



Transcripción de conferencia telefónica

GE - Conferencia telefónica Beneficios de General Electric 2º Tr. 2008

Fecha/hora del evento: 11 jul. 2008 / 8:30AM ET

"Results are preliminary and unaudited. This document contains "forward-looking statements"- that is, statements related to future, not past, events. In this context, forward-looking statements often address our expected future business and financial performance, and often contain words such as "expect," "anticipate," "intend," "plan," "believe," "seek," or "will." Forward-looking statements by their nature address matters that are, to different degrees, uncertain. For us, particular uncertainties that could adversely or positively affect our future results include: the behavior of financial markets, including fluctuations in interest and exchange rates and commodity and equity prices; the commercial and consumer credit environment; the impact of regulation and regulatory, investigative and legal actions; strategic actions, including acquisitions and dispositions; future integration of acquired businesses; future financial performance of major industries which we serve, including, without limitation, the air and rail transportation, energy generation, media, real estate and Healthcare industries; and numerous other matters of national, regional and global scale, including those of a political, economic, business and competitive nature. These uncertainties may cause our actual future results to be materially different than those expressed in our forward-looking statements. We do not undertake to update our forward-looking statements."

"Results are discussed on a continuing operations basis except as noted."

PARTICIPANTES CORPORATIVOS

Dan Janki

Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores de General Electric

Jeff Immelt

Presidente y Consejero Delegado de General Electric

Keith Sherin

Vicepresidente y Director Financiero de General Electric

PARTICIPANTES EN LA CONFERENCIA TELEFÓNICA

Jeff Sprague

Analista de Citigroup Investment Research

Deane Dray

Analista de Goldman Sachs

Nicole Parent

Analista de Credit Suisse

Robert Cornell

Analista de Lehman Brothers

John Inch

Analista de Merrill Lynch

Scott Davis

Analista de Morgan Stanley

Nigel Coe

Analista de Deutsche Bank

Steve Tusa

Analista de JPMorgan

Christopher Glynn

Analista de Oppenheimer & Co.

PRESENTACIÓN

Operadora

Buenos días, señoras y señores, y bienvenidos a la conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del segundo trimestre de 2008. En este momento, todos los participantes están en modo de sólo escucha. Mi nombre es Lauren, y hoy me haré cargo de la coordinación de su conferencia. (INSTRUCCIONES DE LA OPERADORA). Debo recordarles que esta conferencia está siendo grabada. A continuación voy a pasar la palabra al anfitrión de la conferencia de hoy, el Sr. Dan Janki, Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores. Puede proceder.

Dan Janki – General Electric – Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores

Muchas gracias, Lauren. En primer lugar, quisiera dar la bienvenida a todos los participantes. JoAnna y yo tenemos el placer de ser los anfitriones de la conferencia de hoy. A las 6:30 de esta mañana se hizo público el comunicado de prensa con nuestros datos financieros. Dicho comunicado nota de prensa, junto con la presentación de hoy y los suplementos económicos, pueden consultarse en nuestra página web para inversores: www.GE.com/investor. Puede seguir la transmisión del webcast, o bien puede descargarlo e imprimir los datos.

Además, nuestra presentación contiene declaraciones con previsiones futuras basadas en nuestra visión actual del entorno económico mundial y, por consiguiente, está sujeta a cambios.

En la presentación de hoy veremos un resumen de las operaciones y resultados financieros del segundo trimestre, así como una previsión para el tercer trimestre. Para ello, están con nosotros nuestro Presidente y Consejero Delegado, Jeff Immelt, y nuestro Vicepresidente y Director Financiero, Keith Sherin. Para comenzar, me gustaría darle la palabra a Jeff.

Jeff Immelt – General Electric – Presidente y Consejero Delegado

Gracias, Dan. Me es muy grato daros la bienvenida a todos. Vayamos directamente a la página de resumen general. Consideramos que hemos tenido unos resultados sólidos en un entorno difícil, con un rendimiento por acción de 0,54 dólares y continuando las operaciones en línea con nuestra orientación. Nuestro gran impulso es el crecimiento global de los beneficios de un 24%, que equilibran la débil economía estadounidense; nuestro posicionamiento a largo plazo fuera de Estados Unidos nos ha beneficiado en gran medida durante el segundo trimestre de 08.

Creo que las divisiones industriales tuvieron un comportamiento más que satisfactorio. Obtuvimos beneficios en la empresa conjunta de la división nuclear de Hitachi durante el segundo trimestre del pasado año, pero, aparte de esto, los beneficios industriales experimentaron un crecimiento aceptablemente fuerte. Infraestructuras sigue abriendo el camino, y Keith nos presentará información detallada. Healthcare y NBCU estuvieron en línea con las previsiones o las mejoraron ligeramente.

Si observamos los beneficios por servicios financieros, en especial en comparación con la competencia, estuvieron por encima de nuestras previsiones y mejor que el sector en general. Commercial Finance subió un 7%, GE Money bajó un 9% y hoy dedicaremos un tiempo a repasar el modelo empresarial de gestión del riesgo, originación atractiva, financiación AAA, originada para nuestro propio balance; más adelante lo examinaremos en detalle.

Como hemos dicho, vamos a aplicar las ganancias a reestructurar. Tuvimos ganancias de alrededor de 300 millones de dólares en ventas de negocios durante el trimestre, y reestructuras por valor de unos 400 millones. Por tanto, las bases fundamentales del negocio se mantienen fuertes. Estamos bien posicionados para el crecimiento a largo plazo. Seguimos en el camino de la orientación para el año de 2,20 y 2,30 dólares y he de repetir que creo que hemos tenido un buen comportamiento en un entorno difícil.

Si pasamos a la página siguiente, seguimos llevando a cabo nuestra estrategia a largo plazo. Durante el trimestre hicimos distintos anuncios sobre la cartera. En primer lugar, en GE Money, esta mañana leyeron que hemos alcanzado un acuerdo sobre la venta de GE Money, incluyendo Lake. Venimos hablando de este tema desde el año pasado. Keith nos dará más detalles. La venta de la marca privada de tarjetas de crédito sigue avanzando. Es una buena división, con una sólida base. Aunque de forma más lenta de lo previsto, conseguiremos hacerlo y hemos asignado un intercambio con Santander Europa de uno de sus bancos financieros comerciales a cambio de algunos de nuestros activos para el consumo en Europa.

Hemos anunciado la intención de explorar la distribución de Consumo e Industrial a nuestros accionistas. Ahora hemos hablado sobre electrodomésticos en mayo. Hemos recibido un gran interés por nuestra división de electrodomésticos. Muchos de los estratégicos son compradores globales. Se trata para ellos de una extraordinaria oportunidad estratégica de crear un negocio operativo de gran fortaleza en Estados Unidos. Sin embargo, hemos considerado que el total de las divisiones de Iluminación e Industrial están muy imbricados en el negocio, y el gasto libre de impuestos para nuestros accionistas puede ser la mejor forma de actuar; también entraremos en más detalle en este tema.

Cerramos las transacciones de Hydril y Whatman. Para Healthcare y las divisiones de petróleo y gas es un buen momento, y seguiremos haciendo adquisiciones, esperando oportunidades en servicios financieros y cerrando el acuerdo con Merrill Capital; el acuerdo con Citi se cerrará en julio. También hemos anunciado la inversión en Weather Channel, liderada por NBCU: seguimos invirtiendo en nuestras grandes operaciones en los medios.

Llevamos cuatro o cinco años con la iniciativa llamada *el crecimiento como proceso*. Esto siempre paga dividendos en una economía en recesión como la de estos momentos. Nuestros pedidos totales siguen manteniendo un fuerte crecimiento del 8%. Los pedidos comprometidos de equipos han aumentado un 25%. Me gustaría resaltar la fortaleza en servicios, que creo que ha sido siempre parte muy importante de nuestro modelo de negocio. Los ingresos por servicios aumentaron un 18%, los pedidos un 19% y la reserva de acuerdos de servicios contractuales un 17%. Se trata de un elevado margen de la base instalada y creemos que una buena señal para el futuro. El crecimiento orgánico fue del 5% y el crecimiento orgánico industrial del 9%. Como he dicho antes, los ingresos globales aumentaron un 24%, y constituyen ahora más de la mitad de nuestros ingresos totales.

Desde el punto de vista operativo, una sólida expansión de los márgenes en Infraestructuras de 60 puntos. Seguimos impulsando las reestructuraciones y estamos en camino de alcanzar nuestros objetivos de costes para el año y entraremos en un poco más de detalle; nuestro flujo de caja industrial procedente de actividades operativas aumentó en un 5%, impulsado por las mejoras en el capital circulante.

Rápidamente, antes de ceder el turno a Keith. Algunos de los baremos clave del rendimiento operativo del que hablamos, con un sólido crecimiento en pedidos, ingresos y activos. De nuevo, aunque la economía esté en un momento lento, creemos que nuestras capacidades siguen siendo muy fuertes. Ganancias dentro de las expectativas, beneficios del 17,6%, márgenes del 16,4%, bajando 40 puntos sobre el año pasado y, de nuevo, con subida en Infraestructuras, Healthcare y NBCU más o menos sobre la previsión, pero con un fuerte descenso en Consumo e Industrial, en lo que significa sobre todo un problema de precios. Hemos realizado un importante esfuerzo en reducción de costes en C&I durante el trimestre y el efectivo se mantiene según las previsiones con un balance muy fuerte y un sólido AAA. Repito, creemos que son unos buenos resultados en un entorno complicado. Cedo el turno a Keith para repasar algunos detalles.

Keith Sherin – General Electric – Vicepresidente y Director Financiero

Gracias, Jeff. Permítanme que inicie mi intervención con dos recientes anuncios. En primer lugar, esta mañana estamos muy satisfechos de haber llegado a un acuerdo con Shinsei Bank para la venta de nuestra división de GE Money en Japón. Algunos de ustedes ya habrán visto el anuncio. Esta venta incluye la división de créditos personales Lake de la que hablamos el año pasado.

Además de la división de préstamos personales, hemos ampliado la transacción. Ahora es mayor que en el anuncio original. Hemos incluido otros 1.700 millones de dólares en activos de hipotecas y tarjetas de crédito, y Shinsei se hará cargo de más de 1100 sucursales, todos nuestros empleados, todos los activos y con esta venta, con los activos adicionales y la venta total, registramos 200 millones adicionales de cargos en operaciones discretas durante el segundo trimestre y anticipamos que se cerrará en el tercer trimestre. Llevamos un tiempo trabajando en esto.

Es fabuloso que el equipo haya podido llevar a cabo este aligeramiento de activos de consumo en Japón en un entorno bastante difícil, y Shinsei ha conseguido una victoria. Quieren entrar en el mercado del consumo y tienen una estupenda plataforma, y están encantados con la calidad de la cartera y las personas, sistemas y el equipo que se une a ellos. Estamos encantados de haber firmado hoy.

A la derecha han visto el anuncio de nuestra intención, como punto central primario de nuestro desarrollo empresarial, de distribuir a los accionistas la división de C&I. Va a ser una transacción eficiente para GE y los accionistas. Creemos que los accionistas van a beneficiarse al poder participar de los beneficios de toda la división de C&I. No depende realmente de M&A ni de las condiciones del mercado de las acciones. Habrá una cierta recolocación del capital, lo que aumenta los márgenes generales de la empresa y la tasa de crecimiento a largo plazo, por lo que el objetivo es la puesta en marcha en la primera mitad de 09. Estamos realmente satisfechos con el acuerdo con Shien si y ya hemos comenzado a trabajar en la transacción C&I.

Permítanme empezar por los pedidos. Seguimos teniendo pedidos absolutos muy fuertes. A la izquierda, como siempre, pueden ver grandes equipos. En el segundo trimestre tuvimos pedidos por importe de 13.700 millones de dólares, con un aumento del 4%. Siempre hablamos de que los pedidos llegan de forma poco fluida a lo largo de un trimestre, pero podemos ver buenos resultados en Aviación y Energía.

