatturato nel settore parti di ricambio, pari a 19,4 milioni al giorno rispetto a 17,5 l'anno scorso, con un incremento di 11%, un dato positivo a cui va, però, sottratto il calo dei risultati registrato dai servizi contrattuali, rispetto agli impegnativi valori comparativi dello scorso anno.

Il fatturato del segmento motori militari è cresciuto del 18% e Smiths ha aggiunto quasi 600 milioni di dollari, circa 18 punti dei ricavi. Quindi utile di gestione in aumento di 11%, alimentato da Smiths, con un incremento del 7% e dalle operazioni primarie con un incremento del 4% e un trimestre decisamente positivo in questi segmenti, nonostante gli impegnativi valori comparativi.

Passiamo al segmento energia. Il segmento energia è semplicemente molto forte. I ricavi dell'energia sono aumentati del 21%, con un incremento del 32% degli utili del segmento. Qui gli ordinativi totali continuano ad essere eccellenti. Gli ordinativi per un totale di 4,8 miliardi di dollari sono aumentati del 30% nel trimestre. Gli ordinativi relativi ai grandi apparati sono aumentati del 60%, consentendoci di accumulare un buon portafoglio ordinativi. Gli ordinativi del segmento termoelettrico, 2,2 miliardi di dollari, sono aumentati del 125%. Quest'anno abbiamo ricevuto ordinativi per 38 turbine a gas, rispetto alle 33 dello scorso anno. Il portafoglio ordinativi del settore termoelettrico in base a cui stiamo lavorando ha un valore di 7,4 miliardi di dollari, con un incremento del 100% rispetto all'anno scorso, e il segmento eolico continua ad andare, è il caso di dirlo, a gonfie vele. Gli ordinativi nel segmento eolico, pari a 1,8 miliardi di dollari, hanno registrato un incremento del 40% e il portafoglio ordinativi è ora quasi pari a 12 miliardi di dollari, più che raddoppiato rispetto al primo trimestre dell'anno scorso.

Complessivamente, gli ordinativi Powergen, il prezzo è anche positivo, in aumento del 4% per il trimestre, il che lascia ben sperare per il futuro. I ricavi per il trimestre sono stati di 5,6 miliardi di dollari, in crescita del 21%, alimentati dal segmento termoelettrico. I ricavi del segmento termoelettrico sono aumentati del 33%. Durante il trimestre abbiamo spedito 36 turbine a gas, rispetto a 28 lo scorso anno. Abbiamo spedito 569 turbine eoliche, rispetto a 524 lo scorso anno, e i ricavi dalle attività di manutenzione sono aumentati del 11%. Quindi, l'utile di gestione è aumentato del 32%, alimentato sia in termini di volume sia di prezzo da PowerGen. Complessivamente, un ottimo trimestre in termini generali.

I segmenti petrolio e gas e trasporti hanno fatto entrambi registrare ottime prestazioni e la qualità delle attività nei verticali continua ad essere eccellente. In queste due imprese abbiamo non abbiamo alcuna attività non redditizia. Quindi, complessivamente, il segmento infrastrutture continua ad essere il punto di forza dell'Azienda, sulla base di una domanda globale eccezionale.

Passiamo ora a Healthcare che ha avuto un trimestre difficile, sia sul mercato, come ha accennato Jeff, sia in termini di impegnativi valori comparativi. La difficoltà comparativa nasce dal fatto che l'anno scorso abbiamo cambiato il nostro metodo di computo dei ricavi passando dal computo dei ricavi alla consegna al computo dei ricavi alla spedizione. Questo cambiamento è stato introdotto nel terzo trimestre. E abbiamo corretto i periodi precedenti in base a questo nuovo criterio contabile. Quindi, quando guardate i risultati dichiarati qui, i ricavi di 3,9 miliardi di dollari sono invariati e l'utile dichiarato del segmento, pari a 528 milioni di dollari è in calo del 1%. La differenza dichiarata sembra molto peggio dell'effettiva performance sul piano operativo.

Secondo il nostro modo di vedere, se consultate la nota A in calce a questa pagina, il cambiamento dei criteri di computo dei ricavi che abbiamo introdotto l'anno scorso ha aggiunto 254 milioni di dollari di ricavi al primo trimestre del 2007 e 117 milioni di dollari di utile di gestione. In pratica, quelle spedizioni che sono state contabilizzate come ricavi nel quarto trimestre del 2006, perché avevamo ricevuto l'autorizzazione a consegnare, sono state spostate nel primo trimestre del 2007. L'azienda non ha avuto alcuna attività operativa associata con questo trasferimento, si è trattato di una semplice operazione contabile. E se si tiene conto dell'effetto di tale modifica, l'impresa risulta più vicina a un utile di gestione invariato. Quindi la V sembra peggiori di quanto sia in termini di operazioni.

Potete vederlo anche nel mercato. Quando cominciate dai trend commerciali, gli ordinativi sono aumentati del 2%. Il segmento servizi ha avuto un incremento dell'8%, mentre il segmento attrezzature ha registrato un calo del 1%. Continuiamo a vedere un mercato molto difficile per le attrezzature. Le attrezzature per la tomografia computerizzata (CT) hanno registrato un calo del 15%, le attrezzature per la risonanza magnetica (MR) un incremento dell'8%, le attrezzature radiografiche un calo del 5% e nel continente americano, le attrezzature per le immagini

diagnostiche (DI) hanno subito una flessione del 13%. Abbiamo ancora dei valori comparativi piuttosto difficili rispetto alla DRA. Avevamo un portafoglio ordinativi esteso nel 2007 e il segmento internazionale ha registrato un incremento del 5%. Quindi una situazione analoga, una buona, forte performance mondiale e maggiori difficoltà sul mercato statunitense.

Segmento servizi, portafoglio ordinativi di 2,1 miliardi di dollari, pari a un incremento del 7%. Ci siamo aggiudicati un eccellente contratto di assistenza a lungo termine con HCA, un contratto di assistenza quinquennale per le attrezzature DI e Biomet, per cui abbiamo messo a segno un'ottima performance nel segmento dei servizi e qui a destra potete vedere le dinamiche che ci hanno influenzato, rispetto alle nostre indicazioni guida. Prima di tutto, come ha già detto Jeff, siamo spiacenti di non poter spedire da OEC. Abbiamo lavorato a questo progetto per 20 mesi. Siamo impegnati in un procedimento molto complicato. Abbiamo adempiuto a tutti i nostri obblighi e stiamo lavorando sulle risposte ricevute dalla FDA. La mancanza di quelle spedizioni ci è costata circa cinque punti rispetto alla nostra previsione. Prevediamo di poter spedire ad aprile e stiamo lavorando per completare gli ultimi adempimenti.

L'impatto maggiore sul trimestre, tuttavia, rimane il fatto che le condizioni del mercato statunitense si sono rivelate peggiori di quanto avevamo previsto è questo ci è costato circa 15 punti rispetto alle previsioni. Quindi la V sembra peggiore di quanto sia in realtà, comunque non siamo riusciti a raggiungere i target delle nostre indicazioni guida a causa della nostra performance sul mercato.

La nota positiva è che Healthcare continua ad avere una dimensione mondiale. I ricavi dalle attrezzature a livello mondiale sono stati sostanziali. Sul piano internazionale, DI ha avuto un aumento dell'8%, i sistemi clinici, internazionalmente, sono aumentati del 13%, il dato delle scienze della vita in Europa è aumentato del 24% e il segmento servizi è aumentato del 9%, quindi un quadro decisamente roseo. Il mancato raggiungimento del target in Healthcare è stato determinato dalle difficoltà del mercato statunitense, parzialmente compensate dalla continua crescita a livello mondiale.

Industrial, sul piano dei risultati complessivi ha avuto in trimestre difficile. Ricavi in aumento del 1%, e utile del segmento in calo del 16%. Come ho già detto, questi dati vanno ripartiti tra soluzioni d'impresa e prodotti industriali e di consumo. A sinistra, potete vedere alcuni dei trend commerciali con cui abbiamo dovuto confrontarci. Il segmento primario dell'industria degli elettrodomestici negli Stati Uniti ha visto un calo del 10% in termini di unità, con un calo totale del 18% nel primo trimestre. Il segmento primario ha subito una contrazione del 9% a gennaio e febbraio e poi ancora del 11% a marzo e voi tutti conoscete la situazione del mercato immobiliare che sta avendo un effetto notevole sul nostro canale appalti, il nostro canale edile. A parziale compensazione continuiamo a trovare la crescita sul piano mondiale sia nel resto di C&I e nelle soluzioni d'impresa. Gli ordinativi negli USA sono calati del 5% ma in Asia e America Latina sono aumentati di oltre il 20%.

Sulla destra, potete vedere che il segmento soluzioni d'impresa ha avuto un ottimo trimestre, con un incremento dei ricavi dell'8%, incremento degli utili del segmento di 15%, alimentato dalla crescita che abbiamo visto nei settori rilevamento e ispezione ed energia digitale e che dovrebbe continuare. Tuttavia, ciò non è bastato a compensare la pressione che abbiamo subito sui fronti commerciale, di consumo e industriale. Abbiamo risposto alle pressioni inflazionistiche registrate sulle nostre materie prime. Abbiamo aumentato i prezzi; abbiamo avuto un prezzo positivo nel trimestre. Abbiamo perso circa un punto ad azione e non siamo riusciti a compensare completamente l'inflazione.

Stiamo adottando un sacco di iniziative sui costi. I costi di base sono calati, il numero dei dipendenti stipendiati è diminuito e stiamo conducendo una notevole attività di ristrutturazione in C&I per affrontare questo ambiente. In conclusione, stiamo operando in un ambiente molto difficile negli Stati Uniti. Il mercato al consumo è difficile, particolarmente in C&I e in questo segmento stiamo ottenendo alcuni dei vantaggi derivanti da una più forte crescita globale.

Passiamo ora a NBC. NBC ha realizzato il sesto trimestre consecutivo di crescita positiva dei ricavi. Io penso che ricavi in crescita del 3% a 3,6 e un utile di segmento in crescita del 3% a 712 rappresentino una performance di tutto rispetto. Quando analizziamo le varie componenti di NBC, il network e le emittenti locali hanno prodotto ricavi essenzialmente invariati durante il trimestre, ma un incremento del 3% dell'utile di gestione. Ne consegue che i nostri programmi stanno avendo un ottimo successo. La programmazione di prima serata è bene avviata a classificarsi al secondo posto.

I nostri rating primari di 2,8 rientrano nel 3% dell'anno scorso, per cui rappresentano la migliore comparazione su base annua di tutti i network. Possiamo continuare a migliorare ancora, ma siamo soddisfatti dei progressi compiuti dai team. I prodotti realizzati da NBCU hanno dato un contributo concreto durante il trimestre. Abbiamo registrato notevoli vendite di DVD di prodotti come Heroes, House e 30 Rock, di nostra produzione e l'unica nota negativa riguardo il network sono state le condizioni di difficoltà registrate sui mercati locali. Abbiamo assistito a una riduzione della spesa pubblicitaria locale di circa 11% per il trimestre e questa è un'indicazione delle difficili condizioni del mercato.

Il vero elemento positivo e punto di forza qui continuano ad essere i canali di intrattenimento e informazione via cavo. Abbiamo messo a segno un altro ottimo trimestre. USA è stato il numero uno per il settimo trimestre consecutivo e continua a guadagnare in termini di telespettatori complessivi e con tutti i demo, ancora una volta gli ottimi risultati di USA, assieme a Bravo e Sci Fi hanno contribuito a un aumento a due cifre degli utili in questo segmento. E anche i canali giornalistici via cavo stanno andando bene. MSNBC ha ottenuto nel trimestre l'indice di ascolto più alto degli ultimi sei anni. Gli indici di ascolto di CNBC Business Day sono stati i più alti degli ultimi sette anni, per cui l'intero segmento sta andando davvero bene.

Il settore cinematografico ha avuto un ottimo trimestre con dei buoni risultati nei premi di categoria. L'utile di gestione ha registrato un incremento a due cifre, alimentato principalmente dai DVD di quest'anno. American Gangster e Atonement hanno ottenuto ottimi risultati rispetto a valori comparativi meno impegnativi lo scorso anno e per quanto riguarda i parchi di divertimento, abbiamo registrato un buon livello di presenze e di consumi a gennaio e febbraio ma leggermente inferiore alle aspettative a marzo, un altro fenomeno che stiamo monitorando.

In campo digitale, abbiamo lanciato la versione per il grande pubblico di hulu che ha ricevuto recensioni molto positive e i nostri ricavi nel segmento digitale sono aumentati di circa il 5% per il trimestre. Quindi, nel complesso, un altro trimestre positivo per il team NBCU.

E per concludere, su Industrial, ancora una pagina, stiamo amministrando l'Azienda mantenendo un'attenzione disciplinata sulle operazioni. Se guardata a sinistra, a proposito del nostro tasso di utile di gestione, il tasso è sceso di 70 punti base durante il trimestre. Penso che questo dato vada un poco analizzato. Con la nostra crescita e l'utile di gestione, allora, siamo riusciti comunque a incrementare il nostro utile di gestione e sul lato positivo, qui, se guardate le variabili qui, i nostri interventi sui prezzi, che stiamo adottando, stanno compensando più che adeguatamente l'inflazione. Stiamo ottenendo una produttività positiva, per cui stiamo lavorando sodo sulla struttura dei costi, producendo più output con lo stesso o con un minore input.

