



Trascrizione della teleconferenza

GE – Teleconferenza sugli utili del secondo trimestre 2007

Data/ora evento: 13 luglio 2007 / 8:30 AM ET

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

PARTECIPANTI DELL'AZIENDA**Dan Janki***General Electric - VP, IR***Jeff Immelt***General Electric - Presidente e CEO***Keith Sherin***General Electric - SVP-Fin., CFO***PARTECIPANTI ALLA TELECONFERENZA****Jeff Sprague***Citigroup - Analista***Deane Dray***Goldman Sachs - Analista***Robert McCarthy***Banc of America Securities - Analista***Bob Cornell***Lehman Brothers - Analista***Scott Davis***Morgan Stanley - Analista***David Bleustein***UBS - Analista***Chris Kotowicz***AG Edwards - Analista***Nicole Parent***Credit Suisse - Analista***PRESENTAZIONE**

Operatore

(ISTRUZIONI OPERATORE) Desidero ricordarvi che la conferenza verrà registrata.

Passo ora la parola alla persona che ospita la conferenza, il signor Dan Janki, Vice Presidente di Investor Communications. Prego signore, a Lei la parola.

Dan Janki - General Electric - VP, IR

Grazie. Do il benvenuto a tutti. JoAnna e io siamo lieti di ospitare questa teleconferenza. Il nostro comunicato stampa è stato diramato alle 6:30 di questa mattina. Unitamente alle informazioni finanziarie supplementari e alla presentazione odierna, esso è disponibile sul nostro sito web degli investitori, www.GE.com/investor. L'odierna presentazione contiene previsioni basate sulla nostra percezione del quadro mondiale ed economico attuale. Tale percezione è passibile di variazioni: Oggi parleremo degli utili del secondo trimestre e delle prospettive per il terzo trimestre, e poi passeremo alle domande. Presenteranno tali informazioni Jeff Immelt, nostro Presidente e CEO e Keith Sherin, Senior Vice President e CFO. Cedo, quindi, la parola a Jeff per dare inizio alla teleconferenza.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente, CEO

Grazie, Dan. E buongiorno a tutti. Riteniamo che il secondo trimestre sia stato un altro periodo molto positivo per GE. Esaminando alcuni dei dati salienti del 2007, di cui abbiamo parlato con gli investitori, produrremo un robusto 2007, l'EPS è aumentato del 13%. Riteniamo di avere grande

visibilità per quanto riguarda il futuro. Abbiamo avuto un guadagno nel corso del trimestre che è stato più che compensato dalla ristrutturazione. Veramente un'alta visibilità in crescita organica ed espansione dei margini.

Gli ordini per il secondo trimestre sono aumentati di un valore record del 32%, abbiamo ampliato il nostro portafoglio ordini. Abbiamo una domanda globale molto forte, con un incremento del 21% delle entrate. Continuiamo a concentrare le nostre energie sull'espansione dei margini. Su base annua, siamo aumentati di 120 punti base, con un incremento di 70 punti base per il trimestre. Questa è una grossa iniziativa all'interno della Società, alla quale siamo tutti partecipi. Siamo stati rigorosi in termini di allocazione dei capitali. Siamo entusiasti dell'acquisizione Vetco Gray, Smiths. I risultati sono stati migliori del previsto. La dismissione di Plastics sembra procedere bene e secondo i tempi previsti per una conclusione nel terzo trimestre. Abbiamo aumentato il riacquisto a 14 miliardi di dollari. E effettueremo operazioni di riacquisto per 12 miliardi di dollari nella seconda metà del 2007. Keith vi parlerà un po' di più a questo proposito.

Proprio questa settimana abbiamo annunciato una separazione concordata con Abbott. Si è trattato di una transazione complessa in cui entrambe le parti hanno lavorato sodo per portarla a conclusione. Alla fine, non è stato proprio possibile raggiungere un accordo. Desidero mettere questa vicenda nel giusto contesto. Abbiamo investito più di 20 miliardi dollari nel settore sanitario nel corso degli ultimi 10 anni, completando più di 100 transazioni. Amiamo questo settore ed abbiamo intenzione di continuare ad investirci. Pensiamo di avere un ottima presenza nel settore sanitario, ben posizionata per il futuro.

Passate ora alla pagina successiva e guardiamo l'ambiente. La situazione è molto simile a quanto abbiamo discusso a maggio. Direi che sul versante positivo, tutti i temi importanti su cui siamo seriamente impegnati stanno attualmente procedendo molto bene. Globalizzazione e mercati emergenti, GE è nettamente avvantaggiata in questi mercati che attualmente stanno vivendo un vero e proprio boom. Le infrastrutture continuano ad essere un vero e proprio punto di forza per la Società. I dati demografici attinenti sia alla crescita globale sia ad alcuni degli interventi in GE Money sono eccezionali. Tutta la nostra concentrazione su immaginazione ecologica, energia e investimento, reinvestimento è incrollabile.

Se guardiamo a cosa è rimasto invariato, vediamo ancora una notevole liquidità nel mercato. Il consumatore statunitense sembra essere in forma. La disoccupazione è a livelli bassi e non stiamo veramente vedendo alcun segno allarmante per quanto riguarda i consumatori statunitensi e la pressione viene dai posti di cui abbiamo parlato in passato. Direi che la legge sulla riduzione del disavanzo pubblico denominata Deficit Reduction Act e il settore sanitario sono probabilmente un po' peggiorati nel secondo trimestre rispetto al primo trimestre. Nel mercato dei debitori a rischio, la nostra decisione di uscire da WMCQ verrà portata avanti, ma è rimasta una sfida. Tutto sommato, pensiamo di essere ben collocati in questo ambiente. Non ci sono grandi sorprese e sentiamo di essere in buone condizioni per affrontare il resto dell'anno.

I parametri fondamentali delle prestazioni di cui sentirete parlare nella presentazione sono tutti alquanto positivi. La crescita è davvero molto forte, sia che si tratti di ordini o beni o entrate. La crescita organica è aumentata dell'8%. Molto sostanziale, il reddito per azione (EPS) è aumentato del 13%, in linea con le aspettative e la crescita degli utili industriali è stata maggiore di quella degli utili finanziari nel corso del trimestre. I rendimenti sono aumentati di 30 punti base, ancora una volta in linea con le aspettative. Pensiamo che il riacquisto ci aiuterà ad accelerare l'espansione ROTC durante l'anno. Ho già parlato dei margini e della loro importanza, in crescita di 70 punti base durante il trimestre; per un incremento di 120 punti base rispetto all'anno precedente. Keith vi illustrerà i dettagli. Stiamo certamente generando un sacco di liquidi come società e riteniamo che il flusso di cassa dalle attività operative (CFOA) andrà bene con il progredire dell'anno. Insomma, una performance di tutto rispetto.

Abbiamo sempre parlato dei 4 punti in una strategia a lungo termine che sono importanti per la Società. Il primo è costituito dagli elementi da investire nelle aziende di leadership. Pensiamo sia alle infrastrutture che alla finanza commerciale, circa 55% dei nostri utili sono in forma semplicemente fenomenale. Keith illustrerà la situazione NBCU in maggiore dettaglio, ma siamo veramente molto contenti di NBCU nella seconda metà dell'anno e per quanto concerne il futuro, pensiamo che NBCU sia in grande forma. In esecuzione e disciplina finanziaria, un qualcosa che ci si aspetta sempre in GE, ancora una volta, un ottimo tasso di crescita dell'utile del segmento, con espansione tanto dei tassi di margine quanto dell'utile, elevato CFOA industriale, direi che aspetti particolarmente impegnativi per noi, di cui abbiamo già parlato ed esamineremo in maggiore dettaglio, sono stati il settore sanitario nell'area del mercato dei debitori a rischio, su entrambi i quali stiamo lavorando nella seconda metà dell'anno.

Per quanto riguarda il riacquisto, desidero solo ricordare a tutti che all'inizio del 2005 abbiamo annunciato un riacquisto in quattro anni per un valore di 25 miliardi. In pratica, ciò che abbiamo fatto è stato di accelerare il piano di un panno ed incrementarne il controvalore da 25 a 27 miliardi di dollari con l'annuncio che abbiamo diramato questa mattina. E infine, probabilmente torneremo sull'argomento alla fine dell'anno per annunciare un altro riacquisto che si estenderà nel 2008 ed oltre. Questo è il modo di mettere ciò in contesto.

La crescita continua in tutta la Società. La crescita organica è aumentata dell'8%, i servizi del 12%, il portafoglio ordini CSA è in crescita, la crescita globale è aumentata del 21%, nei mercati in via di sviluppo l'aumento è stato del 29% tutte le iniziative di crescita base che abbiamo

annunciato negli ultimi anni stanno viaggiando a gonfie vele. Per finire, Keith illustrerà l'accordo sindacale, ma ritengo che abbiamo un ottimo ed equo accordo sindacale. Si tratta di un buon accordo per entrambe le parti, che ha eliminato un potenziale rischio. Con questo, passo la mano a Keith che ci illustrerà il resto delle operazioni.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente senior, CFO

Grazie, Jeff. Comincerò con un aggiornamento sulla ripartizione dei capitali. Il nostro quadro per il 2007, che vi abbiamo illustrato alla chiusura dell'anno scorso ed anche aggiornato all'EPG. Sulla sinistra, a tutt'oggi, abbiamo 42 miliardi di dollari di capitale disponibile. Siete a conoscenza delle cessioni, che sono quasi complete. GE, Hitachi, JV sono state completate nel trimestre. Quella dell'assicurazione è stata completata nel primo trimestre. E per Plastics si prevede la conclusione ai primi di settembre, come da programma. Verranno generati 23 miliardi di dollari di reddito netto. Vale a dire, al netto dei nostri investimenti in ricerca e sviluppo, programma e spese in conto capitale. Inoltre abbiamo avuto disponibile un riporto di liquidità dallo scorso anno. Quindi, 42 miliardi di dollari e più andando avanti possiamo creare capitale supplementare tramite interventi supplementari sul portafoglio. Ci concentreremo sulla creazione opportunistica di valore tramite le cessioni che avverranno principalmente nell'area dei servizi finanziari. E come ha detto Jeff all'EPG, la differenza per noi andando avanti è che queste saranno secondo i nostri termini e saranno di facile comprensione per gli investitori. Quindi, un sacco di flessibilità del capitale.