Transporte tuvo el pasado año un pedido por importe de 1.500 millones de dólares que no se repitió, pero sus expectativas de nuevos pedidos de equipos son muy buenas, y los niveles de pedidos absolutos de estas cantidades son muy fuertes. Los pedidos crecieron un 30% más que los envíos, y seguimos creando cartera de pedidos. Sólo en infraestructura, la cartera de pedidos supera los 50.000 millones de dólares. Ha aumentado un 29% respecto a comienzos de año. Por tanto, cuando hablamos de cómo está la economía global, creo que viendo estos pedidos de ciclo largo que continúan llegando en estos niveles y superando a los envíos y aumentando la cartera, podemos sentir que la economía es fuerte y va a mantener esta fortaleza.

En la zona central se encuentra el área de servicios. Tuvimos pedidos de servicios por importe de 9.500 millones de dólares, un 19% más. Fue un excelente trimestre para servicios. Podemos comprobarlo en toda la división, con subidas de dos dígitos. Aviación tuvo un incremento del 14%. La tasa de recambios comerciales durante el trimestre fue de 18.600 millones al día, lo que representa un 1% con respecto a los anteriores 18.400 millones. Pero reparaciones aumentó un 31%. Servicios militares, un 24%. Los pedidos de servicios para energía aumentaron un 19%. Ha sido un rendimiento increíblemente amplio en servicios durante este trimestre, con grandes esperanzas para el futuro. También es el reflejo de la base instalada que hemos logrado.

Y a la derecha, como podríamos esperar, los pedidos continuados de 4.100 millones de dólares representan una disminución orgánica del 3%. Podemos ver que fue un mercado difícil para electrodomésticos. Las ventas minoristas descendieron un 7%. Contratos bajó un 15%, como consecuencia de la vivienda y Enterprise Solutions aumentó un 1%. Los pedidos en general siguen contando con el impulso de una excelente demanda en infraestructuras y seguimos aumentando la cartera de pedidos.

A continuación tenemos un resumen del segundo trimestre. A continuación cubriré la división Industrial para pasar a la división financiera, pero a la izquierda vemos el resumen de operaciones continuadas. Tuvimos fuertes ingresos totales con 46.900 millones de dólares y una subida del 11%. Podemos ver que el impulso provino de las ventas industriales, que aumentaron un 15%. Las ganancias de 5.400 millones de dólares y las ganancias continuadas por acción de 0,54 dólares con los efectos del rescate fueron poco pronunciadas.

Las ganancias netas, incluyendo el impacto de las operaciones discontinuas de las que he hablado para completar la salida del mercado japonés, fueron de 0,51 dólares, con un descenso del 2%. Nuestro flujo de caja en el ejercicio hasta la fecha es de 9.300 millones de dólares, 20.000 millones menos. Dentro de algunas páginas les mostraré cómo se relaciona todo y, como dijo Jeff, el flujo de caja industrial es de 7.300 millones de dólares, un 5% más. Básicamente, no tenemos una repetición de las ventas de Seguros del año pasado.

Ahora el tipo de impuestos consolidados para el trimestre fue del 16%, en línea con el primer trimestre y la orientación anterior para el ejercicio y para el año total, nuestra orientación sigue en línea con el 16% de la primera mitad del año, pero prácticamente sin aumento respecto al año pasado.

Y a la derecha pueden verse los resultados de las divisiones. Excelentes resultados en Infraestructuras. Dentro de unas páginas los examinaremos individualmente. Financiación comercial aumentó un 7%, mejorando la orientación. GE Money descendió un 9%, pero también quedó por encima de la orientación, y NBCU y Healthcare quedaron aproximadamente como estaba previsto. Aunque tuvimos un trimestre difícil en Productos Industriales, debido a C&I, que fue menor de lo esperado. En conjunto, 7.600 millones de dólares de beneficios en el segmento, con un 7% de crecimiento, lo que representa unos excelentes resultados dado el entorno.

A continuación, algunos artículos que se encontraban en divisiones y corporativos sobre ganancias y reestructuración. Comenzaré por tres puntos de la parte izquierda. En primer lugar, no se repiten las ganancias de Hitachi de 2007, por importe de 500 millones de dólares después de impuestos en corporativo, En comparación con el aspecto industrial.

En segundo lugar, tenemos alrededor de 0,03 dólares de beneficios en los resultados del segmento empresarial para este año. Hay cuatro elementos. Las ganancias por acción de Garanti en GE Money son de 89 millones de dólares después de impuestos. Vendimos el 9% de Penske. Hemos reducido al 51% la propiedad de Commercial Finance en favor de Penske, que ascendió a 93 millones de dólares en Commercial Finance. Formamos una empresa conjunta en Agua con Pentair y una excelente transacción estratégica que produjo unos beneficios de 52 millones de dólares. Esto es en Infraestructuras, y vendimos Sundance Channel y NBCU, lo que ascendió a alrededor de 61 millones de dólares después de impuestos. Así pues, estos beneficios, los cuatro beneficios de la división, se vieron más que contrarrestados por la reestructuración y otros costes por importe de 400 millones de dólares después de impuestos; a la derecha vemos los detalles.

Seguimos trabajando en la estructura de costes de la empresa, eliminando costes en C&I, finanzas comerciales e infraestructuras. Seguimos reduciendo nuestra huella medioambiental y optimizando nuestras organizaciones, y hemos tenido otros elementos, incluyendo contabilidad de compras y un contrato de garantía ampliada C&I. Pero en conjunto, ejecutamos en reestructuración 0,02 dólares más de lo previsto, lo que obviamente sigue ayudándonos a mejorar los beneficios para el futuro.

Permítanme ahondar en algunas de las divisiones industriales. En primer lugar, Infraestructuras. Los resultados de Infraestructuras en el segundo trimestre fueron realmente excelentes. Los beneficios, que alcanzaron los 17.600 millones de dólares, se incrementaron en un 26%. Los ingresos del segmento se sitúan en 3.200 millones de dólares, experimentado un aumento del 24%. Podemos ver los resultados empresariales clave a la izquierda y en el cuadro de la parte inferior izquierda vemos que, en las divisiones industriales, en el segmento de infraestructuras sin las verticales, los beneficios han subido un 24% y el beneficio del segmento es del 29%, un buen aprovechamiento. Buenos resultados.

A la derecha vemos algunos de los elementos dinámicos de la división y me pareció conveniente entrar en más detalle en Aviación y Energía; comenzamos por Aviación. Los ingresos subieron un 21% y los beneficios, un 10%, con muy buenos pedidos. Los pedidos totales de Aviación ascendieron a 5.400 millones de dólares, subiendo un 12%. Motores comerciales alcanzó 1.600 millones, con un descenso del 8%, pero también aquí la comparación es muy complicada, por las adjudicaciones el pasado año de GENx y GE90. Los pedidos de motores militares aumentaron un 62%, impulsados por algunos pedidos de F-18 de la marina. La cartera de pedidos de productos sigue creciendo. Los pedidos de motores comerciales del trimestre fueron un 113% de la venta. Por tanto, la relación pedidos – facturación está aumentando y acabamos el trimestre con una cartera de pedidos por importe de 20.500 millones de dólares, un 22% más que el pasado año.

En términos de ingresos de 4.900 millones de dólares, tuvimos un aumento de los ingresos por motores comerciales del 29%, lo que supone importantes entregas. Entregamos 59 motores comerciales más que en el año anterior. Los ingresos por servicios aumentaron un 23%, lo que está muy bien. Los comerciales aumentaron un 11%. Las ventas de piezas fueron muy buenas. Las ventas diarias de recambios fueron de 19.400 millones de dólares, en comparación con 17.500 millones hace un año, un 11% más, y los motores militares aumentaron en un 16%.

Smiths ha obtenido muy buenos resultados. Aumentamos las ventas en 640 millones de dólares, cinco puntos arriba, y los beneficios operativos tuvieron un perfil similar al segundo trimestre. La subida es de dos dígitos. Está impulsada por Smiths alrededor de cinco puntos y por operaciones centrales otros cinco puntos. En conjunto, un trimestre positivo para Aviación.

Energía continúa una temporada extremadamente fuerte. John Krenicki y su equipo tuvieron otro excelente trimestre en ingresos, que aumentaron un 35%, y los beneficios un 37%. Los pedidos de Energía siguen siendo excelentes. Los pedidos totales, por importe de 8.900 millones, aumentaron un 36% en el trimestre. Los pedidos de grandes equipos aumentaron un 47%. Tuvimos pedidos térmicos por importe de 3.200 millones de dólares. Esta cifra supone un incremento del 39%. Los pedidos globales de turbinas de gas fueron muy buenos. La cartera de pedidos térmicos es de 9.000 millones, un 90% más que hace un año, y estamos asistiendo a una continuación de la demanda global. Los pedidos eólicos continúan con auténtica fuerza. Ascendieron a 1.300 millones de dólares. Esta cifra supone un incremento del 58%. La cartera de pedidos eólicos es ahora de 14.500 millones de dólares. Esta cantidad es más de tres veces más que hace un año. Así pues, un extraordinario resultado en renovables y una sorprendente cartera de renovables en la división de Energía.

En el total de pedidos de generación eléctrica, los precios aumentaron un 5% durante el trimestre, y también los servicios tuvieron un buen comportamiento. Los pedidos de servicio aumentaron un 19% hasta alcanzar 3.200 millones de dólares. Los ingresos, del orden de los 7.000 millones de dólares, experimentaron un aumento del 35%. Los ingresos térmicos aumentaron un 69%. Durante el trimestre entregamos 44 turbinas de gas (41 el pasado año) y el precio aumentó en un 4%. Entregamos 672 unidades eólicas (597 el pasado año). Los ingresos por servicios aumentaron un 19%. Buenos resultados de servicios, tanto transaccionales como contractuales. Los beneficios operativos aumentaron un 37%. Este aumento fue impulsado por el volumen del que les hablé en precios de generación eléctrica. En conjunto, un excelente trimestre en todas las áreas.

Podemos ver que Petróleo y Gas tuvo un gran trimestre, con fuerte productividad y sinergias de Vetco. Vetco tiene excelentes resultados, con una gran demanda de submarino. Transportes tuvo un buen trimestre, impulsado por equipos de minería e internacionales y la calidad de los activos de verticales sigue manteniéndose sólida. Tenemos cero activos sin ganancias. Es un estupendo tributo a estos equipos, capaces de gestionar, implantar y reimplantar a nivel global. Y por último, en términos generales, si examinamos Infraestructuras, sigue siendo el punto fuerte de GE por su extraordinaria demanda global.

Me es grato informar ahora sobre Healthcare. Tuvo un excelente trimestre. Estamos muy satisfechos de ello. Los beneficios, que alcanzaron los 4.500 millones de dólares, se incrementaron en un 11%. Los ingresos por segmento se sitúan en 747 millones de dólares, experimentado un aumento del 8%. Aunque se produjo un cierto viento de cola por el ajuste de ingresos del pasado año, nos mantenemos por encima de la orientación; el equipo ha hecho un buen trabajo. También hay mejoras en las tendencias de los pedidos. Los pedidos aumentaron un 10% y los de generación de imágenes para diagnóstico, un 8%. Es muy similar a lo ocurrido en toda la empresa. Internacional aumentó un 15% y las Américas un 1%. Buenos resultados en cirugía, con crecimiento del 22%. El nivel de entregas de OEC es estupendo. Ciencias de la vida aumentó en un 29% y MDx un 5%. Servicios también experimentó un buen trimestre, con un crecimiento del 13%, un fuerte crecimiento equilibrado en DI y sistemas clínicos y Healthcare IT y en Ciencias de la vida. Estamos complacidos de los resultados y tendencias en pedidos.