Ci sono due elementi di difficoltà, qui, che sono entrambi future opportunità. Il mix di servizi e attrezzature, abbiamo registrato un triplicamento in termini di attrezzature contro servizi a margini inferiori. Questa è soltanto un'opportunità futura nel momento in cui continuiamo ad ampliare la base installata e il fatto che le nostre acquisizioni, specialmente nel segmento infrastrutture con Vetco e Smith, sono ad un utile di gestione inferiore rappresenta un'altra opportunità perché stiamo lavorando sulla struttura dei costi e intendiamo incrementare quei tassi di utile di gestione. Da qui il piano – abbiamo decisamente ancora lavoro da fare nel segmento healthcare. È stata una frenata di 50 punti base durante il trimestre e in questo momento, complessivamente, se guardate alle dinamiche, prevediamo che il totale per l'anno sia all'incirca invariato con l'anno scorso a circa il 16,6% ma che questo dato sarà accompagnato da una buona crescita dei ricavi e da una buona crescita dell'utile di gestione.

Nel mezzo, in conseguenza del primo trimestre, stiamo tornando con tutti i team. Ci stiamo occupando di ulteriori 600 milioni di dollari di costi base, un'altra riduzione del 3% del saldo dei costi base, quindi stiamo adottando numerose iniziative per cercare di affrontare alcune delle difficoltà che sono risultate peggiori di quanto avevamo previsto e sulla destra, siamo assolutamente focalizzati sul conseguimento di una crescita del nostro reddito netto e il flusso di cassa per il trimestre è in aumento dell'8%, un poco in anticipo sul piano, ma sulla strada giusta per l'incremento del 10% nel corso dell'anno sul lato industriale, con un sacco di buone attività sul tempo del ciclo e agilità e concentrazione sul miglioramento delle riscossioni. Più avanti vi illustrerò una pagina dedicata alla liquidità, ma la partenza è buona. Quindi, stiamo gestendo l'Azienda con un sacco di disciplina operativa e dobbiamo tenere presente che abbiamo a che fare con un ambiente più difficile.

Passiamo ora al versante dei servizi finanziari. Tutti sono consapevoli delle sfide che dobbiamo affrontare in questi mercati finanziari. Ci sono state perdite enormi. Ciò ha creato la necessità di significative iniezioni di capitale. GE Capital non è direttamente colpita in misura nemmeno lontanamente paragonabile a come sono state colpite le istituzioni finanziarie. Ma dovete tenere presente che l'effetto di leva finanziaria che si sta diffondendo nel mercato sta rallentando in parte l'attività commerciale a livello mondiale e ho provato a includere un paio di indicatori nella metà inferiore di questo grafico, per illustrare quanto sta avvenendo. Il fatturato immobiliare commerciale a livello mondiale si aggira su oltre 250 miliardi di dollari a trimestre e abbiamo assistito a un vero e proprio rallentamento durante il primo trimestre con un calo del 60%.

Il mercato dei prestiti ad alta leva finanziaria è davvero saltato durante il primo trimestre. Le transazioni a grande capitalizzazione ovviamente sono saltate durante il quarto trimestre, ma c'è stata un sacco di attività di medio mercato che è continuata e ha rallentato ed anche l'US CapEx sta rallentando, il che influisce in una certa misura su alcune delle nostre imprese basate sui flussi. E poi un altro evento che non compare sulla pagina, ovviamente menzionato da Jeff, è stato il crollo e l'acquisizione di Bear Sterns, che ha creato nei mercati di capitale, alla seconda metà di marzo, più volatilità di quanto avremmo mai potuto prevedere.

Dunque, condizioni di mercato veramente difficili. GE Capital dispone di un notevole patrimonio immobiliare. Abbiamo un fantastico livello di sottoscrizione. Siamo molto disciplinati in quello che facciamo in termini di sottoscrizione e gestione del rischio, spread di diversificazione del rischio, ma non siamo completamente immuni da questa volatilità dei mercati di capitale.

E alla pagine seguente, ci sono un sacco di elementi positivi a proposito dei nostri servizi finanziari. Questa non è una storia di miseria e tragedia. I nostri finanziamenti sono in ottima forma. Avevamo 35 miliardi di dollari di debito a lungo termine nel primo trimestre. Siamo in anticipo sul nostro piano per l'anno in totale. La domanda della nostra carta commerciale è sostenuta, i nostri spread si sono ridotti, i tassi di swap CDS sono ritornati entro limiti più normali e penso che queste siano tutte buone notizie.

I nostri margini sulla nuova attività commerciale stanno migliorando. A destra potete osservare i volumi di finanza commerciale per il primo trimestre, a spread più alti. Abbiamo l'opportunità di impiegare il capitale per ottenere ottimi rendimenti e posizioni di debito senior garantito di cui conosciamo le posizioni di beni immobili con un basso rapporto prestito ipotecario-valore dell'immobile, laddove possiamo sottoscrivere e capire i beni immobili e lo stiamo facendo e ciò darà segni di miglioramento in futuro.

E il credito, questa non è una storia di credito. Il credito è solido come previsto. Le insolvenze di 30 giorni sulla finanza commerciale sono pari a 1,36%. Un incremento di 10 punti base rispetto all'anno scorso. Questi sono livelli storicamente bassi per noi, per cui la qualità del portafoglio continua ad essere molto robusta. Le insolvenze per GE Money sono in linea con il piano e ne parlerò più articolatamente nella pagina dedicata a GE Money e l'unico problema che abbiamo avuto è che i mercati di capitale e le plusvalenze sono state più difficili del previsto e ne illustrerò le conseguenze nelle prossime pagine.

Quindi, stiamo continuando a riconfigurare i servizi finanziari. Siamo sulla strada giusta per realizzare l'obiettivo di reinvestire 50 miliardi di dollari. Abbiamo concluso l'affare con Merrill Lynch Capital. Abbiamo una lettera di intenti sulle piattaforme commerciali europee nel settore commerciale in Italia. Durante il primo trimestre, abbiamo venduto la carta aziendale. Abbiamo concluso l'affare con American Express. Vi mostrerò l'impatto di

questa decisione. Abbiamo una lettera di intenti su alcune selezionate dismissioni di European GE Money dove non abbiamo le dimensioni di scala giuste e riteniamo che sia opportuno cederle a qualche soggetto più grande e stiamo facendo, ovviamente, uno sforzo notevole per alleggerire la nostra esposizione negli Stati Uniti. Siamo sulla strada giusta per concludere la cessione di US PLCC nonché per la nostra uscita definitiva dal Giappone. Quindi l'attività primaria rimane solida e gli investimenti e il reinvestimento acquisteranno un valore sempre più positivo in futuro.

Dunque, ecco un riepilogo delle imprese finanziarie per il primo trimestre. Il nostro target mancato è stato nel segmento Commercial Finance. Come ha detto Jeff, rispetto al nostro piano abbiamo avuto 270 milioni di dollari di adeguamenti negativi e svalutazioni, che rientrano essenzialmente in tre categorie diverse. Sono individuate in titoli pubblici, sono individuate nelle valutazioni di interesse non distribuito da cose che avevamo cartolarizzato, laddove siamo ancora proprietari della tranche di partecipazione azionaria e sono individuate in adeguamenti di ricevute di deposito. Abbiamo anche registrato plusvalenze inferiori alle previsioni. Oltre 100 milioni di plusvalenze nel settore immobiliare sono uscite fuori dal trimestre e altre cessioni di attività a cui stiamo lavorando non sono state portate a termine. Alcune di quelle transazioni immobiliari erano già state completate ad aprile, per cui, in una certa misura, si è trattato di una questione di tempi.

Dunque questi erano i principali elementi trainanti. D'altro canto, la qualità del patrimonio è stabile, come ho già detto. Abbiamo un sacco di interessanti opportunità di originazione e sia GE Money sia i verticali hanno raggiunto i loro target previsti ed ora vi darò il quadro della situazione in GE Money, ma vi devo dire che abbiamo mancato un target nel segmento Commercial Finance. Penso sia importante mantenere un senso di prospettiva. Abbiamo comunque guadagnato oltre 2,5 miliardi di dollari di utile netto dalle nostre imprese di servizi finanziari, pari a un rendimento del 20% del capitale investito, per cui si tratta di una performance relativa di tutto rispetto, ma inferiore alle nostre aspettative e per questo è motivo di disappunto.

Lasciatemi, ora, illustrare le due imprese e le sostanziali difficoltà affrontate dal segmento Commercial Finance durante il trimestre. Continuiamo a vedere una forte crescita patrimoniale. Le nostre originazioni a livello mondiale sono buone. Le attività hanno fatto registrare un incremento del 27% e sono in aumento del 19% al netto del cambio estero. I ricavi sono in crescita del 7% e l'utile del segmento di 1,158 miliardi di dollari è calato del 20%.

Due elementi trainanti, qui, in verità, di cui uno è stato il settore immobiliare. I ricavi immobiliari sono calati 16% nel trimestre e questo calo è stato determinato dalle minori plusvalenze sulle vendite immobiliari. Abbiamo venduto 1,7 milioni di dollari di beni patrimoniali durante il trimestre; tuttavia stiamo lavorando su e prevediamo internamente altri 900 milioni di dollari circa di vendite che non si sono concretizzate. La notizia incoraggiante è che siamo attualmente impegnati nella vendita di alcuni immobili e che alcune di queste transazioni sono andate a buon fine, come ho detto, nel secondo trimestre e continueremo a poter realizzare quei benefici, ma saranno di un livello inferiore a quello che avremmo desiderato e sono nel primo trimestre.

Durante il trimestre abbiamo venduto 56 immobili per un valore di 1,7 miliardi di dollari e abbiamo aggiunto 7 miliardi di dollari di beni patrimoniali. Attualmente stiamo anche modificando il mix del portafoglio immobiliare. La crescita di 7 miliardi di dollari del patrimonio immobiliare è stato in 85% di quel debito senior garantito a rapporti percentuali tra prestito ipotecario e valore dell'immobile di circa 70% e ROE da 25% a 30%, per cui vi sono veramente delle ottime opportunità sul mercato per espandere l'attività guadagnando ottimi ricavi e stiamo svolgendo un buon lavoro di modifica del mix del portafoglio e la qualità dei beni in portafoglio rimane elevata. Le attività non redditizie nel settore immobiliare sono lo 0,38% dei crediti esigibili. In questo caso non è un problema di credito. Insolvenze di 30 giorni, 0,36% in calo di quattro punti base rispetto allo scorso anno. Quindi, il credito è molto solido e la qualità del portafoglio e delle attività è elevata.

Capital Solutions, in verità nel trimestre non è stato un grande elemento trainante. I nostri ricavi sono aumentati di 1%. Abbiamo registrato una buona crescita delle attività primarie e abbiamo concluso delle acquisizioni in Europa e Giappone. Essi hanno subito alcuni degli adeguamenti, circa 15 milioni di dollari degli adeguamenti sull'interesse non distribuito sono imputabili all'attività di Capital Solutions, ma il resto dei ricavi del settore Commercial Finance sono calati su base annua a causa del settore Corporate Finance. Questo è un calo del 41%. È qui che si è concentrata la maggior parte degli adeguamenti negativi.

Come ho detto, essi sono suddivisi in tre categorie -- investimenti in titoli pubblici, dove si applica la valutazione a prezzi di mercato, qualunque essa sia alla fine del periodo dalle valutazioni dei titoli pubblici; interesse non distribuito sulle cartolarizzazioni laddove deteniamo la partecipazione azionaria. Questo è veramente un modello che dobbiamo applicare e infine attività e anticipazioni su merci. Noi sottoscriviamo molti prestiti con l'intenzione di venderli sul mercato, e alla fine del trimestre, abbiamo dovuto subire alcuni di quegli adeguamenti. L'indice, indice dei prestiti per i prodotti comparabili è stato di circa 0,95 centesimi sul dollaro all'inizio dell'anno ed è sceso fino a 0,85 centesimi sul dollaro durante il trimestre e verso la fine del trimestre era compreso all'incirca tra 0,85 e 0,88 centesimi di dollaro. Quindi questi erano circa 55 milioni di dollari.

L'adeguamento maggiore che abbiamo avuto è stata una perdita di circa 40 milioni di dollari sulla nostra azienda produttrice di ingranaggi per turbine eoliche, quotata alla borsa di Hong Kong, inoltre abbiamo perso le nostre azioni ordinarie in FGIC, circa 36 milioni di dollari al netto delle imposte. Quindi, siamo soggetti a un ulteriore declino del mercato ma, come ha detto Jeff, la nostra normale volatilità qui dagli adeguamenti è all'incirca 25 a trimestre. Abbiamo avuto 50 milioni di dollari nel quarto trimestre e poi, nel primo trimestre, abbiamo avuto un vero e proprio picco qui. Credo che non prevediamo nulla del genere mentre vi apprestate a entrare nel secondo trimestre. Abbiamo studiato la situazione con cura ma ovviamente, qui, siamo soggetti in parte alla volatilità del mercato.

La sottoscrizione di nuova attività commerciale durante il primo trimestre sta avvenendo a prezzi di molto migliorati, il che è una splendida notizia. La qualità del portafoglio in campo commerciale rimane stabile, come ho detto, e inoltre stiamo abbattendo i nostri costi in Commercial Finance, per cui l'attività primaria è in ottima forma e abbiamo dovuto affrontare un trimestre difficile.

