



Transcripción de conferencia telefónica

GE - Conferencia telefónica Beneficios de General Electric 2º Tr. 2007

Fecha/hora del evento: 13 jul. 2007 / 8:30AM ET

“Los resultados son preliminares y no están auditados. Este documento contiene “declaraciones sobre previsiones de futuro” - esto es, estimaciones relativas al futuro y no acontecimientos del pasado. En este contexto, las declaraciones sobre previsiones de futuro normalmente abordan las expectativas de futuro previstas en lo tocante a resultados financieros y comerciales, y con frecuencia incluyen palabras como “prevé”, “espera”, “pretende”, “proyecta”, “considera”, “intenta” o “en el futuro”. Las previsiones de futuro, como consecuencia de su propia naturaleza, abordan incertidumbres a diferentes escalas. En lo que respecta a GE, las incertidumbres concretas que pueden afectar negativa o positivamente sus resultados futuros son las siguientes: el comportamiento de los mercados financieros, incluyendo las fluctuaciones en los tipos de interés y en los precios de las materias primas, las medidas estratégicas, incluyendo enajenaciones, integración futura de negocios adquiridos, resultados financieros futuros de los principales sectores industriales en los que centramos nuestra actividad, incluyendo, sin limitación a los mismos, el transporte aéreo y ferroviario, la generación de energía, los medios de comunicación y el sector inmobiliario y de atención sanitaria; la aparición de pérdidas imprevistas en nuestros negocios de seguros e infinidad de otras cuestiones tanto a nivel regional, nacional como global, incluyendo asuntos de naturaleza política, económica, comercial, de competencia y de carácter normativo. Estas incertidumbres pueden provocar que los resultados futuros previstos en la actualidad acaben siendo considerablemente diferentes de aquellos indicados en nuestras estimaciones. GE no se compromete a actualizar sus declaraciones sobre previsiones de futuro.”

PARTICIPANTES CORPORATIVOS

Dan Janki

General Electric – Vicepresidente de Relaciones con el inversor

Jeff Immelt

General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Keith Sherin

General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

PARTICIPANTES EN LA CONFERENCIA TELEFÓNICA

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

A.G. Edwards - Analista

Nicole Parent

Credit Suisse - Analista

PRESENTACIÓN

Operadora

(INTRUCCIONES 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 Relaciones con los inversores

Muchas gracias. Quisiera dar la bienvenida a todos los participantes. JoAnna y yo tenemos el placer de ser los anfitriones de la conferencia de hoy. Nuestro comunicado de prensa se emitió esta mañana a las 6:30. Dicha nota de prensa junto con la presentación de hoy y los suplementos económicos pueden consultarse en nuestra página web: www.GE.com/investor. La presentación de hoy contiene información estimativa basada en las circunstancias económicas y mundiales actuales. Esto podría cambiar. En la conferencia de hoy analizaremos los resultados del segundo trimestre del año, les facilitaremos las previsiones para el tercer trimestre y responderemos a las preguntas que deseen plantearnos al final. Para cubrir esa información tenemos a Jeff Immelt, nuestro Presidente y Consejero delegado y a Keith Sherin, Vicepresidente y Director financiero. Así que me gustaría darle la palabra a Jeff para poder comenzar.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Muy bien, Dan. Buenos días a todos. Creemos que el segundo trimestre ha sido otro trimestre fuerte para GE. Al examinar algunos de los hechos relevantes para el 2007 de los que hemos hablados con los inversores, produciremos un sólido más bajo ya que en 2007 las ganancias por acción

(EPS, por sus siglas en inglés) subieron un 13%. Creemos que hemos conseguido una gran visibilidad mirando al futuro. Tuvimos ganancias en el trimestre que fueron más que compensadas por la reestructuración. Realmente una alta visibilidad en el crecimiento orgánico y en los márgenes de expansión.

Los pedidos del segundo trimestre fueron un récord al subir un 32%, hemos aumentado nuestra reserva de trabajos. Tenemos una demanda global muy fuerte que ha crecido un 21% en ingresos. Continuamos centrándonos en el margen de expansión. A fecha de hoy hemos crecido en 120 puntos base en el año y en 70 puntos base en el trimestre. Esta es una gran iniciativa dentro de la compañía a la que nos hemos comprometido. Hemos sido disciplinados en la colocación del capital. Nos encanta la adquisición de Vetco Gray, Smiths. Los resultados fueron por delante de la planeado. La disposición de Plásticos parece buena y lista para el cierre del tercer trimestre. Aumentamos la readquisición a 14 billones de dólares. Y haremos 12 billones de dólares de readquisiciones en la segunda mitad del 2007. Keith hablará un poco más sobre eso.

Justamente esta semana hemos anunciado una separación de mutuo acuerdo sobre Abbott. Ha sido una transacción compleja en la que ambas partes trabajaron muy duro para cerrarla. Pero justo al final no pudimos llegar a un acuerdo. Quiero poner eso en contexto. Hemos invertido más de 20 billones de dólares en sanidad en los últimos 10 años y hemos realizado más de 100 transacciones. Nos encanta este negocio y planeamos seguir invirtiendo en ello. Simplemente pensamos que tenemos un buen negocio en la sanidad que está bien posicionado para el futuro.

Si va a la siguiente página y mira el entorno. Esto es muy parecido a lo que hablamos en Mayo. En el lado positivo diría que todos los grandes temas en los que estábamos realmente centrados están funcionando muy bien ahora. En cuanto a la globalización y los mercados emergentes, GE está muy aventajada en estos mercados y éstos están prosperando mucho ahora mismo. La infraestructura sigue siendo un punto realmente sólido para la compañía. La demografía, como concierne tanto al crecimiento global y a alguna actividad en el dinero de GE, está muy bien. Toda nuestra dedicación a la eco-imaginación, la energía y la inversión-reinversión es muy sólida.

Si miran a lo que está igual, aún vemos una alta liquidez en el mercado. El consumidor estadounidense parece estar bien. El desempleo está a niveles bajos y realmente no estamos viendo ningún signo de peligro en el consumidor estadounidense. La presión viene de los lugares de los que ya hemos hablado en el pasado. Yo diría que en la Ley de reducción del déficit y la sanidad están probablemente un poco peor en el segundo trimestre que en el primero. En sub-principal, nuestra decisión de salir de WMCQ para seguir sigue siendo un reto. En última instancia, pensamos que estamos bien situados en este entorno. No hay grandes sorpresas y sentimos que estamos en buena forma según miramos al resto del año.

Los indicadores de rendimiento clave que van a escuchar en la presentación parecen bastante positivos para nosotros. El crecimiento es muy fuerte, ya sea en pedidos, acciones o ingresos. El crecimiento orgánico aumentó un 8%. Muy sólido, el EPS subió un 13%, en línea con las expectativas, con el crecimiento de las ganancias industriales mayor que el crecimiento de las ganancias económicas en el trimestre. Los beneficios subieron 30 puntos base, de nuevo en línea con las expectativas. Pensamos que la readquisición va a ayudarnos a acelerar la expansión del ROTC (rentabilidad del capital total) durante el año. Ya he hablado sobre los márgenes y cuán importantes son, aumento de 70 puntos base en el trimestre, aumento de 120 puntos base durante el año. Keith lo explicará. Estamos generando un montón de dinero como compañía y sentimos que el CFOA (flujo de dinero de actividades en operación) estará muy bien a lo largo del año. Así que un rendimiento muy sólido.

Siempre hemos hablado sobre 4 puntos en una estrategia a largo plazo que son importantes para la compañía. El primero son las piezas para invertir en empresas líderes. Creemos que tanto la infraestructura como la economía comercial, más o menos el 55% de nuestras ganancias, están en muy buena forma. Keith explicará el NBCU con más detalles, pero somos realmente muy positivos sobre el NBCU en la segunda mitad del año y, según miramos al futuro, pensamos que el NBCU está en muy buena forma. En cuanto a la ejecución y a la disciplina financiera, algo que usted siempre ha esperado de GE, de nuevo, tenemos un índice de crecimiento de los beneficios del segmento muy sólido, expandiendo tanto los índices del margen como la rentabilidad, el alto CFOA industrial, me gustaría decir que tiene dos puntos desafiantes para nosotros de los que ya hemos hablado y que explicaremos con más detalles ha sido la sanidad en el área subpreferencial, y estamos trabajando en ambos a lo largo de la segunda mitad del año.

En las readquisiciones, me gustaría recordar a la gente que a comienzos de 2005 anunciamos una readquisición de cuatro años de 25 billones de dólares. Básicamente lo que hemos hecho ha sido acelerarlo un año y aumentarlo de 25 billones de dólares a 27 billones con el anuncio que hemos hecho esta mañana. Y, probablemente, volveremos a finales de año para anunciar otra readquisición a partir de 2008. Así que esta es la forma de poner esto en contexto.