En la derecha vemos que durante el trimestre servimos 700 unidades de OEC, lo que es un buen resultado y estamos en camino de alcanzar las 1200 entregas en la segunda mitad, alrededor de 600 en cada uno de los dos últimos trimestres. La buena noticia es que, en un momento de descenso de los beneficios, este descenso está frenándose. Hemos bajado un 7% en el trimestre en Estados Unidos y si examinamos – DI en Estados Unidos descendió un 6%, mientras que según vemos para los últimos cinco trimestres habíamos estado en los dos dígitos. Estamos asistiendo a un descenso a cifras de un solo dígito y veremos un momento de impulso con nuevos productos en el tercer y cuarto trimestre, tanto en MR como en CT y sistemas clínicos. Nos sentimos muy satisfechos de ello.

La fortaleza de Healthcare sigue siendo global. DI internacional aumentó un 24%. Ciencias de la vida internacional, un 31%, con un estupendo rendimiento, y los ingresos por servicios también se mantuvieron fuertes a nivel global, aumentando un 11%. Y buenas noticias en el Senado. La ley sobre Medicare fue aprobada sin recortes en generación de imágenes y buenos resultados generales en un entorno difícil en Estados Unidos, impulsados por un continuado crecimiento global. Buen trabajo del equipo de Healthcare.

Productos Industriales vivió un trimestre difícil. Los ingresos aumentaron un 2% y los beneficios del segmento descendieron un 32%, pero es una historia compleja. Como en el primer trimestre, es preciso dividir los resultados entre las divisiones de consumo e industrial y soluciones empresariales. A la izquierda vemos algunas de las tendencias comerciales relacionadas con la industria de electrodomésticos en Estados Unidos, en la que hubo una reducción del 7% en unidades. El total sufrió un descenso del 5% y podemos ver que esta división sufrió con fuerza el impacto de la vivienda. La nueva vivienda cayó en junio un 30%. Obviamente, tenemos una estupenda posición en el canal de contratos relacionados directamente con la vivienda.

En términos de pedidos, es similar a otras partes de GE. Los pedidos en Estados Unidos cayeron un 7%, compensado por el crecimiento global, excelentes resultados en Asia y Europa y Latinoamérica y un impacto más para electrodomésticos es que hemos tenido más de 70 millones de dólares de inflación en bienes. El equipo está aumentando los precios pero sólo hemos recuperado alrededor de la mitad durante el trimestre, por lo que aún nos queda trabajo por hacer.

A la derecha, vemos que el aspecto positivo fue Soluciones Empresariales. Los ingresos aumentaron un 20%, los beneficios del segmento, otro 20%, impulsados por unos buenos resultados continuados en nuestra división de detección e inspección y las divisiones de energía digital, pero no fue suficiente para contrarrestar la presión en consumo e industrial. Los ingresos cayeron un 3%. Los beneficios del segmento cayeron un 55%. Como hemos mencionado, hemos respondido a los estímulos inflacionistas. Tuvimos un precio positivo durante el trimestre, pero hemos perdido parte de la cuota central, alrededor de dos puntos, con un descenso del volumen del 9%, que fue lo que hizo caer estos beneficios. Es un mercado doméstico difícil. No hay duda de que los beneficios en Estados Unidos han disminuido. También han disminuido los beneficios industriales en Estados Unidos, pero contrarrestados por un fuerte crecimiento global.

Estamos haciendo una fuerte reestructuración en C&I. Hasta la fecha, hemos anunciado 16 cierres de plantas y la reducción de 3600 puestos de trabajo. Pero en último término, los beneficios operativos cayeron un 30% y C&I baja. El 55% se compensa parcialmente por soluciones empresariales, que sube un 20%. Así pues, estamos operando en un complicado entorno en Estados Unidos, impulsado por el consumo, y estamos obteniendo beneficios con el crecimiento global, más fuerte.

Ahora pasemos a NBC. Me es grato informarles de que NBC tuvo su séptimo trimestre seguido con crecimiento positivo de los beneficios. Si examinamos los ingresos, veremos que son de 3.900 millones de dólares, con un crecimiento del 7% y unos beneficios para el segmento de 900 millones, un 1% más. Si me muevo por las distintas partes de la red y emisoras locales, hemos tenido un descenso de ingresos de alrededor del 2%, pero los beneficios operativos se mantienen iguales. Las partes dinámicas son que nuestro estudio de TV tuvo otro trimestre positivo, gracias a éxitos como *The Office* y *House*. Las noticias se mantuvieron como número uno durante el trimestre, y aunque los índices de audiencia en los horarios de mayor audiencia cayeron alrededor del 10%, el resultado general de los costes más bajos de la programación resultó positivo en el trimestre, parcialmente contrarrestado por la continuada falta de fuerza que vemos en local, que tuvo un descenso de alrededor de 40 millones de dólares.

El punto fuerte de NBC sigue siendo el cable. Sus resultados fueron excelentes. Los beneficios operativos aumentaron alrededor de un 13%. USA fue número uno por octavo trimestre consecutivo. Bravo, Sci-Fi y Oxygen tuvieron los mejores índices de audiencia en el segundo trimestre de toda la historia. MSNBC también tuvo los mejores índices de audiencia en el segundo trimestre de su historia, y los índices en el horario de máxima audiencia aumentaron un 52% en lo que va de año. Excelentes resultados por parte del equipo.

A la derecha, Cine y Parques, tuvimos un estupendo comienzo de verano. Cinco de nuestras seis películas del tercer trimestre cumplieron o superaron las expectativas, pero el calendario de estrenos provocó algunas presiones sobre los beneficios, ya que tenemos un importante gasto publicitario y promocional para las películas ya estrenadas en el segundo trimestre y para las que vendrán en el tercero. En cuanto a los parques, asistimos a un gasto favorable, pero la asistencia bajó alrededor de 1% en Orlando y 11% en Los Ángeles, en parte debido al impacto de los incendios.

También tuvimos muy buenas noticias en las previsiones de este año. Esperamos cerrar con alrededor de 4.300 millones de dólares en compromisos para la temporada 08/09 (4.000 millones para 07/08). Es un excelente resultado por parte del equipo. La red crecerá alrededor del 2% y cable, alrededor del 25%. Las expectativas son muy buenas.

Por último, faltan sólo cuatro semanas para las Olimpiadas. Estamos entusiasmados con ellas. Esperamos alrededor de 1.000 millones de dólares en publicidad, 850 millones en la red y cable y otros 150 millones de las emisoras locales. Eso es lo que estamos esperando: mucha energía positiva en torno a los Juegos Olímpicos. Estamos entusiasmados. Y, además, somos patrocinadores olímpicos en un país en el que hemos vendido más de 700 millones de dólares en productos GE. Ventas industriales ha colaborado con el Comité Olímpico Internacional. Así pues, el resumen para NBC es un fuerte crecimiento del cable, cine posicionado para un muy buen segundo semestre y otro trimestre según las previsiones.

Una página con últimas noticias sobre operaciones. A la izquierda tenemos la tasa de beneficios operativos. La tasa baja 40 puntos en el trimestre, pero con nuestro crecimiento de ingresos, aún hemos aumentado los beneficios operativos en más de 500 millones de dólares. En conjunto, un buen resultado en términos de beneficios generados. Las acciones emprendidas en cuanto a precios han conseguido más que contrarrestar la inflación. Esto ha significado 20 puntos positivos. Estamos consiguiendo productividad. Esto ha significado 30 puntos positivos. Aún tenemos la rémora de un crecimiento de las divisiones de equipos a dos veces las divisiones de servicios, y con un menor margen, lo que supone un freno de alrededor de 30 puntos. Pero el principal freno durante el trimestre fueron los resultados en C&I, como podemos apreciar.

Infraestructuras aumentó el margen en 60 puntos, un estupendo rendimiento con un tremendo crecimiento en la parte superior, y nuestra previsión actual para el total del año es de alrededor de 16%, con una caída de 60 puntos, debida a los resultados de C&I, inferiores a los previstos.

En el centro tenemos las últimas novedades sobre la reducción a la mitad de los costes base incrementales de 1.000 millones de dólares. Hemos realizado alrededor de 400 millones de esta cantidad. Estamos en camino para alcanzar los 1.000 millones. Se divide en alrededor del 60% industrial y 40% financiero. Y desde 2007, a comienzos del año pasado, hasta el segundo trimestre, hemos reducido 11.300 puestos de trabajo mediante reestructuraciones. Se trata de programas completados, no de anuncios, por lo que seguimos eliminando costes estructurales de la empresa.

Y a la derecha tenemos nuestro flujo de caja industrial procedente de actividades operativas. Hemos proporcionados 7.300 millones de dólares de flujo de caja procedente de actividades operativas. Ésta cantidad es nuestros ingresos industriales netos más nuestra depreciación, más 1.500 millones adicionales de efectivo y capital circulante, y todo ello mientras aumentamos nuestras ventas industriales en un 11%. Como ejemplo, si examinamos el rendimiento de la facturación del capital circulante, en 2004 tuvimos 10 giros, y en el segundo trimestre de 2008 fueron de más de 16 veces. Creo que se trata de una ejecución de gran fuerza del capital circulante, sin dejar de hacer crecer la empresa.

Estamos muy centrados en la ejecución de los precios en todos los niveles de la empresa para lograr más que recuperar la inflación y seguir mejorando nuestros costes estructurales.

Como he mencionado, el efectivo total asciende a 9.300 millones de dólares. Esto es sólo una parte que repartimos cada trimestre entre dividendo de GE Capital y CFOA. El efectivo en general desciende porque no tenemos dividendo especial de disposiciones de Seguros este año que comparar con el año pasado, pero el CFOA industrial sube un 5% en la mitad del año. Esto es ligeramente superior a nuestro plan interno.

Y a la derecha se encuentra el informe sobre el saldo de caja que les ofrecemos cada trimestre. Partimos de los 6.700 millones de dólares y añadimos el flujo de caja de la izquierda, 9.300 millones. Quitamos los dividendos abonados, 6.200 millones. Hemos readquirido acciones por importe de 2.500 millones de dólares en lo que va de año. La reinversión en plantas y equipos asciende hasta la mitad del ejercicio a 1.600 millones de dólares.

Sí cerramos dos adquisiciones, Hydril y Whatman. El importe asciende a alrededor de 1.500 millones de dólares y hemos amortizado deuda a comienzos del año, con los bonos suscritos a finales del pasado año de corporativo. Así pues, estamos en camino hacia el 10% de CFOA industrial para el año, alrededor de 17.500 millones de dólares y para el CFOA total, incluyendo el dividendo de GECS del 40%, 22.000 millones.

Antes de pasar a los resultados de los dos segmentos de servicios financieros para el trimestre, me gustaría darles un par de noticias. En primer lugar, en la página de servicios financieros, no sabemos cuál es nuestro modelo de negocio. Estamos satisfechos de nuestra posición competitiva y nuestra sostenibilidad. Se me ocurrió listar las principales divisiones en la izquierda, con el porcentaje de activos de cada una, y comentar el modelo de negocio que nos satisface.

Capital Solutions se encuentra en la parte superior, se trata de un negocio de mercado intermedio. Tiene un millón de clientes. Es muy diversificado y gozamos de una posición senior y con garantías. Conocemos los activos y suscribimos directamente los activos de este segmento.

Corporate Finance, con el 20% de los activos, también se centra en el mercado intermedio. Tenemos aquí un increíble crédito y experiencia y conocimientos en reestructuraciones. Suscribimos préstamos específicos para las empresas y activos que conocemos.