Anche per GE Money il trimestre non è stato dei più facili. La differenza è perfettamente in linea con le nostre aspettative. Ricavi di 6,4 miliardi di dollari, in aumento del 7%; utile del segmento di 995 milioni di dollari, in calo del 19%; di nuovo crescita patrimoniale in aumento del 21%. In verità i beni patrimoniali sono in aumento dell'8% escluse l'impatto delle conversioni valutarie. Quindi in Europa abbiamo realizzato un'ottima crescita dell'attività primaria. Noi abbiamo avuto – il continente americano ha avuto 6 miliardi di dollari di crescita rispetto all'anno scorso, ma questo dato rappresenta un calo di circa il 6% dalla fine dell'anno, per cui in questo caso abbiamo preso delle iniziative di sottoscrizione piuttosto decise e stiamo rallentando la crescita in tutto il continente americano.

L'utile del segmento, in calo del 19%, è in linea con le nostre aspettative. In verità è il mix. I ricavi mondiali, escluso il continente americano, sono aumentati del 15%, mentre per il continente americano sono calati del 50%. Abbiamo avuto una minore cartolarizzazione. Come sapete, l'anno scorso, abbiamo avuto delle ulteriori cartolarizzazioni portate a termine nel primo trimestre, che hanno compensato in parte alcune delle perdite che avevamo subito dalla nostra attività WMC e le perdite WMC sono andate in operazioni dismesse, ma le plusvalenze della cartolarizzazione sono rimaste nelle operazioni che hanno continuato la loro attività, il che ovviamente determina questa varianza negativa.

Abbiamo avuto anche maggiori accantonamenti per il trimestre nel continente americano. È più o meno in linea con il nostro piano. Avevamo affermato la nostra intenzione di avere circa 600 milioni di dollari di maggiori accantonamenti ed abbiamo avuto circa 200 milioni di dollari nel trimestre, determinati dal continente americano e ve ne parlerò più approfonditamente in un minuto e poi abbiamo parzialmente compensato entrambi questi impatti con il guadagno derivante dalla cessione dell'attività della carta di credito aziendale ad American Express come potete vedere nel segmento GE Money, è un beneficio di 218 milioni di dollari contro quelle cartolarizzazioni minori e gli accantonamenti supplementari.

In alto a destra, potete vedere la qualità del portafoglio, il numero di insolvenze di 30 e più giorni per GE Money. Il totale delle insolvenze, pari al 5,64%, è in aumento di 42 punti base e questo dato è spiegato quasi completamente dalla crescita delle insolvenze in nord America di 100 punti base, in linea con le nostre aspettative. Stiamo compiendo dei buoni progressi nel riposizionare parte del portafoglio di GE Money.

Come ho già detto, la chiusura della carta aziendale è stata un'ottima mossa. Attualmente ci stiamo disimpegnando da alcune delle nostre piattaforme europee in cui non abbiamo le dimensioni di scala adeguate. Siamo sulla strada giusta per la cessione di PLCC negli Stati Uniti. Abbiamo la sala dati, abbiamo uno o due banchieri e abbiamo dei soggetti interessati che stanno lavorando sul progetto e il Giappone sta andando davvero bene e continuiamo ad abbattere notevolmente i costi laggiù. Abbiamo ridimensionato notevolmente la sede centrale nell'organizzazione Money. Durante il trimestre, le spese di gestione sono calate del 5%, nonostante il fatto che stiamo investendo nella crescita mondiale e stiamo aggiungendo più addetti alle riscossioni sul piano nazionale. Per cui il team sta compiendo un ottimo lavoro di abbattimento dei costi in questo ambiente più difficile.

Passiamo ora alla liquidità. Flusso di cassa per il primo trimestre, il nostro piano prevedeva 4,9 miliardi di dollari. È in calo su base annua a causa del dividendo speciale GECS dalla cessione delle azioni Swiss Re. Il flusso di cassa di Industrial è stato dell'8%, appena più avanti del nostro piano interno e sulla destra, potete vedere il percorso. Abbiamo cominciato con 6,7 miliardi di dollari di liquidità. Abbiamo aggiunto i 4,9 miliardi di dollari di liquidità che abbiamo generato, meno i dividendi che abbiamo versato, pari a 3 miliardi di dollari. Abbiamo riacquisito 1 miliardo di dollari di azioni durante il trimestre.

Gli investimenti in impianti e macchinari sono stati di circa 900 milioni di dollari e non abbiamo veramente concluso alcuna acquisizione o dismissione durante il trimestre, relativamente minore e l'anno scorso, come forse ricorderete, abbiamo collocato l'obbligazione a lungo termine. Era nostra abitudine saldare la nostra carta commerciale sul lato Industrial alla fine del trimestre. Quindi abbiamo ridotto il debito totale rispetto al livello alla fine dell'anno e abbiamo concluso con circa 5 miliardi di dollari di liquidità nel trimestre. Quindi, con questo inizio, ed anche volendo introdurre una correzione per quanto mi appresto a illustrare tra un minuto a proposito delle indicazioni guida modificate, siamo sulla strada giusta per la perdita di 23 miliardi di dollari del CFOA che abbiamo per l'anno.

Questo conclude dunque l'analisi del trimestre, ed ora passiamo a valutare il futuro, che è uno dei punti sottolineati da Jeff. Detestiamo mancare i nostri target. È un fatto che il team prende incredibilmente sul serio. È un motivo di orgoglio e questo per noi è un trimestre veramente tosto. Jeff vi ha accennato che abbiamo elaborato un quadro per affrontare questi problemi del primo trimestre in una maniera responsabile per gli investitori. Desideriamo darvi un quadro che rifletta tutte le realtà con cui abbiamo a che fare, individua gli svantaggi, ma non si basa sul presupposto che la situazione debba necessariamente migliorare e abbiamo portato a termine dettagliate analisi operative con tutti i nostri team, nell'arco degli ultimi 10 giorni. Abbiamo analizzato ogni singola operazione cercando di capire cosa è accaduto e cosa significa per il futuro e pensiamo che questo quadro tenga conto della necessità di maggiore flessibilità in un mondo più volatile.

Questo grafico è strutturato per esaminare cosa è successo durante il primo trimestre, qual'è la nostra opinione dei cambiamenti per il resto dell'anno e perché. Lasciate che ve lo illustri. Se guardate, la nostra indicazione guida originale era di 2,42 dollari, un incremento di oltre il 10%. Prima di tutto parliamo di Infrastructure. Infrastructure rimane molto solida. Stiamo aggiungendo 0,01 dollari al resto dell'anno. Sarà un incremento del 20%.

In secondo luogo, se guardate al resto delle imprese industriali, abbiamo mancato un target nel primo trimestre. Non riteniamo che tale situazione sia destinata a continuare alle stesse percentuali per il resto dell'anno, quindi, dando un'indicazione guida, una gamma indicativa minore compresa tra 0,03 e 0,04 dollari di impatto per il resto dell'anno costituisce una riduzione del rischio adeguata. Come abbiamo detto, abbiamo analizzato ciascuna delle imprese. Prevediamo una continuata vulnerabilità negli Stati Uniti, ma abbiamo i benefici OEC che stanno per concretizzarsi ed abbiamo ulteriori iniziative di abbattimento dei costi, per cui riteniamo che sia appropriato.

E, infine, i servizi finanziari, dobbiamo tenere conto del mancato target del primo trimestre, 0,05 dollari nel primo trimestre, ma qui vale di nuovo lo stesso discorso. Prevediamo che l'impatto futuro a livello trimestrale andrà riducendosi. Prima di tutto, i margini sulla nuova attività commerciale sono robusti. Intendiamo continuare ad assegnare capitale a grandi opportunità e stiamo cercando grandi opportunità di massa, che ci consentano di operare nell'attività di spread primaria e intendiamo continuare in tal senso. Dobbiamo partire dal presupposto di plusvalenze minori sulla base di quello che abbiamo avuto nel trimestre, probabilmente inferiori da 0,02 a 0,03 dollari soltanto nel settore immobiliare, per il resto dell'anno. L'anno scorso, il settore immobiliare ha generato 2,3 miliardi di dollari ed è in calo del 17% durante il trimestre. Per l'anno prevediamo un calo compreso tra il 15% e il 20% nel settore immobiliare e questo è uno dei grandi fattori determinanti.

Negli Stati Uniti continua la pressione nel settore dei consumi e prevediamo di subire, probabilmente, qualche pressione sugli accantonamenti per la restante parte dell'anno e infine, penso che l'altro aspetto che stiamo cercando di affrontare qui è che l'intervallo tenga conto della cessione della PLCC nel secondo semestre. Se facciamo così, è molto probabile che i ricavi, che sono circa 0,04 dollari dalla PLCC e l'eventuale guadagno che otterremo finiscano in operazioni dismesse. Quindi penso che invece di avere un determinato intervallo guida che vi diamo oggi e poi dobbiamo occuparci di quanto suddetto nel secondo semestre, stiamo semplicemente dicendo di prevedere circa 0,04 dollari in quell'intervallo dalla PLCC per il totale dell'anno. Quindi, il nostro nuovo intervallo è da 2,20 a 2,30 dollari, pari a un incremento da 0% a 5%. Credo che questo valore rispecchi quanto è avvenuto nel primo trimestre; la ritengo una valutazione realistica. Tra un minuto vi parlerò del secondo trimestre e credo che sia un'adeguata riduzione del rischio per il resto dell'anno anche se abbiamo ancora lavoro da fare; lo sappiamo e lo faremo.

Infrastructure è incredibilmente forte. Noi facciamo affidamento su questa forza e penso che ci possiate contare anche voi. Stiamo ritoccano il resto del settore industriale in funzione della maggiore difficoltà presentata dal mercato statunitense che abbiamo constatato a marzo e delle condizioni più impegnative nel mercato dei capitali per i servizi finanziari, una realtà che stiamo affrontando.

In conclusione, cosa significa tutto ciò per il secondo trimestre? Se guardiamo al secondo trimestre impresa per impresa, Infrastructure rimane solida. Dovremmo avere un ottimo incremento dei ricavi. Prevediamo che l'utile di segmento possa aumentare del 20% e più; abbiamo una posizione stabile e robusta e un sacco di visibilità. Voglio dire, tutti si chiedono se Infrastructure sta rallentando, voi lo state vedendo sul piano mondiale? Questo è nel portafoglio ordinativi. Questo è l'elemento che continuerà per un paio d'anni e poi esiste l'opportunità di farlo continuare ancora più a lungo sulla base delle esigenze globali che si manifesteranno in paesi come gli Stati Uniti dove vi sarà necessità di energia ed in posti sempre come gli Stati Uniti dove il vettore dovrà rimpiazzare la sua flotta quando i vettori globali avranno finito. Quindi, penso che sia un'impresa con una base veramente ampia per noi e un'ottima visibilità a breve termine.

Commercial Finance, l'abbiamo portata da meno 20% nel primo trimestre a meno 10%. Abbiamo ancora delle transazioni immobiliari da concludere, come ho già detto. Alcune delle transazioni, come ho specificato, sono già concluse ma abbiamo ancora degli immobili da dismettere. Non prevediamo una ripetizione degli adeguamenti del primo trimestre dovuti alle svalutazioni ed abbiamo una crescita di buon livello che abbiamo messo in atto a rendimenti più alti.

GE Money, in calo del 20%, un dato simile al primo trimestre; qui le cose continuano ad essere difficili. Abbiamo la pressione negli Stati Uniti, probabilmente ulteriore pressione e difficili valori comparativi per le cartolarizzazioni, il secondo trimestre si annuncia piuttosto simile allo scenario del primo trimestre, compensato dalla continua crescita globale. Riassumendo, un profilo piuttosto simile al primo trimestre.

Healthcare, avremo le spedizioni OEC e i valori comparativi sono più agevoli nel secondo trimestre. La correzione che abbiamo avuto in Healthcare nel primo trimestre che ha aggiunto utile di gestione e creato una V negativa di 17 è andata in direzione opposta nel secondo trimestre del 2007, per cui abbiamo avuto in effetti una riduzione di 40 milioni di dollari dell'utile di gestione del secondo trimestre 2007 a causa di tale cambiamento e questo ci permette una comparazione più agevole sul piano commerciale. Insomma la V appare un po' strana rispetto al primo trimestre, ma penso che grazie a OEC e a quella variazione nella rilevazione dei ricavi, siamo piuttosto sicuri di come stanno le cose.

NBC Universal continua la sua performance del primo trimestre e il segmento industriale continua a subire pressione in C&I, ma con un buon livello di crescita e comparazioni più agevoli nelle soluzioni d'impresa.

Dunque, complessivamente, per l'intera Azienda, si parla di circa 45 miliardi di dollari di ricavi, in crescita di circa il 6%. Utili continui da 5,3 a 5,5 miliardi di dollari e una utile per azione dagli utili continui da 0,53 a 0,55 dollari, da meno 2% a più 2%.