El crecimiento se está conectando por toda la compañía. El crecimiento orgánico ha aumentado un 8%, los servicios un 12, la reserva de CSA creciendo, el crecimiento global ha aumentado un 21%, los mercados en desarrollo un 29%, todas las iniciativas de crecimiento base que hemos anunciado en los últimos años están yendo muy bien. Por último, Keith hablará sobre el acuerdo con los sindicatos, pero pensamos que tenemos un acuerdo bueno y sólido con los sindicatos. Es bueno para ambas partes y tómenlo como un riesgo potencial menos fuera del camino. Con esto le doy la palabra a Keith para que nos hable sobre el resto de las operaciones.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Gracias, Jeff. Voy a comenzar con una actualización sobre la distribución del capital. Nuestro marco de trabajo para 2007, el cual les dimos a finales del año pasado y que también actualizamos en el EPG. A la izquierda, a fecha de hoy, tenemos 42 billones de dólares de capital disponible. Ya están familiarizados con las disposiciones, están casi completas. GE, Hitachi, JV, completaron en el trimestre. Los seguros se hicieron en el primer trimestre. Y Plásticos está camino de cerrar a principios de Septiembre. Generaremos 23 billones de dólares de ingresos netos. Esto después de nuestras inversiones en I&D y programación y gastos de capital. Y también tenemos dinero sobrante del año pasado. Así que con más de 42 billones de dólares yendo hacia delante podemos crear capital adicional mediante actividades de carteras adicionales. Vamos a centrarnos en la creación de valor oportunista mediante disposiciones que tendrán lugar principalmente en el área de servicios financieros. Y como Jeff dijo en el EPG, la diferencia de que vayamos hacia delante es que éstas van a ser en nuestros términos y que van a ser amigables para los inversores. Así que tenemos mucha flexibilidad de capital.

A la derecha está nuestro plan de distribuciones. La novedad hoy es que sin Abbott hemos bajado las adquisiciones industriales y aumentado la readquisición. Ya están familiarizados con nuestra estrategia de crecimiento de los dividendos para que nuestros dividendos crezcan en línea con las ganancias, que abona unos 12 billones de dólares este año.

Sobre nuestra reinversión financiera en los servicios financieros, no hay cambios. Sobre las adquisiciones industriales, hemos completado Smiths y Vetco y con el anuncio sobre Abbott, este año volveremos a adquirir 14 billones de dólares en acciones, eso es un aumento de nuestro anterior plan de 7 a 8 billones de dólares y, como solo hicimos 1.8 billones de dólares a lo largo de la primera mitad, haremos 12 billones de dólares de readquisición en la segunda mitad. Así que en total, devolveremos 26 billones de dólares a los accionistas este año. Y con los cambios de cartera que hemos hecho saliendo de Plásticos, añadiendo grandes negocios e infraestructura, hemos mejorado el índice de crecimiento de la compañía y estamos aumentando la renta del capital total. Así que esta es una bonita historia de distribución del capital.

La siguiente página es una breve actualización de nuestro reciente convenio laboral. Como mencionó Jeff, estamos encantados de haber alcanzado un nuevo convenio laboral de cuatro años con nuestros sindicatos y sus equipos. Creemos que es un convenio justo. Es de un perfil similar a nuestro previo acuerdo de cuatro años que alcanzamos en 2003. Hay un razonable aumento en los sueldos y tenemos aumentos en la pensión para los jubilados. Hemos acordado contratar costes per capita en la sanidad, así que tendremos costes de sanidad más altos en el futuro y, al mismo tiempo, hemos aumentado la repartición de costes. También hemos puesto la estructura de beneficios para los empleados nuevos más en línea con los programas actuales para el sueldo de nuestros nuevos empleados. Y es fantástico informar de que los acuerdos nacionales se han negociado con los sindicatos más grandes, el IUE y el UE, y que se han alcanzado acuerdos con nuestros otros sindicatos en la compañía. Así que la aprobación y finalización de la Junta directiva de GE con los sindicatos está pendiente para finales de Julio. Estamos encantados de tener un buen contrato tanto para los empleados de GE como para sus accionistas.

La siguiente área de negocio es los pedidos. Y hemos tenido un trimestre de pedidos fantástico. Si miran la parte izquierda, los equipos importantes, 13.1 billones de dólares, han aumentado un 54%. Pueden ver el crecimiento por negocios en la caja de la izquierda, aviación casi 3 billones de dólares en pedidos, aumento un 30%; energía 4 billones de dólares, aumentó un 70%; petróleo y gasolina aumentó un 50%; transportes, un aumento de cuatro veces más en sus pedidos hasta llegar a los 2 billones de dólares. Y, en general, si lo miran, la fuerza de los pedidos, la infraestructura, el negocio aumentó un 83%. Y éstos son de un lado a otro de los negocios, son muy globales, son pedidos de equipos muy grandes y fantásticos. La reserva es fuerte, 44 billones de dólares, ha aumentado un 50% frente al año pasado. Y todo lo que rodea a los grandes equipos está en auge.

En el medio, los pedidos de servicios, 8 billones de dólares, han aumentado un 11%. Pueden ver que ésto se debe a buenos y fuertes pedidos de piezas de recambio en el negocio de la aviación, al igual que la agradable fuerza del petróleo y la gasolina. Y de nuevo, un crecimiento de la reserva de dos cifras. Y después, a la derecha, los pedidos de flujo de un poco menos de 4 billones y que aumentaron un 6%. Tuvimos un buen fortalecimiento en el sector de la iluminación y el industrial. Y los electrodomésticos tuvieron un cierto fortalecimiento en la venta al por menor, que fue contrarrestado por el canal de contrato. Pueden ver que han aumentado un 1% en total. En general, un gran trimestre para los pedidos. Los pedidos del segundo trimestre fueron de 25 billones de dólares, con un aumento del 32%. La reserva subió 18 billones de dólares frente al año pasado, un aumento del 42%. Así que una fantástica perspectiva para el futuro con estos pedidos.

A continuación, hablaré sobre los márgenes y los atrasos para los servicios financieros, de los cuales les proporcionamos una actualización cada trimestre. Margen del lado izquierdo. Como ya he dicho antes, las barras azules representan los ingresos netos o el valor contribuido como un porcentaje de los activos medios. Y las barras verdes ajustan esos ingresos netos por las pérdidas. Así que son una forma de valor contribuyente ajustado al riesgo. Los márgenes han bajado unos 20 puntos base - 27 puntos bases año sobre año, los márgenes ajustados al riesgo los pueden ver en la barra verde. Básicamente la historia es la misma que hemos visto todo el año. Seguimos buscando una liquidez de mercado fuerte que

impulse la depresión del margen. Diría que está nivelado en la mayoría de nuestros negocios de servicios financieros, lo cual son buenas noticias en el nuevo volumen. Y simplemente estamos tratando con comparaciones con la refinanciación de préstamos antiguos. Y luego el impacto de las ganancias, estamos más que compensando esta compresión con liquidez mediante un tremendo crecimiento de los activos, una gran originación, una fuerte productividad y una atención en la simplificación y la reestructuración. Continuando el crecimiento de nuestras ganancias en este entorno de liquidez.

Y a la derecha, los atrasos, pueden ver las deudas que han pasado de 30 días, básicamente si miran las barras azules, la barras de dinero de GE, ex WMC, los atrasos de dinero de GE están bajando año a año, están casi lisas con el primer trimestre. Y luego si miran los atrasos de financiación de los equipos, siguen estando en bajos históricos. No hay asuntos desde nuestra perspectiva, desde una perspectiva de riesgo, en la cartera. Seguimos viendo un rendimiento muy fuerte de la gestión y la calidad se mantiene a niveles muy fuertes.

Lo siguiente son los márgenes industriales. A la izquierda está el el margen total de la compañía, el cual incluye los márgenes corporativos, que han subido 2.5 puntos. Y a la derecha está el margen de nuestro segmento de negocio. Nuestro margen reportado en el beneficio del segmento ha subido 70 puntos base en el trimestre, 120 puntos base en la primera mitad del año, y en la parte inferior pueden ver los detalles y los impulsores del negocio lateral.

La infraestructura tuvo un excelente trimestre. Llevaron su índice de beneficio de funcionamiento de 16.1 a 17.1. Ha subido 1 punto entero. Eso con todo el crecimiento que han tenido. Los precios y la productividad han más que compensado la inflación. Y realmente son los 2 puntos sobre el crecimiento de beneficio de operaciones lo que quiero resaltar. Obtuvieron 1 punto entero de crecimiento de beneficio de operaciones a pesar del hecho que pueden ver en la tabla de que los ingresos por equipamiento crecieron más del doble que los ingresos por servicios. Y eso es un arrastre de casi 60 puntos base en los márgenes basado en la mezcla de esas dos rentabilidades en esos segmentos de negocio. Y además, como han visto, cerramos Vetco y Smith en el trimestre, que tuvieron un arrastre de otros 50 puntos base en los márgenes. Tenemos 100 puntos base de crecimiento a pesar de los 110 puntos base de arrastre de la mezcla de adquisiciones y el gran crecimiento de los equipos, las cuales son muy buenas noticias para el futuro.