Sulla destra c'è il nostro quadro di ripartizione. La novità del giorno è che senza Abbott abbiamo ridotto le acquisizioni industriali e incrementato il riacquisto. Conoscete già la nostra strategia di crescita dei dividendi mirante a far crescere i nostri dividendi in linea con gli utili e quest'anno saranno pagati circa 12 miliardi di dollari.

Nessun cambiamento per quanto concerne il reinvestimento finanziario nei servizi finanziari. Sul piano delle acquisizioni industriali, abbiamo completato Smiths e Vetco e con l'annuncio su Abbott, quest'anno riacquisteremo 14 miliardi di dollari di scorte, con un incremento di 7 - 8 miliardi di dollari rispetto al nostro piano precedente e poiché abbiamo impiegato solo circa 1,8 miliardi durante il primo semestre, dovremo portare a termine 12 miliardi di riacquisti durante il secondo trimestre. Quindi, in totale, quest'anno restituiremo agli azionisti 26 miliardi di dollari. E con le variazioni che abbiamo introdotto nel portafoglio, uscendo da Plastics, aggiungendo ottime aziende e infrastrutture, abbiamo migliorato il tasso di crescita della Società e stiamo incrementando l'utile sul capitale totale. Quindi, un'ottima storia di ripartizione del capitale.

Alla pagina seguente c'è un breve aggiornamento sul nostro recente accordo sindacale. Come menzionato da Jeff, siamo lieti di aver siglato un nuovo contratto quadriennale con i nostri sindacati e i loro rappresentanti. Pensiamo che si tratti di un accordo equo. È simile, a grandi linee, al nostro precedente contratto di categoria quadriennale, siglato nel 2003. Il contratto prevede ragionevoli aumenti salariali ed obiettivi di incremento delle pensioni per i dipendenti prossimi al pensionamento. Abbiamo concordato maggiori costi pro-capite per l'assistenza sanitaria, quindi in futuro avremo maggiori costi per il settore sanitario ed allo stesso tempo avremo anche incrementato la condivisione dei costi. Inoltre, abbiamo la struttura dei benefici per i neoassunti in linea con i programmi correnti che abbiamo per i nostri neoassunti salariati. Ed è una soddisfazione poter riferire che gli accordi nazionali sono stati negoziati sia con i sindacati maggiori, l'IUE e l'UE e sono stati raggiunti accordi anche con altre organizzazioni sindacali della Società. E così l'approvazione del consiglio di amministrazione GE e la finalizzazione con i sindacati sono previste per la fine di luglio. Siamo lieti di avere negoziato un buon contratto per i dipendenti e per gli azionisti di GE.

Passiamo ora agli ordini. Ed abbiamo avuto un trimestre eccezionale sul piano degli ordini. Se guardate al lato sinistro, importanti attrezzature, 13,1 miliardi di dollari, l'incremento è del 54%. Potete vedere la crescita azienda per azienda nella casella a sinistra aviazione, quasi 3 miliardi di dollari, con un incremento del 30%, energia 4 miliardi di dollari, pari un incremento del 70%, petrolio e gas in aumento del 50%, trasporti, un incremento di quattro ordini di grandezza dei loro ordini, per un controvalore di 2 miliardi di dollari. E complessivamente se guardate, il volume di ordini, l'infrastruttura, l'attività ha visto un incremento dell'83%. E questi sono dati che riguardano tutte le aziende, sono molto globali, sono ordini di apparecchiature grandi, straordinari. Il portafoglio ordini è robusto a 44 miliardi di dollari, con un incremento del 50% rispetto all'anno scorso. E tutto quello che sta intorno alle apparecchiature principali sta vivendo un periodo di boom.

Nel mezzo, gli ordini di manutenzione, 8 miliardi di dollari in aumento dell'11%. Potete vedere come ciò sia dovuto a buoni, forti ordini di ricambi nel settore dell'aviazione nonché a una situazione molto positiva nel settore del gas e petrolio. E ancora una volta, una crescita a due cifre del portafoglio ordini. E poi, sulla destra, gli ordini di flusso di poco inferiore a 4 miliardi sono aumentati del 6%. Abbiamo un notevole punto di forza nei settori illuminazione e industriale. E sul piano degli elettrodomestici abbiamo ottenuto un risultato alquanto positivo nella vendita al dettaglio, che è stato controbilanciato dal canale contratti. Potete vedere come siano aumentati dell'1% in totale. Complessivamente, un ottimo trimestre sul piano degli ordini. Gli ordini per il secondo trimestre sono a 25 miliardi di dollari, un incremento del 32%. Il portafoglio ordini è pari a 18 miliardi di dollari, rispetto all'anno scorso un incremento del 42%. Quindi prospettive veramente favorevoli per il futuro con questi ordini.

Prossimamente esamineremo margini e inadempienze per i servizi finanziari sui quali vi diamo un aggiornamento ogni trimestre. Margine del lato sinistro. Come ho già detto, le barre blu sono i ricavi netti o il contributo di valore espresso come percentuale della media del patrimonio totale. E poi ci sono le barre verdi, che correggono tali entrate nette per tenere conto delle perdite. Quindi sono una specie di valore del contributo corretto per i rischi. I margini sono scesi di circa 20 punti base -- 27 punti base rispetto all'anno scorso, i margini corretti per il rischio sono indicati sulla barra verde. E essenzialmente, la storia è la stessa che abbiamo visto tutto l'anno. Continuiamo a cercare una forte liquidità di mercato che alimenta la depressione dei margini. Io direi che questo fenomeno si è stabilizzato nella maggior parte delle nostre imprese di servizi finanziari, il che è una buona notizia per il nuovo volume. E ci stiamo appena occupando dei dati di confronto con l'esclusione dei vecchi prestiti. E poi l'impatto sugli utili, stiamo compensando più che adeguatamente questa compressione con la liquidità attraverso una straordinaria crescita del patrimonio, grande iniziativa, forte produttività e l'enfasi su semplificazione e ristrutturazione. Continuando a incrementare i nostri utili in questo ambiente di liquidità.

E sul lato destro, le morosità, potete vedere i debiti scaduti di oltre 30 giorni, se osservate le barre blu, le barre di GE Money, al netto di WMC le morosità di GE Money sono in calo rispetto all'anno precedente e sono più o meno invariate rispetto al primo trimestre. E poi se guardate le morosità sui finanziamenti di apparecchiature, esse continuano a mantenersi a livelli storicamente bassi. Non ci sono problemi, dal nostro punto di vista, da una prospettiva di rischio, nel portafoglio. Continuiamo a vedere una gestione della performance molto decisa e la qualità rimane a livelli elevati.

Passiamo ora ai margini industriali. A sinistra vediamo il margine totale della società, che include i margini aziendali, che è in crescita di 2,5 punti. Mentre sulla destra troviamo il margine del nostro segmento business. Il nostro margine dichiarato sull'utile di segmento è in aumento di 70 punti base per il trimestre, 120 punti base per il semestre e in basso potete vedere i dettagli e i fattori motivanti lato business.

Per cui Infrastruttura ha avuto un ottimo trimestre. Hanno portato il loro tasso di utile di esercizio dal 16,1 al 17,1. Un incremento di un intero punto. Questo considerata tutta la crescita che hanno realizzato. Prezzi e produttività hanno neutralizzato più che efficacemente l'inflazione. E ci sono in verità due aspetti della crescita dell'utile di esercizio che desidero sottolineare. Hanno ottenuto 1 punto pieno di crescita dell'utile di esercizio nonostante il fatto che, come potete vedere nella casella, le entrate da apparecchiature sono cresciute più del doppio delle entrate da servizi. E questo è all'incirca una penalizzazione di 60 punti base sui margini in base alla combinazione di queste due redditività in questi segmenti del business. E poi, in aggiunta, come sapete abbiamo chiuso Vetco e Smith nel trimestre, che avevano all'incirca una penalizzazione di altri 50 punti sui margini. Abbiamo 100 punti base di crescita nonostante oltre 110 punti base di penalizzazione derivanti da una combinazione di acquisizioni e una notevole crescita delle apparecchiature, il che una è un'ottima notizia per il futuro.

Nel resto delle imprese, i segmenti Industriale e NBCU hanno generato una crescita positiva dei margini, compensando più che adeguatamente l'impatto del settore sanitario. Potete vedere la pressione in questo settore. Parlerò ancora a questo proposito quando saremo alla pagina del settore sanitario. Un altro trimestre positivo per la crescita del margine. Siamo sulla strada giusta per realizzare un'espansione di 100 punti base per il totale dell'anno e siamo ottimisti per quanto riguarda i programmi che stiamo attuando nella Società.