Inmobiliaria, 14%, suscripción de primera clase mundial. Estamos muy centrados en la oferta y demanda en todas las propiedades en las que invertimos, ya sea deuda o patrimonio. Tenemos garantía de nivel senior en cuanto a deuda. Sabemos cómo hacer préstamos para valores y el tamaño medio de las propiedades de la cartera es de 10 millones de dólares. También se trata de una cartera con una increíble diversificación.

Las verticales, profundos conocimientos en el campo, principalmente energía y aviación, como saben, con una fuerte gestión de la cartera. A modo de ejemplo, en aviación hemos pasado por más de 200 quiebras en los últimos 10 años, y tenemos una excelente gestión global de activos que nos permite redistribuir y aprovechar la oferta/demanda en otras partes del mundo; este equipo ha hecho un estupendo trabajo.

Consumo, 35% garantizado y sin garantizar. Tenemos más de 130 millones de cuentas. El balance medio es de 1.600 dólares, por lo que hay una increíble diversificación, alrededor de la mitad con garantía, ya sea en hipotecas o préstamos para automoción, y la otra mitad es sin garantía, basada en la puntuación del crédito y gestión de riesgos; estamos presentes en más de 50 países. Así pues, se trata de un negocio global increíblemente diversificado.

Justo a la derecha, nos centramos en servicios financieros; queremos ser fuertes en origen. Tenemos más de 10.000 originadores. Se trata de una ventaja competitiva real, difícil de imitar o competir con ella. Suscribimos para mantener. Las empresas, todo cuanto aportamos desde la perspectiva del crédito, lo consideramos para introducir en nuestros libros. En ocasiones podemos venderlo, pero lo suscribimos como si fuera para registrar en nuestra contabilidad y mantenerlo.

Tenemos una excelente gestión de riesgos. Nuestro promedio de pérdidas en los últimos 20 años ha sido muy inferior a los bancos. Gestionamos la empresa como AAA desde la junta directiva hasta la junta de capital y los equipos de gestión. Todo cuanto hacemos es para asegurarnos de mantener la AAA y en la página siguiente les mostraré más.

Hemos sido disciplinados en la colocación del capital. Tenemos un talonario de cheques. Cada mes examinamos los potenciales acuerdos, dónde colocamos las propiedades basándonos en la disponibilidad con fondos propios y somos muy disciplinados en la gestión de los mejores beneficios basándonos en el riesgo y en asegurarnos de que sean cosas que podamos hacer utilizando un talonario, de la misma forma que podríamos hacer con nuestro propio dinero personal.

No somos intermediarios ni especuladores. No pedimos préstamos a corto plazo y prestamos a largo. Nos centramos en los riesgos de los créditos o activos, no en el del tipo de interés. No somos compradores pasivos de activos empaquetados. Suscribimos directamente con los valores y si examinamos las ganancias del primer semestre en servicios financieros, son de 5.200 millones de dólares. Es líder del sector y tenemos un estupendo historial de más de 20 años.

Hay otras dos áreas de las que quiero hablar. En primer lugar, a la izquierda, quería hablarles un poco sobre hipotecas globales en GE Money. Llevamos trabajando fuerte en este negocio más de siete años. Llevamos mucho más tiempo en algunas plataformas globales. Tenemos 79.000 millones de dólares de hipotecas fuera de Estados Unidos en GE Money, y si observamos temporalmente, tenemos una tabla de inversiones fallidas, y promedio de inversión neta.

Nuestra experiencia en fallidos en este sector es extremadamente baja. Tenemos garantía senior. Incluso si llevamos el nivel actual de pérdidas de 0,08 a 15 puntos, estamos hablando de 120 millones de dólares en pérdidas. Somos muy cuidadosos en cómo suscribimos esto. La cartera está en un buen momento.

Es muy distinto a lo que estamos observando en Estados Unidos, y me pareció adecuado utilizar como ejemplo el Reino Unido. Tenemos 29.000 millones de activos en el Reino Unido, que producen un rendimiento de más del 25%. No tenemos originado que vender. Todo cuanto trabajamos en el Reino Unido es con intención de mantener. Tenemos nuestro propio grupo interno de evaluación y servicio. Se trata de empleados de GE con experiencia que validan el valor de todas las propiedades. Tenemos seguros sobre las propiedades por encima del 80% del préstamo / valor y el proceso precisa que la compañía aseguradora suscriba cada caso antes de ofrecer cobertura.

El promedio de préstamo/valor es del 71% y puedo decirles que tras los primeros problemas que tuvimos en WMC a finales de 06, enviamos a Jim Colica, nuestro gestor de riesgos con 37 años de experiencia, y nuestro personal de auditoría corporativa, a las principales plataformas de hipotecas de todo el mundo para asegurarnos de implementar las mejores prácticas en gestión de riesgo, suscripción y cobros. Y nuestra cartera global de hipotecas está en muy buen momento.

A la derecha, quiero informarles de nuestra situación actual en capital y financiación. La tabla muestra nuestra ratio ajustada deuda/propiedades. Si eliminamos el apalancamiento de cuentas de los informes financieros de GECC los ajustamos para dos cosas. En primer lugar, las propiedades de seguros que han tenido dividendos de GE Capital en 04/05, tuvimos un exceso de propiedades de seguros, por lo que el apalancamiento pareció inferior. Realizamos el dividendo de esta cantidad y la ajustamos y examinamos el apalancamiento del producto en los activos sin activos de seguros.

La segunda cosa es tener en cuenta la deuda híbrida que hemos emitido, deuda a largo plazo que sí obtiene hasta cierto nivel crédito para valores de las agencias de valoración. Y si ajustamos estas dos cosas, vemos que hemos mantenido un apalancamiento consistente durante los cinco últimos años. Tenemos 260 apalancamientos individuales de productos. Así pues, por cada decisión de inversión que tomamos, sabemos cuál es el nivel de apalancamiento necesario para mantenernos en un nivel de capital AAA basado en la probabilidad de demoras y las pérdidas dadas las estimaciones de demoras.

Nuestra financiación está en un momento excelente. Este año hemos completado 60.000 millones de dólares de financiación a largo plazo, dentro de un plan de realizar entre 80 y 85.000 millones. Es decir, hemos hecho más del 70% en la mitad del tiempo. En un mercado de capitales muy poco estable, hemos decidido ir por delante. Hemos reducido el papel comercial a menos de 100.000 millones de dólares. La demanda es increíble. Pudimos hacer tanto como quisimos. Lo hemos reducido para asegurarnos de mantener el perfil de liquidez adecuado.

Hemos ampliado nuestro plazo medio en más de 60 días y estamos operando en varios países de todo el mundo, no sólo en Estados Unidos. Hemos implementado buenos planes de liquidez y las agencias de valoración acaban de finalizar sus revisiones anuales; pueden leer los informes sobre GE y GE Capital. Están en el sitio web de S&P o Moody's. Prestamos atención a todos los baremos: desde el flujo de caja retenido hasta deuda, apalancamiento, capital o liquidez.

No tiene nada que ver con estar limitados a una revisión anual. Es una relación de comunicación constante en tiempo real y transparente. Nos autofinanciamos. Como he dicho, tenemos un talonario. No necesitamos infusión alguna de capital externo y no la buscamos. Si examinamos la fuerza financiera entre apalancamiento y capital y dónde estamos, estamos muy satisfechos de la posición del capital.

A continuación, pasemos a los resultados comerciales. Hemos tenido un buen repunte en Commercial Finance en el trimestre. Mike Neal y su equipo obtuvieron unos sólidos resultados, por encima de las previsiones. Tuvimos de nuevo buenos resultados globalmente en activos de originación con un ascenso del 22%. Los ingresos aumentaron un 14%. Los beneficios del segmento, 1.400 millones de dólares, aumentaron un 7%, por encima de la orientación. Es un poco como si todo fuera contra nosotros en el primer trimestre. En el segundo, tuvimos todo a favor. Fue un buen trimestre en todos los sentidos: comencemos por Inmobiliaria.

Las ganancias en inmobiliaria aumentaron un 2% en el trimestre. Vendimos activos por importe de 2.800 millones durante el trimestre, a pesar de las dificultades del mercado. Creo que se trata de un excelente resultado. Estuvo por encima de nuestra orientación. El mercado sigue lleno de dificultades. Pero el equipo hizo un buen trabajo.

En este trimestre vendimos 126 propiedades por el importe mencionado de 2.800 millones de dólares, y en total redujimos nuestro balance de activos en 2.600 millones durante el trimestre. Así pues, estamos volviendo a combinar esta cartera en Inmobiliaria. Tuvimos un crecimiento de activos por importe de 7.000 millones de dólares, todo con garantía senior de alrededor del 70% préstamo/valor, con 25-30 ROE. Así pues, creo que es estupendo que podamos invertir nuestro capital en los tipos de beneficios con este nivel de riesgo.

La calidad de la cartera se mantiene fuerte. Nuestros activos sin ganancias son del 0,18% de las deudas pendientes. Los impagos a 30 días en inmobiliaria son del 0,17%, 25 puntos por encima del año pasado, por lo que es una buena gestión de riesgos y una buena calidad de la cartera.

Las ganancias de Capital Solutions aumentaron un 9%, impulsadas por las adquisiciones y el aumento de los activos centrales. Nuestro volumen en cuentas descendió alrededor de un 18% ya que hemos aumentado los precios y los nuevos márgenes empresariales suben 41 puntos en el trimestre. La calidad de la cartera es buena y estable, con impagos de 20 o más, impagos de 30 o más o el 1,35%, básicamente sin cambios respecto al primer trimestre.

El balance de ganancias de Commercial Finance aumentó un 11%. Corporate Finance bajó un 12%, pero Equipment Services se benefició de las ganancias de 90 millones de dólares de las que hablé sobre la venta del 9% de Penske y también ha contribuido a nuestros resultados por encima de la orientación.

Esto supone unos resultados muy apreciables, con buena calidad de los activos. Seguimos eliminando costes de esta división y estamos muy satisfechos de los resultados del segundo trimestre. Seguimos precavidos sobre el entorno futuro, pero según todas las medidas relativas, la división de finanzas comerciales sigue obteniendo resultados por encima de lo previsto.

GE Money también obtuvo resultados por encima de las expectativas. En la página siguiente, ingresos de 6.600 millones de dólares, un 6% más. Los beneficios del segmento de 1.000 millones fueron un 9% menos, según hemos mencionado Jeff y yo. Los activos tuvieron un crecimiento interanual del 17%. Esto se debe en gran medida al cambio de moneda extranjera. Esto supone ocho de los 17 puntos de crecimiento en una cartera muy global. Y el equilibrio procede del crecimiento central en adquisiciones, especialmente el banco polaco BPH. Así pues, los activos aumentaron sólo un 1% respecto al primer trimestre. Estamos asistiendo a un lento aumento del volumen, ya que también aquí estamos aumentando los precios y restringiendo globalmente las suscripciones en las cuentas de Money.

Los ingresos netos descendieron un 9%. Se debe principalmente al descenso de la rentabilidad en las Américas. Si recuerdan, en el segundo trimestre del año pasado tuvimos mayores ingresos por garantías, que contrarrestó en parte las pérdidas en WMC. Las pérdidas pasaron a operaciones discontinuadas, pero tuvimos ingresos interanuales por garantías inferiores en 108 millones de dólares y también tuvimos provisiones más elevadas en Estados Unidos, de alrededor de 100 millones. Esto se vio contrarrestado parcialmente por los ingresos netos globales. Aumentaron un 5%, principalmente debido al crecimiento en Europa central y oriental, del 44%.

