



Trascrizione della teleconferenza

GE - Teleconferenza sugli utili del secondo trimestre 2008

Data/ora evento: 11 luglio 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 normative, legali e investigative; 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 delle operazioni in corso, tranne quando indicato."

PARTECIPANTI DELL'AZIENDA

Dan Janki

General Electric – Vice Presidente di Investor Communications

Jeff Immelt

General Electric – Presidente e CEO

Keith Sherin

General Electric – Vice Presidente e CEO

PARTECIPANTI ALLA TELECONFERENZA

Jeff Sprague

Citigroup Investment Research - Analista

Deane Dray

Goldman Sachs - Analista

Nicole Parent

Credit Suisse - Analista

Robert Cornell

Lehman Brothers - Analista

John Inch

Merrill Lynch - Analista

Scott Davis

Morgan Stanley - Analista

Nigel Coe

Deutsche Bank - Analista

Steve Tusa

JPMorgan - Analista

Christopher Glynn

Oppenheimer & Co. - Analista

PRESENTAZIONE

Operatore

Signore e Signori, buongiorno e benvenuti alla teleconferenza di General Electric relativa agli utili del secondo trimestre 2008. In questo momento tutti i partecipanti sono in modalità di solo ascolto. Sono Lauren e sarò la coordinatrice della conferenza odierna. (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 – Vice Presidente di Investor Communications

Grazie, Lauren. Innanzitutto, do il benvenuto a tutti. JoAnna e io siamo lieti di ospitare questa teleconferenza. Il nostro comunicato stampa è stato diramato alle 6:30 di questa mattina con le nostre informazioni finanziarie. Unitamente alle informazioni finanziarie supplementari e alla presentazione odierna, esso è disponibile sul nostro sito web degli investitori, all'indirizzo www.GE.com/investor. Potete seguire il webcast on-line oppure scaricare le informazioni e stamparle.

L'odierna presentazione contiene previsioni basate sulla nostra percezione del quadro mondiale ed economico attuale, che è soggetto a cambiamenti.

La presentazione odierna è dedicata alle informazioni aggiornate riguardanti le operazioni ed i risultati finanziari del secondo trimestre, nonché ad una prospettiva sul terzo trimestre. Proprio per questo, stamattina abbiamo con noi Jeff Immelt, il nostro Presidente e CEO, e Keith Sherin, nostro Vice presidente e CFO. Cedo, quindi, la parola a Jeff per dare inizio alla teleconferenza.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente e CEO

Ottimo, grazie Dan. Do il benvenuto a tutti. Parliamo innanzitutto delle prospettive. Riteniamo di aver avuto una performance solida in un ambiente difficile, ottenendo \$ 0,54 per azione e continuando ad operare in linea con i dati indicativi. La crescita dei ricavi globali pari al 24% ci ha dato grande impulso, compensando la stagnazione dell'economia USA, ed il posizionamento a lungo termine dell'Azienda al di fuori degli Stati Uniti ci ha veramente giovato nel secondo trimestre del 2008.

Credo che le attività industriali abbiano effettivamente avuto risultati assai buoni. La JV della nostra attività in ambito nucleare con Hitachi ci ha portato guadagni nel secondo trimestre dello scorso anno, ma non tenendone conto, la crescita dei guadagni industriali è stata effettivamente assai forte. Infrastructure mostra la via - Keith tratterà tale argomento più dettagliatamente in seguito - e l'Healthcare e NBCU erano in linea o leggermente meglio di quanto previsto.

Prendendo in considerazione gli utili dei nostri servizi finanziari, credo, specialmente rispetto alla concorrenza, che siano andati entrambi meglio di quanto avevamo previsto e riteniamo reggano il confronto rispetto al settore nel suo complesso. Commercial Finance è salita del 7%, GE Money è scesa del 9% e oggi dedicheremo un po' di tempo ad analizzare il modello di business della gestione dei rischi, dell'attractive origination e dei finanziamenti tripla A derivanti dal nostro stesso bilancio patrimoniale e scendendo più in dettaglio.

Come abbiamo detto in passato, i nostri guadagni verranno dedicati alla ristrutturazione. Abbiamo avuto circa 300 milioni di dollari di guadagni sulle cessioni di attività nel trimestre e abbiamo fatto circa 400 milioni di dollari di ristrutturazioni. Quindi i fondamentali dell'attività di GE restano forti. Siamo posizionati per la crescita a lungo termine. Restiamo in linea con dati indicativi per l'anno compresi tra 2,20 e 2,30 dollari, e, ripeto, credo che ci siamo comportati bene in un ambiente difficile.

Se andate alla pagina successiva, continuiamo ad adempiere alla nostra strategia a lungo termine. Abbiamo fatto diversi annunci relativi al nostro portafoglio nel trimestre. Innanzitutto, in GE Money, potete leggere stamattina che abbiamo raggiunto un accordo sulla cessione di GE Money, compresa Lake. Avevamo parlato di questo l'anno scorso. Keith vi darà maggiori dettagli. La cessione della carta di credito privata sta andando avanti. Si tratta di una buona attività, fondamentale robusta. Più lenta di quanto pensavamo, ma riteniamo che porteremo a termine l'operazione ed abbiamo assegnato uno scambio Europe Santander di una delle loro banche di finanza commerciale per alcune delle nostre attività consumer in Europa.

Abbiamo annunciato l'intenzione di esplorare la distribuzione di Consumer & Industrial ai nostri azionisti. Ora, a maggio abbiamo parlato di elettrodomestici. Abbiamo ricevuto molto interesse per gli elettrodomestici. Molti degli interessati strategici sono acquirenti globali. Questa è un'opportunità strategica eccellente per loro di costruire un'impresa forte in Nord America. Tuttavia, abbiamo ritenuto che le attività Lighting and Industrial nel loro complesso fossero fortemente intrecciate nell'attività dell'azienda e la spesa esentasse potrebbe essere il miglior approccio per i nostri azionisti; in seguito affronteremo anche questo più in dettaglio.

Abbiamo chiuso le transazioni Hydril e Whatman. Questi sono punti forti per le nostre attività Oil and Gas e Healthcare, e continueremo con le acquisizioni di questo tipo e a restare opportunisti nei servizi finanziari, chiudendo l'accordo Merrill Capital mentre quello Citi verrà chiuso a luglio. Inoltre, abbiamo annunciato l'investimento Weather Channel con NBCU in testa, quindi continuiamo a investire nelle nostre grandi operazioni coi media.

Abbiamo attuato un'iniziativa detta *growth as a process* per quattro o cinque anni. Essa paga dividendi in un'economia lenta come questa. I nostri ordinativi totali restano alti con una crescita dell'8%. Il cumulo degli ordini da evadere per attrezzature è salito del 25%. Vorrei evidenziare solo la forza nei servizi, che ritengo sia sempre stata una parte importante nel nostro modello di business. I ricavi dei servizi sono saliti del 18%, gli ordinativi dei servizi del 19%, e il cumulo di ordinativi CSA del 17%. Si tratta di un margine elevato rispetto alla base installata e riteniamo che ciò sia di buon auspicio per il futuro. La crescita organica è aumentata del 5% mentre quella industriale organica è aumentata del 9%. E, come ho detto prima, i ricavi globali sono cresciuti del 24%, ora come ora più della metà dei nostri ricavi complessivi.

Dal punto di vista operativo, l'espansione dei margini di Infrastructure è stata di 60 punti base. Continuiamo a dare impulso alle ristrutturazioni e siamo in linea coi nostri obiettivi in termini di costo per l'anno in corso, affronteremo anche questo più in dettaglio; il nostro cash flow industriale dalle attività operative è cresciuto del 5% grazie ai miglioramenti al capitale circolante.

Ma prima di passare la parola a Keith, alcuni parametri della performance operativa di cui stiamo parlando, crescita robusta in ordinativi, ricavi e capitali. Ancora una volta, quindi, anche in un'economia stagnante, riteniamo che le nostre capacità di processo restino molto forti. I guadagni sono nell'ordine di quelli previsti, i rendimenti pari al 17,6%, i tassi di margine al 16,4%, scesi di 40 punti base rispetto all'anno scorso, e ancora una volta Infrastructure è cresciuta, Healthcare e NBCU sono andati all'incirca secondo i piani ma siamo stati veramente trascinati in basso da Consumer e Industrial; si tratta di un problema di prezzo quanto di qualsiasi altra cosa. Abbiamo ridotto sostanzialmente i costi in C&I per il trimestre e la liquidità è quella prevista con un saldo di cassa solido e una tripla A solida. Quindi, ancora una volta, riteniamo che questa sia una performance robusta in un ambiente difficile. Passo ora la parola a Keith che vi illustrerà alcuni dettagli.

Keith Sherin - General Electric - Vice Presidente e CEO

Grazie, Jeff. Iniziamo con due recenti annunci. Innanzitutto, stamattina, ci ha fatto molto piacere aver raggiunto un accordo con Shinsei Bank per vendere la nostra attività GE Money in Giappone. Alcuni di voi potrebbero aver visto l'annuncio. Ciò include l'attività dei prestiti personali con Lake, della cui vendita avevamo parlato l'anno scorso.

Oltre all'attività dei prestiti personali, questa transazione è stata estesa. È più grande rispetto all'annuncio originale. Abbiamo incluso ulteriori 1,7 miliardi di dollari in capitali di mutui e carte di credito e Shinsei assorbirà più di 1100 succursali, tutti i nostri dipendenti e tutte le attività, e con quella vendita, con le attività aggiuntive e la vendita completa, abbiamo registrato ulteriori 200 milioni di dollari di oneri in attività produttive interrotte nel trimestre 2, e prevediamo che ciò sia chiuso nel terzo trimestre. Quindi, è un po' che lavoriamo su questo.

È grandioso che il team sia stato in grado di realizzare l'alleggerimento del patrimonio Consumer in Giappone in un ambiente assai difficile e Shinsei ha avuto un buon risultato qui. Vogliono veramente entrare nel settore Consumer, hanno un'eccellente piattaforma e amano veramente la qualità del portafoglio, le persone, i sistemi ed il team che stanno acquisendo. Quindi siamo molto soddisfatti di aver firmato questo affare oggi.

A destra, avete visto tutti l'annuncio relativo alla nostra intenzione di avere, come primo obiettivo dello sviluppo della nostra attività, la distribuzione dell'attività C&I ai nostri azionisti. Sarà una transazione efficiente per GE e gli azionisti. Riteniamo che gli azionisti saranno soddisfatti di poter partecipare ai benefici dell'intera attività C&I. Non dipende veramente da M&A o dalle condizioni del mercato azionario. Avremo alcune ridistribuzioni di capitale e ciò aumenta i margini complessivi dell'Azienda e il tasso di crescita a lungo termine, quindi stiamo mirando all'esecuzione nella prima metà del 2009. Siamo molto soddisfatti dell'accordo Shinsei e stiamo iniziando a lavorare sulla transazione C&I.

Iniziamo con gli ordinativi. Gli ordinativi assoluti continuano ad andare ottimamente. Sul lato sinistro, come sempre, abbiamo i grandi apparati. Per il secondo trimestre abbiamo avuto ordinativi per 13,7 miliardi di dollari, una crescita del 4%. Parliamo sempre di come gli ordinativi siano irregolari su base trimestrale, ma ci sono alcuni valori molto buoni per Aviation e Energy.

Transportation ha avuto un ordine da 1,5 miliardi di dollari lo scorso anno che non si è ripetuto, ma le loro previsioni per gli ordinativi di apparati accessori sono molto buone e i livelli per gli ordinativi assoluti a questi ammontare sono molto forti. Gli ordinativi sono cresciuti del 30% in più rispetto alle spedizioni, mentre continuiamo ad accumulare ordinativi da evadere. Solo in Infrastructure, abbiamo ordinativi da evadere per oltre 50 miliardi di dollari. Una crescita del 29% dall'inizio dell'anno. Quindi, quando si parla di come va l'economia globale, credo che guardando a questi ordinativi a ciclo prolungato che continuano ad arrivare a questi livelli, superando le spedizioni ed accumulando ordinativi da evadere, riteniamo che sia ancora assai forte e che continui a restare robusta.