Consentitemi di concludere tracciando un riepilogo del quadro riveduto e corretto per il totale del 2008. Abbiamo ricavi di 187 miliardi di dollari, pari a un incremento dell'8%. Questo dato è un po' in calo. Utili, ovviamente da 22 a 23 miliardi di dollari, in calo rispetto al livello che avevamo raggiunto. CFOA di oltre 23 miliardi di dollari, 10% industriale, siamo ancora contenti di questo dato e l'utile sul capitale totale del 18% rientra nei valori positivi, potete vedere che la nuova prospettiva del segmento rispetto a Infrastructure continua ad essere forte. Abbiamo tenuto conto

della pressione sulle imprese di servizi finanziari e in totale, con quelle V, prevediamo per gli utili industriali di GE un aumento dal 10 al 15% su base annua e un calo degli utili finanziari compreso tra il 5 e il 10% e con questo, vale a dire l'intervallo da 2,20 a 2,30 dollari, da 0% a 5%.

Dunque questo è un riepilogo delle prospettive del trimestre, uno sguardo ai cambiamenti delle indicazioni guida e alle nostre previsioni per il futuro, ora consentitemi di ridare la parola a Jeff.

Jeff Immelt - General Electric Company – Presidente e CEO

Ottimo, Keith, grazie. Tanto per riepilogare, abbiamo avuto una performance deludente. Detestiamo deludere gli investitori. Penso che l'ambiente e il primo trimestre 2008 sono stati più difficili di quanto ci aspettassimo, in particolare per i servizi finanziari e specialmente verso la fine del trimestre, tanto per mettere le cose in contesto, ma non siamo -- questo non mitiga affatto la situazione in cui ci siamo trovati questo trimestre.

Ciò nondimeno, il modello di business rimane molto valido e il bilancio patrimoniale è solido. Abbiamo una notevole crescita globale, abbiamo ottimi ordinativi e un portafoglio ordinativi molto solido. Il portafoglio ordinativi è salito del 34%. Infrastructure sta attraversando un momento di forte impulso. Abbiamo svolto una buona attività di ristrutturazione. Il flusso di cassa è elevato. Siamo decisi a portare avanti il piano di riacquisto e il pagamento dei dividendi. In conclusione, pensiamo che attualmente l'Azienda abbia molti punti di forza e stiamo riconfigurando quest'anno sulla base di un modello di condizioni ambientali più difficili, con indicazioni guida di un intervallo da 2,20 a 2,30 dollari, un incremento del segmento industriale dal 10% al 15% e un calo dei servizi finanziari dal 5% al 10%.

Questo conclude l'aggiornamento per il trimestre. Vi ricordo che saremo lieti di rispondere alle vostre domande. Siamo decisi a dare il massimo in questo difficile 2008.

Dan Janki - General Electric Company – Vice Presidente, Investor Communications

Grazie, Jeff. Melanie, ora vorremmo ascoltare le domande.

DOMANDE E RISPOSTE

Operatore

(ISTRUZIONI DELL'OPERATORE) Jeff Sprague, Citigroup.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Credo che una delle maggiori difficoltà che avremo oggi è semplicemente cercare di abituarsi all'idea che abbiamo una valutazione iniziale su cui possiamo fare affidamento e credo che un paio di cose che mi sto chiedendo siano che sebbene prevediate un calo delle plusvalenze, se poteste farci capire quanto importanti siano ancora le plusvalenze nella vostra prospettiva di ricavi per il resto dell'anno?

Keith Sherin - General Electric Company – Vicepresidente e CFO

Jeff, io credo che il settore più importante, qui, sia quello immobiliare, ovviamente. Se guardate al nostro patrimonio immobiliare, circa il 50% dei beni patrimoniali sono debito e circa il 50% sono capitale netto. Come ho detto, l'anno scorso il segmento immobiliare ha realizzato circa 2,3 miliardi di dollari. Prevediamo un ribasso di questi valori saranno di circa il 15 - 20% e probabilmente le plusvalenze saranno il 60% del loro valore annuo. Dunque stiamo cedendo un sacco di immobili. Stiamo riducendo quelli che ritenevamo i prezzi ottenibili. All'inizio dell'anno avevamo una plusvalenza intrinseca nei nostri beni immobili di oltre 3 miliardi di dollari. Abbiamo ancora un mercato mondiale piuttosto robusto, ma contiamo sul fatto che le vendite di beni immobili nell'ambito di quel modello di business continuino ad esprimere una porzione significativa di quegli utili.

Allo stesso tempo, tutti gli investimenti che stiamo effettuando sono sul lato di debito dell'attività, per modificarne il mix e realizzare, per il futuro, un business più diversificato. Per questo ci siamo riuniti con Mike Neal e Ron Pressman e il team di Commercial Finance. Ovviamente, dedichiamo molto tempo a questi temi e i questi valori tengono conto della pressione che i nostri colleghi hanno rilevato e delle loro opinioni su cosa avverrà in futuro sul mercato immobiliare. E certamente, per quanto concerne la visibilità nel secondo trimestre, pensiamo di avere capito quale sarà l'andamento del secondo trimestre abbiamo una certa fiducia nelle nostre previsioni per Commercial Finance. In pratica c'è ancora molto da fare per il trimestre e molto da fare per l'anno, ma pensiamo di aver inquadrato quale sarà la nostra esposizione.

Jeff Immelt - General Electric Company – Presidente e CEO

Quello che direi è che se guardate prima al settore industriale, dove abbiamo avuto un incremento dal 10% al 15%, questo dato è praticamente determinato da Infrastructure ed io sono persuaso che sia veramente molto solida con una notevole visibilità nel portafoglio ordinativi e credo che quando pensate a Healthcare, C&I ed NBC, ritengo che quanto esposto da Keith rifletta adeguatamente -- se l'economia peggiora ancora un poco possiamo comunque farcela.

E per quanto concerne i servizi finanziari, penso che stiamo soltanto valutando i coefficienti di successo. Quanto abbiamo visto nel primo trimestre, non stiamo ipotizzando che le cose migliorino e ritengo che attuare questo piano ci permette di nutrire una certa fiducia in Commercial Finance. Le cose andranno bene per il resto dell'anno.

Keith Sherin - General Electric Company – Vicepresidente e CFO

Penso un'altra cosa – Jeff ha menzionato i coefficienti di successo. Commercial Finance ha realizzato 1,158 miliardi di dollari nel primo trimestre. Siamo più o meno intorno a 1,175 miliardi di dollari nel secondo trimestre. Penso, Jeff, che sia un piano molto ben congegnato per loro e stiamo cercando di fare in modo che questo non si ripeta, ovviamente.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Potete darci un'idea della dimensione della base patrimoniale soggetta ad adeguamenti e svalutazioni e se esiste -- se avete una sorta di calendario per la rivalutazione di aeromobili e altre cose. Direi che nulla di quanto detto sia accaduto nel trimestre. Vi aspettate cose del genere per il secondo semestre dell'anno?

Keith Sherin - General Electric Company – Vicepresidente e CFO

Direi che dobbiamo aspettare e vedere come si mettono le cose, ma al momento, dati come i valori patrimoniali di aeromobili e tutto il resto continuano ad essere incredibilmente forti. Intendo dire che non riusciamo a reperire abbastanza aeromobili per soddisfare la domanda globale, per cui, sulla base della situazione odierna, non prevedo che questo sia un problema significativo con cui dovremo confrontarci durante l'anno.

D'altro canto, su quello che è soggetto ad esso, abbiamo, nelle tre categorie, abbiamo circa 700 milioni di dollari di titoli pubblici che si trovano in una categoria di scambio che viene valutata ai prezzi di mercati tramite profitti e perdite. La normale volatilità di questi titoli è stata più o meno 10% e abbiamo appena avuto un titolo che è calato del 45% dalla fine dell'anno al primo trimestre, sulla base, io credo, del mercato azionario cinese che è probabilmente, in verità, il principale elemento trainante, per cui ritengo che quella volatilità sia da ritenersi straordinaria.

In qualsiasi momento abbiamo all'incirca da 4 miliardi a 5 miliardi di dollari in ricevute di deposito. In questo momento, si tratta di circa 4 miliardi di dollari di prestiti che abbiamo originato per venderli. È un costo minore del modello di mercato. Credo che ridurre l'adeguamento da 0,95 dollari a 0,85 - 0,90 dollari circa dipende dalla sicurezza nel trimestre. Si è trattato di una mossa piuttosto decisiva. Al momento, questa valutazione è superiore al valore indicato e l'indice è superiore a quell'adeguamento, per cui vediamo come si mettono le cose.

E poi l'interesse non distribuito, abbiamo circa 1,5 miliardi di dollari di interessi non distribuiti nei conti di Commercial Finance, relativi alle cartolarizzazioni che abbiamo eseguito. Ancora una volta, questo è un adeguamento – vale a dire non un adeguamento del credito, è un adeguamento basato sul fatto che i rendimenti che gli investitori si aspettano da titoli come questo sono aumentati, per cui il valore attuale del flusso di cassa scontato è in effetti diminuito e questo è circa pari a 55 milioni di dollari nel trimestre. Intendo dire che gli spread si sono allargati dalla fine dell'anno da 400 punti base a 1000 punti base a seconda di quelle cartolarizzazioni e dello sconto che abbiamo dovuto applicare ai flussi di cassa. Penso che il netto adeguamento ai prezzi di mercato in questo caso sia basato totalmente sulle condizioni di mercato e, in pratica, fintanto che manteniamo quei titoli fino a maturità, riusciremo a recuperare.

Dunque queste sono le tre categorie. Abbiamo un sacco di titoli di investimento nel nostro settore assicurativo. Dovete valutare eventuali svalutazioni di questi titoli, se essi sono svalutati in maniera non provvisoria ed abbiamo sempre avuto plusvalenze e minusvalenze non realizzate in quei portafogli, ma queste sono le tre categorie che hanno determinato la volatilità in questo trimestre, Jeff.

Jeff Immelt - General Electric Company – Presidente e CEO

Mi ripeto, Jeff, queste situazioni potrebbero evolversi nella direzione opposta, ma non facciamo conto su alcun miglioramento durante l'anno.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Un'ultima domanda prima di passare la mano, potete darci un'idea di cosa presuppongono le vostre indicazioni guida in merito agli accantonamenti, in particolare per GE Money, ma anche per l'intero portafoglio finanziario?

Keith Sherin - General Electric Company – Vicepresidente e CFO

Certo. Direi che, in Commercial Finance, abbiamo un piano che prevede perdite leggermente più alte. Questo non è veramente cambiato – quella prospettiva non è veramente cambiata per noi. Penso che in GE Money, prima di tutto, gli accantonamenti stanno crescendo di pari passo con la crescita patrimoniale globale, ma il punto di pressione principale per gli accantonamenti è ovviamente costituito dal continente americano. Abbiamo detto, all’inizio dell’anno e alla fine dell’anno scorso, che avremo circa 600 milioni di dollari di accantonamenti in più. Questa indicazione guida non prevede che potrebbero esserci un paio di centinaia di milioni in più nel corso dell’anno, per quanto riguarda il continente americano. Abbiamo visto circa 200 milioni di dollari nel primo trimestre, dai 600 milioni di cui sopra, quindi noi appena, sulla base delle insolvenze e vedremo come evolve la situazione dei consumi, l’indicazione guida prevede che potremmo avere ancora altri accantonamenti.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Va bene. Molte grazie.

Operatore

Deane Dray, Goldman Sachs.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Grazie. Buongiorno. Jeff, penso che quello che gli investitori troveranno difficile da accettare, oggi, sono i tempi di questo target mancato perché andando indietro al 13 marzo e a quella webcast per investitori e operatori del settore vendita al dettaglio, parlasti di ribadire le indicazioni guida, esprimendo l’impressione che l’ambiente non fosse cambiato significativamente e ci fossero ancora due settimane fino alla fine del trimestre. Spiegaci dunque cosa sapevi allora e in che modo sono cambiate le condizioni. Stavi semplicemente ripetendo la linea ufficiale, non ti eri proprio reso conto della gravità della situazione nelle ultime due settimane? Mi rendo conto che marzo corrisponde al 50% del trimestre, per cui con i tempi ci siamo. Ma spiegaci quello che sapevi al 13 marzo e cosa ne dovremmo pensare.

Jeff Immelt - General Electric Company – Presidente e CEO

Deane, abbiamo avuto la CC la settimana prima di quella webcast. Ho avuto l’opportunità di esaminare abbastanza dettagliatamente cosa stavano facendo le imprese. In quel particolare momento, pensavamo ancora di essere sulla strada giusta per il trimestre e per l’anno. Abbiamo dedicato molto tempo a valutare queste situazioni. Credo che due giorni dopo la webcast abbiamo avuto il week-end in cui si è sviluppata la vicenda di Bear Stearns. Le due ultime settimane di marzo sono state un altro pianeta, particolarmente nei servizi finanziari. E come ho detto, non voglio – non voglio che la nostra sia un’azienda che accampi scuse, ma credo che gli oltre 500 milioni di dollari di mancato utile di Commercial Finance durante il trimestre fondamentalmente siano dovuti in pratica all’impossibilità di portare a termine nelle ultime due settimane le transazioni che normalmente saremmo in grado di svolgere ed agli adeguamenti che essenzialmente elaboriamo alla fine del trimestre e che sono diventati tutti negativi. E questa è la stragrande maggioranza di quanto abbiamo constatato e abbiamo vissuto.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

E poi, guardando avanti, per le aspettative sul portafoglio, le mosse che prevedete, inclusa la cessione della carta di credito a marchio privato, il mercato del credito presenta le condizioni e i prezzi che ritenete di poter ottenere nel passaggio da GE Money a Commercial Finance, queste aspettative sono cambiate in termini di tempistica e valutazioni?