En el resto de los negocios, el sector industrial y el NBCU ofrecieron una crecimiento de margen positivo, compensando de sobra el impacto del sector sanitario. Se puede ver la presión ahí. Hablaré más sobre eso en la página de la sanidad. Otro trimestre fuerte para el crecimiento del margen. Estamos en el camino para una expansión de 100 puntos base para el total del año y estamos contentos con los programas que estamos llevando a cabo en la compañía.

La siguiente actualización es sobre nuestra salida a WMC, que es la plataforma de hipotecas subpreferentes de EEUU. Si miran a la derecha, en la conferencia sobre las ganancias del primer trimestre les dijimos que estábamos comprometidos con el negocio, y los estábamos. Jeff y yo iniciamos un ritmo de operaciones bisemanal con el equipo de negocios. Queríamos asegurarnos y el equipo hizo un gran trabajo evaluando nuestras opciones, evaluando el riesgo e intentando asegurarse de que estábamos en contacto con lo que pensábamos que el mercado iba a hacer en el futuro.

Basándonos en los cambios que vimos, decidimos salir del negocio primero. Trabajamos con el equipo para integrar y vender de forma preactiva 3.7 billones de dólares de los préstamos, era el 75% de la cartera en ese momento. Creo que nuestra sincronización fue buena, nos salimos antes del tumulto adicional que ocurrió en los subpreferentes en la segunda mitad del mes. Hemos registrado una pérdida de 182 millones de dólares en total en WMC, y eso se incluye en esos resultados económicos de han subido 8. En general, el negocio se sobrepuso a eso. Y hemos seguido reestructurando el negocio y preparando esta salida en la que tenemos un recuento hacia abajo del 70%. La salida del negocio está en proceso, reestructuramos el negocio para prepararlo para esa salida. Creo que fue un movimiento inteligente sustituir el viento en contra y reducir los riesgos futuros. Y estamos bastante contentos con dónde estamos ahora en el WMC.

Lo siguiente es una actualización sobre la reestructuración y otros gastos. Queríamos continuar el informe que comenzamos en el primer trimestre. Durante el segundo trimestre, Jeff mencionó que completamos la venta de la sociedad conjunta con Hitachi, el 40% de nuestro negocio de equipos nucleares. Logramos 527 millones de ganancias después de los impuestos. Y esa ganancia se incluye en otros ingresos corporativos.

A la izquierda, pueden ver las cantidades en reestructuración y otros gastos por negocio. Esos 422 millones por negocio es todo en lo corporativo. Les estamos mostrando cuánto va a cada segmento de nuevo. Y en la parte inferior, teníamos 161 millones en dinero de GE para el gasto que tomamos para vender los 3.7 billones de activos que cubrí en la página anterior.

Si hace total con la reestructuración y otros gastos en el área corporativa y la cantidad en los segmentos, la cantidad en el segmento de dinero de GE para la salida del WMC, tenemos 573 millones después de los impuestos más que compensando la ganancia de Hitachi. Y a la derecha, se listan las cantidades por categoría y he pensado cubrir solamente un par de ejemplos sobre la reducción de huellas en el negocio de la

infraestructura, hemos consolidado algunas tiendas y almacenes de servicio. Esos son unos 12 millones, un poco por debajo de unos doscientos empleados. En la realineación de la organización, seguimos sacando costes de NBC, eso son unos 30 millones en el trimestre. Esas son más o menos algunas de las personas que han salido allí.

Sobre la mejora de la estructura de costes, estamos reconstruyendo nuestro negocio de DI con alguna de la presión que estamos viendo, Esos son unos 46 millones de ello, y varios cientos de empleados. Y luego en salidas de negocio la más grande sería ModSpace Europe, estamos contentos de haber alcanzado un acuerdo para vender y eso un cargo de unos 80 millones con un impacto de más de 100 empleados. Así que en total hemos gastado hasta mitad de año unos 800 millones después de los impuestos en reestructuración. Y tenemos un impacto de personas de unas 6300 y, de media, estamos consiguiendo una devolución de unos 3 años. Otro buen trimestre para la reestructuración y seguiremos informando sobre ello según avancemos en los trimestres con más.

Ahora, veamos los resultados consolidados del segundo trimestre. A la izquierda está nuestro resumen de las operaciones que continúan, ingresos de 42.3 billones de dólares con un aumento del 12%, buen crecimiento de las ventas en el segmento industrial e ingresos en los servicios financieros. Ganancias de 5.4 billones de dólares, un aumento de 12%, y EPS siguiendo a \$0.52, un aumento del 13%. También he añadido aquí las ganancias netas reportadas por EPS y eso incluye el impacto de las operaciones interrumpidas. Pusimos a Plásticos y a materiales avanzados en operaciones interrumpidas en el trimestre, como parte de la venta de Plásticos.

Y lo que yo diría es que también hemos incluido un calendario en los gráficos complementarios que hemos puesto en la web y que le dará el impacto total de la compañía del tratamiento de las operaciones suspendidas por trimestre para 2006 para que puedan hacer la comparación. Les daremos más detalles sobre eso en el tercer trimestre. Pero tendrán suficiente para actualizar sus modelos.

En efectivo, 11.600 millones en lo que va de año, lo que supone un 16% menos. Les mostraré el impacto de las disposiciones de ingresos de seguros que hemos tenido el año pasado y no hemos repetido en absoluto este año. Y después los impuestos, tipo consolidado al 17%, en línea con nuestra orientación. Y el 17% en el trimestre, el 17% para el año.

Ahora, en el lado de la derecha pueden ver los resultados de negocio y repasaremos eso en varios minutos. Infraestructura y finanzas comerciales. Representan un poco más del 55% de nuestro beneficio del segmento. Ofrecen resultados magníficos y superaron nuestra orientación. GE Money, NBC Universal e industrial, todos ofrecieron resultados en línea con nuestra orientación. Y después, el cuidado de la salud que representa aproximadamente el 11% de nuestro beneficio del segmento de este trimestre, un trimestre más duro de lo esperado. El general, un fuerte rendimiento, y dentro de varias páginas a repasaremos el negocio.

Después está el efectivo. El efectivo del segundo trimestre, por tanto, en lo que va de año, continuó en línea con nuestras expectativas. En el lado izquierdo están los 11.600 millones de CFOA. Ha bajado desde el año pasado, justo como planeamos. Y creo que en la parte inferior a la izquierda están los detalles de la primera mitad de 2006, tuvimos 3.000 millones más de dividendos especiales de ingresos por seguros que recibimos este año, según salimos del influjo final de Genworth y el primer influjo de las soluciones de seguros de GE. Y este año lo que tuvimos fue el influjo final de soluciones de seguros de GE, este reabastecimiento que vendimos. Si miramos a CFOA industrial de 61900 millones, eso es un 11% más alto en lo que va de año, en línea con los ingresos. Y nuestra expectativa es continuar a una velocidad de dos dígitos para el CFOA industrial durante todo el año.

En el lado derecho está nuestro sendero de balance de efectivo, efectivo al comienzo de año, añadan el flujo de caja al balance del comienzo, menos los dividendos que hemos pagado, recomparamos como dije 1800 millones de acciones hasta la mitad. Hemos invertido en la fábrica y en equipos. Hemos completado las adquisiciones de Smiths y Vetco, parcialmente equilibradas por el efectivo de JV, un pequeño cambio en deuda y otros, y terminamos el trimestre con 2,1 en efectivo. Sobre el rendimiento del efectivo, está bastante bien. Como se esperaba, y en línea con los 24.000 millones de CFOA del año total.

Y después, antes de que entre en la perspectiva negocio a negocio, aquí tienen una perspectiva del tercer trimestre. La parte izquierda es la perspectiva por negocio, con fuerte crecimiento continuado e infraestructura, finanzas comerciales, resultados buenos y dinero industrial de GE en NBC. Y la perspectiva actual para el cuidado de la salud desde el tercer trimestre es aproximadamente plano. Si miran al lado derecho, pueden ver los ingresos estimados totales de la compañía de 42.000 millones, lo que supone aproximadamente un 10% de ingresos más entre 5.500 y 5.700 millones. \$0,54 a \$0,56 por acción de EPS (ganancia por acción) continuada. Por lo tanto, ingresos estables de dos dígitos y ganancias por crecimiento de acción.

Y después, en el cuadro inferior de la derecha, quería resaltar que la ganancia de Plásticos que estimamos actualmente en unos 1.500 millones después de impuestos, va a estar incluida en las operaciones suspendidas. Durante las próximas semanas evaluaremos las oportunidades de reestructuración que tenemos para ver si los programas pueden o no reunir las condiciones de las operaciones suspendidas. Y les daremos una actualización sobre cómo hacemos eso en la reunión de infraestructuras de septiembre. Creo que otro modo de decir esto es que la orientación

anterior no tiene ningún beneficio y la ganancia de Plásticos ni costes de reestructuración. Y continuaremos teniendo eso como orientación nuestra para lo que queda de año para reestructurar los equilibrios de ganancias. Por tanto, si miran a la perspectiva del tercer trimestre, es muy fuerte. EPS de \$0,54 a \$0, 56, lo que supone de un 15 a un 19% más.

