



## Trascripción de conferencia telefónica

GE - Conferencia telefónica sobre Beneficios de General Electric 3<sup>er</sup> Tr. 2007

Fecha/hora del evento: 12 oct. 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 a sus resultados futuros son las siguientes: el comportamiento de los mercados financieros, incluidas las fluctuaciones en los tipos de interés y en los precios de las materias primas y la renta variable; las repercusiones de las medidas normativas, reguladoras, legales y de inspección; las medidas estratégicas, incluidas las adquisiciones y las enajenaciones; la integración futura de negocios adquiridos; los resultados financieros futuros de los principales sectores industriales en los que centramos nuestra actividad, incluidos, entre otros, el transporte aéreo y ferroviario, la generación de energía, los medios de comunicación y el sector inmobiliario y de atención sanitaria; y otras múltiples cuestiones a nivel regional, nacional o global, incluidos asuntos de naturaleza política, económica, comercial y de competencia. 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 DE LA EMPRESA

**Dan Janki**

*General Electric: Vicepresidente de Relaciones con el inversor*

**Jeff Immelt**

*General Electric: Presidente y Consejero Delegado*

**Keith Sherin**

*General Electric: Director Financiero*

## PARTICIPANTES EN LA CONFERENCIA TELEFÓNICA

**Bob Cornell**

*Lehman Brothers: Analista*

**Jeff Sprague**

*Citigroup: Analista*

**Stephen Tusa**

*JPMorgan: Analista*

**Nicole Parent**

*Credit Suisse: Analista*

**Deane Dray**

*Goldman Sachs: Analista*

**Scott Davis**

*Morgan Stanley: Analista*

**Robert McCarthy**

*Banc of America Securities: Analista*

**Nigel Coe**

*Deutsche Bank: Analista*

**David Bleustein**

*UBS: Analista*

**Ann Duignan**

*Bear Stearns: Analista*

**Peter Nesvold**

*Bear Stearns: Analista*

## PRESENTACIÓN

---

### Operador

Buenos días, señoras y señores, y bienvenidos a la conferencia telefónica de Beneficios de General Electric para el tercer trimestre de 2007. En este momento todos los participantes están en modo de sólo escucha. Mi nombre es Bill y hoy me haré cargo de la coordinación de su conferencia. (INTRUCCIONES DEL OPERADOR) Debo recordarles que esta conferencia está siendo grabada para que se pueda volver a escuchar.

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**

Gracias, Bill. Me gustaría dar la bienvenida a todo el mundo a la conferencia telefónica sobre beneficios de hoy. Nuestra presentación se emitió – nuestra previsión de beneficios se emitió esta mañana a las seis y media, junto con la presentación y la información complementaria disponible en nuestra página web, [www.GE.com/investor](http://www.GE.com/investor).

La presentación de hoy contiene información estimativa basada en las circunstancias económicas y mundiales actuales y sujeta a modificaciones. Hoy actualizaremos los resultados de explotación del tercer trimestre, les daremos una previsión sobre el cuarto trimestre y al final responderemos a sus preguntas, como de costumbre.

Para cubrir esa información tenemos a Jeff Immelt, nuestro Presidente y Consejero delegado, y a Keith Sherin, Vicepresidente y Director financiero. Así que le cedo la palabra a Jeff.

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

Muy bien, Dan. Buenos días a todos. De la primera página solo quería comentar algunos de los puntos destacados. Consideramos que la situación continúa siendo buena para GE. La situación de los mercados globales es sólida y el riesgo de los mercados financieros se está revalorizando. Esto se manifiesta en unas cifras de crecimiento fenomenales. Nuestros ingresos ascendieron hasta el 12%, los pedidos hasta el 20%, los activos hasta el 23% y el crecimiento orgánico hasta el 8%.

Hemos obtenido unos sólidos resultados de explotación, a pesar de algunos contratiempos concretos y aislados. Acumulamos una pérdida de 100 millones de dólares en nuestro negocio de servicios financieros. En el negocio de Infraestructuras superamos los gastos programados y experimentamos algunos problemas en los plazos de servicio, que mejorarán en gran medida en el T4. Nuestra previsión para Infraestructuras en el T4 es muy positiva. Invertimos 100 millones de dólares más de lo previsto originalmente en reestructuración y esto se vio ligeramente compensado por un tipo fiscal más bajo, pero en lo que llevamos de año nuestro tipo fiscal se sitúa en el 18% y vamos bien encarrilados este año.

Nuestro programa de recompra continúa. Vamos bien encarrilados para los 1.400 millones de dólares en 2007, con unos 6.000 millones en el T4. Obtuvimos beneficios por la venta del negocio de Plásticos y los utilizamos para reestructurar nuestros negocios Industriales, para mejorar los costes y también para eliminar obstáculos en WMC en Japón. Y nuestra previsión para el cuarto trimestre y para todo el año es muy sólida, con una previsión para el cuarto trimestre de 0,67\$ a 0,69\$, o un aumento del 18% al 21%.