Il prossimo aggiornamento riguarda la nostra uscita al WMC, questa è la piattaforma dei mutui ai debitori a rischio negli Stati Uniti. Se guardate al lato destro nella teleconferenza sugli utili del primo trimestre, vi avevamo detto che eravamo decisi a impegnarci nel business e lo siamo stati. Jeff ed io abbiamo avviato un ritmo operativo bisettimanale con il team del business. Volevamo essere certi e il team ha compiuto uno splendido lavoro valutando le nostre opzioni, calcolando il rischio e cercando di fare in modo che non perdessimo il contatto con ciò che pensavamo che il mercato avrebbe fatto in futuro.

Sulla base delle modifiche che abbiamo visto, abbiamo preso la decisione di uscire per primi dal business. Abbiamo lavorato con il team per confezionare e vendere proattivamente 3,7 miliardi di dollari di prestiti, che all'epoca rappresentava il 75% del portafoglio. Penso che la nostra scelta dei tempi sia stata buona, certamente ne siamo usciti prima degli ulteriori scombussolamenti che si sono verificati nel mercato dei debitori a rischio nella seconda metà del mese. Abbiamo dichiarato una perdita totale di 182 milioni di dollari in WMC e questa è inclusa in quei risultati di GE Money che sono su di 8. Complessivamente il business ha superato tale situazione. E abbiamo continuato a ristrutturare l'azienda, inoltre, per prepararci a quest'uscita, abbiamo ridotto il numero del personale di circa il 70%. L'uscita dall'azienda è in corso, abbiamo ristrutturato l'azienda per preparare tale uscita. Penso che sia stata una mossa furba per eliminare il vento contrario e ridurre anche i futuri rischi. E siamo piuttosto soddisfatti di come siamo posizionati adesso a WMC.

Seguirà un aggiornamento sulle ristrutturazioni ed altri costi. Desideravamo continuare il reporting che avevamo iniziato nel primo trimestre. Durante il secondo trimestre, Jeff ha menzionato che abbiamo completato la vendita della joint-venture con Hitachi, 40% della nostra attività nel campo delle apparecchiature nucleari. Abbiamo realizzato un guadagno di 527 milioni al netto delle imposte. E tale guadagno è incluso nel nuovo reddito aziendale.

Quindi, sulla sinistra, potete vedere gli importi delle ristrutturazioni e di altri oneri per le varie aziende. Quei 422 milioni per azienda sono tutti in voci di capitolo di bilancio. Vi mostriamo di nuovo quanto compete a ciascun segmento. Inoltre, in basso, avevamo 161 milioni in GE Money per l'onere sostenuto per la vendita di 3,7 miliardi di attività di cui ho parlato alla pagina precedente.

Se fate la somma dei costi di ristrutturazione e degli altri oneri di capitolo di bilancio e l'importo nei segmenti, l'importo nel segmento GE Money per l'uscita WMC, abbiamo 573 milioni al netto delle tasse che stornano più che adeguatamente il guadagno Hitachi. E poi sul lato destro, sono semplicemente elencati gli importi per categoria e ho pensato di fare solo un paio di esempi per la riduzione del footprint, nell'azienda di infrastruttura, abbiamo consolidato alcuni magazzini e officine di manutenzione. Si parla di circa 12 milioni di dollari, poco meno di un paio di centinaia di dipendenti. Riallineamento dell'organizzazione, continuiamo a detrarre i costi a NBC, si tratta di circa 30 milioni di dollari nel trimestre. Ciò si riferisce proprio ad alcune delle persone che sono uscite lì.

Per i miglioramenti delle strutture di costo, stiamo ristrutturando la nostra impresa DI con un po' della pressione che stiamo vedendo, si tratta di circa 46 milioni di dollari per quello, e parecchie centinaia di dipendenti. E poi le dismissioni aziendali, la più grande delle quali sarebbe ModSpace Europe, siamo lieti di aver raggiunto un accordo per la cessione di quella e si tratta di un onere di circa 80 milioni di dollari, un impatto di più di 100 dipendenti. Quindi, in totale, abbiamo speso ora circa la metà di 800 milioni al lordo delle imposte per ristrutturazioni. Ed abbiamo un impatto di circa 6300 dipendenti e in media stiamo ricavando un ritorno di circa 3 anni. Un altro buon trimestre per la ristrutturazione e continueremo a riferire maggiori informazioni a mano a mano che andiamo avanti nei prossimi trimestri.

Passiamo, ora, ai risultati consolidati per il secondo trimestre. Il lato sinistro è il nostro riassunto delle operazioni in corso, entrate di 42,3 miliardi, in aumento del 12%, buoni dati di crescita del fatturato industriale e delle entrate dei servizi finanziari. Utili pari a 5,4 miliardi, in aumento del 12%, e poi l'utile per azione (EPS) che continua a 0,52 dollari, in aumento del 13%. Ho anche aggiunto qui gli utili netti EPS dichiarati e ciò include l'effetto delle operazioni dismesse. Abbiamo posto Plastics e materiali avanzati nelle operazioni dismesse nel trimestre, nell'ambito della cessione di Plastics. E direi che abbiamo anche incluso un prospetto nelle tabelle supplementari che abbiamo pubblicato su internet, in cui troverete l'impatto complessivo sulla società del trattamento delle operazioni dismesse per trimestre per il 2006, così che possiate fare un confronto. Vi daremo maggiori informazioni a tale proposito nel terzo trimestre. Ma avrete abbastanza da aggiornare i vostri modelli.

In contanti, 11,6 miliardi su base annua, un calo del 16%. Vi mostra l'effetto delle dismissioni di proventi di assicurazioni che abbiamo avuto lo scorso anno e che non si sono ripetute interamente quest'anno. E poi le imposte, tasso consolidato al 17% in linea con le nostre direttive. E 17% per il trimestre, 17% per l'anno.

Sulla destra, invece, potete vedere i risultati delle aziende, che vi illustrerò tra qualche minuto. Infrastructure e Commercial Finance Rappresentano poco più del 55% del nostro utile di segmento. Producono risultati eccezionali, al di sopra delle nostre aspettative. I risultati di GE Money, NBC Universal e Industrial sono tutti in linea con le aspettative. Infine Healthcare, che rappresenta circa l'11% del nostro utile di segmento per questo trimestre, che ha avuto un trimestre più difficile del previsto. Complessivamente, una buona performance e in alcune pagine vi illustrerò dettagliatamente le varie imprese.

Passiamo ora alla liquidità. Liquidità secondo trimestre, dunque, su base annua è rimasta in linea con le nostre aspettative. Sul lato sinistro gli 11,6 miliardi di flusso di cassa dalle attività operative (CFOA). In calo rispetto all'anno scorso, come avevamo previsto. E credo che in basso a sinistra vi siano i dettagli durante la prima metà del 2006, avevamo 3 miliardi in più di dividendi speciali da proventi di assicurazione di quanti ne abbiamo percepiti quest'anno, essendo usciti dalla tranche finale di Genworth e dalla prima tranche di GE Insurance Solutions. E quest'anno avevamo la tranche finale di GE Insurance Solutions, questo restock che abbiamo venduto. Se guardate il flusso di cassa dalle attività operative (CFOA) di Industrial pari a 6,9 miliardi, corrispondente a un incremento su base annua dell'11% in linea con gli utili. E la nostra aspettativa è di continuare con un tasso di crescita a due cifre del CFOA di Industrial durante tutto l'anno.

Sulla destra vediamo il nostro andamento del saldo di cassa, la liquidità all'inizio dell'anno, sommando il flusso di cassa al saldo iniziale, meno i dividendi che abbiamo distribuito, abbiamo riacquisito, come ho detto, 1,8 miliardi di azioni durante il semestre. Abbiamo investito in impianti e attrezzature. Abbiamo completato le acquisizioni di Smiths e Vetco, parzialmente compensate dalla liquidità di Nuclear JV, una piccola variazione di debito e altro ed abbiamo concluso il trimestre con 2,1 di disponibilità liquide. Una performance di liquidità molto soddisfacente. Secondo le previsioni e sulla strada giusta per il target di 24 miliardi di CFOA totale per l'anno.

E ora, prima di passare a illustrare la situazione azienda per azienda, ecco le prospettive per il terzo trimestre. A sinistra le prospettive per le singole aziende, continuazione di una forte crescita e Infrastructure, Commercial Finance, ottimi risultati e Industrial, GE Money in NBC. E la prospettiva attuale per Healthcare per il terzo trimestre è più o meno invariata. Se guardate a destra, potete vedere il totale delle entrate previste della società pari a 42 miliardi, con un incremento di circa il 10%, utili compresi tra 5,5 e 7,5 miliardi. Utile per azione (EPS) stabile a 0,54-056 dollari. Quindi, un'ottima crescita a due cifre degli utili e dell'utile per azione.

Poi, nella casella in basso a destra, desidero evidenziare la plusvalenza di Plastics che, secondo le nostre stime attuali, dovrebbe essere di circa 1,5 miliardi al netto delle tasse, che andranno contabilizzate nelle operazioni dismesse. Nel corso delle prossime settimane, valuteremo quali opportunità di ristrutturazione abbiamo, così i programmi potrebbero o meno essere candidati per le operazioni dismesse. E vi daremo un aggiornamento su come stiamo andando in occasione del meeting di Infrastructure a settembre. Penso che un altro modo per esprimere questo concetto è che le direttive di cui sopra non traggono alcun vantaggio dalla plusvalenza di Plastics o dai costi della ristrutturazione. E continueremo ad avere tali direttive come nostra guida per il resto dell'anno per quanto attiene le plusvalenze per compensare le ristrutturazioni. Quindi, se guardate le prospettive per il terzo trimestre, sono molto incoraggianti. Utile per azione (EPS) di 0,54-0,56 dollari, pari a un incremento del 15-19%.