Nel mezzo ci sono i Servizi. Abbiamo ricevuto ordinativi di servizi per 9,5 miliardi di dollari, una crescita del 19%. È stato un trimestre incredibile per i servizi. Potete vedere l'ordine di grandezza su tutte le attività, con crescite a due cifre. Aviation è cresciuta del 14%. Il tasso per i ricambi commerciali nel trimestre è stato di 18,6 milioni di dollari al giorno, 18,6 milioni di dollari al giorno contro 18,4 milioni di dollari, una crescita dell'1%. Ma l'overhaul è cresciuto del 31%. I servizi militari sono saliti del 24%. Gli ordinativi i servizi energetici sono saliti del 19%. Durante il trimestre abbiamo avuto una performance incredibilmente ampia nel settore dei servizi, e ciò è di buon auspicio per il futuro. Riflette inoltre la base installata che abbiamo costruito.

E sul lato destro, come potreste aspettarvi, il flusso degli ordinativi per 4,1 miliardi di dollari è sceso organicamente del 3%. Come potete vedere, per gli elettrodomestici è stata dura sul mercato. Il dettaglio è sceso del 7%. I contratti sono scesi del 15%, riflettendo il mercato immobiliare, mentre Enterprise Solutions è cresciuta dell'1%. Quindi, complessivamente, gli ordinativi continuano a ricevere impulso dalla grande domanda infrastrutturale e noi continuiamo ad accumulare ordinativi inevasi.

Segue un prospetto sintetico del secondo trimestre. Tratterò quindi l'attività industriale, seguita dall'attività finanziaria; sul lato sinistro troviamo il riassunto delle operazioni in corso. Abbiamo avuto ricavi molto forti a 46,9 miliardi di dollari, una crescita dell'11%. Potete vedere come questo risultato sia stato trascinato dalle vendite del settore industriale, cresciute del 15%. I profitti per 5,4 miliardi di dollari ed i guadagni per azione su base continuativa di 0,54 dollari con gli effetti del riacquisto sono rimasti piatti.

I guadagni netti, che comprendevano l'impatto delle attività interrotte di cui ho parlato per portare a termine l'uscita dall'attività giapponese, si sono attestati su 0,51 dollari, con un calo complessivo del 2%. Il nostro cash flow GE su base annua è pari a 9,3 miliardi di dollari, un calo di 20 miliardi di dollari. Vi mostrerò come si sia verificato questo tra poche pagine; il cash flow industriale, come ha detto Jeff, è di 7,3 miliardi di dollari, una crescita del 5%. Sostanzialmente non abbiamo ripetuto le cessioni Insurance dell'anno scorso.

Ora il tasso d'imposta consolidato per il trimestre è arrivato al 16%, in linea con il primo trimestre e i precedenti dati indicativi per l'anno e per l'anno totale, i nostri dati indicativi restano in linea col tasso del 16% per la prima metà, senza variazioni rispetto all'anno scorso.

Sul lato destro potete vedere i risultati delle aziende. Una grande performance per Infrastructure. Affronterò ciascuno di essi tra poche pagine. Commercial Finance è cresciuta del 7%, meglio rispetto ai dati indicativi. GE Money è scesa del 9%, ma anche in questo caso la situazione era migliore dei dati indicativi, mentre NBCU e Healthcare sono andate come previsto. È stato un trimestre duro per Industrial Products, a causa di C&I e ciò era inferiore alle previsioni. Quindi, complessivamente 7,6 miliardi di dollari, una crescita del 7%, una performance molto forte.

Passiamo ora ad alcune voci per le diverse attività e l'azienda nel suo complesso relative ai guadagni ed alla ristrutturazione. Inizierò con le tre voci sul lato sinistro. Innanzitutto, non c'è alcuna ripetizione del guadagno Hitachi 2007, che era di 500 milioni di dollari al netto delle tasse per il settore Corporate, e ci stiamo confrontando con quello sul lato Industrial.

In secondo luogo, quest'anno abbiamo un guadagno di circa 0,03 dollari nei risultati del settore Business. Ci sono quattro voci. Il guadagno sulle azioni del fondatore Garanti è in GE Money a 89 milioni di dollari al netto delle tasse. Abbiamo venduto il 9% di Penske. Siamo scesi al 51% di partecipazione di capitale in Commercial Finance a favore di Penske, ovvero 93 milioni di dollari in Commercial Finance. Abbiamo formato una joint venture in Water con Pentair ed una transazione strategica molto ben riuscita ha portato guadagni per 52 milioni di dollari. Ciò è in Infrastructure e abbiamo venduto il Sundance Channel e NBCU, per circa 61 milioni di dollari al netto delle tasse. Quindi questi guadagni, i quattro guadagni che sono nelle attività, sono stati più che compensati dalla ristrutturazione e da altri oneri per 400 milioni di dollari al netto delle tasse, i cui dettagli sono sul lato destro.

Continuiamo a lavorare sulla struttura dei costi dell'Azienda, eliminando costi in C&I, Commercial Finance e Infrastructure. Continueremo a ridurre la nostra footprint ed a razionalizzare le nostre organizzazioni, ed abbiamo avuto alcune altre voci, tra cui la contabilità degli acquisti e un contratto di garanzia esteso C&I. Complessivamente, abbiamo eseguito 0,02 dollari di ristrutturazioni in più rispetto a quanto pianificato, e ciò continua ovviamente ad aiutarci a migliorare i nostri utili andando avanti.

Lasciatemi approfondire alcune delle attività industriali. Innanzitutto, partiamo da Infrastructure. Nel secondo trimestre, i risultati Infrastructure sono stati grandiosi. Utili pari a 17,6 miliardi di dollari, una crescita del 26%. Profitto per il settore pari a 3,2 miliardi di dollari, con un aumento del 24%. È possibile vedere i risultati chiave delle attività in basso sul lato a sinistra e nella casella in fondo a sinistra, si può vedere che, se si guarda alle attività industriali nel settore Infrastructure senza le verticali, i ricavi crescono del 24% e il profitto del settore cresce del 29%, un buon impulso. Quindi, una performance davvero buona.

Alcune dinamiche operative sono a destra e ho pensato di affrontare più dettagliatamente Aviation e Energy, partendo con Aviation. Ricavi in crescita del 21%, profitto del settore in crescita del 10%, ordinativi assai buoni. Gli ordinativi totali equivalgono a 5,4 miliardi di dollari, con una crescita del 12% per Aviation. I motori commerciali pari a 1,6 miliardi di dollari sono diminuiti dell'8%, ma ancora una volta, stiamo parlando di confronti molto duri per le vincite GENx dell'anno scorso e le vincite GE90. Gli ordinativi per motori militari sono cresciuti del 62%, spinti da alcuni ordinativi di F-18 della marina. L'accumulo di ordinativi non evasi continua a crescere. Gli ordinativi per motori commerciali per il trimestre corrispondevano al 113% delle vendite. Quindi, ancora una volta, il rapporto tra nuovi ordini e vendite mostra un crescente accumulo di ordinativi da evadere, ed il trimestre è terminato con 20,5 milioni di dollari di ordinativi da evadere, una crescita del 22% rispetto all'anno scorso.

In termini dei ricavi pari a 4,9 miliardi di dollari, i ricavi per i motori commerciali sono cresciuti del 29%, quindi spedizioni molto robuste. Abbiamo spedito 59 motori commerciali in più rispetto all'anno precedente. I ricavi dei servizi sono cresciuti del 23%, il che è un buon risultato. Commercial è cresciuta dell'11%. Abbiamo avuto buone vendite di componenti. Le vendite quotidiane di componenti equivalevano a 19,4 milioni di dollari, a fronte di 17,5 milioni dell'anno scorso, con una crescita dell'11%, mentre i motori militari sono cresciuti dal 16%.

Smiths ha dato ottimi risultati. Abbiamo aggiunto 640 milioni di dollari di vendite, una crescita di cinque punti, mentre l'utile operativo ha avuto un profilo simile a quello del trimestre 2. Un incremento a due cifre. Riceve impulso da Smiths con cinque punti e da operazioni fondamentali di altri cinque punti. Quindi, complessivamente, un trimestre positivo per Aviation.

L'energia continua ad essere molto forte. John Krenicki ed il suo team hanno avuto un altro eccellente trimestre di ricavi, con una crescita del 35% e gli utili del settore in crescita del 37%. Per il settore Energy, gli ordini continuano ad essere molto forti. Gli ordinativi totali pari all'8,9 miliardi di dollari sono cresciuti del 36% per il trimestre. Gli ordinativi per grandi apparati sono saliti del 47%. Abbiamo avuto 3,2 miliardi di dollari di ordinativi per il settore termico. Ciò significa un aumento del 39%. Quindi, complessivamente abbiamo avuto eccellenti ordinativi per le turbine a gas. L'accumulo di ordinativi non evasi per il settore termico è a 9 miliardi di dollari, una crescita del 90% rispetto ad un anno fa, quindi continuiamo a vedere una domanda globale in crescita. Gli ordini per il settore eolico stanno continuando ad essere molto forti. Ne abbiamo avuto per 1,3 miliardi di dollari. Ciò significa un aumento del 58%. L'accumulo di ordini non evasi è ora a 14,5 miliardi di dollari. Si tratta di una crescita più che triplicata rispetto ad un anno fa. Quindi, prestazioni eccellenti per il settore delle energie rinnovabili, con un portafoglio incredibile per il settore rinnovabili di Energy.

Per quanto riguarda gli ordinativi generali PowerGen, il prezzo è cresciuto del 5% per il trimestre e anche i servizi sono andati benissimo. Gli ordinativi per servizi sono cresciuti del 19% a 3,2 miliardi di dollari. I ricavi pari a 7 miliardi di dollari sono cresciuti del 35%. I ricavi per il settore termico sono cresciuti del 69%. Abbiamo spedito 44 turbine a gas per il trimestre, il che significa una crescita rispetto alle 41 dell'anno scorso, ed il prezzo è cresciuto del 4%. Per l'eolico, abbiamo spedito 672 unità contro 597. I ricavi per i servizi sono cresciuti del 19%. Performance buona e solida per i servizi sia transazionali che contrattuali. Margine di esercizio in aumento del 37%. Ciò grazie a tutto quel volume di cui ho parlato per il prezzo PowerGen. Complessivamente, un eccellente trimestre con basi solide.

Come potete vedere, Oil and Gas ha avuto un trimestre eccellente con una grande produttività e sinergie da Vetco. Vetco si sta comportando molto bene, c'è una grande domanda nel settore sottomarino. Per i trasporti è stato un trimestre molto forte, che ha ricevuto impulso dal settore internazionale e dagli apparati minerari, mentre la qualità patrimoniale dei settori verticali continua ad essere solida. Non abbiamo capitali non remunerativi. Si tratta di un grande tributo ai team in loco, l'essere in grado di gestire, implementare e re-implementare a livello globale. Ed infine, a livello globale, se si guarda ad Infrastructure, continua ad essere la forza di GE grazie ad una domanda globale molto forte.

A questo punto, è un piacere parlare di Healthcare. Hanno avuto un trimestre eccellente. Ci sentiamo molto positivi al riguardo. I ricavi hanno raggiunto i 4,5 miliardi di dollari, una crescita dell'11%. Il profitto per il settore, pari a 747 milioni di dollari, è cresciuto dell'8%. Una piccola spinta dovuta ai ricavi di rilevazione lo scorso anno, ma comunque meglio dei dati indicativi, il che significa che il team ha fatto un buon lavoro. Anche le tendenze per gli ordinativi stanno migliorando. Gli ordinativi sono in crescita del 10% e gli ordinativi per le apparecchiature diagnostiche di imaging sono cresciute dell'8%. Ancora una volta, è una storia analoga per tutta l'Azienda. A livello internazionale la crescita è del 15%, per le Americhe dell'1%. Buone prestazioni per la chirurgia, in crescita del 22%. È grande avere le spedizioni OEC. Life Sciences cresce del 29%, mentre MDx del 5%. Anche i servizi hanno avuto un trimestre eccellente, crescendo del 13%, una forte crescita bilanciata in DI, Clinical Systems, Healthcare IT e Life Sciences. Quindi ci sentiamo tranquilli in relazione alla performance degli ordinativi ed alle tendenze.

Sul lato destro per il trimestre, abbiamo spedito 700 unità OEC, una buona performance e siamo in linea per raggiungere la spedizione di 1200 unità nella seconda metà, di 600 unità ciascuna nel terzo e quarto trimestre secondo le stime correnti. In questo caso la buona notizia è che ci sono ricavi in diminuzione, ma la diminuzione sta rallentando. Siamo giù al 7% nel trimestre per gli Stati Uniti, e se si guarda a -- US DI era scesa al 6% come si può vedere qui, a fronte, se si guarda agli ultimi cinque trimestri, di cadute a due cifre. Quindi stiamo vedendo cadute ad una cifra ed un buon impulso con i nuovi prodotti che arrivano nel terzo e quarto trimestre, sia in MR che in CT. ed anche nei sistemi clinici. Ci sentiamo molto positivi al riguardo.