A la derecha, Jeff mencionó las acciones que estamos emprendiendo en la cartera. Satisfechos tanto en las salidas realizadas como en las completadas; dentro de unas páginas cubriré PLCC. Un par de comentarios sobre la calidad de la cartera y un poco sobre impagos. Los impagos totales a 30 días en esta división son del 5,92%. Suben 70 puntos. Hay dos factores fundamentales. Uno es los impagos en Norteamérica, del 5,55%. Suben 105 puntos. El segundo son los impagos con garantías en el Reino Unido, del 16,68%. Suben 317 puntos. En el resto del mundo, los impagos han descendido en realidad 20 puntos.

En Estados Unidos, vimos un descenso en los impagos en el segundo trimestre en relación con el primero, de alrededor de 20 puntos, lo que refleja una cierta estacionalidad, pero creemos que tuvimos un cierto impacto positivo de las devoluciones de impuestos. Como he mencionado, añadimos 100 millones de dólares a las provisiones en Estados Unidos en este trimestre. En línea con la orientación, tenemos que aumentar las provisiones en torno a los 600 – 800 millones de dólares en Estados Unidos para todo el año.

En las cuentas con garantía en el Reino Unido, vimos un descenso de los impagos. Aumentamos las provisiones en alrededor de 35 millones de dólares, y cuando vemos un aumento de los impagos, y, como es norma en el negocio, lo incluimos en nuestras provisiones.

Seguimos eliminando costes en GE Money. Bill Cary y su equipo han hecho un buen trabajo con la consolidación global de las oficinas centrales y cierres de sucursales, y aspiramos a ahorrar 300 millones de dólares en costes de infraestructura en GE Money en el año. En resumen, un entorno complicado en Estados Unidos, a nivel global buenos resultados, pero en conjunto, un trimestre mejor de lo esperado.

En la otra página basta con ver el reposicionamiento en servicios financieros. Es una última información sobre lo ya tratado por Jeff en EPG. Aquí, un par de categorías. Adquisiciones de oportunidad en plataformas de alto rendimiento; cuando tenemos una oportunidad de poner a trabajar el capital en lugares en los que podemos consolidar plataformas, es lo que debemos hacer. Estamos obteniendo muy buenos resultados aquí. Merrill está cerrado. Esto supuso activos de alrededor de 11.000 millones de dólares, con muy buenos resultados. Citi se cerrará a finales de julio, con activos de alrededor de 13.000 millones de dólares.

En originación de deuda en inmobiliaria y finanzas corporativas, estamos asistiendo a sólidas oportunidades de inversión. Si se dispone de capital y posibilidad de suscribir, hay grandes oportunidades disponibles. Tenemos 24.000 millones de dólares de volumen en lo que va de año, con un ROE del 30%. Estamos elevando los precios en todas nuestras divisiones. En leasing y originación financiera, tuvimos un volumen en lo que va de año de unos 14.000 millones de dólares. Se extiende 40 puntos.

Seguimos examinando fuentes de financiación diversificadas y nuevos socios; un ejemplo de ello es que los activos de Citi se financiarán con certificados de depósitos. Ya hemos obtenido 4.500 millones de dólares anticipados sobre el trato y esperamos conseguir hasta 18.000 millones de dólares este año por esta fuente de financiación y menos GE Money en mercados en desarrollo y otras redistribuciones.

He hablado de Lake. Estamos encantados con esto. Santander está en proceso, y debería quedar cerrado en el cuarto trimestre. PLCC sigue avanzando. Yo diría que más lentamente de lo que esperábamos, según se ha publicado ampliamente. Tenemos una excelente plataforma con marca privada. No hay duda al respecto en términos de calidad de la empresa y de nuestras capacidades, pero no es buen momento para salir a buscar a alguien con 30.000 millones de dólares para financiar. Pero estamos avanzando.

Los otros acuerdos que tenemos que situar están en buen camino y creo que con excelentes resultados aquí con la estrategia y a mitad del año, creo que hemos realizado grandes avances en reimplantación.

Permítanme examinar la previsión para el tercer trimestre. A la izquierda, por división, vamos a seguir teniendo muy buenos resultados en infraestructura, con un 20% de aumento en ingresos y beneficios operativos del 20%. Para Commercial Finance, prevemos un descenso del 10-15%. El principal factor de cambio aquí que va a seguir afectándonos en inmobiliaria. Esperamos unos ingresos netos para el trimestre de entre 300 y 350 millones de dólares, lo que sería un 50% menos que el año pasado, pero dentro de la previsión para el año en inmobiliaria, de entre 1,5 y 1,7.

Para GE Money prevemos entre un nivel igual a un descenso del 5% en el tercer trimestre. Sí esperamos seguir viendo provisiones más elevadas, principalmente en Estados Unidos. Y seguiremos teniendo un crecimiento global continuado, que en parte lo compensará. Para Healthcare, estimamos entre 0 y 5%. Seguiremos beneficiándonos de lo que hemos visto y de una mejor comparación con USDI, pero tenemos viento de frente por el cambio contable del tercer trimestre.

Para NBC Universal, estimamos entre 0 y 5%. Los factores de cambio reales son las Olimpiadas y los resultados en cine. Estamos satisfechos con ambos, pero hemos de ver cómo llevamos todo a la práctica en el trimestre. Y para Productos Industriales, prevemos un descenso de entre el 20 y el 30%, básicamente en línea con lo que hemos visto en el primer semestre.

A la derecha, vemos que la previsión total de la empresa en ingresos es de alrededor de 49.000 millones de dólares, un fuerte crecimiento de primera línea, con ganancias de entre 5.000 y 5.400 millones de dólares, entre un 2 y un 6% más, y EPS de 0,50-0,54 dólares. Es la primera vez que tenemos orientación para el tercer trimestre, que tiene en cuenta que no hay cambio alguno en la orientación total del año de 2,20 a 2,30 dólares, con una subida de entre 0% y 5%. Ésta es la previsión para el tercer trimestre, permítanme devolver la palabra a Jeff.

Jeff Immelt – General Electric – Presidente y Consejero Delegado

Muy bien, gracias, Keith. Resumiendo, querría, en primer lugar, darles una visión del avance de la empresa, después de la crisis de consumo e industrial. Estamos satisfecho del aspecto de la empresa, y creemos que está bien preparada para el momento en el que estamos y me gustaría dividirlo en tres áreas generales.

La primera es lo que yo llamaría divisiones de infraestructura, o divisiones con un modelo similar de negocio de mercados globales, crecimiento del servicio, tecnología y alto margen, en los que GE es líder, y son las divisiones de infraestructuras que tenemos hoy, junto con Healthcare y Enterprise Solutions. Así pues, pensamos que tenemos un grupo de empresas realmente estupendas, bien posicionadas, con un modelo de negocio similar y bien centradas para el futuro. Tenemos un líder en medios muy diversificado con múltiples canales de ingresos, liderazgo en contenidos y grandes oportunidades para crecimiento global y digital si miramos hacia el futuro.

Y también un conjunto de empresas de servicios financieros con elevados beneficios, con el modelo de negocio que acaba de destacar Keith. Origenación global, riesgo diversificado, profundos conocimientos del sector y estructura de costes AAA.

Por tanto, creemos que la empresa está en muy buen momento para hacer frente a las condiciones económicas que vemos hoy y en el futuro próximo. Desde el punto de vista industrial, la cartera industrial nos parece muy sólida y me gustaría decir que tenemos capacidad ofensiva y la capacidad para invertir en todas estas empresas tal y como estamos hoy día. Y desde el punto de vista de los servicios financieros, un modelo empresarial muy sólido y elevados ingresos y muchas fantásticas nuevas oportunidades de origenación. Así pues, es un grupo de empresas que consideramos que puede superar a nuestros competidores y conseguir a la vez nuestros objetivos.

Y por último, para resumir el trimestre, repetir que ha sido un segundo trimestre de 08 en línea con la orientación EPS continuado de 0,54 por acción, excelentes resultados del equipo en un entorno complicado. Estamos obteniendo resultados en el mundo actual. Estados Unidos se mantiene fuerte, los mercados de capitales siguen inciertos, pero los mercados globales son robustos y no vemos deceleración.

Los elementos empresariales fundamentales de la compañía siguen siendo fuertes: balance AAA, fuerte crecimiento global, gran cartera de pedidos de infraestructuras, tremendo desarrollo de nuevos productos, fuerte flujo de caja y visibles ingresos por servicio, que creo que debemos considerar uno de los puntos destacados del trimestre.

El tercer trimestre de 08 continúa la previsión de EPS de 0,50 a 0,54 dólares, entre 0 y 8% más, de forma consistente con nuestra orientación para el año de 2,20 – 2,30 dólares, entre 0 y 5% más. Así pues, nuestra previsión no ha cambiado. Prevemos un entorno difícil y creemos que podemos conseguir resultados con esta hipótesis.

Por último, quiero dar las gracias a Dan Janki, que pasa a ser Director Financiero de nuestra división de energía. Han ganado mucho dinero en los últimos trimestres. Seguirán haciéndolo con Dan, y bienvenido, Trevor Schauenberg. Quiero asegurarme de que todos tengan la oportunidad de conocer a Trevor. Ha sido Director Financiero de nuestra división de soluciones de capitales, responsabilizándose de relaciones con los inversores.

Sé que esta mañana hemos tardado un poco más de lo habitual, pero creemos que es importante ver todos los detalles del trimestre y dar a todos un buen contexto de lo que sucede en el mercado. Dan, tu turno y a continuación responderemos algunas preguntas.

Dan Janki – General Electric – Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores

Muy bien. Gracias, Jeff. Lauren, nos gustaría abrir ahora un turno de preguntas y respuestas.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Operadora

(INSTRUCCIONES DE LA OPERADORA). Jeff Sprague, de Citigroup Investment Research.

Jeff Sprague – analista de Citigroup Investment Research.

Gracias. Buenos días a todos. Jeff, tu última diapositiva lo dejó muy claro, pero ¿podríamos profundizar un poco más en tus impresiones sobre la cartera? Creo que en la publicación C&I, has venido a declarar el final de la transformación industrial. Con esta última diapositiva, me pregunto si también quieres indicar que, además de PLC y otros flecos, la cartera que vemos hoy es más o menos el plan de futuro.

Jeff Immelt – General Electric – Presidente y Consejero Delegado

Jeff, creo que seguiremos llevando a cabo lo anunciado, pero diría que industrialmente nos gusta el aspecto que ofrece la Compañía en estos momentos y tenemos la posibilidad de invertir ampliamente en toda la cartera industrial. Y también diría, Jeff, que en servicios financieros si miramos las verticales, GE Money y Commercial Finance se trata en realidad de un modo de asignación de capital. No veo grandes núcleos, en especial en los actuales mercados de capital, de los que vayamos a salir, pero creo que tenemos la oportunidad de seguir desplegando hacia mayores beneficios, y las oportunidades son ahora mismo muy importantes. Esto es lo que opino sobre servicios financieros.

Jeff Sprague – analista de Citigroup Investment Research.

Y quizás también para Keith, un par de cosas sobre GE Capital. En primer lugar, el tipo impositivo de GECS, supongo que con el capital obteniendo mejores resultados y quizás con mejores beneficios en Estados Unidos, que el tipo impositivo habría debido subir un poquito más. ¿Hay alguna cosa que debamos tener en cuenta para avanzar?

Keith Sherin – General Electric – Vicepresidente y Director Financiero

Creo que hay un par de cosas que probablemente deberíamos considerar. En primer lugar, volviendo al 16%, estaba totalmente en línea con lo que dijimos en el primer trimestre. En el segundo trimestre conseguiremos lo que dijimos para el año. Así pues, la mezcla entre industrial y GECS puede parecer un poco cargada de GECS, pero en total es exactamente lo que pretendíamos y lo que estaba en los modelos.

En GE Capital, el principal factor impulsor es que tenemos menos ganancias antes de impuestos en Estados Unidos. Básicamente, las ganancias interanuales de GECS en Estados Unidos han bajado un 270%, Jeff, impulsadas sobre todo por el declive en las garantías de GE Money. Y las ganancias internacionales antes de impuestos subieron un 27% con tipos muy inferiores. Así pues, éste es el mayor factor impulsor.