Passiamo ora alle aziende. Comincerò con Infrastructure. John Rice e il suo team hanno realizzato un ottimo trimestre, entrate di 13,9 miliardi, un incremento del 23%, utile di segmento 2,6 miliardi, più 23%. Potete vedere che abbiamo avuto una buona leva finanziaria operativa.

Se guardate la casella in basso a sinistra, le entrate di Infrastructure, esclusi i settori verticali, quindi queste sono le imprese industriali. Entrate in aumento di 23 e utile di segmento in aumento di 31. Un trimestre perfetto. E i valori dinamici delle aziende sono elencati sulla destra. Ho ritenuto opportuno approfondire ulteriormente i settori aviazione ed energia, nel segmento infrastrutture.

Se considerate il settore aviazione, entrate in aumento di 25, utile di segmento in aumento di 17. Gli ordini sono stati molto soddisfacenti. 4,8 miliardi, sono aumentati del 27%, motori commerciali per 1,8 miliardi sono diminuiti del 3% ma hanno comunque aggiunto 700 milioni di dollari al portafoglio ordini. Gli ordini di manutenzione pari a 2,1 miliardi sono aumentati del 24%. Il portafoglio ordini per le apparecchiature pari a 16,8 miliardi è aumentato del 70%. Le entrate sono state di 4,1 miliardi, con un incremento del 25%.

Le nostre entrate dai motori commerciali sono aumentate del 19%, abbiamo spedito 80 motori commerciali in più rispetto all'anno scorso. I servizi commerciali sono aumentati di 13 e quelli militari di 5. Smith ha contribuito 385 milioni di entrate pari a 12 punti di quella crescita. Quindi, un ottimo avvio all'acquisizione. L'utile di gestione è aumentato del 17% veramente spinto da quel volume di cui vi ho parlato, più la forte produttività, parzialmente mitigata da una certa inflazione delle materie prime. Complessivamente, un ottimo trimestre nel settore aeronautico.

Anche il settore energetico ha vissuto un trimestre fantastico. Se guardate le entrate, in aumento di 16, l'utile di segmento in aumento di 30, ottimi ordini. Globalmente, gli ordini, per un controvalore di 6,6 miliardi, sono aumentati del 36% nel trimestre. La nostra impresa nel settore termico aveva ordini per un valore di 2,3 miliardi, con un incremento del 300%. Abbiamo ricevuto ordini per 64 turbine a gas, rispetto alle 47 dello scorso anno. I nostri ordini del settore aria, per un valore di 400 milioni sono aumentati del 250%, 19 unità rispetto alle 7 dell'anno scorso. Gli ordini nel settore nucleare sono aumentati di oltre il 100%. Ciò include un ordine di 100 milioni di dollari da parte di Dominion per alcuni componenti a lunga consegna per un nuovo impianto. Buone notizie, i prodotti eolici hanno subito un calo del 22%, ma continua il tutto esaurito. Il portafoglio ordini nel settore eolico è di 4,8 miliardi, un incremento del 30% rispetto allo scorso anno. E complessivamente, su tutti questi ordini, l'indice dei prezzi degli ordini relativi alla produzione di energia è aumentato di circa il 6% su base annua. Entrate a 5,1 miliardi, un incremento del 16%.

Un buon trimestre per le turbine a gas, abbiamo spedito 41 turbine a gas nel corso del trimestre, rispetto alle 26 dello scorso anno. Nel settore eolico abbiamo spedito 540 unità, rispetto alle 427 dello scorso anno e i servizi sono aumentati di 7. L'utile di gestione nel settore energia è aumentato di 30. Ed è veramente alimentato dalla forza nei servizi energetici e di produzione dell'energia. Se esaminate il terzo trimestre, ci aspettiamo continui risultati positivi, una situazione di ampia robustezza in tutte queste aziende, continuazione della leva finanziaria operativa e per il futuro ci aspettiamo che l'utile di segmento aumenti del 20% nel terzo trimestre per Infrastructure.

Passiamo ora a GE Money, Dave Nisses e il suo team hanno realizzato una crescita degli utili dell'8% durante il trimestre, le entrate sono aumentate di 17, in linea con il patrimonio. Abbiamo avuto una buona crescita patrimoniale, con un incremento di 17, la crescita centrale è stata molto forte in Europa, 2 miliardi di crescita in Asia. Abbiamo una crescita del reddito netto su ampia base che compensa le nostre imprese giapponesi e WMC. La crescita dell'attività primaria in Europa è stata del 26%. Il settore finanziamento delle vendite e carte di credito in America è aumentato di 29. La crescita dell'attività primaria in Asia, escluso il Giappone, è stata di 40. Queste sono state le imprese che ci hanno dato forza.

La qualità del portafoglio rimane stabile, come ho asserito. Durante il terzo trimestre, ci aspettiamo che il flusso di uscita sia alquanto simile al secondo trimestre, con un utile di segmento in aumento da 5 a 10 per GE Money.

Sulla destra troviamo Industrial. Questa è la prima volta che i dati relativi a Industrial non comprendono Plastics. E complessivamente Lloyd Trotter e il suo team hanno avuto un buon trimestre. Desidero sottolineare che il segmento ha subito l'impatto di dismissioni come GE Supply.

Potete vederlo nei dati dichiarati qui. Le entrate dichiarate di 6,2 miliardi sono in calo di 4, ma non tenendo conto di quelle dismissioni erano in aumento di 5 e lo stesso vale per l'utile di segmento, dichiarato in aumento di 1 ma, senza le dismissioni, in aumento di 10. Anche l'attività sottostante sta andando bene.

Una robusta situazione ordini complessivamente nel segmento, con un incremento di 10, C&I in aumento di 8, alimentata da prodotti da illuminazione e industriali, come ho detto in precedenza. La crescita organica delle entrate in aumento di 5, C&I in aumento di 8, alimentati dagli stessi settori: prodotti da illuminazione e industriali. E Industrial ha avuto una buona crescita globale. Se guardate alle entrate, Europa +20%, Asia +15% e Stati Uniti in crescita a due cifre. Davvero un ottimo trimestre per Industrial. E la crescita dell'utile di segmento è stata veramente determinata da C&I. Continuiamo a ottenere un prezzo superiore all'inflazione. Abbiamo avuto un buon volume sostanzioso, come ho già detto. E i servizi alle apparecchiature hanno avuto un buon trimestre, ma hanno subito l'effetto delle dismissioni. L'utile di segmento organico sarebbe stato in aumento del 15%.

La prospettiva per il terzo trimestre per Industrial, l'utile di segmento dovrebbe aumentare in misura da 10 a 15. I raffronti sono un poco migliori nel terzo trimestre perché GE Supply è stata inclusa nei risultati solo l'anno scorso per circa metà del trimestre. Un confronto leggermente migliore, ma simili risultati operativi per le aziende.

Segue NBCU, sono lieto di riferire che Jeff Zucker e il suo team hanno realizzato il loro terzo trimestre successivo di crescita positiva degli utili. Le entrate, pari a 3,6 miliardi, sono calate del 6%. Le entrate sarebbero state invariate se si tiene conto dell'impatto delle vendite alle emittenti dello scorso anno. Penso che questo sia un modo migliore di pensare all'azienda.

Utile di segmento di 904 milioni, in aumento del 2%. Un miglioramento operativo veramente eccezionale a 360 gradi. Se osservate i risultati commerciali sottostanti, essi compensano più che adeguatamente l'impatto di non avere di nuovo quella vendita ad emittente l'anno scorso, nel secondo trimestre. Prime, emittenti e TVPD sono aumentati del 43%, l'intrattenimento via cavo è aumentato del 20%, i film sono aumentati del 100%, le parti sono aumentate del 28%. Una buona crescita su una vasta base. E penso che se guardate i quattro elementi qui che abbiamo evidenziato e il volume di affari di NBC, sono tutti positivi.

Siamo molti contenti del network con i risultati del primo piano. Ci siamo piazzati meglio del previsto, circa 4 miliardi di dollari, il team ha svolto un ottimo lavoro per integrare le capacità di impresa alla NBC e le vendite di CPM nel network sono aumentate del 5%, i CPM nelle emittenti via cavo sono aumentate di valori a cifra singola. Continuiamo a monetizzare i programmi di successo. Stiamo andando molto bene con House, per quanto sia su FOX. Monetizziamo quello nell'after market. Office sta andando benissimo sia sul network che nell'after market e lo stesso si può dire di Heroes. Stiamo continuando a ridurre i costi. Intrattenimento e informazioni, via cavo, come ho detto, hanno visto un incremento del 20%. USA è il numero uno. Ha un buon vantaggio sul numero due. Gli indici di ascolto di Bravo sono ottimi. Gli indici di ascolto di Sci-Fi sono altrettanto buoni. NBC, MSNBC hanno tutti raggiunto ottimi indici di ascolto. Per cui, ottime prestazioni nelle proprietà via cavo.

I film e i parchi, le uscite del secondo trimestre che abbiamo avuto sono state molto migliori rispetto all'anno scorso, rispetto al 2006, il solo Knocked Up ha più che compensato la performance inferiore alle aspettative di Evan Almighty. Abbiamo avuto anche un ottimo trimestre per i DVD. Abbiamo venduto circa 5 milioni di DVD in più nel secondo trimestre del 2007 rispetto allo stesso periodo del 2006. E i Parchi continuano ad andare all'attacco con la loro espansione globale e concessione di licenze. Questa è una buona notizia.