Permítanme que vayamos a los negocios. Arrancaré con infraestructuras. John Rice y el equipo acaban de tener un trimestre sencillamente magnífico, ingresos de 1.3900 millones, que es un aumento del 23%, beneficio del segmento de 2.600 millones, lo que es un aumento del 23%. Pueden ver que tuvimos un efecto de palanca de operación muy bueno.

Si miran al cuadro de la parte inferior a la izquierda, ingresos por infraestructura, excluidos los verticales, así que éstos son los negocios industriales. Los ingresos aumentaron un 23 y los beneficios del segmento aumentaron un 31. Un trimestre sencillamente magnífico. Y la dinámica de negocio está enumerada en el lado derecho. Pensé en darles un poco más de detalle sobre la aviación y energía en el segmento de infraestructura.

Si miran a aviación, los ingresos han subido un 25, el beneficio del segmento ha subido un 17, los pedidos fueron muy fuertes. 4800 millones, y aumentaron el 27%, motores comerciales de 1.800 millones bajaron un 3%, pero de todos modos hemos añadido 700 millones de dólares de cartera de pedidos. Los pedidos de reparaciones, con 2100 millones, subieron un 24%. La cartera de pedidos de equipos de 16.800 millones, con una subida del 70%. Los ingresos de 4100 millones, una subida del 25%.

Nuestros ingresos de motores comerciales subieron un 19%, entregamos 80 motores comerciales más este año que el año pasado. Los servicios comerciales subieron un 13, y militar subió un 15. Smith añadió 385 millones de ingresos para 12 de esos puntos de ese crecimiento. Por tanto, un comienzo muy bueno para la adquisición. El rendimiento operativo subió un 17%, lo que está realmente impulsado por ese volumen del que hablaba, más una fuerte productividad parcialmente equilibrada por algo de inflación de materiales. En general, un trimestre muy bueno en aviación.

Energy también tuvo un trimestre fantástico. Si miran a los ingresos con una subida del 16, el beneficio de segmento con una subida del 30, pedidos tremendos. Globalmente, los pedidos de 6600 millones subieron un 36% en el trimestre. Nuestro negocio térmico tuvo pedidos por valor de 2300 millones, con una subida del 300%. Recibimos pedidos de 64 turbinas de gas, contra 47 del año pasado. Nuestros pedidos de aire de 400 millones subieron el 250%, 19 unidades contra las 7 del año pasado. Los pedidos nucleares subieron más del 100%. Eso incluye 100 millones de pedidos de Dominion para varios artículos de tiempo de entrega largo para una nueva planta. Buenas noticias, Viento con 900 millones ha subido un 22%, pero sigue estando agotado. La cartera de negocios de viento es de 4800 millones, ha subido un 30% con respecto al año pasado. Y en general, en todos esos pedidos, el índice de precios de los pedidos de generación de energía subió aproximadamente un 6% en lo que va de año. Los ingresos de 5100 millones, una subida del 16%.

Buen trimestre para las turbinas de gas, entregamos 41 turbinas de gas en el trimestre, comparadas con las 26 del año pasado. Viento entregó 540 unidades contra las 427 de en año pasado y reparaciones subió un 7%. El beneficio de explotación subió un 30 en energía. Y eso está impulsado realmente por la potencia de la generación de energía y los servicios de energía. Si miran al tercer trimestre, esperamos fuertes resultados continuados, una potencia extendida en estos negocios, apalancamiento de explotación continuado avanzando y esperamos que el beneficio del segmento suba un 20% en el tercer trimestre en infraestructura.

Después está el GE Money, Dave Nissen y el equipo han conseguido un crecimiento de beneficios del 8% en el trimestre, los ingresos subieron un 17, en línea con los activos. Tuvimos un buen crecimiento potente de activos, 17, de crecimiento central fue muy fuerte en Europa, 2.000 de crecimiento en Asia. Tuvimos un crecimiento de ingresos neto de base a un amplio que equilibra nuestros negocios de WMC y de Japón. El crecimiento central de Europa subió un 26%, la tarjeta de América y las finanzas de ventas ascendieron un 29. Asia central, excluyendo Japón, subió un 40. Esos fueron los negocios que nos proporcionaron la pujanza.

La calidad de la cartera sigue siendo estable como he dicho. El tercer trimestre, esperamos que el caudal sea bastante similar al segundo trimestre con un ascenso en el beneficio segmento del 5 al 10 en GE money.

A la derecha tienen industrial. Esta es la primera vez que informamos sobre industrial sin Plásticos. Y en general, Lloyd Trotter y su equipo han tenido un buen trimestre. Quiero destacar que el segmento sufrió el impacto de disposiciones como suministro de GE. Puede ver eso en los números que aquí informamos. Se informó de que los ingresos de 6.200 millones bajaron un 4, pero excluyendo esas disposiciones subieron un 5, y lo mismo con el beneficio del segmento, que se informó había subido un 1, pero excluyendo esas disposiciones subieron un 10. Los negocios subyacentes han tenido un buen comportamiento.

Una buena fuerza de pedidos en general en el segmento con una subida de 10, Control e instrumentación subió un 8, impulsado por iluminación e industriales, como he dicho antes. El crecimiento de ingresos orgánicos creció un 5, y Control e instrumentación subió un 8, impulsado por los mismos negocios de iluminación e industrial. E industrial tuvo un buen crecimiento global. Si miran a los ingresos, Europa un 20% más, Asia un 15% más y en los Estados Unidos, crecimiento de dos dígitos. Un buen y potente trimestre para industrial. Y el crecimiento del beneficio del segmento fue realmente impulsado por Control e instrumentación. Continuamos consiguiendo precios más altos que la inflación. Tuvimos un volumen bueno y fuerte, como he mencionado. Y los servicios de equipos tuvieron un buen trimestre, pero recibieron el impacto de las disposiciones. El beneficio del segmento orgánico habría subido un 15%.

Perspectiva del tercer trimestre para industrial, el beneficio del segmento subiría de un 10 un 15. Las comparaciones son un poco mejores en el tercer trimestre porque suministros de GE fueron los únicos resultados del año pasado durante aproximadamente la mitad del trimestre. La comparación, un poco mejor, pero similares resultados de explotación para los negocios.

Después está NBCU, estoy encantado de informar de que Jeff Zucker el equipo ofrecieron su tercer trimestre seguido de crecimiento positivo de ingresos. Los ingresos de 3600 millones descendieron un 6%. Los ingresos serían planos si solamente se ajustara el impacto de las ventas de las cadenas el año pasado. Esa es una manera mejor, creo, de pensar en el negocio.

Beneficios del segmento de 904 millones, subida del 2%. Realmente tremendo en todos lados la mejora de explotación. Si miran a los resultados subyacentes de negocios, equilibran de más el impacto de no tener la venta de cadenas de nuevo el año pasado en el segundo trimestre. Central, cadenas y TVPD subieron un 43%. Cable de entretenimiento subió un 20%, las películas subieron un 100%, las piezas subieron un 28%. Un buen crecimiento generalizado. Y se miran a los cuatro elementos que hemos destacado y el rendimiento de NBC, son todos positivos.

La red estuvo muy satisfecha con los resultados de la primera línea. Llegamos mejor de lo esperado, aproximadamente 4.000 millones, el equipo hizo un magnífico trabajo en integrar la capacidad de la empresa de NBC y vender su CPM (Método de ruta crítica) el la red aumentó un 5%, los CPM del negocio del cable subió en dígitos sencillos. Y continuamos haciendo dinero con programas de éxito. Estamos teniendo un gran comportamiento con House, aunque está en FOX. Conseguimos dinero por eso en el mercado posterior. Office está yendo muy bien tanto en la red como en el mercado posterior y lo mismo pasa con Heroes. Seguimos reduciendo costes. La información de anuncios de entretenimiento, cable, como he dicho, subió un 20%. Los Estados Unidos es el número 1. Y llevamos una buena ventaja al número 2. Las audiencias de Bravo fueron muy buenas. Las audiencias de ciencia ficción fueron buenas. NBC, MSNBC tienen todas buenas audiencias. Por tanto, magnífico rendimiento de las propiedades de cable.

La película y los parques, los lanzamientos del segundo trimestre que hemos tenido mejoraron mucho desde el año pasado en 2006. Solo Knocked Up equilibró de sobra el rendimiento más bajo de lo esperado de Evan Almighty. También tuvimos un magnífico trimestre de DVD. Vendimos aproximadamente 5 millones más de DVD en el segundo trimestre del 07 que en el de 06, y los Park sigue siendo ofensivo con su licencias y expansión global. Esa es una buena historia.