Jeff Immelt - General Electric Company – Presidente e CEO

Deane, consentimi di usare la tua domanda per fornire una risposta un po’ più articolata. A mio parere, c’è una domanda che gli investitori potrebbero porsi oggi a proposito dei servizi finanziari, specificamente, come si colloca questo settore in GE dato che le imprese industriali sono robuste mentre le imprese finanziarie non sono robuste come noi vorremmo vederle. Intendo dire che, essenzialmente, quello che abbiamo fatto negli ultimi anni è stato tentare di ridurre i rischi del segmento servizi finanziari uscendo dai settori assicurazione, riassicurazione, assicurazione ipotecaria e intendiamo continuare in tal senso per ottenere più un modello coerente e un maggiore spread del debito e continuiamo a lavorare in tal senso.

Credo che quello che l’esperienza della carta di credito aziendale dimostra è che quando ci sono acquirenti strategici che hanno messo gli occhi su un asset è ancora possibile avere transazioni estremamente favorevoli che hanno luogo in questi mercati, per cui sono contento dello swap che stiamo facendo con Santander. Sono favorevole alla transazione AMEX. Penso che la PLCC riceverà parecchio interesse, perché si tratta di un

11 aprile 2008 / 8:30AM ET, GE - General Electric Teleconferenza sugli utili per il primo trimestre 2008

asset unico e intendiamo continuare a procedere così per tutto l'anno per reinvestire su rendimenti maggiori, abbattere il rischio dell'impresa e migliorare la prospettiva complessiva di quello che abbiamo nei servizi finanziari.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Nessun cambiamento per quanto riguarda i riacquisti, che ne pensi? C'è un programma di 15 miliardi di dollari --.

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente e CEO

Penso che il riacquisto – Deane, il riacquisto e i dividendi rimangono intatti e continueremo a cercare di individuare, a mano a mano che portiamo a termine altre transazioni, il modo migliore di reinvestire quel capitale.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Grazie.

Operatore

Steve Tusa, JPMorgan.

Steve Tusa - JPMorgan - Analista

Buon giorno. Dunque, sto cercando di capire i risultati di Healthcare. So che avete parlato di valori comparativi difficili qui, ma non è forse questo qualcosa che avreste dovuto sapere già dall'inizio dell'anno quando avete formulato le indicazioni per il primo trimestre, perché era comunque piuttosto evidente – il valore comparativo era comunque un target mancato piuttosto grosso rispetto alle indicazioni guida?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente e CFO

D'accordo, sto cercando di distinguere tra le due cose. A mio parere, chiaramente conoscevo il valore comparativo e stato appunto cercando di usare quella spiegazione per evidenziarlo. Un calo del 17%, dopo di che sembra alquanto improbabile la previsione di un incremento del 5% nel secondo trimestre. Questo aspetto è completamente separato dal fatto che non abbiamo rispettato le nostre direttive guida e tale mancato target è, in realtà, l'OECD che ci ha colpito per circa 50 milioni di dollari di ricavi nel primo trimestre rispetto alle previsioni e poi il parametro DRA è risultato peggiore delle aspettative. I ricavi DI negli Stati Uniti sono stati di circa otto-nove punti inferiori alle previsioni. Ciò equivale, probabilmente a circa 90 milioni di dollari di ricavi e poi abbiamo rilevato anche ripercussioni per alcune delle altre imprese dall'economia nei sistemi clinici e a marzo abbiamo riscontrato un calo del 18% degli ordinativi da parte degli ospedali pubblici, ma ritengo che ciò sia stato dovuto a problemi di finanziamento di questi enti, comunque, si parla di circa 100 milioni di dollari di ricavi. Quindi se guardi alla nostra -- prima, le nostre direttive guida; hai ragione Steve. Abbiamo mancato il target dei ricavi di circa 250 milioni di dollari il che è espresso in un mancato target di utile a un tasso di margine contributivo del 15%.

Steve Tusa - JPMorgan - Analista

Esatto. E penso che abbiate mancato i vostri target lo scorso anno, anche se era piuttosto evidente che la DRA avrebbe avuto conseguenze e per tornare ai commenti di Deane a proposito di quello che è accaduto a metà marzo e poi in anno fa o un paio di anni fa, c'era l'intera direttiva guida di crescita organica. La gente vi considera un'azienda piuttosto visibile.

Jeff, mi stavo giusto chiedendo se potevi commentare su -- c'è qualcosa di culturale qui per quanto riguarda GE che rende difficile a un'azienda così grande guardarsi onestamente allo specchio e mettere, sia che si tratti di previsioni o di apportare le modifiche necessarie a, magari, sbloccare parte del valore che è chiaramente presente nel settore Infrastructure, perché tutto ciò che è positivo riguardo la vostra azienda sembra essere sminuito da cose su cui, magari, le persone non sono focalizzate perché non c'è abbastanza visibilità nelle imprese e queste sorprese nei servizi finanziari. Mi chiedo soltanto se ci sia qualcosa che vi induca a ripensare la strategia che avete seguito negli ultimi anni.

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente e CEO

Steve, quello che mi sento di dire, considerato che, come ho detto, io credo che se guardi alla situazione dei servizi finanziari e a come sono andate le cose in questo trimestre, non siamo stati gli unici a trovarci in difficoltà. Direi che i mercati dei servizi finanziari sono rimasti volatili. Credo, chiaramente, che siamo in una situazione senza precedenti, per quanto attiene quello che è successo a marzo e in ultima analisi, i nostri

proventi – non voglio accampare scuse – i nostri proventi in calo del 20% rispetto all'industria sono ancora ragionevolmente solidi per cui penso che il nostro modello di business sia ancora valido.

Nel caso di Healthcare, credetemi non sono per niente contento del fatto che abbiamo dovuto chiudere uno stabilimento di Healthcare per 20 mesi. Penso che fino a quando non riavviamo quello stabilimento, è difficile valutare la reale performance della nostra impresa di healthcare in quello che è esso stesso un mercato difficile.

Keith Sherin - General Electric Company – Vicepresidente e CFO

Jeff, il track record di Commercial Finance è impareggiabile. È un team commerciale che funziona, che ha acquisito un sacco di credibilità, per più di 10 anni di fila, per avere essenzialmente mantenuto ogni impegno per aver saputo gestire rischi e opportunità in una maniera tale da farci rendere conto che alcune delle recenti difficoltà sono assolutamente straordinarie.

Steve Tusa - JPMorgan - Analista

Sì e sono completamente d'accordo con voi perché penso che sia una grande impresa di servizi finanziari, ma quello che sembra essere un aspetto con cui gli investitori fanno fatica a sentirsi a proprio agio, il fatto che non ci sarebbero dovute essere sorprese e che poi abbiamo visto un trimestre come questo, dove si registra una carenza di plusvalenze e un poco più di beneficio dalle plusvalenze in campo immobiliare ecc.; diventa difficile per gli investitori, specialmente nel clima corrente, convincersi, io credo, che voi siate un'impresa sicura, affidabile, in crescita che è proprio il cuore dell'offerta di valore che avete presentato alla comunità degli investitori.

Keith Sherin - General Electric Company – Vicepresidente e CFO

Senti Steve, devo dire che io rimango del parere che la forza dell'Azienda, i grandi portafogli ordinativi che abbiamo in Infrastructure, sono ottimista per la nostra attività nel settore healthcare, che in un periodo di cinque o 10 anni ha fatto registrare una crescita dei proventi del 15%. Abbiamo esclusive di livello mondiale in tutto il settore. Non ci piace prendere gli investitori alla sprovvista. Intendiamo continuare a intervenire sul portafoglio per investire in imprese a maggiore crescita e maggiori margini come abbiamo fatto finora ed abbiamo programmato per il resto del 2008 una politica che riteniamo sia appropriata per l'Azienda.

In conclusione, capisco la tua frustrazione. Non voglio cercare giustificazioni, ma allo stesso tempo, ritengo che sia necessario considerare che nella totalità dell'Azienda, questa è un'impresa che ha ottenuto risultati positivi per molto tempo, per un sacco di trimestri. Guadagniamo molto di più di quanto facessimo cinque o sei anni fa. Generiamo molta più liquidità. Abbiamo riacquistato un sacco di titoli e penso che l'esclusiva dell'Azienda sia molto solida e lo stesso penso anche della strategia.

Steve Tusa - JPMorgan - Analista

Va bene, molte grazie.

Operatore

Robert Cornell, Lehman Brothers.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Buongiorno a tutti. Un paio di domande. Non sono sicuro se Deane ha già posto questa domanda, mi sono allontanato un minuto, ma tu Jeff hai detto, credo lo abbiate detto tutti e due, che durante la seconda metà di marzo avevate constatato un aumento delle difficoltà finanziarie. Cosa avete visto finora ad aprile da questo punto di vista? Avete riscontrato qualche segno di ricovero, c'è stato un peggioramento, come è la situazione?

Keith Sherin - General Electric Company – Vicepresidente e CFO

Io ho menzionato che abbiamo concluso alcune transazioni immobiliari che erano un po' rimaste in sospeso e quindi le abbiamo concluse. Nelle prime due settimane ci sono pochissimi indicatori che possiamo valutare in relazione all'intero trimestre. Gli adeguamenti che abbiamo visto nel mercato dei prestiti ad alta leva finanziaria sono -- l'indice è salito oltre 0,90 dollari, per cui abbiamo visto una piccola ripresa da quel punto di vista rispetto a marzo. Questo è un indicatore, ma non possiamo dire di avere visto condizioni sostanzialmente diverse a quelle della seconda

metà di marzo. Penso che la straordinaria volatilità si sia finalmente calmata alla fine di marzo, ma questo non ci è stato necessariamente di aiuto con alcuni degli adeguamenti, Bob.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Suppongo -- Jeff ha posto questa domanda prima. Voglio dire quando parli di -- e tu hai risposto, ma voglio approfondire un po' la questione. Se i problemi sono cominciati a metà marzo, non avete avuto molto tempo per rielaborare veramente un risultato annuale per un'azienda delle dimensioni e della portata di GE. Voglio dire, potreste illustrarci il processo di ri-pianificazione per aiutarci a capire come siete giunti alle indicazioni guida correnti?

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente e CEO

Sì Bob, guarda, penso che abbiamo visto cosa è successo alla fine di marzo. Ci siamo riuniti e, in pratica, abbiamo analizzato con ciascuno dei team delle nostre imprese il modo migliore per superare il trimestre e affrontare quello che verrà dopo. Nell'ambito di Infrastructure è piuttosto facile, vero? Non ci sono altro che elementi positivi; possiamo tracciarne un profilo. Ci siamo chiesti, potrebbero fare di più nella restante parte dell'anno? Il team di Commercial Finance è uno dei team manageriali più capaci dell'Azienda ed ha prodotto -- abbiamo molti modi di valutare un'impresa.

Quindi ascolta, abbiamo analizzato fondamentalmente quanto è avvenuto, che è risultato peggio di quanto avevamo previsto a dicembre e abbiamo tracciato un nuovo profilo dell'anno e per farlo ci siamo basati sul contesto di -- senti, noi detestiamo mancare i nostri target, detestiamo deludere gli investitori, per cui non vogliamo che ciò si ripete. Per questo abbiamo cercato di creare un quadro a cui, come ben sappiamo, è legata la nostra credibilità ed è qualcosa che prendiamo tutti molto sul serio.

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente e CFO

Credo che se guardi al quadro, Bob, abbiamo tenuto tutte quelle riunioni di cui ha parlato Jeff e compiuto un notevole lavoro di analisi e pianificazione della gestione dei rischi. Se guardi al primo trimestre, eravamo in calo di 0,07 dollari. Dobbiamo affrontare quella realtà. Se guardi al secondo trimestre, il punto intermedio del nostro intervallo guida sarebbe 0,04 dollari meno del consenso. Quindi a metà, sei in calo di circa 0,11 dollari. Per cui da partendo 2,42 dollari, arriveresti a circa 2,31 dollari e nel secondo semestre, pensiamo di avere un intervallo che tiene conto della volatilità più anche uno dei punti che hai sollevato è cosa succederà alla PLCC. Abbiamo cercato di dire nelle nostre direttive guida, togliamo quei 0,04 dollari per l'anno. Prima o poi, succederà. Abbiamo molto da fare per realizzare questo scenario, ma perché doverlo modificare più tardi e penso che abbiamo cercato di analizzare gli eventi del primo trimestre che non si ripetano, gli aspetti che stanno migliorando nel corso dell'anno e abbiamo cercato di ridurre i rischi in alcune delle aree in cui abbiamo avuto una volatilità tale che non siamo riusciti a recuperare da essa in quel periodo di fine marzo e penso che l'abbiamo fatto e abbiamo ricavato alcuni di questi dati. Insomma, abbiamo cercato di fare di tutto per affrontare gli aspetti negativi, ma non intendiamo arrenderci.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Va bene. Voglio dire, qual'è lo scenario economico su cui vi siete basati? Parliamo -- voglio dire tutti parlano di una recessione negli Stati Uniti, sia che duri due mesi -- due trimestri o tre trimestri, quanto sarà profonda. Voglio dire, che scenario economico avete usato per delineare questa prospettiva?