Il digitale continua a crescere. Abbiamo la nuova leadership del sito, la partnership con Newscorp è avviata. Prevediamo un lancio nel terzo trimestre. Abbiamo sei ottimi partner di contenuti. E continuiamo a far registrare un'ottima performance in NBC.com. Questo è stato lanciato l'anno scorso, 300 milioni di stream video fin dal lancio e l'azienda ha realizzato 20 milioni di dollari nel trimestre. Una buona prestazione non c'è che dire. La prospettiva per il terzo trimestre, i raffronti delle entrate sono simili al secondo trimestre senza la vendita dell'emittente. E l'utile di segmento è un confronto operativo un po' più difficile su network e cavo. E abbiamo 7 film in uscita che spingono ancora un po' più su in termini di promozione e pubblicità. Prevediamo che l'utile di segmento sia in rialzo da 5 a 10 e un continuo miglioramento della ristrutturazione. Siamo molto soddisfatti dei progressi in questo campo.

Passiamo ora ad Healthcare. Joe Hogan e il team hanno ottenuto un calo delle entrate di 1, un calo dell'utile di segmento di 8 e gli ordini sono rimasti invariati. Il mercato è stato difficile. Vi abbiamo già parlato del mercato ed ora cercherò di illustrarvi le dinamiche. I servizi sono aumentati di 3, parzialmente compensati dal calo di 2 nelle apparecchiature. La legge per la riduzione del disavanzo commerciale denominata Deficit Reduction Act e il nostro impatto OEC di scarso successo in quella linea di prodotti hanno avuto un impatto di circa 5 punti sugli ordini. In termini di entrate, abbiamo avuto delle ottime prestazioni. L'impresa a un buon footprint globale, e l'inseminazione eterologa sul piano internazionale ha visto un incremento delle entrate del 18%. Le scienze biologiche continuano ad andare molto bene nel campo delle separazioni di protezioni, principalmente con un incremento del 17%, clinico in aumento del 6% e ciò compensato dalla debolezza in DRA e OEC.

Complessivamente le entrate dalle apparecchiature sono scese di 4. Questo risultato è determinato dalla chirurgia DIN controbilanciato dalle aree di crescita di cui ho parlato prima.

In termini di utile del segmento, c'è stato un calo di 8% motivato dall'impatto a DRA e OEC, potete vedere che è 19 punti per il trimestre. E per questo i risultati del secondo trimestre sono stati ovviamente inferiori alle nostre direttive guida per il primo trimestre. L'impatto della DRA è stato più forte nel segmento ospedaliero, non solo nel segmento non ospedaliero che avevamo previsto. Quindi l'impatto si è allargato agli ospedali. L'impatto residuo su altri prodotti e servizi è stato superiore a quanto avevamo previsto. Abbiamo cercato di esporre le dinamiche sul lato destro, in modo che possiate vedere cosa pensiamo a proposito dell'azienda per la seconda metà dell'anno, in futuro.

Datemi qualche minuto per spiegare il grafico sulla destra. Per il primo semestre, il nostro utile di gestione è calato del 3%. Questa è la riga in alto. E i fattori determinanti dell'utile di segmento sono indicati in basso, OEC ha avuto una penalizzazione del 7%, U.S. Imaging ha avuto una penalizzazione di 11 punti e poi il saldo dell'azienda, che include attività internazionali, ultrasuoni, Healthcare IT, scienze biologiche è aumentato del 15%. Quindi, se guardate la somma dei tre fattori determinanti dell'utile di segmento, in calo di 7, in calo di 11 e in rialzo di 15, ottenete il calo di 3 in alto sull'utile di gestione.

Prevediamo che nel terzo trimestre l'utile operativo si mantenga pressoché invariato. OEC è stata una penalizzazione leggermente inferiore perché l'impatto di quella chiusura è iniziato l'anno scorso, durante il terzo trimestre. Per cui, le cose qui vanno un po' meglio. Continuiamo a vedere una penalizzazione del settore imaging negli Stati Uniti a causa della DRA e del suo impatto. E continuiamo a vedere una buona, vasta solidità intorno al resto dell'azienda.

Nel quarto trimestre, un impatto sull'output leggermente migliore. Tanto per cominciare, pensiamo che spediremo per OEC a partire dal quarto trimestre. Questa è una buona notizia. Vedete che OEC è un fattore positivo nel quarto trimestre. Avremo una migliore posizione di costo contro parte dell'impatto del mercato imaging degli Stati Uniti. C'è una penalizzazione leggermente minore e continueremo a irrobustirci nel resto del business. Quindi, vedete un 5 positivo e ciò consente di ottenere un totale annuo da 0 a 5. è meno di quanto volevamo, ma queste sono le prospettive al momento. E penso, cosa probabilmente più importante, dovete pensare al progresso di Healthcare.

Se guardate al 2008, abbiamo tutte le carte in regola. Anche se il business dell'imaging è piatto a causa dell'impatto della DRA, avremo comunque un significativo effetto positivo dai confronti OEC e ci aspettiamo che continui una performance robusta da parte del resto del business. Se questo è il profilo, e pensiamo che sia il minimo, dovremmo vedere un forte risultato annuo a due cifre in termini di utile di gestione per il 2008.

Se guardate, stiamo affrontando le pressioni della DRA. Pensiamo che otterremo migliori risultati nei dati di confronto e le iniziative sui costi contribuiranno a compensare ciò nel secondo semestre. Pensiamo di poter dare il via alle spedizioni nel quarto trimestre. Affronteremo il problema e siamo ancora entusiasti del business, ma questo è il profilo finanziario attuale.

Passiamo a Mike Neil e al team di Commercial Finance. Hanno avuto un trimestre superlativo. Entrate di 6,4 miliardi, in aumento del 15%, ottimo utile di segmento in crescita del 18%, straordinaria crescita del capitale. Continuiamo a vedere uno straordinario ambiente generatore. Abbiamo aggiunto 53 miliardi di beni patrimoniali nel corso degli ultimi 12 mesi. E potete vedere la forte produttività di Corporate Financial Services, Healthcare Financial Services, Capital Solutions e Real Estate. In poche parole, abbiamo un'ottima prima linea. Le entrate sono cresciute del 15%, alimentate da una forte crescita del patrimonio. E se guardate la crescita del 18% dell'utile di segmento, una forte crescita a due cifre in Real Estate. Se guardate all'attività di Real Estate, abbiamo avuto un altro ottimo trimestre, l'azienda sta andando ottimamente.

L'utile netto di 476 milioni è aumentato del 42%. Alimentato da una forte crescita del patrimonio, che è aumentato del 41% e da una robusta performance sul piano delle vendite. Durante il trimestre, abbiamo venduto circa 128 proprietà immobiliari, corrispondenti a circa 3 miliardi di patrimonio ed abbiamo aggiunto 5,7 miliardi di beni patrimoniali. Quindi, un incremento degli investimenti di 2,7. Compriamo e vendiamo. Cerchiamo di farlo nella maniera più intelligente possibile. E la qualità del portafoglio è eccellente. Abbiamo lo 0,1% di non redditività. Un trimestre sensazionale nel campo immobiliare.

In Capital Solutions, gli utili sono aumentati del 5% a 454. In verità ciò è dovuto ai dati di confronto più difficili, lo scorso anno il secondo trimestre ha visto un incremento del 33%. Su base annua il business è cresciuto dell'8% ed è sulla buona strada per un incremento a due cifre per l'anno. E l'ambiente complessivo continua ad essere molto favorevole per Commercial Finance. La prospettiva è di un utile di segmento in crescita di circa il 15% nel terzo trimestre. Questo conclude la mia presentazione del trimestre e dei risultati delle singole aziende e restituisco la parola a Jeff.

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

Complimenti e grazie Keith. Ricapitoliamo brevemente come abbiamo descritto l'anno. Prima di tutto realizzare un 2007 solido a basso rischio. Siamo molto soddisfatti della nostra posizione attuale. Infrastructure e veramente lanciata al massimo NBCU, una solidissima ristrutturazione in corso e il settore dei servizi finanziari in ottime condizioni. Come ha detto Keith, avremo circa 2 miliardi di plusvalenze, e ciò ci offre l'opportunità di intraprendere un'efficace ristrutturazione della Società per la crescita dei profitti a lungo termine.

Credo che il secondo aspetto che voglio ricordare è senz'altro la superiorità operativa. Veramente adesso la Società, a mio parere, sta marciando al ritmo di una crescita del GDP di 2 - 3 volte, con un margine di espansione di 100 punti base. Si tratta di un potente "uno-due". E riteniamo che, per molti aspetti, i giorni migliori in termini di espansione dei margini debbano ancora venire, considerata la fortissima crescita di apparecchiature che abbiamo avuto in Infrastructure che si traduce in entrate di servizio.

E per quanto concerne la ripartizione dei capitali, penso che abbiamo appena migliorato nettamente il portafoglio. Siamo contenti dello stato attuale della Società e riteniamo che essa possa mantenere tutti gli impegni che abbiamo preso con i nostri investitori. Questo ci conferisce una straordinaria flessibilità in questo periodo di alta liquidità, così da poter essere determinati e a favore dei nostri investitori. Come precedentemente affermato da Keith, riesamineremo alcune dismissioni durante il terzo trimestre con un approccio molto opportunistico. In ultima analisi, la Società è sulla strada giusta per realizzare da 2,18 a 2,23 miliardi di dollari dalle operazioni in corso per l'anno in questione. Questo è un incremento del 15-17%. Riteniamo che questo sia stato un ottimo trimestre per la Società. Dan, a te la parola per rispondere alle domande.

Dan Janki - General Electric - VP, IR

Grazie, Jeff. Bill, siamo ora pronti per le domande.