La otra cosa es que tuvimos una provisión adicional de alrededor de 200 millones de dólares en GE Capital en el segundo trimestre del año pasado y que no se ha repetido. Éstas son las dos cosas en las que yo pensaría para el tipo de GECS.

Jeff Sprague – analista de Citigroup Investment Research.

Y, Keith, ¿podrías añadir algo sobre cómo han cambiado las cosas en relación con las marcas y el almacén y todos aquellos artículos que estaban en contra de nosotros en el primer trimestre?

Keith Sherin – Vicepresidente y Director Financiero de General Electric

Claro. Jeff, si examinamos el segundo trimestre, el impacto de la marca a los mercados en todas las categorías de las que hablamos en el primer trimestre fue negativo en 23 millones de dólares. Volviendo a lo que yo llamaría una volatilidad más normal que esperar en nuestra Compañía, un ejemplo sería que la marca para préstamos senior con garantía a finales del primer trimestre estaba en 0,89 dólares, y a finales del segundo, había vuelto a 0,92 dólares. Hemos tenido un poco más de estabilización del comercio. En conjunto, mucha menos volatilidad y más en términos de la cantidad manejable que habríamos esperado ver.

Jeff Sprague – *analista de Citigroup Investment Research.*

¿Es esto todo en la cartera de patrimonio, los 23 millones de dólares negativos?

Keith Sherin – *Vicepresidente y Director Financiero de General Electric*

Sí, esto se refiere a todas las divisiones de servicios financieros.

Jeff Sprague – *analista de Citigroup Investment Research.*

Y por último, una pregunta más sobre Inmobiliaria. Creo que hasta cierto punto, Keith, estás en lo cierto en tu orientación para el tercer trimestre, pero habéis vendido muchos más inmuebles en el trimestre y los beneficios del segmento son básicamente iguales que lo que vimos en el primer trimestre. Por ello, me preguntaba si podrías darnos una idea del tipo de ganancias internas que pueden quedar en inmobiliaria y si estás actuando como financiero de algunas de las personas que te compran inmuebles?

Keith Sherin – *Vicepresidente y Director Financiero de General Electric*

Básicamente, cuando observamos el primer semestre de inmobiliaria, Jeff, hemos ganado más de 900 millones de dólares en inmuebles comerciales en este semestre. Nuestra estimación actual para el total del año en inmobiliaria está entre 1.500 y 1.700 millones de dólares. Estamos pensando en alrededor de 300-350 millones de dólares en ingresos netos para el tercer trimestre y el mismo tipo de nivel en el cuarto trimestre. Creo que no nos obligará a vender tantos inmuebles como vimos en el primer y segundo trimestre, lo que será de más fácil ejecución para el equipo.

Si observamos el reto que existe en los mercados de capital actuales para conseguirlo, creo que una de las grandes presiones es lograr financiación de la deuda. De los 2.800 millones de dólares que vendimos en el trimestre, proporcionamos deuda senior garantizada de alrededor de 500 millones a alrededor del 70% préstamo/valor. Es una forma de utilizar nuestra cartera para invertirla en deuda senior garantizada en propiedades que conocemos bien.

Jeff Sprague – *analista de Citigroup Investment Research.*

Muy bien. Muchas gracias.

Operadora

Deane Dray, de Goldman Sachs.

Deane Dray – *analista de Goldman Sachs*

Gracias. Buenos días. Si podemos echar un vistazo a lo que ha podido cambiar en el margen en algunas de las divisiones de Commercial Finance y las verticales, si me permiten elegiré dos para que las comentéis. Una de ellas sería en GECAS. Vemos todos los recortes de capacidad y sé que habéis pasado por varias... dijiste 200 quiebras. ¿Podrías darnos una idea de GECAS, como se posiciona hoy, cómo están los pedidos y la capacidad de redistribución? Y la segunda división, cambiando en el margen con el aumento de las quiebras corporativas, ¿cómo estáis posicionados hoy en financiación DIP? Esto ha sido un importante factor en la última cuesta abajo. ¿Cómo se posiciona hoy día?

Keith Sherin – *Vicepresidente y Director Financiero de General Electric*

Muy bien. Yo diría que GECAS está realmente bien posicionada. Tenemos una cartera muy diversificada geográficamente. Una tercera parte es en Estados Unidos, el 20% en Europa y 20% en Asia. El 14% en Oriente Medio y Rusia. En síntesis, una muy buena diversificación. Tenemos el 83% de los pedidos de aparatos de cuerpo estrecho en atractivos 737 de próxima generación y A320. El 90% de los aparatos de cuerpo ancho son 777, 330 o 767, de gran demanda. Nuestra cartera es la más joven que hemos tenido en seis años.

Creo que hay dos lugares que estamos observando desde la perspectiva de riesgos en la cartera de GECAS. Son los clásicos 737 y básicamente, si examinamos estos, ha habido algunos anuncios de que algunas compañías de Estados Unidos van a eliminar capacidad en los próximos tres años. Creemos que esto es muy razonable. Creemos que muchos se redistribuirán globalmente y estamos en muy buena posición en términos de valor de nuestros activos.

El otro son los reactores regionales de 50 plazas, en los que estamos colaborando muy estrechamente con los clientes. Creemos que la mayoría están en leasing hasta 2012 y nos parece que vamos a mantenerlos, pero estos son los dos lugares que yo diría que debemos observar en la cartera de GECAS.

Estamos situados al 100% para nuestros nuevos pedidos hasta 2010, Deane. Si examinamos los pedidos realizados a GECAS por Boeing y Airbus y las entregas que se van a realizar, todo está colocado y estamos colocados al 100% para salida en 2008, cosas procedentes de alquiler; 70% colocados para salida en 2009 y tenemos perfil para una tremenda demanda global.

Así pues, observamos los valores de los activos cada trimestre. Tenemos un gran proceso que realizar para asegurarnos de saber lo que tenemos que hacer con los valores de la cartera. Hemos asumido un cargo en el trimestre para liquidar nuestra inversión en Genesis, la IPO que se realizó el pasado año. Así pues, lo rebajamos al valor de mercado en el trimestre. Pero aparte de eso, creo que estamos muy satisfechos con GECAS. Tomamos muchas precauciones sobre el mercado y buscamos eliminar algunos de los aparatos más antiguos. Pero hemos hecho un buen trabajo, renovando la flota y manteniéndola joven.

En quiebras, nuestra división DIP no ha funcionado en los dos últimos años. Quiero decir que hemos tenido un par de ellas este año, pero en realidad tenemos un tremendo negocio DIP, como saben, y estamos muy bien posicionados si esto ocurre, y estaremos bien posicionados para aprovecharlo. Pero eso aún no ha afectado realmente a nuestros beneficios, aunque realmente espero que suceda. Creo que es algo que la empresa hace como ventaja competitiva. Están muy bien posicionados, y si tenemos aquí una posibilidad comercial, creo que tendremos una tremenda oportunidad DIP.

Deane Dray – analista de Goldman Sachs

Muy bien. Si me lo permiten, una última pregunta rápida. Cuando mencionaron la posibilidad de sondear nuevas fuentes de financiación para GE Capital y formar colaboraciones únicas, ¿pueden darnos un poco más de información sobre el tamaño o el tipo de estas relaciones?

Jeff Immelt – Presidente y Consejero Delegado de General Electric

Deane, nada específico, pero lo que sí diría es que tenemos más de 10.000 originadores, una gran gestión del riesgo. Creemos que ofensivamente estamos bien posicionados para seguir creciendo en servicios financieros. Y venga de donde venga, nos buscarán como socios preferentes porque estamos muy bien posicionados. De nuevo, creo que ésta es la forma en la que hemos de ver GE Capital. En un momento con liquidez muy baja, seguimos siendo uno de los mejores originadores del mundo, y ésta es una de nuestras competencias centrales.

Keith Sherin – Vicepresidente y Director Financiero de General Electric

Yo recalcaría un tema que mencionaste en EPG, Jeff, que no buscaremos asociaciones que supongan una infusión de capital y si hacemos algo sería de manera orientada al avance, para aprovechar la suscripción que tenemos y la financiación que puedan tener otros socios.

Jeff Immelt – Presidente y Consejero Delegado de General Electric

Creo que hemos resaltado ese punto dos veces durante la conferencia. No sé cuántas veces más tendremos que repetirlo, pero espero que con dos veces baste.

Deane Dray – analista de Goldman Sachs

Para mí fue suficiente. Gracias.

Operadora

Nicole Parent, de Credit Suisse.

Nicole Parent – analista de Credit Suisse

Buenos días. Creo que mi primera pregunta es sobre Aviación. Tuvisteis dos trimestres de excelente crecimiento, de más del 20%, y creo que lo caracterizaría como una conversión no tan grande, de alrededor del 10%, 11% de crecimiento de los beneficios en el primer trimestre; esta combinación estuvo en contra de vosotros porque servicios estuvo muy por debajo de equipos de motores. Si pensamos en el segundo trimestre, parecería que los servicios hubieran subido, hubieran tenido éxito para vosotros, subiendo más del 20% y aún no tenéis un margen sustancial o un beneficio claro. ¿Qué debería opinar al respecto? No estoy seguro, porque nos disteis mucha información sobre el motor y la combinación y el servicio, y supongo que estoy tratando de comprender cómo debemos pensar en la división durante el resto del año.

Keith Sherin – Vicepresidente y Director Financiero de General Electric

Nicole, primero pienso en el trimestre y después hablaré del resto del año; creo que has acertado. Tuvimos presiones en nuestros beneficios operativos en la división, básicamente por la combinación de equipos / servicios y también de motores durante el trimestre. Tuvimos más GP-7000 en el trimestre que nunca con anterioridad, y más CF680E, que fueron una especie de motores de lanzamiento en una transacción de A330, y con un margen muy reducido.

En general, tuvimos cuatro puntos de caída de márgenes de la combinación de motores y motores / servicios durante el trimestre. Así, pienso que la forma de ver el avance de esta división es que vamos a seguir teniendo muy importantes entregas de equipos. Creo que esperamos un fuerte negocio de servicios, pero estamos tomando en cuenta que habrá que retirar en Estados Unidos algunos motores para los que ofrecemos servicio. Tenemos un plan detallado que muestra para los próximos tres años lo que creemos que van a pedir las compañías aéreas, y su impacto en el número de visitas al taller. Creemos que podría ser 100 millones de dólares en la segunda mitad de este año en servicios, y quizás otros 100 millones de dólares el próximo año, basándonos en un examen detallado de los motores y visitas al taller y las redistribuciones y los cambios en PMA.

Por tanto, creo que hemos de ser cautos en cuanto a aviación. Creo que estamos en muy buena posición. Creo que vamos a servir equipos durante mucho tiempo. Los Airbus y Boeing se venderán hasta 2011, 2012, y eso continuará para nosotros. Vamos a servir alrededor de 800 motores de aparatos de cuerpo estrecho cada año en los próximos años, y vamos a servir alrededor de 300 motores de cuerpo ancho al año durante los próximos años, y seguiremos aumentando la base instalada, que asciende a más de 21.000 motores en GE y CFM, alrededor de un 6% más cada año durante los próximos años. El 50% de los motores CFM instalados aún no han precisado ninguna visita al taller. Estoy muy satisfecho de ello, pero también hemos de ser cautos al respecto, basándonos en la capacidad que estamos teniendo en Estados Unidos.

Nicole Parent – analista de Credit Suisse

Muy bien. Y en relación con Healthcare, hemos tenido buenos resultados, creo que el trimestre ha sido un gran éxito. Yo diría que un mejor crecimiento de la facturación en relación a mi previsión, pero beneficios un poco más débiles. ¿Ha habido alguna concesión sobre entregas OEC o habéis tenido que cambiar los términos debido al retraso habido? Y también, ¿podrías darnos algo más de información sobre las tendencias de gasto hospitalario en el trimestre?