La forza di Healthcare continua ad essere globale. DI International è cresciuta del 24. Life Sciences International è cresciuta del 31%, una performance eccellente, mentre i ricavi per i servizi sono stati forti a livello globale con una crescita dell'11%. Quindi buone notizie nel Senato, la proposta di legge Medicare è passata senza tagli per l'imaging e con risultati complessivamente buoni per il difficile ambiente statunitense, grazie all'impulso della continua forte crescita a livello globale. Quindi un buon lavoro del team Healthcare.

Complessivamente Industrial Products ha avuto un trimestre duro. Ricavi in crescita del 2% e utili di settore in calo del 32%, ma ci sono diversi aspetti da considerare. Proprio come nel primo trimestre, i risultati devono essere suddivisi tra le attività consumer, industriale e enterprise. Sul lato sinistro, potete vedere alcune delle tendenze commerciali riguardanti il settore elettrodomestici statunitense, sceso del 7% in unità. Il totale è sceso del 5% e potete vedere quanto questo settore abbia risentito del mercato immobiliare. Le partenze immobiliari in giugno sono scese del 30%. Ovviamente avevamo una posizione eccellente nel canale contratti legato direttamente all'immobiliare.

In termini di ordinativi, il quadro è simile a quello di altre aree GE. Gli ordinativi US sono scesi del 7%, dato compensato dalla crescita globale con eccellenti performance in Asia, Europa e America Latina, ed un altro impatto qui per gli elettrodomestici, abbiamo avuto oltre 70 milioni di dollari di inflazione sulle merci. IL team sta alzando i prezzi, ma abbiamo recuperato solamente la metà di quel dato nel trimestre, quindi abbiamo ancora del lavoro da fare.

Sul lato destro, il dato positivo è Enterprise Solutions. Ricavi in crescita del 20%, utili di settore in crescita del 20%, spinti da una continua performance forte nelle nostre attività Sensing and Inspection nonché nelle nostre attività di energia digitale, ma ciò non è bastato a compensare la pressione nei settori Consumer e Industrial. I ricavi sono scesi del 3%. Margine di esercizio in aumento del 55%. Abbiamo reagito agli input inflazionari, come abbiamo detto. Abbiamo avuto prezzi positivi nel primo trimestre, ma abbiamo perso un po' sulle azioni, circa due punti, mentre i volumi sono scesi del 9% il che ha veramente abbassato i profitti. Il mercato domestico è difficile. Non ci sono dubbi sul fatto che i ricavi negli Stati Uniti sono scesi. Anche i ricavi industriali US sono scesi, ma compensati dalla forte crescita a livello globale.

Stiamo facendo grandi ristrutturazioni in C&I. Fino ad ora, abbiamo annunciato 16 chiusure di impianti e riduzioni di personale per 3600 unità. Ma, in definitiva, l'utile di esercizio è sceso del 30% e C&I è in discesa. Il 55% è stato parzialmente compensato dalla crescita del 20% di Enterprise Solutions. Quindi, stiamo operando nel difficile mercato statunitense, guidato dal consumatore, e stiamo ottenendo alcuni vantaggi grazie alla forte crescita globale.

Passiamo a NBC. Sono lieto di informarvi che NBC ha avuto per il settimo trimestre di seguito una crescita positiva degli utili. Guardando ai ricavi di 3,9 miliardi di dollari, la crescita è del 7%, mentre il profitto di settore è a 900 milioni di dollari, una crescita dell'1%. Mentre mi sposto tra le varie parti della rete e le stazioni locali, siamo giù del 2% per i ricavi ma senza variazioni per gli utili. La dinamica è che la nostra stazione TV ha avuto un altro trimestre positivo grazie a hit come *The office* e *House*. Le notizie sono rimaste il numero uno nel trimestre e, mentre i rating primari sono scesi di circa il 10%, il compromesso generale relativo ad una programmazione di costo minore si è dimostrato positivo, nonostante la continua fragilità che vediamo nell'ambito locale, sceso di circa 40 milioni di dollari.

La forza di NBC continua ad essere il via cavo. Hanno offerto risultati eccellenti. Il nostro profitto è cresciuto di circa il 13%. Gli USA sono stati il numero uno per l'ottavo trimestre di seguito. Bravo, Sci-Fi, Oxygen hanno avuto il miglior rating per il secondo trimestre di sempre. MSNBC ha inoltre avuto i migliori rating per il secondo trimestre di sempre, mentre i rating primari crescono del 52% dall'inizio dell'anno ad oggi. Una grande performance per il team.

Per Film and Parks, sul lato destro, l'estate è iniziata bene. Cinque dei nostri sei film del secondo trimestre hanno raggiunto o superato i risultati attesi, ma il programma di lancio ha creato alcune pressioni relative ai tempi per gli utili, poiché abbiamo avuto spese significative in termini di pubblicità e promozione sia per i film del 2° trimestre, già passati, che per i prossimi film del 3° trimestre. Per i parchi, abbiamo visto spese favorevoli, ma le presenze sono scese dell'1% in Orlando e dell'11% a Los Angeles, in parte a causa dagli incendi che abbiamo avuto lì.

Abbiamo avuto eccellenti notizie per gli upfront quest'anno. Prevediamo di chiudere con circa 4,3 miliardi di dollari di impegni per la stagione 08/09 a fronte di 4 miliardi di dollari per la stagione 07/08. Si tratta di una grande performance per il team. La rete crescerà di circa il 2% mentre il via cavo crescerà di circa il 22%. Si tratta di un buon auspicio per il futuro.

Ed infine, i giochi olimpici iniziano tra sole quattro settimane. Siamo molto eccitati per questo. Ci aspettiamo circa 1 miliardo di dollari di pubblicità, 850 milioni per la rete più cavo ed altri 150 milioni per le stazioni locali. Quindi non vediamo l'ora che inizino, c'è molta energia positiva in relazioni ai giochi olimpici oggi. Siamo molto eccitati per questo. Inoltre, abbiamo la nostra importante sponsorizzazione ai giochi olimpici, grazie alla quale abbiamo venduto più di 700 milioni di prodotti GE. Industrial Sales si è associata al Comitato Olimpico Internazionale. Quindi, in breve, per NBC la crescita per il via cavo è robusta, il settore cinema è posizionato per una buona seconda metà, un'eccellente seconda metà ed un altro trimestre in linea.

Una pagina, ecco qui gli aggiornamenti sulle operazioni. Sul lato sinistro troviamo il tasso di utili di esercizio. Il tasso è sceso di 40 punti base nel trimestre, ma grazie alla crescita dei ricavi, i dollari di utile di esercizio sono comunque cresciuti di 500 milioni di dollari. Quindi, una buona performance in termini di generazione di più dollari di utile. Le nostre mosse sui prezzi hanno più che compensato l'inflazione. Ciò significa 20 punti base positivi. Stiamo ottenendo la produttività. Ciò significa circa 30 punti base. Abbiamo ancora un po' di frenata dovuta alla crescita delle attività legate agli apparati al doppio delle relative attività di servizio, e con margini più bassi sugli apparati, tale frenata equivale a circa 30 punti base. Ma la maggiore frenata del trimestre è stata costituita dai risultati C&I e questo è evidente.

Infrastructure ha fatto crescere il margine di 60 punti base, una buona performance con una grande crescita dei ricavi, e attualmente la previsione per tutto l'anno è pari a circa il 16%, una discesa di 60 punti base, dovuti principalmente ai bassi risultati C&I che abbiamo avuto e che prevediamo.

Al centro c'è il nostro aggiornamento sulla riduzione incrementale del costo di base da 1 miliardo di dollari per metà anno. Abbiamo realizzato circa 400 milioni di quell'ammontare. Siamo in linea per il miliardo di dollari. È suddivisa in circa il 60% per l'industriale e il 40% per il finanziario. E, solo dal 2007, l'inizio dello scorso anno, attraverso il secondo trimestre, abbiamo ridotto di 11.300 posti di lavoro grazie alla ristrutturazione. Si tratta di programmi completati, non annunci, quindi stiamo continuando a ridurre i costi strutturali dell'Azienda.

Sul lato destro troviamo il nostro cash flow dalle attività operative. Abbiamo erogato 7,3 miliardi di cash flow dalle attività operative (CFOA). Questo è il nostro reddito netto industriale più il nostro deprezzamento, più 1,5 miliardi di dollari di liquidità e capitale circolante aggiuntivo, ed è così che abbiamo innalzato le nostre vendite industriali dell'11%. E, giusto per fare il punto della situazione, se si guarda la nostra performance di turnover per il capitale circolante, nel 2004 abbiamo avuto 10 cambi di direzione, e nel secondo trimestre del 2008, abbiamo cambiato direzione oltre 16 volte. Credo che sia un'esecuzione molto forte attorno al capitale circolante, mentre si fa crescere l'Azienda.

Quindi, siamo fortemente concentrati sull'esecuzione del prezzo - ovunque nell'Azienda - al di là del recupero dell'inflazione, continuando a migliorare i nostri costi strutturali.

La liquidità, come ho già detto, è 9,3 miliardo di dollari. Questa è una suddivisione che offriamo ogni trimestre tra il dividendo di GE Capital e il CFOA industriale. La liquidità totale diminuisce perché non abbiamo alcun dividendo speciale proveniente da cessioni Insurance quest'anno, in confronto all'anno scorso, ma il CFOA industriale è cresciuto del 5% alla metà dell'anno. È leggermente meglio rispetto al nostro piano interno.

A destra, è riportato l'andamento del saldo di cassa che vi forniamo ogni trimestre. Si parte da 6,7 miliardi di dollari, si aggiunge il cash flow dalla parte sinistra, ed ecco 9,3 miliardi di dollari. Togliamo i dividendi che abbiamo pagato di 6,2 miliardi di dollari. Fino ad ora, abbiamo riacquisito 2,5 miliardi di azioni quest'anno. Il nostro reinvestimento sugli impianti e le apparecchiature, quindi 1,6 miliardi di dollari alla metà dell'anno.

Abbiamo chiuso due acquisizioni, HydriL e Whatman. Ciò equivale a 1,5 miliardi di dollari, ed abbiamo pagato alcuni debiti all'inizio dell'anno sulla base dell'obbligazione lanciata alla fine dell'anno scorso dall'azienda. Quindi siamo in linea per un CFOA industriale per l'intero anno del 10%, pari a 17,5 miliardi di dollari, ed in linea per il CFOA totale, includendo il dividendo GECS del 40%, pari a 22 miliardi di dollari.

Ora, prima di affrontare i risultati di due segmenti dei servizi finanziari per il trimestre, vorrei darvi alcuni aggiornamenti. Prima di tutto, in questa pagina per i servizi finanziari, sappiamo qual'è il nostro modello di business. Siamo molto soddisfatti della nostra posizione competitiva e della nostra sostenibilità. Pensavo di elencare solamente le attività principali sul lato sinistro, la percentuale di capitali in quelle attività, quindi di parlare del modello di business che preferiamo.

Capital Solutions in cima a questa barra è un locatore nel mercato medio. Ha un milione di clienti. È molto diversificato, e noi siamo senior secured. Conosciamo il patrimonio e lo sottoscriviamo direttamente in questo settore.

Anche Corporate Finance, 20% del patrimonio, è focalizzata sul mercato medio. In questo campo, godiamo di un credito e di una competenza di ristrutturazione incredibili. Sottoscriviamo prestiti specifici per le aziende e i patrimoni che conosciamo.

Real Estate, 14%, sottoscrizioni di classe mondiale. Siamo molto focalizzati sulla domanda e l'offerta per qualsiasi proprietà nella quale investiamo, si tratti di debiti o capitali di rischio. Siamo senior secured sul lato debiti. Abbiamo bassi valori LTV (Loan to value, rapporto tra mutuo e valore dell'immobile) e la dimensione media delle proprietà a portafoglio è 10 milioni di dollari. Quindi, ancora una volta, un altro portafoglio di incredibile diversificazione.

I settori verticali, grande esperienza nel settore, principalmente energia e aviazione qui come sapete, forte gestione del portafoglio di sottoscrizioni. Solo come esempio per il settore aeronautico, abbiamo superato 200 bancarotte negli ultimi 10 anni o più, ed abbiamo un'ottima gestione del patrimonio globale per poter re-implementare e trarre vantaggio della domanda/offerta in altre parti del mondo e quel team ha fatto un lavoro eccellente.