DOMANDE E RISPOSTE

Operatore

(ISTRUZIONI DELL'OPERATORE) E la nostra prima domanda ci viene da Jeff Sprague di Citigroup.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Grazie, buongiorno a tutti.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente, CEO

Salve, Jeff.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Jeff e Keith, mi domando se potete darci qualche ulteriore ragguglio su che genere di riesame del portafoglio si sta svolgendo e sulle possibili dismissioni. Ovviamente non mi aspetto che facciate dei nomi. Ma diteci qualcosa di più sostanzioso sul procedimento in corso. Cosa state cercando di identificare, quali tipi di parametri state valutando per adottare questo genere di decisioni?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente, CEO

Jeff, vorrei riandare al grafico che ho mostrato all'EPG, quello a quattro blocchi. Se cominci dall'angolo in alto a destra, che è veramente il cuore del potere di GE. Siamo sempre lieti di investire nelle imprese che a nostro giudizio sono in rapida crescita, con un elevato rendimento. E siamo sempre attenti a cogliere queste opportunità quando guardiamo al futuro.

Quello che posso dire, Jeff, è che non avvertiamo alcuna urgenza in proposito. In altre parole, abbiamo così tanto da fare adesso nei settori in cui operiamo, che possiamo lavorare per i nostri investitori concentrandoci su ciò che dobbiamo fare in tali settori. Posso quindi indirizzarti alla parte inferiore destra, che è l'area scottante, le industrie buone in cui non abbiamo ottenuto la performance sperata. Per esempio Hitachi, GE Nuclear JV. Abbiamo alcune di queste che sono in corso, che riteniamo potrebbero essere positive guardando al futuro. Io credo che, nella parte inferiore sinistra, Plastics sarebbe un tipo di azienda che non penso si inserisca più bene nel quadro dei nostri investitori. E riteniamo che ci sia un sacco di liquidità là fuori. Questo è un momento ideale per farlo.

E probabilmente, le scelte più interessanti sono nella casella in alto a sinistra, che secondo noi sono le imprese i cui utili sono cresciuti rapidamente in linea con le aspettative degli investitori e che hanno rendimenti in linea con le aspettative degli investitori. Ma che, per qualsivoglia ragione, riteniamo debbano essere sottoposte a una revisione strategica. E vorrei dire che nel terzo trimestre vedrete qualche dismissione in quell'area, probabilmente nei servizi finanziari. Semplicemente attività che riteniamo potremmo essere in grado di utilizzare meglio altrove. Ma direi, Jeff, tutto nel contesto del tipo di EPS che la gente desidera per il prossimo anno e il tipo di rendimenti che vi aspettate da noi. Come sai, attualmente siamo nel bel mezzo del processo di crescita e questo è inevitabilmente il momento in cui riflettiamo sulla strategia per la Società e, ripeto, penso che al momento abbiamo un sacco di opzioni strategiche.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

E presumo soltanto un proseguimento di ciò. Come pensiamo di trattare finanziariamente le plusvalenze qui? Quello che intendo è che potremmo trovarci un po' in difficoltà nel trimestre in cui la perdita WMC è più una perdita operativa, più simile a come SES era un guadagno operativo quando siete usciti da lì. Se compite delle manovre nei servizi finanziari e mettete fuori delle cose, come la dobbiamo prendere? Come la dobbiamo interpretare nel contesto dell'attuale piano di ristrutturazione?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente, CEO

Jeff, direi sempre che, a mio parere, il principio di base che le plusvalenze compensano la ristrutturazione è il modo giusto di pensare alla Società. Credo che abbiamo sempre avuto buone opportunità di modificare la base dei costi della Società e migliorare la futura redditività e questo è l'obiettivo numero uno. Ancora una volta, penso che se ritorniamo alla società di base che abbiamo oggi, credo che se pensate ai nostri impegni nei confronti degli investitori di entrate elevate a una cifra, utili a doppia cifra e un ROTC del 20%, non dobbiamo modificare nulla per mantenere questi impegni. Con un'elevata visibilità nel futuro. Direi che qualunque cosa faremo, sarà nettamente orientata a favorire gli investitori.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente senior, CFO

Non intendo essere difensivo, quindi farò precedere la mia risposta da tale ammonimento, Jeff. Ma se guardiamo alla WMC, abbiamo adottato una decisione proattiva di vendere quelle attività e accettare un prezzo scontato per toglierle di mezzo e ridurre il rischio per la Società. E non è stata una decisione consensuale. Alcuni ritenevano che conservare quei mutui nel tempo ci avrebbe consentito di guadagnarci di più. Io ritengo che sia stata una ristrutturazione. Credo che sia stato qualcosa che abbiamo riconosciuto che avrebbe ridotto il rischio per la Società. È stata una questione di una scelta che abbiamo compiuto piuttosto che una necessità. E secondo me è stata una decisione molto intelligente dal punto di vista dell'opportunità e del favorire le aspettative degli investitori. La consideriamo una decisione proattiva di procedere alla ristrutturazione per consentire alla Società di proseguire meglio sul cammino futuro.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Va bene. Molte grazie.

Operatore

La prossima domanda proviene da Deane Dray di Goldman Sachs. Prego, a Lei la parola.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Grazie, buongiorno.

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

Buongiorno, Deane.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

La prima domanda è solo un chiarimento, Jeff, quando hai affermato che nel terzo trimestre puoi immaginare delle dismissioni nei servizi finanziari. Parliamo di qualcosa che va oltre il disinvestimento potenziale di WMC, giusto?

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

Sì, esatto.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Va bene. Allora può dirci qualcosa di più sull'argomento -- stiamo parlando di una riduzione del settore immobiliare o c'è dell'altro ancora?

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

Deane, preferirei non aggiungere altro. Quello che intendo ribadire è che in questo momento abbiamo buone opportunità di rivedere le attività. E effettueremo una revisione strategica e vi terremo informati nel momento in cui adotteremo le nostre decisioni definitive.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Certo. E la domanda sarebbe, considerato il tipo di parametri operativi che state vedendo nella crescita degli ordini, il 32%, apparecchiature più 54% non si può fare a meno di interrogarsi su potenziali limitazioni della capacità e tempi di consegna e carenze di componenti. Dunque spiegaci qual'è la situazione oggi e dacci un'idea di cosa potrà avvenire nei prossimi due trimestri. Dove pensi che potrebbero emergere dei colli di bottiglia? E questa capacità di outsourcing? E come siete organizzati per gestire questo genere di flusso massiccio di ordini in arrivo?

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

Deane, penso che se vai indietro alla crisi del settore energetico, verso la fine degli anni 90, hai presente, per quanto ci riguarda. Quello che GE fece meglio di chiunque altro nel settore fu di gestire la catena di approvvigionamento e la disponibilità. Cosa che io considero una competenza primaria della Società. Quindi, penso che sia che si tratti di turbine a gas, o di motori a reazione o di energia eolica, ci siamo già mossi per garantirci gli approvvigionamenti. E siamo veramente, secondo me, in ottima forma per continuare non solo ad accettare ordini ma anche realizzare l'espansione, con il passar del tempo, e realizzarla in maniera da ottimizzare i margini. Sono molto sicuro della nostra capacità di soddisfare questa domanda nel tempo.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Per quanto concerne l'ulteriore capacità che bisogna mettere in campo, credi che una parte verrà esternalizzata?

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

Siamo sempre propensi ad esternalizzare. Credo che se guardiamo a quanto è disponibile attualmente, se consideriamo un sito come Greenville, Greenville è ora un sito multi-business. Produce turbine a gas, produce scatole ingranaggi per turbine eoliche, produce lamine per il settore dei motori aeronautici. È una realtà molto interessante. Poi abbiamo appena realizzato un investimento partecipativo in un'azienda cinese produttrice di ingranaggi. Questo è il genere di cose che GE può fare che non solo aiutano la nostra catena di approvvigionamento, ma ci offrono anche

13 luglio 2007/8:30 AM ET, GE - General Electric Teleconferenza sugli utili del secondo trimestre 2007

l'opportunità di realizzare ulteriori profitti attraverso tale stream. Sono queste, secondo me, le cose che facciamo particolarmente bene in un ampio contesto.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Molto bene. Grazie.

Operatore

Molte grazie. Signore e signori, la prossima domanda proviene da Robert McCarthy della Banc of America Securities, a Lei la linea.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

Buongiorno a tutti. Volete parlarci, per quanto potete, di Abbott Labs. In che modo --- la vostra maggiore consapevolezza di essere orientati agli investitori ha influito in qualche modo sulla vostra focalizzazione o sull'ottica attraverso la quale avete inquadrato quell'accordo?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente, CEO

Dire, Rob, per nulla. In altre parole, questa era un'acquisizione che, quando l'abbiamo annunciata, intendevamo portare a termine. Semplicemente, non siamo riusciti a realizzarla. Credo che quando guardo al presente e alla maggiore disponibilità di capitale e poi noi, come team manageriale, esaminiamo la situazione e vediamo cosa c'è sul tavolo che abbia un senso sul piano strategico e se non ci sono acquisizioni favorevoli, restituiamo il capitale ai nostri investitori. Siamo contenti di restituire il capitale agli investitori e siamo contenti di compiere acquisizioni strategiche nella Società. Ed è così che abbiamo portato avanti la decisione.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

E se, quando guardate lo spazio diagnostico, ovviamente c'è un sacco di attività in corso attualmente con Ventana e Roche. Ma se siete ancora, se state cercando la possibilità di crescita tramite acquisizione, qui si parla di multipli molto alti. Come pensate di ampliare o estendere la vostra esposizione là? Cosa ne pensate di JV? Sareste disposti a considerare altri modi più innovativi di espandere la vostra presenza nello spazio?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente, CEO