Keith Sherin – Vicepresidente y Director Financiero de General Electric

Yo diría que en OEC el margen ha sido más bajo que lo que hemos visto históricamente. Hicimos mucho por mantener la base de clientes durante el periodo que estuvimos fuera del mercado y creo que veremos mejorar esos márgenes a medida que entremos en el tercer y especialmente el cuarto trimestre. Concluiremos la mayoría de lo que hicimos para asegurarnos de mantener la base de clientes. Creo que sí hubo un cierto impacto de eso.

En términos de gasto hospitalario, creo que estamos viendo que se está nivelando el DRA. Estoy muy satisfecho de ello. Somos muy cautos respecto a sistemas clínicos. Como dijimos el pasado trimestre, vemos que los hospitales encuentran cada vez más problemas en los mercados de capitales, por lo que son cautos sobre el gasto de capital, pero creo que las cosas se están solucionando y deberían proporcionarnos mejores comparaciones. Tenemos varios nuevos productos a punto de salir, de los que estamos muy satisfechos, en MR y CT, y también en sistemas clínicos. Tenemos una estupenda nueva plataforma de monitorización que saldrá en la segunda mitad de este año, y deberíamos tener una tasa de ejecución más nivelada después del DRA.

Jeff Immelt – Presidente y Consejero Delegado de General Electric

Nicole, solamente quiero añadir una cosa a lo que ha dicho Keith. Creo que el que la ley de Medicare se aprobase en el Senado es un importante paso, sin recortes en generación de imágenes, porque creo que no se ha superado aún la cautela al respecto. Y la otra cosa, es simplemente repetir lo que ha dicho Keith. Creo que la segunda mitad del año será nuestro mejor ciclo de lanzamiento de nuevos productos desde hace tiempo, lo que siempre ha sido un importante impulsor de esta división, y creo que va a volver a serlo.

Nicole Parent – analista de Credit Suisse

Muy bien. Y, Keith, ¿puedes darnos alguna novedad sobre las tendencias en el gasto hospitalario?

Keith Sherin – Vicepresidente y Director Financiero de General Electric

No tengo más que añadir a lo que ya os he dicho. Tal vez Dan pueda darnos algún dato más.

Nicole Parent – analista de Credit Suisse

Muy bien. Una última pregunta para Jeff. Respecto a la diapositiva del avance de la Compañía, parece que vais a reconsolidar Capital. ¿Cuál es la forma correcta de considerar la estructura orgánica de la Compañía, y es razonable pensar que no vamos a realizar cambios basándonos en los movimientos de la cartera con el abandono de C&I o el retraso de las tarjetas de crédito de marca privada hasta 2009?

Jeff Immelt – Presidente y Consejero Delegado de General Electric

Nicole, se trató más bien de una idea de dónde se dirige la Compañía estratégicamente. Como dije en EPG, vamos a examinar formas de llevar las divisiones de servicios financieros más en su totalidad, porque creo que la asignación de capital en este ciclo es crítica. Todo cuanto podamos hacer internamente por lograrlo creo que será valioso.

La segunda parte, no lo sé, Dan, no estoy totalmente seguro, Nicole me gustaría estar seguro de responder a tu pregunta. ¿A qué se refiere exactamente la segunda parte de tu pregunta? Lo siento.

Nicole Parent – analista de Credit Suisse

Cuando pensamos en la temporalización y potenciales revisiones que podemos tener basados en una reorganización y que C&I no va a suceder probablemente hasta 09, las PLC tardarán un poco más. Probablemente no vamos a tener cambios materiales en las cifras hasta que echemos otro vistazo a 2009 desde una perspectiva organizativa.

Jeff Immelt – Presidente y Consejero Delegado de General Electric

Si tenemos algún tipo de reorganización, tendremos en cuenta estas cosas y tendremos que proporcionaros un calendario para rehacer las nuevas cifras, cuando esto suceda, Nicole.

Nicole Parent – analista de Credit Suisse

Muy bien. Gracias.

Operadora

Robert Cornell, de Lehman Brothers.

Robert Cornell – analista de Lehman Brothers

En primer lugar, querría dar la enhorabuena a Dan por su nuevo puesto y agradecerle la ayuda que me ha prestado, a mí y a todos los participantes en la conferencia en los dos últimos años. Antes de que despedirnos, Dan, en los datos suplementarios, aparece que... las tasas de impagos y retrasos en GE Money y Commercial Finance resultaron sorprendentemente bajas. Pero mientras seguimos aquí, ¿cuál crees que es la previsión en cuanto a impagos? las provisiones de Commercial Finance y GE Money no se refieren sólo al trimestre actual, sino que continúan. Quiero decir, ¿cuándo van a alcanzar un pico y cuándo llegará el impacto a GE, en tu opinión? Ya no estarás aquí cuando se produzca, así que puedes decir la verdad.

Dan Janki – Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores de General Electric

Sí, sí. Bob, como hemos hablado muchas veces los dos, y como Keith ha expresado en llamadas anteriores, hemos hablado de que Money aumentará este año 600, 800 millones de dólares en provisiones, y seguiremos viendo este nivel. Esta tendencia se producirá hasta la segunda mitad del año y creo que la clave reside en la atención del desempleo, y podremos evaluarlo a medida que entremos en el segundo semestre. Y como la cartera comercial sigue teniendo muy buenos resultados, como Keith ha dicho, con las no ganancias y los resultados. Creo que como hemos hablado, puede suceder, y lo evaluaremos a medida que avancemos. En el sector orientado al consumo en Estados Unidos hay que estar atentos a la vivienda, pero las cuentas comerciales generales son muy sólidas y están en buen momento.

Robert Cornell – analista de Lehman Brothers

No pensáis que el pico pueda ser... Keith también está implicado, respondió a la pregunta, el que prefiera hacerlo. ¿Cuándo se alcanzará el pico en provisiones para pérdidas en la Empresa, pensando en Money y Commercial Finance en los próximos seis, ocho trimestres, o cuándo?

Keith Sherin – Vicepresidente y Director Financiero de General Electric

Bob, no sé si ninguno de los dos podemos predecir un pico. Yo te diría que en el trimestre aumentamos las provisiones en 400 millones de dólares. Aumentamos las provisiones en Money en 200 millones de dólares. Aumentamos las provisiones en Commercial Finance en 200 millones de dólares. Creo que Dan ha señalado el plan para GE Money para 2008, que creo que tienen en cuenta el aumento de los impagos; conforme estos aumenten, tenemos en nuestras provisiones aumentos en la fórmula.

Me gustaría poder predecir cuándo el consumo va a cambiar, cuándo el empleo... qué va a suceder con el empleo y la vivienda. No lo veo tan claro después de finales de este año, y ahora mismo, en nuestra orientación, estamos contemplando internamente en nuestra planificación tener mayores provisiones en Money y en la división de finanzas comerciales, pero probablemente se retrasarán.

Nuestras cuentas son buenas, los impagos en finanzas comerciales han aumentado alrededor de 20 puntos. Alrededor de la mitad está relacionada con la inclusión de la adquisición de Sanyo en Japón y las cifras basadas en la mezcla. Así pues, 10 puntos arriba en una base comparable, seguimos viendo fortaleza en los balances y el flujo de caja de las empresas e inversiones que hemos realizado. Pero nuestro equipo de riesgos es cauto. Yo diría que, mirando al futuro, piensan que si seguimos viendo presiones sobre el consumo y acabamos teniendo un poco de cuenta comercial, anticipan que para finales de este año veremos un pequeño aumento de los impagos y que habrá que aumentar las provisiones.

No sé cuándo llegará el pico, pero yo diría que, basándonos en la cartera actual, nuestra diversificación, extensión del riesgo y tamaño de nuestros activos, tendremos un menor índice general de no ganancias e impagos de un porcentaje de las inversiones netas medias que teníamos a comienzos de los años 90, que fueron, a mí parecer, el pico.

Robert Cornell – analista de Lehman Brothers

Sí, una última pregunta para mí. Con este trimestre alcanzando casi exactamente los objetivos, salvo quizás por las divisiones industriales y con alguna sorpresa agradable en otras cosas, Me sorprende un tanto que la orientación para el tercer trimestre sea algo más amplia de lo que habríamos pensado. La orientación para la división parece muy normal dentro del contexto de los rangos de GE y la orientación de ganancias por acción para el tercer trimestre parece un poco más amplia. ¿Alguna reflexión al respecto?

Keith Sherin – Vicepresidente y Director Financiero de General Electric

Bien, es la primera vez que se nos ha dado orientación para el tercer trimestre. Creo que si examinamos dónde nos encontramos en la mitad, vemos las divisiones individuales que he resaltado en términos de los rangos y extraemos la conclusión de estos rangos, creo que son prudentes en el actual entorno, dada la visibilidad que tenemos en la parte superior del rango, acabamos con 0,50 – 0,54 dólares en el tercer trimestre. Creo que es un lugar prudente con la visibilidad que tenemos y estamos muy satisfechos con los resultados del equipo en el segundo trimestre. Creo que han hecho un buen trabajo y me gustaría verlo de nuevo en el tercer trimestre.

Robert Cornell – analista de Lehman Brothers

Creo que la última pregunta para Jeff, ya hemos hablado... hablaste de la venta de Electrodomésticos hace un par de meses y ahora anticipas una posible transferencia de C&I. Quiero decir, que la transferencia de C&I me parece... la expectativa primaria, tal vez podrías articular tu opinión al respecto. ¿Aún buscáis vías paralelas para estas piezas o la transferencia de C&I es el mejor camino?

Jeff Immelt – Presidente y Consejero Delegado de General Electric

Sí, Bob, creo que mi forma de verlo es que la transferencia de C&I es la solución primaria, pero eso no es óbice para que pueda haber otras posibilidades y probablemente se hagan buenas ofertas por electrodomésticos o por sus partes, y creo que nos da distintas opciones para el futuro. Pero creo que si pensamos en ello, proporciona certezas a los inversores y, a la vez, nos asegura que maximizaremos el valor.

Robert Cornell – analista de Lehman Brothers

Muy bien, gracias.

Operadora

John Inch, de Merrill Lynch.

John Inch – analista de Merrill Lynch

Gracias. Buenos días. Keith, creo que dijiste que, en términos de provisiones para Money, los 100 millones de dólares fueron incrementales en Estados Unidos. ¿Cuánto corresponde a la división PLCC?

Keith Sherin – Vicepresidente y Director Financiero de General Electric

Se divide entre finanzas de ventas minoristas y PLCC. No tengo el desglose específico entre las dos. Está todo en estas dos carteras.

John Inch – analista de Merrill Lynch

Bien, pero no es como si fuera el motor desproporcionado de esto. Estoy tratando de pensar sólo en pequeños obstáculos potenciales incrementales. Si nos deshacemos de PLCC, ¿significa que hemos de volver al resto de la cartera de Money y suplementar eso de alguna manera con provisiones adicionales en el futuro?

Keith Sherin – Vicepresidente y Director Financiero de General Electric

No. Estoy muy seguro de que es consistente en todos los activos de financiación de ventas minoristas y PLCC.

John Inch – analista de Merrill Lynch

Muy bien. Y, Keith, para dejarlo claro, ¿dijiste que tu impresión del impacto total de las reducciones de capacidad en las líneas aéreas de Estados Unidos en términos de la división de motores de aviación es de alrededor de 100 millones de dólares o 0,01 dólares de descenso en la segunda mitad y alrededor de 0,01 dólares en el próximo año, ¿es sólo esto?