Digital sigue creciendo. Hemos conseguido el liderazgo de nuevo del sitio. La asociación con Newscorp está en su sitio. Esperamos el lanzamiento en el tercer trimestre. Tenemos seis magníficos socios de contenidos. Y seguimos teniendo un rendimiento muy fuerte en NBC.com. Este lanzamiento el año pasado, 300 millones de descargas de vídeos desde el lanzamiento, y el negocio consiguió 20 millones de dólares en el trimestre. Buen comportamiento ahí La perspectiva del tercer trimestre, las comparaciones de ingresos o similares con el segundo trimestre sin la venta de la cadena. Y el beneficio del segmento es un poco más difícil de funcionamiento en comparación con la red y cable. Hemos estrenado cinco películas que han generado un poco más de publicidad y promoción. Esperamos que el beneficio del segmento sea de un 5 a un 10% y haya avance continuado en los ingresos. Nos sentimos realmente bien acerca del progreso aquí.

Después está el cuidado la salud. Joe Hogan y el equipo llegaron con pérdidas de ingresos de un punto, los beneficios del segmento abajo 18, los pedidos estaban planos. Era un mercado difícil. Les hemos hablado acerca del mercado de aquí y voy a intentar darles la dinámica. Los servicios subieron un 3, equilibrados parcialmente por la bajada de 2 en equipos. El DRA, el Acta de reducción del déficit y nuestro impacto de OEC de no entregar la línea de productos tuvo un impacto de aproximadamente cinco puntos en los pedidos. En ingresos, tuvimos varios rendimientos muy robustos. El negocio tiene una presencia global buena y el DI internacional creció el 18% en ingresos. Ciencias vitales siguen teniendo un comportamiento extremadamente bueno en el negocio de separaciones de proteínas, principalmente un 17% más, los clínicos subieron un 6% y eso se equilibró por la debilidad tanto en DRA como en OEC. En general, los ingresos de equipos bajaron un 4, eso está impulsado por el equilibrio de cirugía de DIN por las áreas en crecimiento que he mencionado anteriormente.

En el beneficio de segmentos, bajó un 8% impulsado por el impacto de DRA y OEC, pueden ver que es de 19 puntos en el trimestre. Y por tanto los resultados del segundo trimestre son obviamente más bajos que nuestra orientación para el primer trimestre. El impacto de DRA fue mucho más sensacional en el segmento de hospitales, no solamente el segmento distinto de hospitales, de lo que habíamos previsto. Por tanto, llegó a los

hospitales. El impacto residual en otros productos y servicios fue mucho mayor de lo anticipado. Hemos intentado establecer la dinámica en el lado derecho para que puedan ver cómo pensamos acerca del negocio para la segunda mitad del año en el futuro.

Permítame un segundo para explicarles el gráfico del lado derecho. Para la primera mitad, nuestro beneficio de explotación bajo un 3%. Esa es la fila de arriba. Y los impulsores de beneficio del segmento están abajo, ODBC tuvo un lastre del 7%, las imágenes digitales en Estados Unidos tuvo una caída de once puntos y entonces el equilibrio del negocio, que incluye internacional, ultrasonidos, TI del cuidado de salud, ciencias vitales, subió un 15%. Por tanto, si miran a la suma de los tres impulsores de beneficios del segmento, 7 abajo, 11 abajo y 15 arriba, eso da una caída del 3 en el beneficio de explotación.

En el tercer trimestre, estamos esperando que el beneficio de explotación sea aproximadamente plano. OEC es una pérdida ligeramente menor porque el impacto de ese cierre comenzó el año pasado en el tercer trimestre. Por tanto, sentimos un poco mejor ahí. Seguimos viendo un lastre de imágenes digitales en los Estados Unidos del DRA y el impacto de eso. Y seguimos viendo una buena y amplia potencia en el resto de los negocios.

En el cuarto trimestre, un impacto de salida un poco mejor. Número uno, pensamos que estaremos entregando OEC a comienzos del cuarto trimestre. Son buenas noticias. Ustedes ven OEC como positivo en el cuarto trimestre. Tenemos una mejor posición de costes contra algo del impacto del mercado de imágenes de Estados Unidos. Es un lastre un poco menor y seguiremos mejorando la potencia en el resto de los negocios. Por tanto, es un 5 positivo y eso ofrece un total de año de 0 a 5 puntos. Es menos de lo que deseamos, pero es aproximadamente la perspectiva que tenemos actualmente. Y creo que lo es probablemente más importante, tienen que pensar en el cuidado la salud en el futuro.

Si miran a 2008, tenemos eso al lado derecho. Incluso si seguimos planos en el negocio de las imágenes debido al impacto de DRA, siguen teniendo un positivo significativo de las comparaciones de OEC y esperamos un rendimiento fuerte continuado de la estabilización del negocio. Si ese es el perfil y pensamos que es el mínimo, estaremos mirando a un potente año de dos dígitos para los beneficios de operaciones de 2008.

Si miran, estamos sufriendo presiones de DRA. Pensamos que vamos a entrar en mejores comparaciones y las acciones en costes van a ayudar a equilibrar eso en la segunda mitad. Estamos esperando a comenzar las entregas en el cuarto trimestre. Vamos a tener que ocuparnos de eso y seguimos encantados con el negocio, pero ese es el perfil financiero al que estamos mirando a actualmente.

Después está Mike Neil y el equipo de finanzas comerciales. Han tenido un trimestre magnífico. Ingresos de 6400 millones, subida del 15%, magnífico crecimiento de beneficios del segmento del 18%, tremendo crecimiento de activos. Seguimos viendo un sobresaliente entorno de renovación. Hemos añadido 53.000 millones en activos en los últimos doce meses. Y podrían ver las renovaciones potentes en servicios financieros corporativos, servicios financieros del cuidado la salud, soluciones de capital e inmobiliaria. Entonces tenemos un magnífico frente delantero. Los ingresos aumentan un 15%, impulsados por un fuerte crecimiento de activos. Y si vemos el crecimiento de beneficios del segmento de un 18%, un fuerte crecimiento de dos dígitos en inmobiliaria. Y si miran al negocio de la inmobiliaria, tuvimos otro magnífico trimestre, el negocio está teniendo un rendimiento extraordinariamente bueno.

Los ingresos netos de 476 millones subieron un 42%. Estuvieron impulsados por un fuerte crecimiento de activos, que creció un 41% y un fuerte rendimiento de ventas. En el trimestre, vendimos aproximadamente 128 propiedades, lo que supuso aproximadamente 3.000 millones de activos y añadidos 5700 millones de activos. Por tanto, hubo un incremento neto de inversiones del 2,7. Estamos comprando y vendiendo. Lo estamos intentando hacer de la manera más inteligente que podemos. Y la calidad de la cartera es excelente. Tenemos un 0,1% sin ingresos. Un trimestre magnífico en inmobiliaria.

En soluciones de capital, los ingresos subieron un 5%, hasta 454. Realmente eso está impulsado por comparaciones más duras, en el año pasado, el segundo trimestre subió el 33%. En lo que va de año, su negocio ha subido un 8% y el negocio está en camino de los dos dígitos para el año. Y el entorno general de aquí continúa siendo muy fuerte para finanzas comerciales. La perspectiva para el beneficio del segmento del tercer trimestre de alrededor del 15%. Eso superó la velocidad del trimestre y el negocio y permítame que volvamos a Jeff.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Fantástico, Keith. Gracias. Solamente para finalizar de nuevo con las formas en las que hemos descrito el año. Primero, con un 2007 sólido de bajo riesgo. Estamos felices de nuestra posición ahora mismo. Infraestructura y la lucha en NBCU con una recuperación muy sólida en su sitio y los servicios financieros parecen muy fuertes. Como mencionó Keith, tendremos unos 2 billones de dólares de ganancias y eso nos da la oportunidad de reestructurar la compañía con eficacia para un crecimiento de los beneficios a largo plazo.

Creo que la segunda parte que haré es sobre la excelencia en las operaciones. La compañía ahora está funcionando en un crecimiento GDP 2 o 3 veces mayor con una expansión del margen de 100 puntos base. Eso es un golpe de 1, 2 muy potente. Y creemos que, de muchas formas, los mejores días de la expansión del margen están por venir dado el fuerte crecimiento de los equipos que hemos tenido en infraestructura que se han convertido en beneficios en el servicio.

Y sobre la distribución del capital, creo que hemos mejorado la cartera de forma dramática. Nos gusta la manera en que la compañía va ahora y creemos que la compañía que tenemos puede cumplir con todos los compromisos que ha hecho a los inversores. Y eso nos da una tremenda flexibilidad en este periodo de alta liquidez para ser tenaz y amistoso con los inversores. Como Keith mencionó anteriormente, vamos a revisar algunas de las disposiciones en el tercer trimestre y a aprovecharnos de ello. Lo principal es que la compañía va por buen camino para el año para los 2.18 a 2.23 billones de dólares para las operaciones que continúan. Eso es un aumento del 15% al 17%. Creemos que este ha sido un trimestre muy fuerte para la compañía. Dan, vuelvo a cederte la palabra para abrir el turno de preguntas.