Consumer, 35% sia protetto che non protetto. Abbiamo oltre 130 milioni di conti. Il saldo medio è pari a 1600 dollari, quindi un grande diversificazione circa metà di questi sono protetti, si tratti di mutui o prestiti auto, mentre l'altra metà non è protetta sulla base della classificazione creditizia e la gestione dei rischi, e siamo in oltre 50 paesi. Quindi un'azienda globale incredibilmente diversificata.

A destra, la nostra focalizzazione sui servizi finanziari, vogliamo essere grandi nell'origination. Abbiamo oltre 10.000 sottoscrittori. Si tratta di un vero vantaggio competitivo, difficile da replicare o battere. Sottoscriviamo per tenere. Le aziende, tutto quello che portiamo dentro da un punto di vista creditizio viene considerato per l'inclusione nei nostri registri. Alcune volte lo rivendiamo, ma lo sottoscriviamo come se volessimo includerlo nei nostri registri per tenerlo.

Abbiamo un'eccellente gestione dei rischi. Le nostre perdite medie negli ultimi 20 anni sono molto inferiori a quelle delle banche. Gestiamo l'Azienda come una tripla A dal Consiglio di Amministrazione, attraverso il Capital Board, fino ai team di management. Tutto quello che facciamo è mirato a fare in modo di restare tripla A e vi mostrerò di più su questo nella prossima pagina.

Siamo stati molto rigorosi in termini di allocazione dei capitali. Abbiamo un libretto degli assegni. Ogni mese, controlliamo quali sono i possibili affari, dove mettere il capitale di rischio sulla base del capitale di rischio auto-finanziato disponibile, e siamo molto rigorosi per quanto riguarda la gestione dei ritorni migliori sulla base della gestione del rischio e facendo in modo che si tratti di cose che possiamo permetterci di fare sulla base di un libretto degli assegni, proprio come fareste col vostro denaro.

Non siamo trader o speculatori. Non prendiamo in prestito a breve termine e non prestiamo a lungo termine. Siamo cofinanziati, quindi ci concentriamo sul credito o il rischio di capitale, e non sul rischio per i tassi di interesse. Non siamo acquirenti passivi di capitali preconfezionati. Sottoscriviamo direttamente ai titoli, e guardando agli utili della prima metà per i servizi finanziari, 5,2 miliardi di dollari per le attività dei nostri servizi finanziari. Si tratta sicuramente di un leader del settore ed abbiamo un eccellente curriculum di oltre 20 anni.

Ci sono altre due aree che vorrei trattare. Innanzitutto, vorrei parlare un po' dei mutui a livello globale per l'attività GE Money. Sono più di sette anni che siamo presenti in forze in questo settore. In alcune piattaforme globali siamo presenti da ancora più tempo. Abbiamo 79 miliardi di dollari di mutui non USA in GE Money e, guardando al passare del tempo, si tratta di un grafico dei nostri deprezzamenti sul nostro investimento, investimento netto medio.

La nostra esperienza sui deprezzamenti in questo settore è molto bassa. Siamo senior secured. Anche prendendo il livello di perdita corrente da 0,08 fino a 15 punti base sul libro corrente, stiamo parlando di 210 milioni di dollari di perdite. Quindi stiamo molto attenti a come sottoscriviamo questo libro. Il portafoglio è in gran forma.

Ciò è molto diverso dall'esperienza che state vedendo negli Stati Uniti, e ho pensato di utilizzare il libro UK come esempio. Abbiamo 29 miliardi di dollari di patrimonio in UK, con un ritorno superiore al 25% sul capitale di rischio. Non abbiamo "originate to sell". Tutto quello che facciamo in UK è "originate to hold". Abbiamo il nostro gruppo di valutazione e servizi in-house. Si tratta di dipendenti GE esperti che vanno a verificare il valore di ciascuna proprietà. Abbiamo assicurazioni sulle proprietà che sono per oltre l'80% LTV, ed il processo richiede che l'azienda di assicurazioni sottoscriva ciascun file prima di garantire la copertura.

Il valore LTV medio è il 71% e posso dirvi che dopo i primi problemi che abbiamo avuto in WMC verso la fine del 2006, abbiamo inviato Jim Colica, che è il nostro manager per i rischi con 37 anni di esperienza, ed il nostro personale di revisione aziendale, a tutte le più importanti piattaforme di mutuo in tutto il mondo per verificare che avessimo in essere pratiche di livello mondiale per la gestione dei rischi, la sottoscrizione e la riscossione. Ed il nostro portafoglio globale di mutui è in gran forma.

Sul lato destro, vorrei aggiornare la nostra posizione per il capitale ed il finanziamento. Questo è un grafico che mostra il nostro rapporto tra debiti e capitale di rischio corretto. Quindi, se si prende il nostro book leverage direttamente dai rendiconti finanziari GECC e si correggono due parametri. Innanzitutto, il capitale di rischio assicurativo i cui dividendi abbiamo pagato dal capitale GECC nel periodo 04/05, avevamo molto capitale di rischio assicurativo in eccesso quindi sembrava che la nostra media fosse più bassa. Abbiamo pagato quei dividendi e basta tenere conto e guardare al product leverage sul patrimonio a libro senza capitali di rischio assicurativo.

La seconda cosa è che bisogna tenere conto del debito ibrido che abbiamo erogato, che è debito a lungo termine che fino ad un certo punto riceve credito da capitale di rischio dalle agenzie di rating. E, se si tiene conto di queste due cose, è possibile vedere che abbiamo mantenuto un leverage costante per gli scorsi cinque anni. Abbiamo 260 product leverage individuali. Quindi, per ogni decisione di investimento che prendiamo, sappiamo quale deve essere il leverage per restare al livello di capitale tripla A, in base alla probabilità di inadempienza e la perdita data in base alle stime di inadempienza.

Il nostro settore finanziamenti è in gran forma. Abbiamo completato 60 miliardi di dollari di finanziamenti a lungo termine quest'anno, in base ad un piano che ne prevede da 80 miliardi a 85 miliardi. Quindi, a metà anno siamo oltre al 70%. In un mercato finanziario assai incostante, abbiamo deciso di condurlo. Abbiamo abbassato la nostra carta commerciale a meno di 100 miliardi di dollari. La domanda è incredibile. Potremmo fare quanto vogliamo. L'abbiamo abbassata per fare in modo di avere il giusto profilo di liquidità.

Abbiamo esteso il nostro termine medio a 60 giorni e stiamo operando in diversi paesi in tutto il mondo; non è tutto negli USA. Abbiamo buoni piani di liquidità in essere e le agenzie di rating hanno appena completato le loro revisioni annuali, e i report possono essere letti su GE e GE Capital. Sono sui nostri siti Web per S&P su Moody's. Prestiamo attenzione a ciascun singolo indicatore -- trattenere il cash flow sul debito, leverage, capitale, liquidità.

Non è veramente paragonabile all'essere limitati ad una revisione annuale. È una relazione di comunicazione costante a libri aperti in tempo reale. Siamo auto-finanziati. Come ho detto, abbiamo un libretto degli assegni. Non ci serve assolutamente, né ora né in futuro, alcuna infusione di capitale esterno. Controllando la forza finanziaria tra il leverage ed il capitale e dove siamo, ci sentiamo benissimo per quanto riguarda la posizione di capitale.

Passiamo ora ai risultati aziendali. Abbiamo avuto un buon rimbalzo in Commercial Finance per il trimestre. Mike Neal ed il suo team hanno offerto una solida prestazione, al di sopra delle aspettative. Abbiamo avuto una forte performance globalmente sul patrimonio di origination, con una crescita del 22%. I ricavi sono saliti del 14%. Il profitto per il settore, pari a 1,4 miliardi di dollari, è cresciuto dell'7%, più dei dati indicativi. Proprio come quasi tutto ci era praticamente contro nel trimestre 1. Abbiamo avuto praticamente tutto a favore nel trimestre 2. È stato un buon trimestre per tutti e lasciatemi iniziare con Real Estate.

I guadagni nell'immobiliare sono cresciuti del 2% nel trimestre. Abbiamo venduto 2,8 miliardi di proprietà nel trimestre, anche in un mercato difficile. Ritengo che sia stata una ottima esecuzione. Era superiore ai dati indicativi. È sempre un mercato impegnativo, là fuori. Il team ha fatto un buon lavoro.

Nel trimestre, abbiamo venduto 126 proprietà per 2,8 miliardi di dollari ed in totale abbiamo ristretto il nostro libro dei capitali di rischio di 2,6 miliardi nel trimestre. Quindi, stiamo nuovamente miscelando questo portafoglio nel Real Estate. Abbiamo avuto una crescita dei capitali pari a 7 miliardi di dollari e si tratta per tutti di debiti senior secured a circa il 70% LTV, con un rendimento finanziario pari a 25 - 30. Quindi credo che sia grandioso poter investire il nostro capitale in quei tipi di ritorni a quel livello di rischio.

La qualità del portafoglio resta eccellente. Il nostro patrimonio non remunerativo è lo 0,18% dei nostri titoli esigibili. Le insolvenze a 30 giorni sono lo 0,17%, una diminuzione di 25 punti base sullo scorso anno, quindi una buona gestione del rischio ed una buona qualità del portafoglio.

Gli utili di Capital Solutions sono cresciuti del 9%, grazie sia alle acquisizioni che alla crescita del patrimonio fondamentale. Il nostro volume a libro si è abbassato del 18%, poiché abbiamo sollevato il prezzo e i nuovi margini operativi sono cresciuti di 41 punti base nel trimestre. La qualità del portafoglio in questo caso è stabile, più 20 insolvenze, più 30 insolvenze o 1,35%, sostanzialmente stabile col primo trimestre.

Il saldo per gli utili Commercial Finance è cresciuto dell'11%. Corporate Finance è scesa del 12%, ma Equipment Services ha beneficiato del guadagno di 90 milioni di dollari di cui ho parlato sulla vendita del 9% di Penske e anche questo ha contribuito alla nostra performance superiore ai dati indicativi.

Quindi, una buona performance, buona qualità del patrimonio. Continuiamo a ridurre i costi in questa attività e siamo soddisfatti dell'esecuzione nel secondo trimestre. Siamo ancora cauti per l'ambiente futuro, ma per qualsiasi misura relativa, l'attività di finanza commerciale continua ad avere prestazioni superiori.

Anche GE Money ha avuto una performance superiore a quanto previsto. Sulla prossima pagina, i ricavi pari a 6,6 milioni di dollari, una crescita del 6%. Il profitto di settore pari a 1 miliardo di dollari è sceso del 9% come ha detto Jeff e anch'io. Il patrimonio è salito del 17% anno su anno. Veramente ciò è spinto dal cambio estero. SI tratta di circa otto punti della crescita di 17 punti un questo portafoglio così globale. Ed il saldo è venuto dalla crescita fondamentale nelle acquisizioni, principalmente la banca BPH in Polonia. Quindi il patrimonio è salito solo dell'1% rispetto al trimestre 1. Stiamo vedendo nuovi volumi in rallentamento poiché anche qui stiamo alzando i prezzi e stringendo le sottoscrizioni globalmente nel libro Money.

Il margine di esercizio è diminuito del 9%. È stato veramente dovuto alla remuneratività più bassa nelle Americhe. Se ricordate nel trimestre, il secondo trimestre dello scorso anno, abbiamo avuto una maggiore entrata di maggiore securitizzazione, che bilanciava parzialmente le nostre perdite WMC. Le perdite sono andate nelle operazioni interrotte, ma abbiamo avuto 108 milioni di dollari in meno di entrate di securitizzazione anno su anno, ed abbiamo avuto disposizioni maggiori negli Stati Uniti per circa 100 milioni di dollari. Le entrate della rete globale hanno parzialmente compensato ciò. La crescita è stata del 5%, spinta principalmente da una buona crescita nell'Europa centrale e orientale, pari al 44%.

Sul lato destro, Jeff ha parlato delle azioni che stiamo intraprendendo sul portafoglio. Ci sentiamo soddisfatti sia delle dismissioni in essere che di quelle completate, e tratterò PLCC tra poche pagine. Sulla qualità del portafoglio, alcuni commenti, alcuni dei quali sulle insolvenze. Il totale delle insolvenze a 30 giorni in questa attività è il 5,92%. Ciò significa una crescita di 70 punti base. Le cause da considerare sono due. Una sono le insolvenze del Nord America, pari al 5,55%. Ciò significa una crescita di 105 punti base. La seconda sono le insolvenze assicurate in UK, pari al 16,68%. Ciò significa una crescita di 317 punti base. Quindi il resto del mondo spinge effettivamente le insolvenze verso il basso di 20 punti base al di fuori di questi due posti.