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente e CEO

Ripeto, Bob, penso che nel caso di Infrastructure, i fattori trainanti principali siano la domanda globale e il portafoglio ordinativi. Nel caso di NBC, C&I e Healthcare, presupponiamo che la situazione economica sarà molto difficile e rimarrà difficile.

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente e CFO

L'estremità inferiore di quell'intervallo sarebbe più dura di quanto non sia oggi. E nei servizi finanziari, penso che abbiamo un coefficiente di successo. Penso che abbiamo appena concluso probabilmente uno dei più difficili trimestri per i servizi finanziari, per cui abbiamo un coefficiente di successo che possiamo usare per ridefinire veramente la linea base, se volete, per capire quale potrebbero essere la situazione di mercato e le prospettive per i servizi finanziari, penso che riguardo a questi ultimi siamo stati adeguatamente prudenti.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Va bene, grazie.

Operatore

Scott Davis, Morgan Stanley.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Sì, buon giorno a tutti. Non voglio gettare benzina sul fuoco. Penso che sarà una giornata difficile per tutti, ma mi pare che qui ci sia qualcosa che non quadra. Stavo guardando i vostri valori di redditività del capitale, sono peggiorati molto l'anno scorso e i margini sono stati deludenti. Voglio dire -- sta succedendo qualcos'altro qui? Potreste spiegare se, magari, sul piano culturale, state avendo dei problemi o magari perdere alcuni delle vostre persone chiave, i migliori talenti sta avendo delle ripercussioni? Gradirei un po' più di dettagli in proposito.

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente e CFO

Non penso che sia veramente giusto parlare di una perdita di disciplina da parte nostra. Abbiamo gestito l'Azienda con una ferra disciplina operativa. Abbiamo continuato a operare molto efficientemente e realizzare una crescita dei proventi. Se guardi alla previsione industriale per quest'anno, Scott, stiamo parlando di un incremento dei proventi tra il 10% e il 15% da parte di un'impresa da 100 miliardi di dollari. Credo che si tratti di una performance di tutto rispetto.

Continuiamo a generare flusso di cassa in linea con i nostri proventi e non è facile per un'azienda in crescita delle nostre dimensioni essere in grado di gestire il capitale operativo, essere in grado di finanziare la crescita ma anche di assicurare la liquidità per pagare i dividendi e per i riacquisti e le acquisizioni. Abbiamo un consiglio operativo guidato dal team direttivo superiore di quest'azienda, con cui ci riuniamo ogni mese circa per esaminare la situazione in termini di sourcing globale, i fattori esterni che ci influenzano sotto il profilo dei costi, la riduzione della nostra struttura dei costi o fare in modo che le introduzioni dei nostri nuovi prodotti vengano effettuate e migliori posizioni di costo rispetto alle vecchie. In pratica abbiamo così tanti meccanismi operativi in quest'azienda che continuano a funzionare e sono sicuri, per cui non so che dire; penso che stiamo operando piuttosto bene.

Credo che ci sia un punto debole. Penso che per Healthcare è stata dura e dobbiamo capovolgere la situazione. Secondo me, la chiusura di uno stabilimento distorce profondamente le valutazioni e questo è senz'altro un problema. Ora siamo giusto alla fine di questi problemi, ma a parte ciò, penso che abbiamo gestito l'Azienda piuttosto bene e siamo riusciti a cavarcela decentemente. Nei servizi finanziari abbiamo una turbolenza con cui dobbiamo misurarci. Una volatilità senza precedenti non è una scusa, come ha detto Jeff, ma penso che bisogna distinguere queste circostanze dal modo in cui gestiamo l'Azienda e come operiamo e come siamo posizionati strategicamente con queste imprese, il che, a mio parere, è straordinario.

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente e CEO

Scott i nostri ricavi dalle attrezzature sono stati il doppio o il triplo di quelli dai servizi per molto tempo. Questo è un'incredibile tendenza negativa sui tassi di margine. Il tutto ritorna con un grosso portafoglio ordinativi di servizio prima o poi. Non penso che valga la pena di scusarsi per questo e l'impresa Infrastructure è la star dell'Azienda e rimane estremamente solida e robusta se guardi a come siamo posizionati.

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente e CFO

Un buon esempio, Jeff, è dato secondo me dal settore eolico, Scott, abbiamo discusso molto di margini e dovremmo ottenere una crescita dei margini in Infrastructure. John Krenicki ne discuterà con voi. Dovremmo smettere di vender tutte queste turbine eoliche solo perché il loro tasso di margine è un po' più basso della media dell'Azienda? La risposta è certamente no. Dovremmo ampliare quella base installata. Dovremmo accettare ognuno di quegli ordinativi. Il settore eolico ha visto un incremento dell'utile di gestione del 15% e un tasso di crescita di oltre il 20% all'anno. Attualmente il nostro margine sembra diminuire a mano a mano che il settore eolico si espande, ma stiamo guadagnando più dollari sui margini, siamo più redditizi e questa è la politica giusta da seguire per gli azionisti perché genera liquidità.

Concludendo, penso che il mix complessivo delle imprese sta creando un po' di pressione sul tasso di margine in totale, ma le singole imprese e le iniziative operative che stiamo adottando sono quelle giuste per consentirci di incrementare i nostri proventi e aumentare la nostra liquidità e credo che costituiscano un buon esempio in cui è necessario distinguere esattamente cos'è il tasso di margine assoluto da quali sono le dinamiche che determineranno la redditività in futuro.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Giusto ed è difficile per noi senza avere la granularità che ci consenta di vedere veramente al di là della performance. Riflettendoci sopra, penso, ho riletto -- Jeff, ho riletto la tua lettera annuale l'altra sera e mi sembra esserci una netta discontinuità dall'ottimismo rialzista di quella lettera,

che suppongo tu abbia scritto verso dicembre o gennaio, mi sembra, dicevo, che ci sia una netta discontinuità quando guardiamo ai margini, al capitale operativo, alla vostra capacità di previsione ed agli interventi di controllo e sebbene continuate a ripetere che non siete un'azienda che accampa scuse, mi pare che questa teleconferenza sia stata piena di scuse e giustificazioni.

Insomma, -- ne ricavo un'immagine diversa di GE e voi non fate altro che dire, e penso che tu abbia citato questo concetto anche nella tua lettera annuale, che è proprio nei momenti difficili che GE sa dare il meglio di sé e c'è qualcosa qui che non quadra nel modello di business e pare che ci debba sempre essere un problema, sia esso il segmento healthcare, quello dei servizi finanziari, sia esso -- voglio dire si potrebbe perfino argomentare che il segmento infrastrutture potrebbe essere a rischio se consideriamo a che livello sono arrivati i prezzi delle materie prime. In conclusione, mi chiedo se sia giunto il momento di ripensare il modello di business o ci sono problemi qui che --.

Credo che prima sia stata una posta una domanda sull'esistenza di problemi di ordine culturale che vi impediscono di pensare fuori dagli schemi oppure per cui questo modello di business andava bene 10 anni fa ma è solo -- che avete realizzato una performance inferiore alle aspettative nel ciclo ascendente e ora pare che anche la performance durante il ciclo discendente sarà inferiore alle previsioni. Vale a dire -- non pare proprio che funzioni. Non so nemmeno io se sto facendo una domanda o formulando un commento.

Jeff Immelt - General Electric Company – Presidente e CEO

Ascolta Scott, secondo me gli ultimi cinque anni dalle operazioni continue, i ricavi sono cresciuti di 13, i proventi sono cresciuti di 14, la liquidità è stata molto robusta, forte attività di riacquisto, rendimenti in crescita. Ci troviamo in un ciclo finanziario senza precedenti e considerato ciò, il calo del 20% dei nostri proventi è meglio di quanto abbiamo fatto gli altri e ci posizioneremo per adempiere gli impegni che abbiamo preso oggi nel corso del resto dell'anno. In conclusione, condivido la tua osservazione. Penso che dovremmo continuare a perseguire la strategia che abbiamo in atto e questo è quanto intendiamo fare.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Va bene. Allora un'ultima domanda, voglio dire a che punto -- come azionista, quando sapremo se questo modello di business sta funzionando oppure no? Voglio dire a che punto decidiamo una scadenza e diciamo, d'accordo, se non riusciamo a raggiungere i nostri obiettivi entro la fine dell'anno rivaluteremo la strategia e magari GE Capital e GE Industrial non dovrebbero più stare assieme, magari ci sono altri cambiamenti che è necessario fare. Mi pare che nei sei anni in cui mi sono occupato del titolo azionario, ogni anno è un po' come i Chicago Cubs. Sarà il prossimo anno, sarà il prossimo anno ed ora stiamo parlando di un anno in cui la vostra crescita potrebbe essere inferiore allo S&P quando in realtà -- sembrava che potevate battere abbondantemente lo S&P. Quindi, suppongo a beneficio degli azionisti, come vi dobbiamo giudicare - se arriviamo alla fine dell'anno e le cose non migliorano, dobbiamo apportare delle modifiche o ci dobbiamo rassegnare alla solita solfa che il 2009 sarà un ottimo anno, o il 2010 sarà un ottimo anno e così via?

Jeff Immelt - General Electric Company – Presidente e CEO

Scott, ripeto, io penso che -- non importa tanto in che condizioni si trovi l'Azienda, quello che importa è continuare a far crescere i ricavi, i proventi, i rendimenti e il flusso di cassa e vedremo, alla fine dell'anno, come ce la siamo cavati rispetto a tutti gli altri. Comunque ci tengo a sottolineare che secondo me l'Azienda ha visto una crescita dei proventi, ha subito una compressione di PE e noi siamo convinti che dobbiamo continuare ad attuare la nostra strategia di gestione del portafoglio che continua ad aggiungere valore e produrre risultati e questo è quello che intendiamo fare.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Va bene. Mi spiace di aver calcato un po' la mano; volevo solo chiarire quelle questioni.

Operatore

Nicole Parent, Credit Suisse.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Buongiorno. Secondo me, Jeff, stiamo tutti dibattendoci con quanto delle insufficienze del trimestre sono legate al mercato del credito, all'economia piuttosto che essere autoinferte. Quindi credo che abbiate affermato, in risposta a una domanda precedente, che non presumete che le cose migliorino, ma che siano destinate a peggiorare. Penso che avete citato il calo del 5% degli Stati Uniti nel primo trimestre. Qual'è la vostra opinione del secondo semestre e, presumo ora che le plastiche sono andate, che valore attribuite alla vostra opinione di inizio ciclo sulla

situazione in Europa Occidentale alla luce delle turbolenze senza precedenti del suo mercato finanziario? Voglio dire, secondo voi la situazione europea è destinata a contagiare altri paesi?

Jeff Immelt - General Electric Company – Presidente e CEO

Nicole, secondo me, negli Stati Uniti, abbiamo ancora dei buoni sistemi di preallarme con il settore elettrodomestici, NBC e cose del genere. Per quanto concerne l'Europa, non vedo ancora delle vere e proprie flessioni nei settori in cui siamo presenti, che sono settori dal ciclo più lungo. Dunque, ribadisco, penso che abbiamo già rispecchiato nell'intervallo delle direttive guida un'economia statunitense destinata a rimanere molto difficile. Il pezzo infrastrutture che prendiamo in esame, essenzialmente guarda a -- rispecchia quello che vediamo nel portafoglio ordinativi e la sostenuta -- capacità di spedire laddove sussistano i prezzi, cose di questo genere. Ancora una volta, penso che abbiamo una finestra sull'economia globale nei mercati in cui siamo presenti e le imprese a ciclo lungo dominano ancora, in verità, quello che facciamo e includo qui il segmento healthcare al di fuori degli Stati Uniti.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Va bene, non per cercare il pelo nell'uovo, ma suppongo che quando pensate al calo del 5% negli Stati Uniti per quanto concerne la vostra azienda nel primo trimestre, pensate che il dato rimarrà negativo per il resto del mondo, potrebbe peggiorare o migliorare? Potreste approfondire un po' questo tema?

Jeff Immelt - General Electric Company – Presidente e CEO

Ripeto, penso che nel caso di settori come quello degli elettrodomestici e altri settori, i valori comparativi diventano più favorevoli con il proseguire dell'anno, ma non facciamo affidamento su alcun miglioramento del clima economico, per quanto concerne le nostre rilevazioni e nel caso di quello che Keith ha affermato sui consumi negli Stati Uniti, infatti, abbiamo preventivato un peggioramento dei consumi negli Stati Uniti nell'attività della nostra GE Money. Questo è quello che penso sugli Stati Uniti e la sua situazione economica.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Va bene, grazie. Un'ultima domanda, allora, cosa dobbiamo pensare delle spese in conto capitale di Healthcare? Penso, Keith, che tu abbia riconosciuto che la spesa da parte degli ospedali pubblici è scesa del 18% nel trimestre. Pensate che gli ospedali abbiano accesso al credito in questo mercato? Voglio dire, qual'è la previsione di spese in conto capitale che vi sentite di formulare oggi? La vostra previsione aggiornata tenendo conto di quanto accaduto nel trimestre rispetto a oggi?