Dan Janki - General Electric - Vicepresidente de Relaciones con los inversores

Muchas gracias Jeff. Hill, nos gustaría abrir un turno de preguntas y respuestas.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Operadora

(INSTRUCCIONES DEL OPERADOR/A) Y nuestra primera pregunta la va a realizar Jeff Sprague de Citigroup.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Gracias. Buenos días a todos.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Hola, Jeff.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Jeff y Keith, me pregunto si podéis decirnos algo más sobre la clase de revisión que se está haciendo en la cartera y las posibles deposiciones. Obviamente no espero que me digáis nombres. Pero informadnos un poco sobre lo que es el proceso. ¿Qué es lo que estáis intentando identificar, a qué tipos de umbrales estáis mirando para tomar esa clase de decisiones?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Jeff, te remitiré al gráfico que mostré en el EPG y que es más o menos nuestro cuarto bloqueador. Si comienzas en la esquina derecha superior, que realmente es el callejón de GE. Siempre estamos invirtiendo en los negocios que pensamos que son de rápido crecimiento y de alta rentabilidad. Y siempre vamos a estar alerta sobre esto mientras miramos cómo avanzar en el futuro.

Lo que diría, Jeff, es que no tenemos una urgencia de tiempo. En otras palabras, tenemos una mano tan caliente en el negocio en el que estamos ahora mismo que podemos tener buenas relaciones con los inversores y centrarnos en lo que tenemos que hacer allí. Después, en la esquina inferior derecha, que es más o menos lo caliente, las buenas industrias en las que hemos actuado de nivel más bajo. Parece que es la sociedad conjunta Hitachi GE nuclear. Tenemos varias de ellas que están de camino y que creemos que podrían ser positivas mirando al futuro. Creo que en la esquina inferior izquierda, en los Plásticos, que ya no creemos que se acomode al esquema de nuestros inversores. Y creemos que hay mucha liquidez ahí. Es un buen momento para hacerlo.

Y probablemente las elecciones más interesantes están en la parte superior izquierda, que creemos son los negocios que han estado generando beneficios con rapidez en línea con las expectativas de los inversores y que son rentables. Pero que por alguna razón creemos que deberían sufrir una revisión estratégica. Y diría que en el tercer trimestre veréis algunas disposiciones en ese área, probablemente en el sector de servicios financieros. Simplemente son activos que creemos que irían mejor en algún otro lugar. Pero diría, Jeff, todo dentro del contexto del EPS que la gente ya está mirando al año que viene y la clase de rentabilidad que esperan que tengamos. Como sabes, estamos atravesando un proceso de crecimiento ahora mismo y, por tanto, es el momento de reflejarlo en la estrategia para la compañía y, de nuevo, pienso, que tenemos muchas opciones estratégicas ahora mismo.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Y supongo que como seguimiento a eso. ¿Cómo pensamos actuar económicamente con las ganancias ahí? Y supongo que mi punto es que podríamos ser un poco más críticos en el trimestre que el golpe del WMC es más que un golpe operativo, más en los lados como SES fue una ganancia operativa cuando os salisteis de allí. Si tiras de algunos hilos en los servicios financieros y quitas algunas cosas, ¿cómo tratamos con eso? ¿cómo pensamos sobre ello en el contexto del actual plan de reestructuración?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Jeff, lo haría siempre, creo que el principio subyacente de ganancias compensando la reestructuración es la forma adecuada de pensar sobre la compañía. Siempre lo hemos hecho, creemos que tenemos buenas oportunidades para cambiar la base de pagos de la compañía y mejorar la rentabilidad futura y ese es el objetivo número uno. De nuevo, creo que si vuelvo a la compañía básica que tenemos hoy, creo que si piensas sobre los compromisos de nuestros inversores de un alto beneficio de una sola cifra, ganancias de dos cifras y un 20% en el ROTC, no tenemos que cambiar nada para conseguirlo. Con una alta visibilidad en el futuro. Diría que cualquier cosa que hagamos será tremendamente amistosa para los inversores.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

No quiero ponerme a la defensiva así que advertiré mi respuesta con eso, Jeff. Pero si muras el WMC, hemos tomado una decisión preactiva para vender esos activos y obtener un descuento para sacarlos para reducir el riesgo de la compañía. Y no fue una decisión consensuada. Alguna gente cree que con retener esos préstamos hipotecarios en el tiempo vamos a ganar más dinero. Creo que eso fue una reestructuración. Creo que fue algo que reconocimos redijo el riesgo para la compañía. Fue una decisión electiva que tomamos en contraposición a algo de debíamos hacer. Y creo que fue una decisión inteligente desde la perspectiva temporal y una decisión amigable para los inversores. Pensamos en ello como en una decisión proactiva para hacer una reestructuración y hacer que la compañía tenga un mejor avance.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Muy bien. Muchísimas gracias.

Operadora

La siguiente pregunta la realiza Deane Dray de Goldman Sachs. Puede proceder.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Gracias. Buenos días.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Buenos días, Deane.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

La primera pregunta es una clarificación, Jeff, Cuando dijiste que en el tercer trimestre podías ver algunas disposiciones en el servicio financiero. Eso está más allá del desposeimiento potencial del WMC, ¿correcto?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Sí.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Muy bien. Y ¿puedes explicarnos eso un poco más, qué prevemos para la reducción del los bienes inmuebles o cualquier otra cosa ahí?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Deane, me gustaría dejarlo como está. De nuevo, me gustaría decir que tenemos buenas oportunidades para revisar los activos ahora mismo. Y vamos a revisar la estrategia y oiréis sobre ello cuando tomemos una decisión final.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Muy bien. Y la pregunta sería sobre la clase de índices de operaciones que estáis viendo en el crecimiento de los pedidos, el 32% de los equipos con un aumento del 54%, lleva a la pregunta sobre las restricciones de la capacidad potencial y los tiempos de finalización y las reducciones de componentes. Así que nos lleva a donde estamos hoy y al proyecto para los siguientes dos trimestres. ¿Dónde piensas que podrían estar los puntos de reducción? ¿Y esa capacidad de subcontratación? ¿Y cómo vais a manejar este gran flujo de pedidos que vienen?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Deane, creo que si vuelves a la burbuja de poder de finales de los 90, está bien para nosotros. Lo que GE hizo mejor que cualquier otro en la industria fue administrar la cadena de suministros y la disponibilidad. Yo lo vería como una aptitud crucial en la compañía. Así que ya sean turbinas de gas o motores a reacción o de viento, hemos salido y, creo que puedo decir, que hemos asegurado el suministro. Y creo que estamos en buena forma para seguir no solo tomando los pedidos sino para expandirnos con el tiempo y hacerlo de forma que se optimicen los márgenes. Confiamos bastante en nuestra habilidad para cumplir con esta demanda en el tiempo.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Para una capacidad adicional que necesite tener lugar o ¿crees que subcontrataréis una parte de esto?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Siempre preferimos subcontratar. Creo que si miras a lo que está disponible hoy, si miras a un lugar como Greenville, Greenville es una instalación multinacional hoy en día. Fabrica turbinas de gasolina y cajas de cambios de viento, esto viene del negocio de los motores de aviones. Eso es algo muy atractivo. Entonces lo hicimos, invertimos en un fabricante de engranajes en China. Esa es la clase de cosas que GE puede hacer que no solo ayudan a la cadena de suministro sino que también nos dan la oportunidad de sacar más beneficios a través de esa corriente. Esas son las cosas en las que creo que somos especialmente buenos, en un contexto amplio.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Muy bien. Muchas gracias.