Negli Stati Uniti, abbiamo visto un declino delle insolvenze nel secondo trimestre rispetto al primo trimestre di circa 20 punti base, a riflettere un minimo di stagionalità, ma pensiamo anche di aver ricevuto un impatto positivo dai rimborsi fiscali. E, come ho detto, abbiamo aggiunto 100 milioni di dollari di disposizioni negli Stati Uniti per il trimestre. In linea con i dati indicativi, dobbiamo aumentare le disposizioni tra 600 milioni e 800 milioni di dollari negli Stati Uniti per l'intero anno.

Nel libro protetto UK, abbiamo visto l'aumento delle insolvenze. Abbiamo aumentato le disposizioni di circa 35 milioni di dollari e quando vediamo l'innalzamento delle insolvenze, è abbastanza stereotipato in questa attività, ne teniamo conto nelle disposizioni.

Continuiamo a ridurre i costi in GE Money. Bill Cary ed il suo team hanno fatto un ottimo lavoro con il consolidamento della sede globale e la chiusura delle succursali, mirando a 300 milioni di dollari di risparmio per i costi infrastrutturali di GE Money per l'anno. Quindi, un ambiente statunitense difficile, andiamo bene sul globale, ma complessivamente un trimestre migliore di quanto previsto.

Un'altra pagina sui servizi finanziari, giusto per guardare al riposizionamento. Si tratta di un aggiornamento da EPG, trattato da Jeff. Alcune categorie qui. Acquisizioni di piattaforma opportunistiche a ritorno elevato, questo è il momento in cui abbiamo l'opportunità di mettere il capitale al lavoro in luoghi dove possiamo consolidare le piattaforme, dobbiamo farlo. Stiamo veramente eseguendo qui. Merrill è chiusa. Sono circa 111 miliardi di dollari di patrimonio e la performance è molto buona. Citi chiuderà alla fine di luglio, circa 13 miliardi di dollari di patrimonio.

Sul debito originato in Real Estate e Corporate Finance, stiamo vedendo solide opportunità di investimento qui. Se avete capitale e potete sottoscrivere, ci sono grandi opportunità disponibili qui. Abbiamo 24 miliardi di dollari di volume dall'inizio dell'anno ad ora, con rendimento finanziario pari a circa il 30%. Stiamo alzando i nostri prezzi nelle nostre attività di flusso. Quindi nel leasing e nell'originazione di finanziamenti, abbiamo avuto circa 14 miliardi di dollari di volume dall'inizio dell'anno a oggi. Ciò significa un miglioramento di 40 punti base.

Stiamo continuando guardare sempre a fonti di finanziamento e nuove partnership diversificate, e un esempio di questo è che il patrimonio Citi sarà finanziato con certificati di deposito. Abbiamo già raccolto 5,5 miliardi di dollari in anticipo per l'affare, e prevediamo di raggiungere 18 miliardi di dollari quest'anno per questa fonte di finanziamento, con meno GE Money nei mercati sviluppati ed altre re-implementazioni.

Ho parlato di Lake. Siamo molto eccitati per questo. Santander sta lavorando, dovrebbe chiudere per il quarto trimestre. PLCC sta andando avanti. Mi viene da dire che sia più lento di quanto previsto, come è stato ampiamente detto. Abbiamo un'eccellente piattaforma con etichetta privata. Non ci sono dubbi su questo in termini di qualità aziendale e capacità a disposizione, ma è un momento difficile per trovare qualcuno con 30 miliardi di dollari di finanziamento. Ma stiamo andando avanti.

Gli accordi sugli ordinativi che dobbiamo re-implementare sono in corso e credo che abbiamo un'eccellente esecuzione della strategia qui, e a metà dell'anno, ritengo che abbiamo veramente fatto un progresso incredibile sulla re-implementazione.

Quindi lasciatemi dare un'occhiata alle previsioni per il terzo trimestre. Dando un'occhiata al lato sinistro per attività, continueremo ad avere risultati molto forti per Infrastructure, con ricavi su del 20% e utile di esercizio su del 20%. Per Commercial Finance, prevediamo una discesa compresa tra il 10% e il 15%. Il fattore decisivo principale qui che continuerà ad avere effetto su di noi è Real Estate. Prevediamo un ammontare di entrate nette compreso tra 300 milioni e 350 milioni di dollari nel trimestre, il che significherebbe una diminuzione del 50% rispetto all'anno scorso, ma ci mette in strada per i dati indicativi per l'immobiliare dell'anno totale, compresi tra 1,5 e 1,7.

Per GE Money, prevediamo la stagnazione o una discesa del 5% nel terzo trimestre. Prevediamo anche di continuare a vedere disposizioni elevate, principalmente negli Stati Uniti. Avremo inoltre una crescita globale che compenserà parzialmente quanto sopra. Per Healthcare, stiamo prevedendo valori compresi tra lo 0% e il 5%. Continueremo a beneficiare di quello che vediamo e di confronti USDI favorevoli, ma abbiamo un po' di decurtazioni dovute al cambiamento rev rec del terzo trimestre dell'anno scorso nel terzo trimestre.

Per NBC Universal, stiamo prevedendo valori compresi tra lo 0% e il 5%. I fattori decisivi in questo caso sono i giochi olimpici e la nostra performance nel settore cinematografico. Siamo fiduciosi per entrambi, ma dovremo vedere la nostra esecuzione nel trimestre. Per Industrial Products, prevediamo una discesa compresa tra il 20% e il 30%, in linea con quello che abbiamo visto per la prima metà.

Quindi sul lato destro potete vedere le previsioni totali dell'azienda in termini di ricavi è pari a 49 miliardi di dollari, la crescita spettacolare continua, con guadagni compresi tra 5 e 5,4 miliardi di dollari, da una discesa del 2% ad una crescita del 6%, ed utile per azione variabile tra 0,50 e 0,54 dollari. È la prima volta che proponiamo dati indicativi per il terzo trimestre ed ecco la nostra gamma che considera che non ci saranno assolutamente cambiamenti ai dati indicativi per l'anno totale compresi tra 2,20 e 2,30 dollari, una crescita compresa tra lo 0 e il 5%. Quindi ecco le previsioni per il terzo trimestre e lasciatemi ridare la parola a Jeff.

Jeff Immelt - General Electric – Presidente e CEO

Ottimo, grazie Keith. Giusto per concludere, volevo innanzitutto offrirvi una visione dell'Azienda che avanza, tipo dopo il cambiamento di Consumer e Industrial. Ci piace l'aspetto dell'Azienda e riteniamo che sia ben costruita per l'epoca in cui viviamo e vorrei veramente dividerla in tre aree generali.

La prima è quella che chiamerei delle aziende di tipo Infrastructure, o aziende con un modello di business di mercati globali di tipo analogo, crescita dei servizi, basate sulla tecnologia e margini elevati, dove GE è un leader e queste sono le aziende Infrastructure che abbiamo oggi più Healthcare e Enterprise Solutions. Quindi riteniamo di avere un grappolo di aziende veramente eccellenti che sono posizionate benissimo con un modello di business analogo e ben focalizzate sul futuro. Abbiamo un eccellente leader diversificato nel settore media con diversi flussi di ricavi, leadership dei contenuti e grandi opportunità per la crescita globale e digitale guardando al futuro.

E quindi un insieme di aziende di servizi finanziari che offre grandi ritorni, con un modello di business molto forte che Keith ha appena descritto. Origination globale, rischio diversificato, esperienza approfondita nel settore e struttura costi di categoria tripla A.

Quindi riteniamo che l'Azienda sia in ottima forma per affrontare i tipi di condizioni economiche che vediamo oggi e nel prossimo futuro. Dal punto di vista industriale, riteniamo che il portafoglio industriale sia molto solido e vorrei dire da qui che siamo all'attacco e abbiamo le capacità per investire in tutte queste aziende ora come ora. E per quanto riguarda i servizi finanziari, un modello di business molto forte e molte nuove ed eccellenti opportunità di origination. Quindi si tratta di un insieme di aziende che riteniamo possano superare i nostri pari raggiungendo nel contempo i nostri obiettivi.

Ed infine, giusto per concludere sul trimestre, abbiamo ancora avuto un secondo trimestre 08 in linea con i dati indicativi, con un utile per azione pari a 0,54 dollari, un'eccellente performance del team in un ambiente difficile. Stiamo operando nel mondo che vediamo oggi. Gli Stati Uniti restano difficili, i mercati di capitale sono ancora incerti, ma i mercati globali sono robusti e non vediamo alcun rallentamento.

I fondamentali dell'Azienda restano forti -- bilancio patrimoniale di classe tripla A, forte crescita globale, grande accumulo di ordinativi Infrastructure inevasi, eccellente sviluppo di nuovi prodotti, forte cash flow e ricavi evidenti dai servizi, che credo dovrete considerare i punti forti del trimestre.

Per il terzo trimestre '08 continuano a prevedersi utili per azione variabili tra 0,50 e 0,54 dollari, una crescita ancora una volta coerente con i nostri dati indicativi per l'anno, compresi tra 2,20 e 2,30 dollari, con una crescita compresa tra lo 0% ed il 5%. Quindi le nostre previsioni per il futuro non cambiano. Stiamo lavorando in un ambiente difficile e crediamo di poter eseguire con queste idee.

In ultimo, vorrei ringraziare Dan Janki che sta per diventare CFO della nostra attività nel settore energetico. Hanno guadagnato molto denaro negli ultimi trimestri. Continueranno a farlo con Dan dando il benvenuto a Trevor Schauenberg. Voglio essere certo che tutti possiate incontrare Trevor. È stato CFO della nostra attività Capital Solutions, alla guida delle relazioni con gli investitori.

Mi rendo conto di come stamattina ci siamo presi un po' più di tempo del solito, ma riteniamo che sia importante analizzare approfonditamente i dettagli del trimestre e dare a tutti una buona informazione di cosa succede sul mercato. Quindi Dan, eccoti la parola e potremo rispondere ad alcune domande.

Dan Janki - General Electric – Vice Presidente di Investor Communications

Molto bene. Grazie, Jeff. Lauren, ora vorremmo sentire le domande.

DOMANDE E RISPOSTE

Operatore

(ISTRUZIONI DELL'OPERATORE). Jeff Sprague, Citigroup Investment Research.

Jeff Sprague - Citigroup Investment Research - Analyst

Grazie, buongiorno a tutti. Jeff, la tua ultima diapositiva parla di questo, ma potresti dirci qualcosa di più di quello che pensi del portafoglio? Ho l'impressione che nel comunicato C&I, hai praticamente dichiarato terminata la trasformazione industriale. E mi domando, vedendo quest'ultima diapositiva, se stai anche indicando che, oltre a PLC ed altre cose sui bordi, il portafoglio che vediamo oggi è il piano d'azione futuro?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente e CEO

Jeff, credo che continueremo ad eseguire in funzione di quello che è stato annunciato, ma direi che dal punto di vista industriale ci piace come l'Azienda è ora come ora, e adesso possiamo investire ampiamente sul portafoglio industriale. Direi poi, per quanto riguarda i servizi finanziari, che quando si guarda attraverso i settori verticali, GE Money e Commercial Finance, si tratta in realtà di una modalità di allocazione del capitale. Non vedo grandi porzioni che, specialmente nel mercato finanziario corrente, possano essere abbandonate, ma credo che l'opportunità che abbiamo ora come ora è di continuare a reimplementare il capitale da un ritorno più bassi a un ritorno più alto, ed ora come ora le opportunità sono molto significative. Questa è la mia opinione sui servizi finanziari.

Jeff Sprague - Citigroup Investment Research - Analyst

E adesso ancora un po' per Keith, un paio di cose su GE Capital. Innanzitutto, immagino che il tasso d'imposta GECS, credo che avrei pensato che, con una migliore performance del capitale e magari con il miglioramento dei profitti USA, i tassi d'imposta sarebbero saliti un po'. C'è qualcos'altro che dobbiamo prendere in considerazione andando avanti?

Keith Sherin - General Electric - Vice Presidente e CEO

Beh, credo ci siano un paio di cose che vale la pena di prendere in considerazione. Innanzitutto, tornando al 16%, era totalmente in linea con quello che abbiamo detto per il trimestre, il primo trimestre. Nel secondo trimestre i risultati saranno quelli previsti per l'anno. Quindi il mix tra Industrial e GECS può sembrare un po' più impegnativa per GECS, ma complessivamente è proprio come pensavamo e come avevamo previsto nei modelli.