Keith Sherin - General Electric Company – Vicepresidente e CFO

Ritengo che abbiamo visto una certa pressione sugli ospedali pubblici ed altre istituzioni sanitarie che hanno accesso ai mercati pubblici come i mercati per aste per reperire i loro finanziamenti. Abbiamo visto l'impatto della DRA, giusto, Nicole? E quell'effetto si è diffuso non soltanto alle cliniche, ma anche agli ospedali. Ora stiamo per entrare nel secondo trimestre e nel terzo trimestre in cui abbiamo migliori valori comparativi e coefficienti di successo sui medesimi, ma dobbiamo tenere d'occhio cosa accade con alcune delle altre imprese come i sistemi clinici e il monitoraggio e alcuni degli altri prodotti di flusso e alcune delle entità minori.

Quindi, la nostra opinione in Healthcare è che continueremo a rilevare una certa pressione dai sistemi clinici e di elaborazione diagnostica delle immagini negli Stati Uniti e continueremo a rilevare una buona crescita fuori degli Stati Uniti e il nostro intervallo tiene conto di quanto abbiamo visto nel quarto trimestre – visto nel primo trimestre, che continua ancora in parte, ma dobbiamo anche tenere conto dei migliori valori comparativi nel proseguimento dell'anno e del fatto che cominceranno le spedizioni di OEC. Tuttavia, Nicole, ritengo che gli ospedali continueranno a subire pressioni in termini di finanziamento e spese in conto capitale. Non ho un dato specifico per le spese in conto capitale, mi dispiace.

Jeff Immelt - General Electric Company – Presidente e CEO

Tuttavia, Nicole, NEMA, che è l'industria che monitora il mercato dell'elaborazione delle immagini diagnostiche, ha previsto per il secondo semestre di quest'anno una crescita del mercato dell'8% e nel nostro scenario di analisi commerciali condotte assieme a Joe e al suo team, noi abbiamo previsto, nella migliore delle ipotesi, una situazione invariata. Dunque non contiamo su nessuna – non facciamo affidamento su quelle che le persone che monitorano l'industria hanno dichiarato in termini di quello che ci aspettiamo per il settore dell'elaborazione delle immagini diagnostiche.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

11 aprile 2008 / 8:30AM ET, GE - General Electric Teleconferenza sugli utili per il primo trimestre 2008

Va bene, magnifico. E poi soltanto un'ultima domanda sui margini di Infrastructure. Secondi voi, basandosi soltanto sui problemi di mix, che non sono una novità, pensate di poter effettivamente espandere i margini di Infrastructure nel 2008 rispetto al 2007?

Keith Sherin - General Electric Company – Vicepresidente e CFO

Penso che sia possibile. Penso che se guardi a quanto ci è successo in Infrastructure durante questo trimestre, ogni impresa era in crescita, eccetto l'aviazione, che ha avuto dei valori comparativi molto difficili. Penso che il settore dell'energia sarà il nostro cavallo vincente. Il settore dell'energia ha realizzato un incremento del margine da 14,8% a 16,1%. Un incremento di 1,3%. Petrolio e gas hanno incrementato il loro margine di 1,5 punti. Il settore trasporti ha incrementato il suo margine di tre punti durante il trimestre. Ritengo, quindi, che abbiamo un'opportunità di incrementare i nostri margini nel settore infrastrutture.

Questo processo sarà alimentato dal settore energetico, nonché dalle sinergie che possiamo instaurare con Vetco e Smith e quindi credo che ciò sia possibile; credo che il team stia svolgendo un ottimo lavoro. Voglio dire, nel trimestre in cui hanno incrementato i ricavi del 21%, hanno essenzialmente mantenuto il loro margine operativo invariato e stanno vendendo molte più turbine eoliche con un margine inferiore alla media ed hanno avuto l'impatto delle acquisizioni, che li ha diluiti da 30 a 50 punti base circa. In conclusione, ritengo che nonostante la pressione che abbiano subito, il mix di servizi alle apparecchiature, 3X, questo settore sta andando veramente bene e in futuro incrementerà i suoi margini.

Jeff Immelt - General Electric Company – Presidente e CEO

Abbiamo un differenziale di valore positivo, un differenziale di inflazione positivo per tutte quelle imprese, Nicole, e questo è fondamentale.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

D'accordo, va bene. Allora solo un'ultima domanda. Quando pensate a come tutta questa situazione si sia evoluta nel corso del trimestre e alla gravità di quanto avete scoperto nella seconda metà di marzo, voglio dire, state pensando di rivedere il vostro processo di pianificazione all'Azienda, o che ne pensate in proposito? Secondo me quando tutti commettiamo degli errori, noi tutti ci chiediamo cosa avremmo potuto fare diversamente e suppongo se riesaminate gli ultimi eventi come rispondete a questa domanda?

Jeff Immelt - General Electric Company – Presidente e CEO

Nicole, quando mi sono alzato in piedi a dicembre e ho parlato di un 10% e più, avevamo compiuto un gran lavoro di pianificazione prima di fare quell'annuncio. Io credo sinceramente che a marzo abbiamo visto una serie di circostanze straordinarie. Intendo dire, voi sapete che il team di Commercial Finance è uno dei migliori team dell'Azienda, che ha saputo produrre sempre risultati positivi.

Sentite, avendo detto tutto ciò, non voglio essere – personalmente apparire cocchiato a proposito dell'Azienda o sostenere che non ci sia niente da imparare e chiaramente abbiamo una lezione da trarre da questi eventi e tenerla presente nell'elaborare la strategia per la futura gestione dell'Azienda. Questo è tutto – ci piace il team, ci piace la strategia, ci piacciono le imprese e dobbiamo realizzare quello che abbiamo pianificato per il resto dell'anno.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Va bene, grazie.

Operatore

John Inch, Merrill Lynch.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Grazie, buongiorno. Dunque, tanto per capire, l'intervallo da 2,20 a 2,30 dollari, in che misura avete tenuto conto nella previsione delle plusvalenze non immobiliari derivanti dalla cessione di attività? Che ne dobbiamo pensare? Avete 0,02 dollari dell'attività CPS, non so se vi sono state altre cessioni di imprese in questo contesto. In parole povere, qual'è il target, è forse un intervallo o qualcosa del genere?

Keith Sherin - General Electric Company – Vicepresidente e CFO

A parte il settore immobiliare, quello sarebbe l'unico posto in cui si potrebbe dire, nell'ambito del modello di business, che le vendite di quelle partecipazioni immobiliari sono incorporate. Abbiamo altre transazioni di flusso che stiamo progettando di condurre durante l'anno, ma non ho

una singola grande transazione. L'operazione BD più importante a cui stiamo lavorando, John, è la cessione della PLCC da cui ci aspettiamo una plusvalenza, ma questa andrebbe nelle operazioni dismesse. Quindi penso che il modello su cui siamo più focalizzati sia quello immobiliare, ma abbiamo comunque in programma di effettuare cartolarizzazioni, di vendere altre attività in GE Capital, ma direi che questi piani rientrano nelle attività di flusso primarie.

Intendiamo continuare a riposizionare i servizi finanziari. Stiamo lavorando al riposizionamento di parte dei servizi di manutenzione delle attrezzature. Questo potrebbe dare dei risultati positivi e poi sull'altro versante di GE Money, come abbiamo detto, vi saranno delle dismissioni di attività che porteremo a vanti e prevediamo che alcune di queste finanzieranno parte degli accantonamenti e alcuni dei valori comparativi a cartolarizzazioni come è avvenuto per la carta di credito aziendale nel primo trimestre. Tuttavia, non dispongo di cifre specifiche al riguardo.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Va bene, ma in pratica stai suggerendo di mirare all'estremità bassa dell'intervallo da 2,20 a 2,30 dollari, ma se vendete l'attività PLCC, vale a dire - c'è - mi pare che abbiate detto -- una plusvalenza di 0,04 dollari in tale operazione?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente e CFO

No, no. Io ho detto la PLCC - quello che sosteniamo è che se considerate le nostre indicazioni guida e l'ipotesi di vendere PLCC, si configurano ricavi di circa 0,04 dollari nel nostro anno e per quanto concerne l'intervallo da 2,20 a 2,30 dollari, direi che probabilmente dovrete eliminarlo.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Quindi i dati non comprendono alcuna plusvalenza da PLCC?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente e CFO

Esatto, proprio così. Mi dispiace di non essermi espresso più chiaramente in proposito.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Va bene. Adesso ho capito. Giusto un altro paio di domandine veloci. Dunque, tornando alla questione dei mancati target nel settore healthcare, e certo, ovviamente tutti sappiamo che la situazione economica è difficile, ma Jeff, state valutando l'opportunità di modifiche dell'assetto manageriale, non necessariamente modifiche dei vertici aziendali ma altre modifiche o interventi operativi o strutturali, una sorta di ristrutturazione per, magari, rifocalizzare alcune delle imprese nel corso dei prossimi anni, oppure cosa dobbiamo pensare di quanto sta avvenendo attualmente dietro le quinte alla GE?

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente e CEO

Ascolta, penso che siamo stati soddisfatti del settore healthcare fin dall'inizio. Siamo contenti di come è posizionato, siamo contenti della collocazione demografica dell'Azienda. Questo segmento ha prodotto buoni risultati per un lungo periodo di tempo. Ascolta John, io credo che vi siano delle cose dovute al mercato e altre dovute ad una cattiva gestione. Non sono affatto contento che la FDA ci abbia imposto la chiusura di uno stabilimento per 20 mesi. Credo che sia interamente colpa nostra ed abbiamo già introdotto dei cambiamenti sul piano direttivo in relazione a questo episodio e bada bene, se le persone non producono la performance necessaria in questo settore, noi comunque lavoriamo con il massimo dell'impegno e se ti limiti a guardare a una serie di funzionari e alla relazione annuale ogni anno, vedrai che ogni anno il gruppo direttivo è un po' diverso, perché per occupare quelle cariche, le persone devono dare prova di saperci fare. In conclusione, io penso -- noi crediamo nell'esclusiva healthcare e dobbiamo rimettere in servizio questo stabilimento. Credo che se ci riusciremo, quest'impresa darà buoni risultati nel 2008.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Per concludere, Keith, cosa ne pensate del rating AAA? Voglio dire, magari potreste darmi un'idea - vedete dei rischi per il rating AAA considerate le condizioni di mercato per i servizi finanziari o vi ritenete ancora perfettamente in grado di mantenerlo?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente e CFO

Non siamo molto ottimisti in proposito. Abbiamo una disciplina incredibile dal Consiglio di Amministrazione al team direttivo di quest'Azienda alle iniziative che adottiamo in seno a GE Capital e del consiglio di amministrazione di Capital per gestire l'Azienda in conformità con il rating

11 aprile 2008 / 8:30AM ET, GE - General Electric Teleconferenza sugli utili per il primo trimestre 2008

AAA. Abbiamo un processo di gestione del rischio incredibile. Abbiamo un ottimo profilo di liquidità e siamo in contatto settimanale con le agenzie di rating a proposito di questioni di ogni genere da tutto il mondo ed entrambe le agenzie di rating conoscono bene la nostra posizione ed entrambe hanno espresso l'intenzione di mantenere il nostro rating ad AAA nel presente e per il futuro.

Noi crediamo nel finanziarci da soli, per sicurezza e prima di tutto per salvaguardare la nostra affidabilità. Per questo abbiamo pianificato il nostro indebitamento in vista dell'anno. Il nostro piano annuale prevedeva di fare circa 80 miliardi di dollari di debito a lungo termine. Nel primo trimestre ne abbiamo fatti 35 miliardi di dollari. Nonostante le difficili condizioni di mercato, siamo andati avanti lo stesso con il debito in modo da averlo in posizione in previsione di alcune delle transazioni che intendiamo realizzare. Siamo stati molto disciplinati per quanto riguarda la nostra carta commerciale, mantenendola al livello giusto intorno a un saldo di 100 miliardi di dollari. Credo che abbiamo chiuso il trimestre a 102 miliardi di dollari. Avremmo potuto avere un saldo di carta commerciale molto più alto, ma abbiamo preferito mantenerlo a un certo livello, in modo che sia completamente in linea con tutti i nostri piani di riserva per la liquidità. Abbiamo un saldo di cassa e un piano di liquidità che intendiamo mantenere in posizione per qualsiasi tipo di turbolenza transitoria e siamo ottimisti per quanto concerne l'azienda, il sottostante modello di business che abbiamo adottato e le agenzie di rating ci danno ragione, John.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

D'accordo, molte grazie.

Operatore

Ann Duignan, Bear Stearns.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analista

Buon giorno a tutti. Non è facile oggi essere una dipendente di Bear Stearns, considerando l'impatto che quest'ultima ha avuto sulla vostra azienda. Una domandina veloce di approfondimento. Semplice curiosità, penso che abbiate detto che la vostra previsione per l'aliquota fiscale è ora il 16% rispetto all'indicazione guida iniziale di 18%. È così, oppure ho capito male io?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente e CFO

No, è così.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analista

Va bene. E non l'avete menzionata nel vostro quadro aggiornato per il 2008, ma ciò avrebbe avuto un impatto positivo?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente e CFO

È vero, abbiamo modificato la nostra previsione dal 18% al 16%, ma se esamini le direttive guida EPS modificate, la riduzione dei proventi dei servizi finanziari include l'impatto della minore aliquota fiscale.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analista

Va bene. Dunque ecco dove è --.