Rob, direi che negli anni normali, il business dell'assistenza sanitaria è destinato a veder crescere le entrate a valori elevati a cifra singola e l'utile di gestione a valori medi a due cifre. Se non facessimo nulla, saremmo in una buona situazione per crescere. Inoltre, nel corso del tempo, strategicamente, cercheremo sempre modi per continuare a espandere la piattaforma. Direi che sono paziente. Siamo in attività da 80 anni e saremo ancora qui a lungo. Abbiamo la possibilità di compiere scelte intelligenti che hanno senso sul piano commerciale per il futuro.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

Passiamo a parlare di costi e prezzi delle materie prime. Potresti descrivere un po' la situazione che vedi in tutto il portafoglio in termini di pressione incrementale?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente, CEO

Abbiamo visto una leggera inflazione dei costi delle materie prime durante il trimestre, circa lo 0,6%, pari a circa 140 milioni di dollari. È veramente nei metalli preziosi oggi, secondo me. Quindi, questo è il posto che vedete e questa è la domanda alimentata dalle industrie aerospaziale e dell'energia. Ed è gestibile. I nostri prezzi e la nostra produttività compensano più che abbondantemente tale inflazione e siamo decisi a continuare con quei programmi per riuscire a realizzare i nostri obiettivi in futuro.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

Infine, Jeff, vorrei sentirti dire qualcosa sul settore prodotti da illuminazione. Avete avuto ottimi ordini durante il trimestre, più 17%, 29% dalla vendita al dettaglio. Potresti parlare un po' dell'opportunità di adeguamento energetico in questo settore? Cosa sta succedendo? Quali sono i motivi di questa crescita?

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

La prima cosa che desidero dire, Rob, è che sono passate sei settimane dall'ultima volta che ho guardato il benzene, per ritornare alla tua domanda sulle materie prime. Posso dirti che è un sollievo. Quello che intendo è che io sono convinto che il business dell'adeguamento energetico e il business ambientale sono grandi occasioni. Lo ho affermato ufficialmente. E credo che il settore prodotti da illuminazione, con il continuo miglioramento degli standard, offre l'opportunità alle nuove tecnologie, sia che si tratti di CFL, sia che si tratti di tecnologie diverse, a incandescenza, ad alta efficienza di affermarsi sul mercato. Ancora una volta però, penso che quella a cui stiamo assistendo oggi, in una certa misura, non è soltanto la crescita di un mercato emergente, ma il --- con i maggiori costi dell'energia è l'interesse nei nostri clienti e consumatori verso l'acquisto di prodotti più efficienti sul piano energetico, siano essi turbine eoliche o lampadine, che sta veramente alimentando in gran parte la crescita sostanziale intorno a GE. E direi che, a mio parere, ciò continuerà per il futuro.

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Le vendite di CFL sono più che raddoppiate, per cui stiamo decisamente assistendo a una ripresa del settore energetico e a un impatto dell'efficienza energetica in tutto il paese e anche in Europa.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

Grazie per il vostro tempo, signori.

Operatore

Molte grazie. Signore e signori, la prossima domanda proviene da Bob Cornell di Lehman Brothers, a Lei la linea.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Sì, buon giorno a tutti.

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

Buongiorno, Bob.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

In relazione a WMC. Avete annunciato che intendete venderla. Succederà nel terzo trimestre? Oppure è una valutazione che avviene nel tempo? E nelle direttive guida di GE Money per il terzo trimestre che si dice di WMC?

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

Se osservate il processo in questo momento, abbiamo già annunciato la nostra intenzione di uscire e siamo alla ricerca di un'acquirente. Quindi, questa non è una valutazione, questo è un processo di dismissione attivo. Nelle nostre direttive guida per il terzo trimestre per GE Money abbiamo incluso le nostre considerazioni sulle conseguenze di qualsiasi dismissione e le operazioni in corso di WMC durante questa fase di disimpegno da parte nostra.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Questo dato sarebbe incluso nel risultato operativo? Non verrebbe rispecchiato nel disc. op. come compensazione della plusvalenza da Plastics?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente senior, CFO

In questo momento, se guardi alla piattaforma e tutto, Bob, e guardi alle attività dei prestiti che abbiamo lasciato, riteniamo che la piattaforma abbia molto valore per qualcuno. Ci sono un sacco di persone che stanno guadagnando bene in questo spazio. Secondo le nostre stime, qualsiasi dismissione basata sulla situazione attuale non avrà alcun effetto di rilievo sui risultati che abbiamo previsto per GE Money.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Bene, ciò introduce un'altra domanda. Tipicamente, GE è una società che approfitterebbe di questo genere di debolezza. Lo stesso vale per il settore dei prestiti personali in Giappone. Quando l'attività va così male, si potrebbe sostenere che, specialmente con il settore industriale che contribuisce per il 60% degli utili, voi sarete tra quelli che realizzeranno una crescita operativa a due cifre, qui. Quali sono le vostre considerazioni in tale contesto?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente senior, CFO

Penso che siamo opportunistici ed abbiamo un'ottima resistenza. Credo che in questo caso abbiamo deciso che questo non è un luogo dove intendiamo fare questo. Abbiamo altre opportunità dove possiamo fare questo e intendiamo giocare al raddoppio in altri posti dove pensiamo che possiamo sfruttare il mercato corrente. Abbiamo esaminato la situazione e deciso che, sulla base delle dinamiche che vediamo attualmente, questo non è un settore negli Stati Uniti di cui gli investitori vogliono vederci continuare ad essere parte. Dunque, Jeff, se hai delle altre considerazioni.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman, CEO

Penso, Bob, che questa sia un'ottima domanda. Nel corso dei decenni ce la siamo sempre cavata bene nelle situazioni difficili. Credo che quando Keith ed io abbiamo esaminato la Società e tutte le diverse opportunità che avevamo, c'erano semplicemente troppe altre scelte migliori. E credo, semplicemente, che volevamo togliere questa quesitone di mezzo in termini delle cose che gli investitori devono pensare a proposito di GE.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Va bene. Capisco, grazie.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman, CEO

Di niente.

Operatore

Grazie a Lei. Signore e signori, la prossima domanda proviene da Scott Davis di Morgan Stanley. Prego, a Lei la parola.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Bene, grazie e buongiorno signori.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman, CEO

Salve Scott.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Capisco che sia una domanda a cui possa essere difficile rispondere, ma come dovremmo interpretare l'incrementato riacquisto, come un segno che non vi saranno altre acquisizioni di rilievo per il resto del 2007? Intendo oltre i 2 miliardi di dollari.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman, CEO

Penso che ciò sia un fatto abbastanza probabile, Scott.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Bene, capisco. Passando ora alle operazioni, avevo posto una domanda lo scorso trimestre, sono ancora un poco sorpreso che le carte di credito con etichetta privata abbiano tenuto così bene, ci sono preoccupazioni o indicazioni che la qualità del credito in tale settore stia mostrando alcun segno di deterioramento?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente senior, CFO

Il consumatore statunitense sta veramente tenendo duro. Se guardi soltanto i tassi di morosità a 30 giorni negli Stati Uniti, lascia che te li legga Scott. Nel secondo trimestre, sul quel portafoglio, è stato del 4,72%. Nel primo trimestre, era stato del 4,88%. Quindi è in calo di 16 punti base rispetto al primo trimestre. L'anno scorso, nel secondo trimestre era stato di 4,53%. Quindi siamo un po' più su rispetto al secondo trimestre dello scorso anno. In poche parole, la situazione è più o meno stabile. Direi che abbiamo aggiunto più esattori. La gente tende a pagare il saldo minimo. Abbiamo avuto un certo impatto dal quel genere di livellamento, la normalizzazione delle nuove leggi sull'insolvenza, oggi, che è avvenuta alla fine dello scorso anno. Stiamo monitorando la situazione. Ci stiamo muovendo con molta diligenza. E finora le morosità non hanno manifestato, in realtà, nulla che si possa ricondurre a un qualsiasi tipo di impatto riflesso dal mercato dei debitori a rischio, questo è sicuro.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Capisco, grazie; ora la mia ultima domanda: non so molto sull'azienda Smiths ed ha diluito un po' i margini in questo trimestre. So che ci sono delle questioni contabili di acquisto che hanno sempre un impatto su questi accordi durante il primo anno. Ma con quanta rapidità potete far crescere quei margini in Smiths, portandoli, magari, un po' più vicino alla vostra media per il segmento?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente senior, CFO

Bene, questo è il campo in cui si svilupperà l'intero sforzo di sinergia. Smiths ha segnato un margine di circa 10,5% durante il trimestre. E il margine complessivo per il settore aeronautico è di circa il 22%. Per cui, questa è una grande opportunità per noi. Avremo parecchie centinaia di milioni di dollari che saranno nel run rate entro la fine del 2008 di entrambe le sinergie di costo e le sinergie di entrate. E i team si stanno dando un gran da fare e le cose stanno andando veramente bene. È una grande opportunità per noi, fa parte del piano. E i team la stanno perseguendo e compiendo un ottimo lavoro.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Capisco, bene. Grazie signori. Mi congratulo per il vostro incrementato riacquisto. Continuate così. Grazie.

Operatore

Grazie a Lei. Signore e signori, la prossima domanda proviene da David Bluestein di UBS. Prego, a Lei la parola.

David Bluestein - UBS - Analista

13 luglio 2007/8:30 AM ET, GE - General Electric Teleconferenza sugli utili del secondo trimestre 2007

Buongiorno, solo un paio di domandine. Quanto avevate pagato originariamente per WMC? E avete, ora, stabilito quale riteniate che sia il valore realizzabile netto?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Non abbiamo mai resi noti i termini di quella transazione. Ed è una questione di valore netto realizzabile oggi.