In GE Capital, effettivamente il fattore principale qui è che abbiamo guadagni US inferiore al lordo delle tasse. Praticamente, gli utili GECS US anno su anno sono in caduta del 270%, Jeff, principalmente a causa del declino della securizzazione in GE Money. Ed i guadagni internazionali al lordo delle tasse sono in crescita del 27% con tassi molto più bassi. Ecco il fattore determinante.

Un'altra cosa è che abbiamo avuto una disposizione aggiuntiva di 200 milioni di dollari in GE Capital nel secondo trimestre lo scorso anno, che non si è ripetuta. Ecco le due cose di cui terrei conto per i tassi GECS.

Jeff Sprague - Citigroup Investment Research - Analyst

E, Keith, puoi darci le tue impressioni su come sono girate le cose verso l'alto o il basso in relazione ai punti ed al magazzino e tutte quelle cose che erano contro di voi nel trimestre 1?

Keith Sherin - General Electric - Vice Presidente e CEO

Certo. Prendendo in considerazione il trimestre 2, l'impatto del mark to market su tutte le categorie di cui vi abbiamo parlato per il trimestre 1 è stato di 23 milioni di dollari in negativo. Quindi, tornando a quello che chiamerei una volatilità più normale che è da prevedersi nella nostra Azienda, un esempio potrebbe essere il livello raggiunto dai prestiti senior secured, che alla fine del primo trimestre era 0,89 dollari ed alla fine del secondo trimestre era 0,92 dollari. Abbiamo avuto una stabilizzazione delle contrattazioni leggermente maggiore. Quindi, complessivamente, molto meno volatilità in termini di ammontare gestibile rispetto a quello che ci aspettavamo.

Jeff Sprague - Citigroup Investment Research - Analyst

È tutto lì per quanto riguarda il portafoglio dei capitali di rischio e tutte quelle cose lì, 23 milioni di dollari in negativo?

Keith Sherin - General Electric - Vice Presidente e CEO

Sì, e vale per tutte le aziende di servizi finanziari.

Jeff Sprague - Citigroup Investment Research - Analyst

Infine, un'ultima domanda sul mercato immobiliare. Keith, credo che, in certa misura, tu abbia affrontato questo nei tuoi dati indicativi inferiori per il trimestre 3, comunque avete venduto molte più proprietà immobiliari nel trimestre per sostanzialmente lo stesso importo, ed il profitto di settore è lo stesso che abbiamo visto nel trimestre 1. Quindi, mi stavo domandando se potresti proporci un senso per la specie di guadagno incorporato che potrebbe essere ancora lì per l'immobiliare, e se state agendo come una specie di finanziatore per alcune delle persone che comprano immobili da voi?

Keith Sherin - General Electric - Vice Presidente e CEO

Sostanzialmente Jeff, quando si guarda alla prima metà dell'anno per l'immobiliare, abbiamo guadagnato 900 milioni di dollari nell'immobiliare commerciale. Le nostre stime per l'immobiliare oggi come oggi prevedono per l'intero anno un valore compreso tra 1,5 miliardi e 1,7 miliardi di dollari. Quindi stiamo pensando ad un reddito netto compreso tra 300 milioni e 350 milioni di dollari per il terzo trimestre, e un livello identico per il quarto. Credo che per questo non sarà necessario vendere lo stesso numero di immobili visti nel primo e secondo trimestre, il che dovrebbe essere più eseguibile per il team.

Guardando alla sfida odierna nei mercati finanziari per fare ciò, credo che una delle pressioni maggiori sia ottenere o meno il finanziamento del debito. Dei 2,8 miliardi di dollari venduti nel trimestre, abbiamo offerto un debito senior secured di 500 milioni di dollari per un valore LTV pari al 70%. Quindi si tratta per noi di un modo per prendere il nostro portafoglio ed investirlo in debito senior secured su immobili che conosciamo molto bene.

Jeff Sprague - Citigroup Investment Research - Analyst

Molto bene. Molte grazie.

Operatore

Deane Dray, Goldman Sachs.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Grazie, buongiorno. Se potessimo dare un'occhiata a quello che avrebbe potuto cambiare al margine in alcune delle aziende Commercial Finance e nei settori verticali, mi piacerebbe sceglierne due ed avere i tuoi commenti. UINO potrebbe essere GECAS. Vedi tutti i tagli di capacità che arrivano e so che avete attraversato molte -- hai detto 200 bancarotte. Dacci la tua opinione su GECAS, la posizione oggi, come ti pare il libro degli ordini, la capacità di reimplementare. E quindi la seconda azienda, coi cambiamenti al margine colle bancarotte aziendali in crescita, come siete messi oggi per i finanziamenti DIP? Ha dato un grande contributo all'ultima svolta sfavorevole. Come vanno le cose oggi?

Keith Sherin - General Electric - Vice Presidente e CEO

Certo. GECAS è in una posizione eccellente, direi. Il nostro portafoglio è molto diversificato a livello geografico. Un terzo del libro è negli USA, il 20% in Europa, il 20% in Asia. Siamo al 14% in Medio Oriente ed in Russia. Quindi, una grande diversificazione. Abbiamo l'83% del libro narrow-body, che è nella prossima generazione 737 e negli A320. il 90% dei wide-body è nei 777, 330 o 767, molto richiesti. Il nostro portafoglio corrente è il più giovane tra i nostri degli ultimi sei anni.

Ritengo che ci siano due posti che stiamo osservando dal punto di vista del rischio nel portafoglio GECAS. Si tratta dei classici 737, e praticamente se si guardano questi, ci sono stati alcuni annunci secondo i quali i trasportatori aerei statunitensi ridurranno la capacità nei prossimi tre anni. Ritengo che ciò sia molto gestibile. Riteniamo che molti di questi verranno reimplementati a livello globale e siamo in forma eccellente per quanto riguarda il valore del nostro patrimonio per quelli.

E l'altro sono i jet regionali, quelli da 50 posti e stiamo lavorando a stretto contatto con i clienti per quelli. Riteniamo che gran parte di essi siano a noleggio fino al 2012 e crediamo che saremo in grado di mantenerli a noleggio, ma questi sono i due posti del portafoglio che direi è il caso di tenere d'occhio.

Siamo posizionati al 100% sul nuovo libro degli ordinativi fino al 2010, Deane. Quindi, quando dai un'occhiata a cosa ha ordinato GECAS da Boeing e Airbus e a cosa verrà consegnato, è tutto piazzato e siamo piazzati al 100% per il 2008 sui rolloff, le cose che terminano il noleggio, il 70% è previsto per i rolloff nel 2009 ed abbiamo un profilo di domanda eccellente a livello globale.

Ovviamente quindi, controlliamo il valore del patrimonio ogni trimestre. Abbiamo un grande processo per andare in giro a fare in modo da sapere cosa dobbiamo fare per i valori a portafoglio. Ci siamo effettivamente fatti carico nel trimestre di annotare il nostro investimento in Genesis, l'offerta pubblica iniziale fatta l'anno scorso. Quindi l'abbiamo scritto in base al valore di mercato per il trimestre. Ma, oltre a ciò, credo che ci sentiamo abbastanza bene rispetto a GECAS. Siamo molto attenti e prudenti in relazione al mercato e cerchiamo di eliminare alcuni degli aerei più vecchi. Ma abbiamo fatto un gran lavoro nel rinnovare la flotta mantenendola giovane.

Per quanto riguarda le bancarotte, le nostre attività DIP non hanno avuto molto successo negli ultimi anni. Voglio dire che ne abbiamo avuto un paio quest'anno, ma l'attività DIP è andata benissimo come sapete e siamo veramente in una posizione eccellente se dovesse succedere e saremo in posizione eccellente per trarne vantaggio. Ma ciò non ha ancora avuto grande effetto sui nostri utili, ma in effetti lo sto aspettando con una certa fretta. Credo che questa sia una cosa che l'azienda fa come vantaggio competitivo. Sono molto ben posizionati e se abbiamo un cambiamento commerciale qui, credo che avremo opportunità DIP incredibili.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Molto bene. Solo se posso -- un'ultima domanda veloce. Quando hai parlato di trovare nuove fonti di finanziamento per GE Capital e formare alcune partnership esclusive, ulteriori impressioni in termini di dimensioni o di quali potrebbero essere queste relazioni?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente e CEO

Deane, nulla di veramente specifico, ma a me viene da dire che abbiamo oltre 10.000 originator, una grande gestione del rischio. Pensiamo che, offensivamente siamo un una buona posizione per continuare a crescere nei servizi finanziari. E, da ovunque provenga, la gente ci cerca come partner preferito proprio grazie a tale buona posizione. Quindi, ancora una volta, credo che questa sia la maniera di guardare GE Capital. In un momento di liquidità veramente bassa, restiamo praticamente i migliori originator del mondo e questa è una competenza fondamentale di cui disponiamo.

Keith Sherin - General Electric - Vice Presidente e CEO

Vorrei rinforzare un'affermazione che hai fatto all'EPG, Jeff, ovvero che non cercheremo alcuna partnership che sia un infusione di capitale e che tutto quello che facciamo sarà per andare avanti ed avvantaggiarsi delle sottoscrizioni che abbiamo e dei finanziamenti che potrebbero avere altri partner.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente e CEO

Credo che tale affermazione sia stata già ripetuta due volte durante questa conferenza. Non so quante altre volte dovremo ripeterla, ma spero che due volte sia sufficiente.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Per me è abbastanza, grazie.

Operatore

Nicole Parent, Credit Suisse.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Buongiorno. La mia prima domanda è su Aviation. Avete avuto due trimestri di grande crescita, oltre il 20%, e immagino che ciò che caratterizzerei come una conversione non così magnifica, tipo una crescita dei profitti del 10, 11% nel primo trimestre, il mix ha lavorato contro di voi perché avevate -- servizi erano molto più bassi dei motori per apparati. Pensando al trimestre 2, sembra che i servizi siano effettivamente cresciuti -- ha funzionato per voi, con una crescita superiore al 20%, e non avevate comunque un aumento sostanziale dei margini o dei profitti. Come dovrei considerare tutto ciò? Ho delle difficoltà perché ci avete dato molto colore sui motori e il mix e i servizi ed immagino che sto solo cercando di capire come dovremmo vedere quell'attività per il resto dell'anno.

Keith Sherin - General Electric - Vice Presidente e CEO

Solitamente penso prima al primo trimestre, Nicole, dopodiché parlerò del resto dell'anno, credo che tu abbia capito. Abbiamo avuto una certa pressione sul nostro utile d'esercizio in questa attività, principalmente dal mix di apparati a fronte dei servizi ed anche dal mix di motori nel trimestre. Abbiamo avuto più GP-7000 nel trimestre di quanti ne abbiamo mai avuto in passato, ed abbiamo avuto più CF680E, che erano tipo dei motori di lancio su una transazione A330 ed erano margini molto bassi.

Complessivamente, avevamo quattro punti di frenata sui margini dal mix di motori e dai motori a fronte dei servizi nel trimestre. Quindi credo che la maniera di guardare a questa attività sia che continueremo ad avere moltissime consegne di apparati. Credo che ci aspettiamo di avere un'eccellente attività di servizi, ma stiamo considerando anche che alcuni motori per i quali offriamo i servizi saranno messi a riposo. Abbiamo un piano dettagliato che mostra nei prossimi tre anni quello che riteniamo verrà messo a riposo dalle compagnie aeree e quanti interventi in officina potrebbe costare tutto ciò. Riteniamo che potrebbero essere 100 milioni di dollari nella seconda metà di quest'anno in relazione ai servizi e forse altri 100 milioni di dollari il prossimo anno sulla base di uno sguardo dettagliato a quei motori, agli interventi in officina, a cosa viene implementato e cosa era PMA e cosa no.

Quindi credo sia meglio essere prudenti con Aviation. Credo che la nostra posizione sia ottima. Credo che continueremo a spedire apparati per molto tempo. Airbus e Boeing sono esauriti per fino al 2011, 2012 e ciò continuerà per noi. Spediremo circa 800 motori narrow-body all'anno per compagnie aeree nei prossimi anni, nonché qualcosa come 300 motori wide-body all'anno per i prossimi anni; faremo crescere la nostra base installata, che consiste in 21.000 motori in GE e CFM, in crescita del 6% annuo nei prossimi anni. Il 50% dei motori CFM che sono là fuori non sono ancora tornati neanche per una visita in officina. Quindi sono molto soddisfatto di ciò, ma è bene stare attenti sulla base di un po' di capacità che sta uscendo dagli Stati Uniti.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Molto bene. E allora, giusto in relazione all'Healthcare, abbiamo avuto una buona performance e ritengo che sia stato un successo per il trimestre. Una migliore crescita dei ricavi direi in relazione alle mie previsioni su tale crescita, con un profitto un po' più debole. Ci sono state concessioni sulle spedizioni OEC oppure avete dovuto modificare i termini sulla sola base del ritardo che avevate? Potrebbe aggiornarci anche sulle tendenze per la spesa ospedaliera nel trimestre?