Operadora

Muchas gracias. Señoras y señores, la siguiente pregunta la realiza Robert McCarthy de Banc of America Securities. Adelante, por favor.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

Buenos días a todos. Si nos pudiera hablar sobre los laboratorios Abbott un poco más. ¿En qué manera ha impactado su aumentada conciencia de ser amigable para los inversores su atención o el prisma bajo el cual veía el negocio?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Yo diría, Rob, que no lo ha hecho. En otras palabras, esta fue una adquisición que cuando la anunciamos pretendíamos cerrarla. Pero simplemente no pudimos llevarlo a cabo. Creo que cuando miro hoy en día y miro a haber aumentado el capital y entonces como equipo de administración nos sentamos allí a nuestro propio tablero y dijimos: qué hay en el tablero que estratégicamente tenga sentido; y si no hay adquisiciones favorables, entonces lo devolvemos a los inversores. Nos gusta devolver capital a los inversores, nos gusta hacer adquisiciones estratégicas en la compañía. Y así es más o menos como tomamos la decisión.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

Y si, cuando miras al espacio de diagnóstico, obviamente hay mucha actividad ahora en Ventana y Roche. Pero estás quieto, si estás mirando el crecimiento a través de la adquisición, estás hablando de múltiples muy altos aquí. ¿Cómo crees que se puede crecer o extender la exposición allí? ¿Pensarías en sociedades conjuntas? ¿Pensarías en formas más novedosas de expandir tu presencia en el espacio?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Rob, yo diría que en años normales el negocio del sector de la sanidad va a generar ingresos altos de una cifra y un beneficio de operación medio de dos cifras. Si no hicimos nada, estamos bien establecidos para crecer. Y luego, a lo largo del tiempo, estratégicamente, siempre buscaremos formas de seguir creciendo en la plataforma. Yo no diría que soy paciente. Hemos estado en el negocio durante 80 años y vamos a estarlo por otro periodo de tiempo. Tenemos la oportunidad de realizar elecciones inteligentes que tengan sentido para el negocio en el futuro.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

Cambiando de los engranajes a los precios y el coste de los materiales. ¿Podrías hablar un poco más sobre la tendencia que estás viendo a lo largo de la cartera en términos del viento en contra incremental y la presión?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Vimos un poco de inflación en los materiales en el trimestre, era del 0.6% más o menos, unos 140 millones. Realmente hoy en día es en los metales preciosos, yo diría. Ahí es donde lo ves y es la demanda impulsada por los sectores aeroespaciales y de la energía. Y eso se puede gestionar. Nuestros precios y nuestra productividad compensan de sobra la inflación y vamos a seguir con esos programas para asegurarnos de que podemos alcanzarlo en el futuro.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

Por último, Jeff, sé que te encanta hablar sobre el sector de la iluminación. Habéis tenido grandes pedidos en el trimestre, con un aumento del 17%, y del 29% en la venta al por menor. ¿Podrías hablar sobre quizá la oportunidad de mejorar la energía ahí? ¿Qué está pasando? ¿Qué está impulsando el crecimiento ahí?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Lo primero que iba a decir, Rob, es que hace seis semanas que miré el Benceno para atender tu pregunta sobre los materiales. Puedo decirte que es un alivio. Lo que diría es que creo firmemente que el negocio de la mejora de la electricidad y el del medioambiente es un gran negocio. Eso lo

he hecho público. Y creo que el sector de la iluminación, según los estándares siguen mejorando, da la oportunidad a las nuevas tecnologías, ya sean lámparas fluorescentes, ya sean incandescentes de alta eficacia, diferentes tecnologías, para tener un buen perfil ahí fuera. Pero de nuevo, creo que se está viendo hasta cierto punto hoy en día no sólo el crecimiento de los mercados emergentes, sino costes de energía más grandes, el interés tanto en nuestros consumidores como en nuestros clientes, para comprar más productos energéticamente eficaces ya sean turbinas o bombillas, eso está impulsando un crecimiento sustancial alrededor de GE. Y yo diría que va a continuar así en el futuro.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Las ventas de lámparas fluorescentes se doblaron así que definitivamente vemos que la energía es muy rentable, la eficacia de la energía tiene impacto en todo el país y en Europa también.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

Gracias por su tiempo, señores.

Operadora

Muchas gracias. Señoras y señores, la siguiente pregunta la realiza Bob Cornell de Lehman Brothers. Adelante, por favor.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Si, buenos días a todos.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Buenos días, Bob.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Sobre WMC. Anunciaste tu plan para venderla. ¿Eso va a realizarse en el tercer trimestre? ¿O es una valorización que tendrá lugar dentro de algún tiempo? Y en la orientación de dinero de GE del tercer trimestre, ¿qué hay para WMC?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Si miras el proceso ahora mismo, ya lo hemos anunciado y estamos saliendo y trabajando para conseguir un comprador. Así que esto no es una evaluación, es un proceso de salida activo. En nuestra orientación para el tercer trimestre para el rango de GE Money los que creemos que son los impactos para cualquier salida y las operaciones en curso de WMC según salimos del negocio.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

¿Eso estaría en el resultado de operaciones? ¿Se reflejará en operaciones discontinuas como una compensación de la ganancia de Plásticos?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Ahora mismo, si miras la plataforma y todo, Bob, y miras los activos de los préstamos que tenemos pendientes, creemos que la plataforma tiene mucho valor para alguien. Hay mucha gente haciendo dinero en este espacio. Y nuestra estimación es que cualquier salida basada en la que estemos hoy no va a tener un efecto material en los resultados que prevemos para GE Money.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Bien, eso me lleva a otra pregunta. Normalmente GE es una compañía que se aprovecharía de esta clase de debilidad. Lo mismo que con el negocio de préstamos personales en Japón. Cuando un negocio es malo como este, se podría decir que, especialmente con el sector industrial contribuyendo con el 60% de las ganancias, tú será uno de los que doblará el crecimiento de las operaciones aquí. ¿Qué es lo que pensáis en ese contexto?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Creo que somos oportunistas y tenemos poder de permanencia. Creo que en este caso hemos decidido que éste no es un lugar en el que lo vamos a hacer. Tenemos otras oportunidades en las que podemos hacerlo y estamos doblando en otros sitios en los que creemos que podemos aprovecharnos del Mercado actual. Lo hemos investigado y hemos decidido que basándonos en la dinámica que vemos hoy aquí este no es un lugar en EEUU en el que los inversores realmente quieran que sigamos participando. Así que, Jeff, si tienes algo más que decir.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Creo, Bob, que es una buena pregunta. Durante décadas hemos sido buenos en situaciones desesperantes. Creo que cuando Keith y yo miramos en la compañía todas las diferentes oportunidades que teníamos pensamos que teníamos otras opciones mucho mejores. Y creo que quisimos quitar esto de la mesa cara a cara con las cosas sobre las que los inversores tienen que pensar con GE.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Muy bien. Lo entiendo. Gracias.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Muy bien.

Operadora

Muchas gracias. Señoras y señores, la próxima pregunta la hará Scott Davis de Morgan Stanley. Puede proceder.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Bien, gracias y buenos días a todos.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Hola, Scott.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Sé que esta es una pregunta difícil de contestar, pero ¿deberíamos ver el aumento de readquisiciones como una indicación de que no habrá grandes adquisiciones para el resto del 2007? Estoy pensando en adquisiciones de más de 2 billones de dólares.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Creo que esa es una apuesta bastante segura, Scott.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Bien. Fantástico. Y cambiando a operaciones un poco, hice esta pregunta el trimestre pasado, estoy aún un poco sorprendido de que las tarjetas de crédito de etiqueta privada se hayan mantenido tan bien, ¿hay alguna preocupación o indicación de que la calidad del crédito ahí esté mostrando algún deterioro?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

El consumidor de EEUU está realmente manteniéndose ahí. Si miras simplemente los índices de morosidad de 30 días en EEUU, te los daré, Scott. En el segundo trimestre en esa cartera de valores es del 4.72%. En el primer trimestre era del 4.88%. Así que ha bajado 16 puntos base desde el primer trimestre. El año pasado, en el segundo trimestre, fue del 4.53%. Así que está un poco por encima del segundo trimestre del año pasado. Así que está aguantando ahí. Diría que hemos añadido más recaudadores. La gente está pagando el balance mínimo. Tenemos algo de impacto de la clase de nivelación, de normalización de las nuevas leyes de bancarrota que entraron en vigor a finales del año pasado. Estamos vigilándolo. Estamos siendo muy diligentes en ello. Y hasta ahora la morosidad aún no ha mostrado nada que sea un tipo de impacto excedente de los subpreferentes con seguridad.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Vale, bien. Y la última pregunta, no sé mucho sobre el negocio de Smiths y diluyó los márgenes un poco este trimestre. Sé que hay algunos asuntos de contabilidad de compras que siempre tienen impacto en los negocios el primer año. ¿Con qué rapidez podéis subir esos márgenes en Smiths?, quizá un poco más cerca de vuestra media del segmento.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Bien, ahí es donde va a estar todo el esfuerzo de sinergia. Smiths entró con un margen del 10.5% más o menos en el trimestre. Y el margen general de aviación es del 22%. Así que es una gran oportunidad para nosotros. Vamos a tener varios cientos de millones de dólares que estarán en el índice de carrera a finales de 2008 tanto de las sinergias de ingresos como de las de gastos. Los equipos están con ello y está yendo bastante bien. Es una gran oportunidad para nosotros, es parte del plan. Y los equipos realmente están haciendo un buen trabajo para conseguirlo.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Vale, genial. Gracias. Aplaudo vuestro aumento de las adquisiciones. Seguir así. Gracias.

Operadora

Muchas gracias. Señoras y señores, la próxima pregunta la hará David Bleustein de UBS. Puede proceder.