Keith Sherin – Vicepresidente y Director Financiero de General Electric

Estaba hablando con cifras antes de impuestos, por lo que se trata de alrededor de 100 millones de dólares de beneficios en el segmento en motores en la segunda mitad y probablemente alrededor de 100 millones de dólares el próximo año, y en esto estamos basando nuestra planificación. Es, obviamente, un poco temprano para 2009, pero ésta es la impresión del equipo basada en un potencial de 2008 a 2010 y trabajando con las reducciones de capacidad de las flotas de las aerolíneas que son nuestros clientes.

John Inch – analista de Merrill Lynch

¿Pero eso no corresponde a GECAS? Es puramente en motores de aviación.

Keith Sherin – Vicepresidente y Director Financiero de General Electric

Correcto.

John Inch – analista de Merrill Lynch

Muy bien. ¿Por qué es sólo esto? ¿Por qué, a modo de referencia, por qué no es mayor la magnitud considerando lo que ha sucedido globalmente con las horas de vuelo? Y sólo estoy pensando en presiones genéricas en la economía global, ¿por qué no podría ser mucho más?

Keith Sherin – Vicepresidente y Director Financiero de General Electric

Creo que lo principal en lo que hemos de pensar es lo que está resultando de la flota. Va a ser el aparato con menos eficiencia del combustible y si examinamos las dos categorías más antiguas de aviones, tenemos MD-80 y 737 clásicos. El MD-80 tiene una eficiencia del combustible alrededor de 20 puntos inferior a un 737 clásico. Así que lo primero que va a surgir será el motor de menor eficiencia del combustible, y no será nuestro.

Y lo segundo es que si observamos los 737 que prevemos obtener en Estados Unidos, estamos pensando que alrededor de una tercera parte se redistribuirán globalmente y otra parte de lo 737 clásicos que se obtengan serán de United, probablemente, y no estamos ofreciendo el servicio allí, e incluye algún contenido PMA.

Obviamente, tenemos más trabajo que hacer. Creo que somos cautos al respecto. Yo diría que estamos satisfechos con el análisis para 2008 y, obviamente, tenemos que seguir observándolo durante el resto del año, John.

Jeff Immelt – Presidente y Consejero Delegado de General Electric

John, otra cosa que querría decir es que los pedidos de equipos y grandes equipo se han mantenido con fuerza durante más tiempo del que habíamos previsto, y creemos que una de las razones de ello es que los elevados costes energéticos hacen mucho más atractiva la inversión en productos de mayor eficiencia energética, tanto en locomotoras como en cualquier otro equipo. Creo que, en general, esto contribuirá a nuestro favor en todo el segmento, desde energía hasta el resto de las piezas.

John Inch – analista de Merrill Lynch

Jeff, una pregunta más. Uno de los puntos buenos del trimestre fue, obviamente, vuestra fortaleza en los mercados globales. Creo que comentaste que aún no ves signos de deceleración o que los mercados globales siguen siendo fuertes. Por otra parte, hay una gran preocupación por las presiones inflacionistas del riesgo para la economía global como consecuencia de la economía de Estados Unidos. ¿Podrías hablar un poco sobre por qué piensas eso? ¿cuál es tu previsión en este trasfondo económico y por qué piensas que GE puede mantener los actuales resultados, o cómo deberíamos ver estas divisiones?

Jeff Immelt – Presidente y Consejero Delegado de General Electric

John, estamos buscándolo constantemente, cuáles son las tasas globales de pedidos y este tipo de cosas. Me gustaría hacer un par de observaciones. En primer lugar, creo que hemos reposicionado la Compañía para poder conseguir grandes resultados en lugares como Oriente Medio, Brasil, lugares así.

Número dos, los productos que vendemos básicamente generan una buena eficiencia energética y en un momento de elevados costes de la energía y los materiales, la voluntad de invertir en estos activos es muy fuerte.

Y el tercero sería, mira, cuando voy a lugares como China o India, voy a ciudades distintas de Beijing y Shanghai y estos lugares están invirtiendo cantidades impresionantes de dinero. Hay grúas por todas partes y no se ve la desaceleración que ha provocado el consumo en Estados Unidos. No creo que haya un descenso de la velocidad, ni en las tasas de pedidos ni en la línea de ingresos.

Keith Sherin – Vicepresidente y Director Financiero de General Electric

Creo que otro punto importante, Jeff, es la diversificación. Es decir, si vemos lo globalmente locales que somos, en el trimestre, incluso en China, los ingresos fueron de algo más de 1.000 millones de dólares. Esto representa menos del 5% de nuestros ingresos en ingresos internacionales. India representa la mitad de esta cantidad. Estos mercados están realmente en crecimiento, pero ésta es su extensión. En el sureste de Asia, en el Medio Oriente y África, en Europa Oriental y Rusia. En Latinoamérica estamos muy bien posicionados y estamos obteniendo una amplia extensión del riesgo en términos del crecimiento de nuestros ingresos globales.

Operadora

Scott Davis, de Morgan Stanley.

Scott Davis – Morgan Stanley – Analista

Gracias, buenos días a todos. Antes de criticaros por ser de los Cubs, quiero indicar que los Cubs iban primeros la última vez que miré, así que es probable que hayáis utilizado el equipo para compararos con la última vez. Quiero añadir algo a la pregunta de John. Una cosa de la que no hemos hablado es que los pedidos son muy fuertes, pero ¿hay un riesgo en particular, creo, con los motores de aviación, de que nuevos retrasos y cancelaciones de pedidos puedan comenzar a erosionar los pedidos? Mientras estoy aquí sentado, estoy repasando el modelo y veo con qué fuerza fuisteis golpeados en 2002 en motores, y me preguntaba qué provoca un mayor nivel de confianza ahora en comparación con 2002 y desde luego hay algunos elementos dinámicos similares, en cuanto a la salud de las líneas aéreas.

Keith Sherin – Vicepresidente y Director Financiero de General Electric

Comenzaré por un par de factores. El primero sería esta pregunta sobre entregas equivalentes. Volviendo a Boeing y Airbus, observemos cuántos pedidos tienen, a quién van esos aviones, y yo diría que la oferta/demanda global es muy sólida para los próximos dos, tres o cuatro años. Hemos visto una compañía aérea en la quiebra. Hubo 60 aviones menos. No afectó el calendario de Boeing ni Airbus. Creo que lo más probable es que hayan realizado sobreventa.

Me parece que la demanda global es algo que no veis. Vivís aquí, en Estados Unidos y conocéis la capacidad de las compañías de Estados Unidos. En algún momento tendrán que renovar las flotas con aparatos mucho más eficientes energéticamente y no hacemos mucho dinero mientras servimos estos nuevos equipos. Así, creo que los pedidos récord que tenemos, aunque algunos se cancelen, retrasen o difieran, estamos hablando de 2013 o 2014. Creo que desde el punto de vista general de la entrega de equipos, es necesario estar atentos y asegurarnos de no tener un problema de caída en picado. No preveo nada así con las empresas, en concreto Boeing y Airbus.

Lo que nos va a afectar es la reducción de capacidad. Creo que a medida que las compañías de Estados Unidos reduzcan la capacidad, tenemos que examinar qué aviones vamos a producir, qué esperábamos desde el punto de vista de los servicios y qué impacto tendremos en visitas al taller y ventas de recambios. Creo que hemos un buen trabajo de modelación. Creo que probablemente es pronto, pero estamos tratando con los clientes a diario. Tenemos un modelo que muestra el número de aviones por compañía hasta 2010 basado en las reducciones de capacidad anunciadas y previstas, si sabemos a qué motores damos servicio, sabemos qué motores van a ser redistribuidos. Sabemos qué motores se despiezarán para recambios y tenemos una buena previsión al respecto.

Podría ser peor, tienes razón. Tenemos que ser cautos, pero creo que estamos pensando adecuadamente, estamos hablando con nuestros clientes. Estamos haciendo planes sobre esto. La otra cosa que querría decir, es que tenemos una base instalada de 21.000 motores. Estos aviones vuelan por todo el planeta, y cuando vuelan, en algún momento tendrán que ir al taller y vamos a vender repuestos, y la base instalada crece un 6% anual gracias a las nuevas entregas de aviones de mayor eficiencia energética, lo que constituye un estupendo amortiguador, creo que mayor que en 2001, lo que también nos proporciona una gran confianza, Scott.

Operadora

Nigel Coe, de Deutsche Bank.

Nigel Coe – Deutsche Bank – Analista

Gracias, buenos días. Anunciasteis ayer la transferencia, la probable transferencia de C&I. ¿Podéis darnos unos parámetros de tiempos? ¿qué podría retrasar el proceso y las razones por las que no podría ser un proceso para finales del tercer trimestre o comienzos del cuarto? ¿Y podría ser una opción viable también para PLCC?

Keith Sherin – Vicepresidente y Director Financiero de General Electric

Estamos repasando el trabajo en C&I. Es interesante, tenemos que conseguir tres años de datos financieros auditados. Tenemos que preparar una declaración informativa para entregar a la SEC. Probablemente querrán examinar los informes financieros auditados de 08. Nuestro pan es que este proceso, la planificación detallada, registro, declaración informativa, tres años de información financiera auditada, sea a comienzos de 09, será en la primera mitad de 09, y sé que hemos presionado al equipo para trabajar rápido. Creo que será lógico tener datos financieros auditados de 08 y examinar la previsión para 09 cuando examinemos este activo. Éste es nuestro calendario probable.

Podría cambiar algo, pero incluso un comprador va a querer tres años de datos financieros auditados, y eso supone trabajo. Estamos sopesando alternativas para PLCC. Sí, es interesante que haya algunas cosas que estamos examinando que puedan implicar capacidad pública. No sé, no sé exactamente qué forma podrá tomar, pero desde luego estamos sopesando distintas alternativas estructuradas sobre PLCC.

Operadora

Steve Tusa, de JPMorgan.

Steve Tusa – analista de JPMorgan

Hola, buenos días. Tan sólo una pregunta sobre la orientación. Todas las piezas en juego aquí, como PLCC, así como... creo que habéis puesto más en operaciones discontinuadas. ¿Están todas las piezas en juego igual que en la última orientación hasta el primer trimestre?

Keith Sherin – Vicepresidente y Director Financiero de General Electric

Desde luego. No hemos puesto nada más en operaciones discontinuadas. Lo único que hemos hecho ha sido tomar la provisión para salir de los activos adicionales de Lake. Así que no, no hay cambios en cuanto a salidas o entradas en operaciones discontinuadas. Todo cuanto estaba a continuación del primer trimestre sigue ahí, y no hemos cambiado nada.

Operadora

Christopher Glynn, de Oppenheimer.

Christopher Glynn – analista de Oppenheimer & Co.

Buenos días.

Dan Janki – Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores de General Electric

Chris, ¿estás ahí? Bueno, Chris era nuestra última pregunta, ha debido caer de la línea. Con esto...

Jeff Immelt – Presidente y Consejero Delegado de General Electric

Sólo quiero dar las gracias a todos. Creo que hemos tenido un trimestre con fuerza en un entorno complicado. No hay cambios con la orientación total para el año. Creo que vamos a volver a jugar a la ofensiva como empresa, y, repito, estoy muy satisfecho con nuestra posición y espero seguir obteniendo resultados en este entorno. Gracias a Dan y bienvenido, Trevor.

Dan Janki – Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores de General Electric

Gracias, Jeff y JoAnna; yo estaré todo el día con Trevor para responder vuestras preguntas; en el sitio web estará la grabación de la presentación de hoy junto con la transcripción. Así que muchas gracias.

Operadora

Su conferencia ha terminado. Gracias a todos quienes han participado. Ya pueden desconectar. Que tengan un buen día.

DELIMITACIÓN DE RESPONSABILIDADES

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

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

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

© 2005, Thomson StreetEvents. Reservados todos los derechos.