Keith Sherin - General Electric - Vice Presidente e CEO

Direi che in ambito OEC, il margine si è abbassato rispetto al nostro valore storico nell'OEC. Abbiamo fatto molto per mantenere la nostra base di clienti nel periodo in cui eravamo fuori mercato, e credo che vedrete quei margini migliorare arrivando nel terzo e specialmente nel quarto trimestre. Praticamente, avremo portato a termine tutto quello che abbiamo dovuto fare per mantenere la nostra base di clienti. Quindi credo che ci sia stato un minimo di impatto per questo.

Per quanto riguarda le spese ospedaliere, credo che stiate vedendo un livellamento rispetto al DRA. Mi sento assai positivo al riguardo. Siamo stati molto prudenti sui sistemi clinici. Come ho detto nell'ultimo trimestre, vediamo ospedali che hanno più problemi con i finanziamenti nei mercati finanziari, e quindi prestano attenzione ai capitali spesi, ma io ritengo che le cose come il livellamento di cui ho parlato dovrebbero iniziare a creare confronti migliori. Abbiamo molti eccellenti nuovi prodotti in arrivo. Abbiamo un'eccellente nuova piattaforma di monitoraggio in arrivo per la seconda metà di quest'anno e dovremmo essere in una posizione di esercizio più livellata dopo il DRA.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente e CEO

Nicole, vorrei completare quel che ha detto Keith. Ritengo che il fatto che la proposta di legge Medicare abbia passato il senato sia un grande passo, perché -- senza tagli di imaging -- perché ritengo che ci sia ancora una certa prontezza a questo proposito. È l'altro è solo per reiterare quello che ha detto Keith. Ritengo che la seconda metà dell'anno sarà probabilmente il miglior ciclo di lancio di nuovi prodotti da un po' di tempo a questa parte, e questo è sempre stato un fattore fondamentale in questa attività e riteniamo che lo sarà anche in questo caso.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Molto bene. E, Keith, ci sono aggiornamenti sulle tendenze di spesa degli ospedali?

Keith Sherin - General Electric - Vice Presidente e CEO

Non ho null'altro oltre a quello che ho condiviso con voi. Possiamo avere qualcosa di più su quello tramite Dan.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Eccellente. Un'ultima domanda per Jeff. In relazione alla tua diapositiva sull'avanzamento dell'Azienda, sembra che riconsoliderete Capital. Qual'è la maniera giusta di pensare alla struttura organizzativa dell'Azienda, ed è ragionevole pensare che non apporteremo alcuna modifica sulle base delle mosse di portafoglio con C&I che non vengono eseguite, o se il settore delle carte di credito ad etichetta privata ci dovesse mettere di più fino al 2009?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente e CEO

Nicole, ancora una volta, questa è stata più un'occhiata a dove l'Azienda stia andando strategicamente. Come ho detto all'EPG, cercheremo maniere di far lavorare di più le aziende di servizi finanziari nella loro interezza, solo perché ritengo che l'allocazione di capitale in questo ciclo sia fondamentale. Credo che qualsiasi cosa riusciamo a fare internamente per facilitare ciò sia positivo.

Per quanto riguarda la seconda parte, non so, Dan, non sono sicuro di aver completamente -- Nicole, vorrei essere certo di rispondere alla tua domanda. A cosa si riferisce esattamente la seconda parte della tua domanda? Scusa.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Quando pensiamo alla tempistica e a qualsiasi potenziale riesposizione che potremmo avere sulla base di una riorganizzazione e C&I non succederà probabilmente fino al 2009, i PLC ci metteranno probabilmente un po' di più. Probabilmente non avremo alcun cambiamento materiale alle cifre finché non diamo un'altra occhiata al 2009 dal punto di vista dell'organigramma.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente e CEO

Se facciamo un qualsiasi tipo di riorganizzazione, terremo conto di quelle cose e dovremo comunque fornire una programma per rivalutare le cifre, Nicole, quando succederà.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Va bene. Grazie.

Operatore

Robert Cornell, Lehman Brothers.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Innanzitutto, vorrei congratularmi con Dan per il suo nuovo lavoro e ringraziarlo per l'aiuto che ha dato a me e a tutti in questa conferenza negli ultimi anni. Prima che tu te ne vada, Dan, nei dati supplementari, appare che -- i tassi di insolvenza e le svalutazioni contabili sia in GE Money che in Commercial siano stai sorprendentemente modesti. Ma, mentre abbiamo te, quale credi che sia la prospettiva andando avanti per le svalutazioni contabili e le disposizioni sia in Commercial Finance e GE Money, non solo nel trimestre corrente ma più in là. Voglio dire, quando avremo i picchi per queste cose e quando raggiungerà il picco la frenata di GE secondo te? Non sarai disponibile per la risposta, quindi puoi dire la verità.

Dan Janki - General Electric - Vice Presidente di Investor Communications

Sì, sì. Bob, come io e te abbiamo discusso lungamente e come ha detto Keith nelle conferenze precedenti, abbiamo parlato di Money in crescita di 600 milioni di dollari, 800 milioni quest'anno in disposizioni e continuiamo a vedere ciò. Questa tendenza avrà luogo durante la seconda metà dell'anno e credo che la variabile qui sia dove andrà la disoccupazione e ciò -- valuteremo ciò mentre affrontiamo la seconda metà. Mentre il portafoglio commerciale continua ad avere un'eccellente performance, mentre Keith ha affrontato la questione dei non guadagni e la performance là. Credo che come abbiamo discusso io e te, è possibile e lo valuteremo mentre lo affrontiamo. Nel settore consumer orientato agli Stati Uniti, è bene tenere sotto osservazione ciò che riguarda l'immobiliare abitativo, ma i costi commerciali complessivi sono solidi e la situazione globale pare eccellente.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Non diresti che il picco sarebbe -- tu metti le disposizioni per entrambi -- col coinvolgimento di Keith -- rispondono alle domande, chiunque voglia farlo. Quando raggiungerete il picco delle disposizioni per le perdite dell'Azienda, pensando a Money e Commercial Finance, nei prossimi sei, otto trimestri oppure quando?

Keith Sherin - General Electric - Vice Presidente e CEO

Bob, non so se qualcuno di noi sia in grado di prevedere un picco. Io ti direi che ne trimestre abbiamo aumentato le disposizioni di 400 milioni di dollari. Abbiamo aumentato le disposizioni in Money di 200 milioni di dollari. Abbiamo aumentato le disposizioni nella finanza commerciale di 200 milioni di dollari. Credo che Dan abbia descritto il piano del 2008 per GE Money, che penso tenga conto dell'aumento delle insolvenze e, all'aumentare delle insolvenze, avremo aumenti di formula nelle nostre disposizioni.

Vorrei poter prevedere quando il settore consumer sarà in grado di cambiare direzione quando l'occupazione -- cosa succederà all'occupazione e all'immobiliare abitativo. Non vedo così chiaramente oltre la fine di quest'anno e, ora come ora, nei nostri dati indicativi, stiamo prendendo in considerazione internamente nella nostra pianificazione la possibilità di avere maggiori disposizioni nell'attività Money e di avere maggiori disposizioni nell'attività Commercial Finance, ma probabilmente con un po' di ritardo.

Il nostro libro è eccellente, le insolvenze per Commercial Finance sono in crescita di circa 20 punti base. Circa la metà di questa ha a che vedere con l'acquisizione di Sanyo in Giappone ed i numeri sono basati sul mix. Quindi, una crescita di 10 punti base su base paragonabile, continuiamo a vedere una buona forza nei bilanci e i cash flow delle Aziende e gli investimenti che abbiamo fatto. Quindi, di conseguenza il nostro team di rischio è cauto. Direi che quando guardano avanti, dicono che se continui a vedere pressione sul consumer e finisci per avere un piccolo cambio di direzione commerciale, prevedono che, alla fine di quest'anno, inizi a vedere un po' più di insolvenze e finisci per fare più disposizioni.

Non so quando raggiungerà il picco, ma direi, sulla base del portafoglio di oggi, la nostra diversificazione, su come abbiamo spalmato il rischio e la dimensione della base patrimoniale, che avremo una percentuale più bassa di mancate remunerazioni ed insolvenze rispetto all'investimento netto di quella dei primi anni 90, che sarebbe il picco, direi.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Sì, da parte mia l'ultima domanda. Voglio dire, con questo trimestre che arriva per la gran parte o quasi esattamente sull'obiettivo, tranne forse per l'attività industriale e con le altre cose sorprendentemente positive, sono un po' sorpreso che i dati indicativi per il terzo semestre siano un po' più ampi di quanto si potrebbe pensare. I dati indicativi per l'attività sembrano assai normali all'interno del contesto delle fasce GE, e i dati indicativi relativi ai guadagni del terzo semestre sembrano un po' più ampi. Considerazioni su ciò?

Keith Sherin - General Electric - Vice Presidente e CEO

Bene, questa è la prima volta che diamo dei dati indicativi per il terzo semestre. Credo che se si guarda a dove siamo a metà anno, se si guarda alle aziende individuali che ho evidenziato in termini delle fasce e si prende la parte in basso di tali fasce, che credo siano assai prudenti nell'ambiente di adesso tenendo conto della visibilità e si prende la parte superiore della fascia, si finisce nella fascia compresa tra 0,50 e 0,54 dollari per il terzo semestre. Credo sia un posto prudente per posizionarsi sulla base della visibilità che abbiamo e riteniamo che -- lasciate che vi dica, siamo molto soddisfatti dell'esecuzione del team nel secondo trimestre. Credo che abbiamo fatto un ottimo lavoro, e vorremmo rifarlo nel terzo trimestre.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Credo sia l'ultima domanda per Jeff, voglio dire abbiamo parlato di -- hai parlato della vendita di Appliances un paio di mesi fa e ora, prevedendo un possibile cambiamento di C&I. Voglio dire che mi sembra che il cambiamento di C&I sia -- la prima aspettativa, forse potresti articolare meglio come la vedi. Stai sempre prendendo in considerazione percorsi paralleli per questi pezzi o il cambiamento C&I è la via da percorrere?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente e CEO

Sì, Bob, ritengo che io la vedrei in questo modo: il cambiamento C&I è la soluzione primaria, ma ciò non mitiga il fatto che potrebbero esserci altre maniere, e la gente sta probabilmente continuando a fare eccellenti offerte per Appliances o i pezzi, e quindi credo che ciò ci offra una moltitudine di opzioni diverse mentre andiamo avanti. Ma credo che se ci pensi, penso che dia certezza agli investitori e, allo stesso tempo, faremo in modo di massimizzare il valore.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Va bene, grazie.

Operatore

John Inch, Merrill Lynch.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Grazie, buongiorno. Quindi, Keith, credo che tu abbia detto che, in termini di disposizioni Money, i 100 milioni di dollari erano incrementalmente negli Stati Uniti. Quanto di quell'importo finirà nelle attività PLCC?

Keith Sherin - General Electric - Vice Presidente e CEO

Verrà suddiviso tra Retail Sales Finance e PLCC. Non dispongo delle cifre specifiche al riguardo. È tutto in quei due portafogli.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Okay, ma non è che quello sia dando un impulso sproporzionato a questo. Sto solo cercando di pensare alle potenziali resistenze incrementali. Se ti liberi di PLCC, questo significa che devi tornare indietro al resto del portafoglio Money e in qualche modo integrarlo con disposizioni extra in futuro?

Keith Sherin - General Electric – Vice Presidente e CEO

No, sono assai certo che si tratti di un approccio coerente per l'intero patrimonio in Retail Sales Finance e PLCC.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Va bene. E allora, Keith, giusto per essere chiari, hai detto che secondo te, l'impatto complessivo delle riduzioni di capacità delle linee aeree statunitensi in relazione all'attività dei motori aeronautici è una frenata di circa 100 milioni di dollari o una frenata di 0,01 dollari nella seconda metà e circa 0,01 dollari di frenata per il prossimo anno, è solo questo?