David Bleustein - UBS - Analista

Buenos días, solo un par de preguntas rápidas. ¿Cuánto pagásteis originalmente por WMC? ¿Tenéis por escrito cuál esperáis que sea el valor realizable neto?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Nunca hemos publicado los términos de esa transacción. Y está por debajo del valor realizable neto hoy en día.

David Bleustein - UBS - Analista

Muy bien. ¿Cuántas turbinas de vapor se enviaron durante el trimestre?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

JoAnna te informará sobre eso.

David Bleustein - UBS - Analista

Muy bien. ¿Cuántas de las 64 turbinas de gas fueron pedidas por clientes de EEUU?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Lo miraremos. Sé que no hubo envíos durante el trimestre.

David Bleustein - UBS - Analista

Muy bien. Entonces, supongo que...

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Creo que era 0 en el -- los pedidos en el trimestre fueron globales.

David Bleustein - UBS - Analista

Sí.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

No se envió ninguna. Creo que también se pidieron cero en las turbinas de gas, David.

David Bleustein - UBS - Analista

Entonces la pregunta es, ¿has visto algún cambio en los procesos de pensamiento de los consumidores de EEUU hacia las turbinas de gas? ¿Está aún completamente centrados en el vapor? ¿Puedes decirnos si deseas cambiar tu posición respecto a las turbinas de vapor?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Bien, mira, obviamente estamos viendo una gran demanda a nivel mundial de turbinas de gas. Y si miras la dinámica y sabes lo bastante del mercado energético en EEUU, cuando miras la capacidad de sustitución y el nuevo crecimiento, eso va a ocurrir en los mercados energéticos aquí en EEUU, si dices que vas a necesitar nueva capacidad, a la nuclear va a llevarle 10 años antes de que puedas poner en marcha la planta. Hay un montón de asuntos relacionados con el medio ambiente con el carbón. Y se va a volver a las turbinas de gas. Estamos teniendo muchas charlas sobre esto con nuestros clientes. Creo que está claro que es la capacidad lo que se va a añadir en los próximos años. Así que para nosotros, mientras estamos consiguiendo esta gran demanda global, miro hacia delante y digo que va a haber otro aumento en la demanda que va a ocurrir aquí. Es inevitable basándonos en la dinámica del suministro y la demanda y en las características medioambientales de la suma de capacidad de energía.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Dave, lo que diría es que si hablas con los ejecutivos de las empresas de energía de los EEUU, creo que el gas y el viento son las tecnologías favorecidas. De hecho, el mercado aeronáutico está comenzando a despegar, lo que suele ser un precursor vis-a-vis de los envíos de turbinas de gas futuros. Y creo que el que a la FP&L no se le de el permiso para su planta de carbón es una gran señal para la industria. De nuevo, creo que el gas y el viento van a ser las tecnologías predominantes en los EEUU y creo que está creciendo el interés.

13 de Julio / 8:30AM ET, GE - Conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del 2º Tr. 2007

David Bleustein - UBS - Analista

Fantástico. Muchísimas gracias.

Operadora

Muchas gracias. Señoras y señores, la siguiente pregunta la realiza Chris Kotowicz de A.G. Edwards. Adelante, por favor.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

Buenos días, caballeros.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Hola, Chris.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

Tengo una pregunta sobre el capital general de GE, supongo. El valor contribuido fue bastante plano en una base de ingresos altos y parece que el margen de contribución bajó unos 500 puntos base en el año. ¿Podrías hablar sobre los impulsores de eso? Está claro que pensaremos en los tipos de interés. ¿Podéis hablarnos un poco más sobre ello?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Yo resaltaría un par de cosas sobre el capital total de los informes financieros. Probablemente tienes que ajustar el acceso de GE, que fue un negocio de distribución en el sector financiero comercial que vendimos el año pasado en el cuarto trimestre que tuvo algo de beneficio pero ningún margen. Creo que si ajustas eso, que es lo que yo he hecho en la página del margen de los servicios financieros, puedes ver que ese grupo de números quita ese impacto. Incluso con eso fuera, si miras nuestros resultados de margen que te mostré en la página de 6.72 en el valor contribuido ajustado al riesgo. Parte de eso es el impacto de WMC. Así que supongo que lo que diría es que estamos viendo una comprensión continua del margen desde la liquidez, alguna en el espacio financiero comercial, hemos visto algunos tipos de interés al alza, lo que nos impactó un poco en los márgenes netos y ciertamente en el espacio del consumidor. Y lo estamos viendo casi aplanado a lo largo del segundo trimestre. Y pensamos que hoy estamos en índices de margen para que la gente puede conseguir una buena renta y están bastante nivelados, lo que son buenas noticias para el futuro.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

¿Entonces debemos pensar en un 67, 68% de margen de valor contribuido como algo a modelar al avanzar?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Creo que los índices actuales podrían seguir teniendo un poco de presión ya que tienes la refinanciación de los activos antiguos y la suma de los activos actuales. Así que aún no estamos en un estado estable desde una cartera total. Estamos en un estado estable desde nuevas adiciones. Pero no sé exactamente en qué porcentaje se convertirá eso, Chris. Podemos trabajar contigo en eso.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

Muy bien. Y luego provisión para el aumento de las pérdidas en el año. ¿Cuánto de ello es -- está WMC en ello? ¿O eso ya está reflejado como gasto y es un asunto totalmente diferente?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

WMC no está en eso. Eso está básicamente impulsado por el volumen y la nivelación de las bancarrotas en EEUU. Ha habido un cambio en el código de la bancarrota que las ha acelerado, si te acuerdas en el año pasado y ahora como que tenemos más normalización de las pérdidas de esas bancarrotas que vienen en el segundo trimestre de 2007 y ese es el principal impulsor, esas dos cosas.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

Muy bien. Y luego, Jeff, ¿te he entendido bien cuando has dicho que básicamente el auge de las turbinas de gas en EEUU está de frente por completo?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Esa es mi opinión. Creo que hay mucho interés en ello ahora. Creo que estamos comenzando a llegar al punto en que los márgenes de reserva son tales que la nueva inversión incremental, creo que es -- que se tome en consideración para los siguientes años.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

Muy bien. Gracias, chicos.

Dan Janki - General Electric - Vicepresidente de Relaciones con los inversores

Nos gustaría una pregunta más.

Operadora

De acuerdo, señor. La siguiente pregunta la realiza Nicole Parent de Credit Suisse. Adelante, señora.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Buenos días y gracias por dejarme entrar en línea. Solo una pregunta sobre la cartera. Deberíamos -- Supongo que antes solíamos pensar en el capital de GE como un porcentaje del ingreso neto de digamos el 40%, 60% en el industrial. Hemos ido al 50/50 y según pensamos en la cartera, ¿vuelve a estar dentro ese proceso de pensamiento? Y si es así, ¿podría decirnos dónde piensa que estaría cómodo viendo el capital como un porcentaje de ingreso neto total?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Nicole, yo no diría que actualmente tengamos ningún porcentaje fijo, a no ser el de mantenerse cerca del 50/50 a corto plazo. Solo creo que donde estamos intentando estar en la cartera es mirar para ver, especialmente en los sitios que quizá nuestra posición es buena, pero que puede que no esté tan valorada por nuestros inversores, donde alguien podría ser capaz de entrar y crear un valor. Simplemente queremos ser realmente juiciosos y tenaces sobre eso ahora mismo. No tenemos ningún porcentaje específico en mente.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Vale, bien. Entonces solo una última pregunta de visión global. Tenéis una nueva cosecha de oficiales corporativos, ¿podrías darnos, Jeff, tu perspectiva sobre la cobertura de la organización? Dadas todas las adquisiciones que habéis realizado. Y ¿dónde crees que estáis en términos de capacidad organizativa?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Nicole, lo que me gustaría decir es que el -- estamos casi acabando la Sesión C y lo presentaremos a la Junta directiva en una semana o dos. Si miras en todo la compañía, puede que sean los 50 grandes P&L (beneficios & pérdidas) que tenemos dentro de la compañía. Tenemos 250 puestos en reserva listos para empezar cuando sea necesario. Tenemos un equipo de liderazgo profundo y amplio. Y creo que seguirá siendo algo en lo que invertiremos probablemente 1 billón de dólares aquí en formación. Y seguimos comprometidos con ello. Me gusta mirar ahora a la compañía desde el punto de vista del personal. Y mira, diría, que desde 2002 hemos nombrado probablemente 110 o 115 oficiales y tenemos un equipo que realmente refleja la misión y el mensaje de los que queremos hacer en la compañía.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Muy bien. Muchas gracias.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Gracias.

Dan Janki - General Electric - Vicepresidente de Relaciones con los inversores

Bueno, me gustaría agradecer a todo el mundo por su tiempo. El material de la conferencia de beneficios de hoy estará disponible en nuestra página web. Y JoAnna y yo estaremos disponibles todo el día. Así que muchas gracias.

Operadora

Muchas gracias, señor. Señores y señoras, gracias por su participación en la conferencia telefónica de hoy. Con esto concluye la presentación. 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.