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente e CFO

Quindi ne abbiamo tenuto conto nell'intervallo EPS dei servizi finanziari.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analista

Va bene. Dunque, credo che abbiate risposto alla maggior parte delle mie domande, ma qual'è la vostra valutazione – so che avete detto che non prevedete un rallentamento significativo nelle vostre imprese a ciclo lungo in Europa Occidentale e in altri paesi al di fuori degli Stati Uniti, ma

come vedete la prospettiva di GE Money in Europa, particolarmente in Europa Orientale? C'è un qualche effetto di trascinamento o prevedete un qualsiasi effetto di trascinamento in altre regioni del mondo?

Keith Sherin - General Electric Company – Vicepresidente e CFO

In realtà, in GE Money, direi che l'unico posto in cui abbiamo rilevato un aumento delle insolvenze è nei mutui garantiti nel Regno Unito, che è rappresenta il registro dei mutui del nostro gruppo I. Il tasso di insolvenza è in aumento di circa il 14%. Abbiamo visto questi tassi raggiungere anche valori di 17%, 18% nel corso degli ultimi tre anni. Questo è l'unico paese, in tutto il mondo, in cui abbiamo rilevato un incremento delle insolvenze. Non abbiamo alcuna perdita iscritta in quel registro.

Abbiamo un'esposizione prestito-valore molto bassa. Abbiamo un'assicurazione sui mutui che utilizziamo ogni volta che aumenta oltre l'80%. Sottoscriviamo tutti quei prestiti al più alto tasso possibile che potrebbe influire sul cliente in base alle modalità con cui hanno contratto il debito e abbiamo un ottimo team aziendale e ovviamente dopo tutte le lezioni che abbiamo appreso dall'esperienza WMC, abbiamo studiato ed abbiamo applicato tutto ciò alla nostra attività nel settore dei mutui ipotecari, in tutto il mondo. Ritengo, per cui, che in questo caso siamo posizionati ottimamente. Il resto delle insolvenze, fuori degli Stati Uniti e di quei prestiti garantiti nel Regno Unito sono, in effetti, imputabili a GE Money a livello mondiale. Pertanto, Ann, siamo alquanto ottimisti riguardo la qualità delle attività sul bilancio patrimoniale globale di GE Money, eccezion fatta per la pressione che stiamo rilevando nel continente americano.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analista

Benissimo e per finire, un'ultima domanda di approfondimento, se non sbaglio avete affermato che l'aftermarket commerciale nel settore aerospaziale è calato del 3% nel corso del trimestre. Prefigurate dei rischi per quel settore in conseguenza degli aumenti dei prezzi dei carburanti e di tutte le complessità che stanno attualmente attraversando l'industria aerospaziale? So che la domanda di apparecchiature di primo impianto rimane forte in tutto il mondo, ma qual'è la situazione dell'aftermarket, particolarmente negli Stati Uniti, regione in cui forse iniziamo a vedere un rallentamento delle attività?

Keith Sherin - General Electric Company – Vicepresidente e CFO

Complessivamente, penso, prima di tutto, che avete visto un paio di compagnie aeree andare in fallimento nelle ultime settimane. Per prima cosa, non abbiamo alcuna significativa esposizione nei loro confronti. Tutto quello che abbiamo è garantito da aeromobili relativamente nuovi. Penso che il totale fosse intorno ai 100 milioni di dollari per quelle due che sono andate in fallimento e abbiamo un'ottima posizione nelle Grandi Pianure.

Ann, la crescita del parametro passeggero miglio trasportato è l'elemento trainante della nostra performance nell'aftermarket e questo parametro è cresciuto del 4,5% durante il trimestre. Quindi le compagnie aeree continuano a volare e fintanto continuano a volare noi effettueremo più manutenzione e penso che gli elementi che stanno venendosi a trovare sotto pressione saranno i motori meno recenti e meno efficienti sul piano dei consumi che non rappresentano la prevalenza del nostro mix. Abbiamo un sacco di aeromobili nuovi in servizio.

Per come la vedo io, tanto per cominciare non riusciamo attualmente a soddisfare la domanda mondiale di aeromobili. Questo è un dato che non si avverte se ci si limita a leggere le notizie di una qualche compagnia aerea ATA o Aloha che va in fallimento, ma è la verità. Henry Hubschman e il team sarebbero veramente felici di avere più aeromobili a disposizione. Noi siamo -- il nostro portafoglio ordinativi è pieno per tutto il 2009 e penso anche per quasi tutto il 2010 in termini di nuovi aeromobili che stiamo ottenendo da Airbus e Boeing, quindi la domanda mondiale è incredibilmente sostenuta. I valori degli aeromobili sono ottimi e penso che dovremo abituarci ad avere a che fare con compagnie aeree finanziariamente sotto pressione a causa dei costi del carburante e abbiamo già visto questo ciclo ripetersi parecchie volte negli ultimi 10 anni. Insomma, siamo molto ottimisti ma naturalmente, dobbiamo tenere d'occhio l'evolversi della situazione.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analista

Va bene. Grazie. Formulerò le mie altre domande offline.

Dan Janki - General Electric Company – Vice Presidente, Investor Communications

E Melanie, ancora un'ultima domanda per favore.

Operatore

Nigel Coe, Deutsche Bank.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analista

Grazie. 45 minuti di domande e risposte; non posso che ammirare la vostra resistenza alle domande difficili. Dunque, siete in calo del 11% nella prima ora di contrattazioni. Sembra che il mercato stia già valutando il prezzo a 2,20 dollari per l'intero anno. Presumo che l'aspetto negativo da qui sarebbe se dovesse accadere qualcosa a Infrastructure, e tendo a concordare che il 2008 sia a posto, ma gli ordinativi sono risultati un po' in meno questo trimestre e mi rendo conto che la domanda non è costante e questa potrebbe essere la ragione, ma vedete segnali che le condizioni di credito più difficili o il rallentamento della crescita globale stiano causando il rinvio o la cancellazione di prodotti e quindi potremmo vedere un indebolimento degli ordinativi a partire da ora?

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente e CEO

In verità non abbiamo rilevato nulla del genere. Vorrei soltanto dare un paio di dati sugli ordinativi, così ve li comunico e poi desidero parlare di quella che, a mio parere, sarà la prossima fase. Se guardi al valore in dollari degli ordinativi di Infrastructure – quindi un incremento del 11%, non del 30% che avevamo raggiunto di media – ma se vai a guardare -- abbiamo realizzato 10,5 miliardi di dollari nel primo trimestre dell'anno scorso in ordinativi per grandi apparati, 12,8 miliardi di dollari nel secondo trimestre, 11,7 miliardi di dollari nel terzo trimestre, 13,8 miliardi di dollari nel quarto trimestre, sempre da 1,2 a 1,4 volte i ricavi che abbiamo totalizzato nel trimestre, accumulando un portafoglio ordinativi incredibile. Il totale degli ordinativi l'anno scorso è stato di 50 miliardi di dollari, un incremento del 29% e il livello assoluto di ordinativi che abbiamo quest'anno è di 11,7 miliardi di dollari nel primo trimestre, a fronte di valori comparativi molto difficili, un incremento di 11e penso che il fattore veramente positivo è che stiamo appena adesso cominciando a vedere un po' di ordinativi per turbine a gas negli Stati Uniti.

Durante il primo trimestre, se non sbaglio, abbiamo avuto quattro ordinativi su un totale di 39 che erano per gli Stati Uniti e se guardate alle dinamiche energetiche di quel paese e alla domanda/offerta e all'esigenza di maggiore capacità, nonché alle normative ambientali ed a come sia difficile ottenere l'autorizzazione a costruire una centrale nucleare e al fatto che vendiamo quante più turbine eoliche è possibile, è chiaro che esiste una domanda di turbine a gas in questo paese e il prezzo è superiore all'inflazione in quel settore, per cui ritengo che quest'attività sia attualmente in ottima forma. Non bisogna mai dire mai, ma questo è il ciclo sostenibile di creazione di ricavi positivi più lungo che abbia mai visto durante la mia carriera alla GE.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analista

Bene, allora soltanto alcuni degli indicatori per gli ordinativi – attività di appalto, proposte – tutti i dati concordano con le vostre aspettative in questo momento?

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente e CEO

Penso che nel settore dell'energia continuerai a vedere l'incredibile. Credo che le quotazioni di gas e petrolio continueranno ad essere molto alte. Penso che vedrete una certa disomogeneità nel settore dell'aviazione perché Airbus e Boeing sono praticamente piene fino a tutto il 2011, 2012. Quindi, Nigel, penso che questo sia proprio il momento in cui sia lecito aspettarsi un livellamento della domanda considerato come i portafogli ordinativi siano pieni e fattori come i rinvii dei 787 e il rinvio delle consegne di Airbus. Ritengo, dunque, che questo sia il momento in cui sia lecito aspettarsi un livellamento della domanda nel settore aviazione, ma ripeto che si tratta di un livellamento a un valore molto positivo per noi.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analista

Va bene. Solo altre due domandine. Lo spread dell'inflazione sui prezzi è ancora positivo, ma molto più ridotto che nel secondo semestre dell'anno e i prezzi dell'acciaio sono a livelli accettabili. Che state preparando durante il secondo semestre dell'anno per tale spread?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente e CFO

Credo che avremo comunque un differenziale di valore positivo nel settore Infrastructure. Ci troveremo sotto pressione nel settore Healthcare, dove l'erosione dei prezzi non compensa l'inflazione e dobbiamo recuperare parte di quel differenziale del valore dei prezzi nel segmento industriale. Quindi Infrastructure è la nostra forza e complessivamente per l'intera Azienda, il nostro differenziale di inflazione è stato positivo e per l'intero anno, prevediamo che rimanga positivo, grazie a Infrastructure.

11 aprile 2008 / 8:30AM ET, GE - General Electric Teleconferenza sugli utili per il primo trimestre 2008

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analista

Va bene, allora un'ultimissima domanda sul -- nella vostra attività assicurativa, avete delle perdite non realizzate sui titoli in quel settore e mi risulta che questi siano titoli detenuti fino a maturità, quindi non sono valutati ai prezzi di mercato, ma cosa potrebbe indurvi a realizzare effettivamente tale perdita?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente e CFO

In poche parole, nel portafoglio titoli di investimento, bisogna stabilire se la svalutazione dei titoli è soltanto temporanea o no. Noi abbiamo una procedura per cui ad ogni trimestre valutiamo i titoli ed eseguiamo una sottoscrizione dei flussi di cassa scontati dell'Azienda. Vediamo se si tratta di una questione di credito o di una questione di mercato e valutiamo per quanto tempo è rimasta sommersa e dobbiamo, periodicamente, prendere quelle svalutazioni che non riteniamo temporanee e includerle nel conto profitti e perdite sulla base di tale procedura disciplinata e lo facciamo da anni, ovviamente fin da quando abbiamo avuto quel portafoglio.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analista

Va bene, molte grazie.

Dan Janki - General Electric Company - Vice Presidente, Investor Communications

Benissimo, consentitemi di ringraziare tutti. JoAnna ed io saremo disponibili per tutta la giornata e le trascrizioni ed altre informazioni saranno pubblicate sul nostro sito web. Grazie ancora a tutti.

Operatore

La teleconferenza si conclude. Vi ringraziamo per aver partecipato. Ora potete scollegarvi. Arrivederci.

DISCLAIMER

Thomson Financial si riserva il diritto di apportare modifiche ai documenti, al contenuto o ad altre informazioni presenti su questo sito web senza essere tenuti a informare altri al riguardo.

Nelle teleconferenze su cui si basano le trascrizioni, le aziende possono fare delle proiezioni o altre affermazioni in prospettiva futura riguardo a una serie di argomenti. Tali affermazioni in prospettiva futura si fondano su aspettative presenti e implicano quindi rischi e incertezze. I risultati effettivi possono risultare materialmente diversi da quelli riportati nell'affermazione in prospettiva futura, in base a una serie di fattori e rischi primari che sono più segnatamente identificati nei SEC filing più aggiornati delle aziende. Sebbene le società possano indicare e ritenere che le supposizioni alla base delle affermazioni in prospettiva futura siano ragionevoli, qualsiasi supposizione può rivelarsi imprecisa o errata e, pertanto, non è possibile garantire che i risultati contemplati nelle affermazioni in prospettiva futura vengano effettivamente conseguiti.

LE INFORMAZIONI CONTENUTE NELLE TRASCRIZIONI DEGLI EVENTI RAPPRESENTANO TESTUALMENTE LA TELECONFERENZA DELL'AZIENDA E, NONOSTANTE GLI SFORZI DI FORNIRE UNA TRASCRIZIONE PRECISA, POSSONO CONTENERE ERRORI MATERIALI, OMISSIONI O IMPRECISIONI NEL RIFERIRE LA SOSTANZA DELLE TELECONFERENZE. THOMSON FINANCIAL O L'AZIENDA INTERESSATA DECLINANO QUALSIASI RESPONSABILITÀ IN CASO DI INVESTIMENTI O ALTRE DECISIONI REALIZZATI IN BASE ALLE INFORMAZIONI FORNITE SU QUESTO SITO WEB O IN QUALSIASI TRASCRIZIONE DI EVENTO. SI CONSIGLIA AGLI UTENTI DI ESAMINARE PERSONALMENTE LA TELECONFERENZA DELL'AZIENDA INTERESSATA E I SEC FILING DELLA STESSA PRIMA DI EFFETTUARE INVESTIMENTI O PRENDERE DECISIONI.

© 2005, Thomson StreetEvents Tutti i diritti riservati.