Keith Sherin - General Electric – Vice Presidente e CEO

Stavo parlando di importi al lordo delle tasse, quindi si tratta di 100 milioni di dollari di utili settoriali nei motori per la seconda metà e di circa 100 milioni di dollari probabilmente per il prossimo anno, e fino ad ora abbiamo basato la nostra pianificazione su questi dati. Voglio dire, ovviamente è ancora un po' presto per il 2009, ma questa è l'opinione del team sulla base del potenziale dal 2008 al 2010 e lavorando con le riduzioni di capacità delle linee aeree nostre clienti.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Ma quello non è GECAS? Si tratta esclusivamente di motori aeronautici.

Keith Sherin - General Electric – Vice Presidente e CEO

Proprio così.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Va bene. Perché è solo quello? Voglio dire, perchè, ancora una volta solo per riferimento, perché l'ordine di grandezza non è maggiore tenendo conto di quello che è successo con le ore di volo a livello globale? E, credo, solo genericamente, con alcune delle pressioni nell'economia globale, perchè non potrebbe avere un valore molto più grande?

Keith Sherin - General Electric – Vice Presidente e CEO

Credo che la cosa principale di cui tenere conto sia cosa esce dalla flotta. Sarà il velivolo meno efficiente dal punto di vista del combustibile e se si considera -- se si considera le due categorie più vecchie di velivoli -- hai gli MD-80 e hai i classici 737. L'MD-80 è circa 20 punti meno efficiente come consumi rispetto al classico 737. Quindi ritengo che la prima cosa che verrà fuori sarà il motore meno efficiente in termini di combustibile, e non sarà il nostro.

La seconda cosa è che quando guardi ai 737 che prevediamo verranno eliminati dalla capacità US, pensiamo che un terzo di quelli verranno reimplementati nel mondo, e ancora, un altro pezzo dei classici 737 che escono usciranno probabilmente da United, e li non offriamo servizi, e ci sono alcuni contenuti PMA lì.

Quindi più lavoro da fare, ovviamente. Credo che siamo prudenti su questo. Direi che siamo abbastanza soddisfatti dell'analisi per il 2008 e ovviamente dobbiamo continuare a tenerlo sotto osservazione mentre attraversiamo il resto dell'anno, John.

Jeff Immelt - General Electric – Presidente e CEO

John, una delle altre cose che vorrei dire è che gli ordinativi per gli apparati e i grandi apparati sono rimasti forti più a lungo di quanto avremmo previsto, e riteniamo che una delle ragioni per questo sia che gli alti costi energetici rendono più interessanti gli investimenti in motori più efficienti in termini di consumi, si tratti di locomotive o di qualsiasi altra cosa. Quindi ritengo che questo in generale ci stia aiutando per l'intero settore da quello energetico agli altri.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Jeff, ancora una domanda per te. Uno dei punti più luminosi del trimestre era ovviamente la vostra forza nei mercati globali. Credo che tu abbia commentato che continui a non vedere alcun segno di rallentamento o che i mercati globali restano robusti. D'altro canto, c'è molto sgomento sulle pressioni inflattive che costituiscono un rischio per l'economia globale, dato il riflesso dagli Stati Uniti. Potresti parlare un po' di perché ritieni che -- qual'è veramente il tuo punto di vista per quello, a fronte dello sfondo economico e perché pensi che GE possa sostanzialmente mantenere la performance corrente, o quanto pensi che dovremmo preoccuparci di queste aziende?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente e CEO

John, lo cerchiamo costantemente, faccia a faccia, quali sono i tassi degli ordinativi globali e quelle cose lì. Io ho un paio di commenti. Innanzitutto, credo che abbiamo veramente riposizionato l'azienda in modo tale da poter dare grandi risultati in luoghi come il Medio Oriente, il Brasile, posti così.

In secondo luogo, i prodotti che vendiamo offrono una buona efficienza energetica e in un periodo di costi energetici alti, o di costi elevati per i materiali, il desiderio di investire in questi beni resta molto forte.

Infine, guarda, quando vado in luoghi come la Cina o l'India e vado nelle altre città oltre a Pechino e Shanghai, vedo che questi posti investono ancora grandi quantità di denaro. Ci sono gru dappertutto e non vedi il rallentamento causato dal settore consumer americano. Quindi, non credo che la velocità diminuisca, sia per i tassi di ordinativi che per i ricavi.

Keith Sherin - General Electric - Vice Presidente e CEO

Credo che un altro buon punto sia proprio la diversificazione, Jeff. Se si guarda a quanto siamo globalmente locali, nel trimestre, anche in Cina, i ricavi sono stati di poco superiori a 1 miliardo di dollari. I tratta di meno del 5% dei nostri ricavi per i ricavi interni. Se si guarda all'India, è la metà di quello. Quindi questi mercati stanno veramente crescendo, ma è la diffusione. È nell'Asia Sudorientale, è nel Medio Oriente ed in Africa, è nell'Europa Orientale ed in Russia. È nell'America Latina che siamo molto ben posizionati e stiamo ottenendo una buona ed ampia distribuzione del rischio in termini di crescita dei nostri ricavi globali.

Operatore

Scott Davis, Morgan Stanley.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Grazie, buongiorno a tutti. Prima di criticarvi per essere i Cubs, devo dire che i Cubs erano al primo posto la scorsa volta che ho guardato, quindi ho probabilmente utilizzato la squadra sbagliata come termine di paragone. Vorrei dare seguito alla domanda di John. Una cosa di cui non abbiamo parlato è che il vostro libro degli ordinativi è molto forte, ma c'è un rischio, specialmente io ritengo con i motori aeronautici, che ulteriori ritardi e cancellazioni di ordini possano effettivamente cominciare ad erodere tale libro degli ordinativi? E mentre me ne sto qui, sto guardando indietro al modello e penso a come avete sofferto nel 2002 nei motori, e mi domando cosa vi spinge ad un livello di fiducia così alto rispetto al 2002, mentre sicuramente ci sono delle dinamiche simili per quanto riguarda la salute delle compagnie aeree.

Keith Sherin - General Electric - Vice Presidente e CEO

Partirò da alcuni fattori. Il primo è proprio questa domanda sulle consegne equivalenti. Torna a Boeing e Airbus, guarda a come sono pieni i loro libri di ordinativi, guarda a chi vanno quegli aerei e e direi che penso che la domanda e l'offerta globali siano molto solidi per i prossimi due o tre o quattro anni. Hai visto fallire una linea aerea. C'erano 60 aerei disponibili. Airbus e Boeing non ne hanno risentito. Anzi, hanno venduto di più.

Credo che la domanda globale sia una cosa che non vedi. Vivi qui negli Stati Uniti e senti parlare delle compagnie aeree statunitensi che riducono la capacità. Dovranno eventualmente ricreare la flotta con aerei molto più efficienti dal punto di vista dei consumi, e in ogni caso i guadagni non sono poi così alti per le spedizioni di nuovi apparati. Quindi credo che i libri degli ordinativi da record che abbiamo, ritengo che, mentre alcuni potrebbero essere cancellati, spinti, rimandati o ritardati, stai comunque parlando di qualcosa che succederà nel 2013 o 2014. Quindi penso che dal punto di vista delle consegne degli apparati generici, è necessario stare attenti, sicuramente è meglio fare in modo di non avere un problema del tipo a precipizio. Non prevedo nulla del genere per le linee aeree, specificatamente per Boeing e Airbus.

Quello di cui risentiremo è la riduzione di capacità. Credo che quando le linee aeree statunitensi riducono la capacità, dovremo guardare quali aerei usciranno, cosa ci aspettavamo dal punto di vista dei servizi e come ciò avrà impatto su di noi in termini di interventi in officina e vendita dei ricambi. Credo che abbiamo fatto un buon lavoro nel modellare questo. Credo che probabilmente sia presto, ma abbiamo a che fare con i nostri clienti ogni giorno. Abbiamo un modello che mostra il numero di aerei in uscita entro il 2010 sulla base delle riduzioni di capacità annunciate e pianificate, il nr. di motori per i quali offriamo i nostri servizi, sappiamo quali motori crediamo che verranno re-implementati. Sappiamo quali motori verranno smontati per recuperare i ricambi ed abbiamo una buona previsione per questo.

Potrebbe andare peggio, hai ragione. Dobbiamo essere prudenti a questo proposito, ma credo che stiamo affrontando la cosa nella maniera giusta, stiamo parlando ai nostri clienti. Lo stiamo pianificando. L'altra cosa che direi è che abbiamo 21.000 motori nella base installata. Questi aerei volano in tutto il mondo e quando volano, eventualmente entreranno per un intervento in officina e venderemo ricambi, e questa base installata sta crescendo di circa il 6% annuo sulla base della consegna di nuovi aerei ad alta efficienza energetica, e questo è un grande polmone, che ritengo sia molto più grande di quanto lo era nel 2001, ed anche questo ci dà una grande fiducia.

Operatore

Nigel Coe, Deutsche Bank.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analista

Grazie, buongiorno. Quindi hai annunciato ieri il cambiamento di -- il probabile cambiamento di C&I, Potresti dare alcuni parametri in termini di tempistica, cosa potrebbe ritardare tale processo e qualsiasi ragione che ne impedisce la realizzazione per il trimestre 3, inizio trimestre 4? E potrebbe essere un'opzione praticabile anche per PLCC?

Keith Sherin - General Electric - Vice Presidente e CEO

Stiamo lavorando su C&I. È interessante, però dobbiamo ottenere tre anni di contabilità certificata. Dobbiamo preparare una dichiarazione informativa da archiviare con SEC. Probabilmente si vorrà guardare alla contabilità verificata per il 2008 Il nostro piano è che quel processo, la pianificazione dettagliata la registrazione, il foglio informativo, i tre anni di contabilità verificata qui, si arriverà all'inizio del 2009, alla prima metà del 2009 qui per quello e sappiamo che abbiamo spinto il nostro team per accelerare. Credo che avrà senso essere verificati per la contabilità del 2008 e guardare alle previsioni del 2009 quando si guarda a quel patrimonio. Ecco la nostra tempistica più probabile.

Quindi qualcosa potrebbe cambiare, ma anche un acquirente vorrà tre anni di contabilità verificata e questo richiederà un po' di lavoro. Stiamo pensando alle alternative su PLCC. È interessante, certo, che ci siano alcune cose che stiamo considerando che potrebbero implicare una capacità pubblica. No so -- Non so esattamente che forma potrebbe prendere ciò, ma stiamo certamente guardando a diverse alternative strutturate per quanto riguarda PLCC.

Operatore

Steve Tusa, JPMorgan.

Steve Tusa - JPMorgan - Analista

Grazie, buongiorno. Solo una domanda per te sui dati indicativi. Tutte le parti mobili qui, come le aziende PLCC; come anche -- Penso che abbiate messo di più sulle operazioni interrotte. Le parti mobili sono le stesse di quando avete fornito i più recenti dati indicativi fino al primo trimestre?

Keith Sherin - General Electric - Vice Presidente e CEO

Certo. Non abbiamo messo nient'altro nelle operazioni interrotte. Non abbiamo fatto altro che prendere la disposizione di abbandonare il patrimonio aggiuntivo nell'attività Lake. Quindi non ci sono cambiamenti a qualcosa che esce o entra nelle operazioni interrotte. Tutto quello che stava continuando nel primo trimestre è ancora lì e non abbiamo cambiato nulla di ciò.

11 luglio 2008 / 8:30 AM ET, GE - General Electric Teleconferenza sugli utili del secondo trimestre 2008

Operatore

Christopher Glynn, Oppenheimer.

Christopher Glynn - Oppenheimer & Co. - Analista

Buongiorno.

Dan Janki - General Electric - Vice Presidente di Investor Communications

Chris, sei lì? Beh, Chris era la nostra ultima domanda, quindi deve essere caduta la linea. Quindi, con questo --.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente e CEO

Ehi, vorrei solo ringraziare tutti. Credo che abbiamo avuto un trimestre molto forte in un ambiente difficile. Non ci sono cambiamenti ai dati indicativi per l'intero anno. Credo che giocheremo in attacco come azienda, e ancora una volta, ci sentiamo molto solidi per quanto riguarda la nostra posizione e non vediamo l'ora di continuare ad eseguire in questo ambiente. Quindi grazie a Dan e benvenuto a Trevor.

Dan Janki - General Electric - Vice Presidente di Investor Communications

Grazie, Jeff e JoAnna e io saremo in giro tutto il giorno con Trevor per ricevere le vostre domande ed una registrazione della presentazione di oggi sarà disponibile sul sito Web unitamente alla trascrizione. Quindi davvero molte grazie.

Operatore

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

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.