David Bleustein - UBS - Analista

Va bene. Quante turbine a vapore sono state spedite durante il trimestre?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

JoAnna saprà darle quest'informazione.

David Bleustein - UBS - Analista

Va bene. Quante delle 64 turbine a gas sono state ordinate da aziende statunitensi?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Le faremo sapere. Mi risulta che non ci sono state spedizioni durante il trimestre.

David Bleustein - UBS - Analista

Va bene. E poi, suppongo--,

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Penso che fosse 0 sul-- gli ordini del trimestre erano globali.

David Bleustein - UBS - Analista

Sì, esatto.

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Non ne è stata spedita nessuno. Penso che non ne sia stata neanche ordinata nessuna, David, per quanto concerne le turbine a gas.

David Bleustein - UBS - Analista

Allora la domanda è, avete constatato un qualsiasi spostamento dei processi mentali del cliente statunitense verso le turbine a gas? Sono ancora completamente concentrati sul vapore? E potete illustrare eventuali aspirazioni che possiate avere di modificare la vostra posizione nel settore delle turbine a vapore?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Bene, diciamo che ovviamente stiamo rilevando una forte domanda globale per le turbine a gas. E se si guardano le dinamiche e si conosce bene il mercato dell'energia statunitense, quando si guarda alla capacità di ricambio e alla nuova crescita che sta per avvenire nei mercati energetici qui negli USA, se si parla della necessità di nuova capacità, con il nucleare ci vogliono 10 anni prima ancora di poter avviare una centrale. Per quanto riguarda il carbone esistono una miriade di problemi di ordine ambientale. Ritorniamo quindi alle turbine a gas. Stiamo avendo un sacco di discussioni con i nostri clienti a questo proposito. Penso sia chiaro che dovrà essere aggiunta nuova capacità nei prossimi anni. E quindi per noi, intanto che stiamo riscontrando questa forte domanda globale, guardando al futuro ritengo che ci sarà un'ulteriore impennata della domanda che si concretizzerà qui da noi. È semplicemente inevitabile sulla base delle dinamiche di domanda/offerta e sulle caratteristiche ambientali dell'incremento di capacità energetica.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman, CEO

Dave, quello che voglio dire è che se parlate ai dirigenti delle aziende di servizi pubblici statunitensi, credo che gas ed eolica siano le tecnologie preferite. In effetti il mercato aereo sta cominciando a decollare, il che tende a essere un precursore per quanto concerne le future spedizioni di turbine a gas. E penso che la mancata concessione a FP&L dell'autorizzazione alla costruzione della loro centrale a carbone è un importante segnale per l'industria. Ripeto, credo che gas ed energia eolica saranno le tecnologie predominanti negli Stati Uniti e penso che l'interesse stia cominciando a montare.

David Bleustein - UBS - Analista

Ottimo. Molte grazie.

Operatore

Grazie a Lei. Signore e signori, la prossima domanda proviene da Chris Kotowicz, di A.G. Edwards. Prego, a Lei la parola.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

Buongiorno signori.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman, CEO

Salve Chris.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

Avevo una domanda sul capitale complessivo di GE. Il valore contribuito è stato abbastanza piatto su una base di entrate maggiori e sembra che il margine di contribuzione sia sceso di circa 500 punti base rispetto all'anno scorso. Potete aggiungere qualcosa di più sui fattori determinanti qui? Chiaramente i tassi di interesse meritano qualche considerazione. Potete dare qualche altro dettaglio in proposito?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente senior, CFO

Penso a un paio di cose sul capitale totale dai rendiconti finanziari. Probabilmente, bisogna tenere conto di GE Access, che era un'impresa di distribuzione nel settore finanziario commerciale che abbiamo ceduto lo scorso anno, nel quarto trimestre, che aveva un bel po' di entrate e nessun margine. Penso che se si tiene conto di ciò, che è quanto abbiamo fatto sulla pagina dei margini per i servizi finanziari, si può vedere che l'insieme dei numeri elimina quell'impatto. Anche senza quell'impatto, se si osservano i nostri risultati di margine, che ho mostrato alla pagina di 6.72 sul valore contribuito corretto secondo il rischio. In parte esso ha subito l'impatto di WMC. Per cui ritengo che stiamo continuando ad assistere a una compressione dei margini dalla liquidità, in parte nello spazio della finanza commerciale, abbiamo visto degli aumenti dei tassi di interesse che ci hanno colpito un poco sui margini netti e certamente nello spazio consumatori. E abbiamo visto, in pratica, un appiattimento durante il secondo trimestre. E penso che oggi ci troviamo a tassi di margine su cui è possibile ottenere un buon risultato ed ora si sono stabilizzati, il che è una buona notizia per il futuro.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

Dobbiamo quindi pensare a un margine di valore contribuito del 67, 68% come una sorta di modello per il futuro?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente senior, CFO

Io penso che i tassi odierni potrebbero continuare ad avere un poco di pressione nel momento in cui si escludono le attività più vecchie e si aggiungono le attività correnti quindi non siamo ancora in una condizione stabile dal portafoglio totale. Siamo in una condizione stabile dalle nuove aggiunte. Per questo, Chris, non sono esattamente in che percentuale ciò si traduca. E possiamo lavorare assieme su quello.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

Va bene. E poi gli accantonamenti per l'aumento delle perdite su base annua. Quando di questo --- è dovuto a WMC? Oppure quella è già contabilizzata e si tratta di una questione completamente diversa?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente senior, CFO

WMC non c'entra niente. La questione in quel caso è dovuta sia al volume che al livellamento delle insolvenze negli Stati Uniti. Per cui siamo passati da una modifica della legge sulle insolvenze, che ha accelerato le insolvenze, come ricorderà l'anno scorso ed ora abbiamo una maggiore normalizzazione delle perdite da quelle insolvenze che giungono nel 2007 nel secondo trimestre e questi sono i principali fattori determinanti, queste due cose.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

Va bene. E poi, Jeff, ho capito bene che il poche parole il boom delle turbine a gas negli Stati Uniti è prossimo a verificarsi?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman, CEO

Questo è il mio punto di vista. Credo ci sia molto interesse in questo campo al momento. Credo che stiamo cominciando a giungere al punto in cui i margini di riserva sono tali che nuovi investimenti incrementali, io penso sia --- tale considerazione è in corso per i prossimi anni.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

Molto bene. Grazie signori.

Dan Janki - General Electric - VP, IR

Vorremmo accettare solo un'altra domanda.

Operatore

Certo signore. La prossima domanda proviene da Nicole Parent di Credit Suisse. Prego signora, a Lei la parola.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Buon giorno, grazie per aver lasciato spazio per la mia domanda. Una sola domanda riguardo il portafoglio. Dovremmo -- penso che ai vecchi tempi eravamo abituati a pensare al capitale di GE in termini di percentuale di reddito netto di circa il 40%, industriale 60%. Siamo tornati a 50/50 e pensando al portafoglio ritorna quel processo mentale? E in tal caso, ci potreste dire quale situazione secondo voi sarebbe adeguata considerando il capitale come percentuale del reddito netto totale?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman, CEO

Nicole, non direi che attualmente abbiamo alcuna percentuale fissa, se non per l'obiettivo di mantenerci intorno al 50/50 nel breve termine. Ancora una volta, penso che quello che stiamo cercando di essere è nel portafoglio è cercare di vedere, particolarmente in posti in cui forse la nostra posizione è buona, ma potrebbe non essere considerata altrettanto positivamente dagli investitori, laddove qualcuno potrebbe intervenire e creare valore. Adesso, vogliamo soltanto essere veramente attenti e determinati a questo proposito. Non abbiamo in mente alcuna percentuale specifica.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Va bene, grazie. Allora soltanto un'ultima visione d'insieme. Avete una nuova leva di funzionari della società, ci potrebbe dare la Sua prospettiva, Jeff, sulla profondità e l'ampiezza dell'organizzazione? Considerate tutte le acquisizioni che avete effettuato? E come siete messi in termini di capacità organizzativa?

Jeff Immelt - General Electric - Chairman, CEO

Nicole, dire che --- stiamo completando la Sessione C e la presenteremo al consiglio di amministrazione nel giro di una o due settimane. Se guarda alla Società nel suo insieme, potrebbe essere i grandi 50 P&L che abbiamo all'interno della Società. Abbiamo 250 sostituti in panchina, pronti ad entrare in azione. Il fatto è che abbiamo un team di leadership molto ampio e profondo. E penso che continua ad essere qualcosa in cui investiamo, probabilmente, qualcosa come 1 miliardo di dollari in formazione. E rimaniamo convinti di questa politica. Sono contento dell'assetto della Società dal punto di vista delle risorse umane. E guardi, direi che dal 2002 in poi abbiamo designato probabilmente 110 o 115 funzionari ed abbiamo un team che veramente rispecchia la mission e il messaggio di quello che vogliamo realizzare nella Società.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Molto bene. Grazie.

Jeff Immelt - General Electric - Chairman, CEO

Grazie.

Dan Janki - General Electric - VP, IR

Bene desideriamo ringraziare tutti i partecipanti. Il materiale dell'odierna teleconferenza sugli utili sarà disponibile sul nostro sito web. Inoltre, JoAnna e io saremo a disposizione per tutta la giornata. Grazie ancora a tutti.

Operatore

Grazie a Lei. Grazie signore e signori per la vostra partecipazione alla teleconferenza di oggi. Si conclude così la vostra presentazione. Ora potete scollegarvi. Arrivederci.

DISCLAIMER

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

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

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

© 2005, Thomson StreetEvents Tutti i diritti riservati.