Esto es simplemente para darles una idea del panorama mundial que vemos y de la situación económica a nivel global, que consideramos favorable en general; y ahora pasaré a comentar algunos de los segmentos de los negocios que vamos a analizar. En primer lugar, los mercados globales se mantienen muy fuertes. Yo estuve en Asia hace un par de semanas y visité cuatro o cinco países y vimos – seguimos viendo un crecimiento continuado en todas partes.

Los mercados de infraestructuras se mantienen muy fuertes. Recibimos pedidos por todo el mundo, y esto parece que está aumentando, no disminuyendo. Los márgenes de crecimiento de nuestros activos son muy altos por lo que estamos revalorizando la mayoría de los nuevos activos que añadimos en libros. Y los mercados de publicidad, que son un barómetro bastante bueno de la economía estadounidense, siguen manteniéndose fuertes y los precios de la publicidad diversificada siguen siendo altos.

Algunas de las cosas que se mantienen igual que durante los últimos meses son la financiación comercial y la morosidad a nivel global, que se mantienen estables. La situación de los mercados de capital es volátil, pero creemos que están mejorando y que la economía estadounidense en general, excluyendo la vivienda, está bien y vemos un sólido crecientote un dígito en estas áreas.

Lo que sigue estando en una situación difícil es la vivienda y las hipotecas basura, y creemos que la morosidad de los consumidores en los EEUU aumentará ligeramente. Y el mercado de los servicios de salud en los EEUU, en el que la Ley de reducción del déficit sigue suponiendo un reto. Y creemos que GE está muy bien situada en este entorno con nuestro volumen global, nuestra tecnología de infraestructuras, nuestra mezcla diversificada de negocios, un balance general y una gestión de riesgos tremendos, con una calificación AAA, y creemos que la reestructuración nos ha permitido mejorar de verdad nuestra cartera y reducir los riesgos.

Permítanme darles algunos de los datos clave sobre el trimestre. El crecimiento, como dije antes, se mantiene extremadamente alto, con un aumento de los pedidos hasta el 20%, de los ingresos hasta el 12%, de los activos hasta el 23% y del crecimiento orgánico hasta el 8%. El

beneficio por acción se mantiene según lo previsto y el beneficio por acción continuado aumenta un 9% y los beneficios netos un 15%. Las ganancias se mantienen según lo previsto en el 18,5% y probablemente alcanzaremos el 20% antes de 2008.

Los márgenes encontraron obstáculos que no pudimos compensar por la cartera desfavorable de servicios y productos de Servicios de salud, pero aún así seguimos encarrilados para conseguir un aumento de 70 puntos base en lo que llevamos de año; seguimos haciendo progresos y trabajando a fondo para aumentar los márgenes. Y el flujo de caja está muy bien, con un aumento del 16% en la tesorería por actividades de explotación (CFOA) que se está utilizando para financiar la recompra. Así que en general son unos sólidos resultados para el trimestre y consideramos que estamos bien situados este año.

Para terminar, sobre la estrategia a largo plazo, lo que ya hemos comentado: con el tiempo invertir en negocios de liderazgo. Realmente creemos que el panorama es bueno: el crecimiento de Infraestructuras, Financiación Comercial y NBCU se está acelerando. Vender los Plásticos cuando lo hicimos y obtener el precio que obtuvimos nos hace sentirnos estupendamente por el hecho de poder reutilizar ese capital en buenas adquisiciones como Sondex y Oxygen, y creemos que salir del negocio de préstamos personales en Japón y de WMC elimina el riesgo para el futuro.

Desde el punto de vista de la ejecución, la tesorería, los beneficios y la recompra siguen bien encarrilados y extremadamente fuertes. Y como ya he dicho, los márgenes han aumentado 70 puntos base en lo que llevamos de año y seguimos centrándonos en eso como iniciativa clave. El proceso de crecimiento es en mi opinión innegable. Se trata de un crecimiento orgánico sostenido de al menos el 8%. Los ingresos por servicios son buenos. El crecimiento global se mantiene muy fuerte. Los avances de la imaginación, en particular los productos ecológicos, son muy fuertes y aportan 5.000 millones de dólares de crecimiento de los ingresos en este trimestre y el equipo sigue muy fuerte y muy comprometido con la obtención de buenos resultados para los inversores.

Así que, después de esto, permítanme cederle la palabra a Keith y dejar que él les dé algunos datos de las empresas.

---

**Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero**

Gracias, Jeff. Comenzaré con los pedidos. Por lo que respecta a los pedidos, hemos tenido otro trimestre estupendo. A la izquierda pueden ver que los pedidos de equipos importantes durante el trimestre ascendieron a 1.200 millones de dólares. Los pedidos aumentaron en un 39%. Por sectores, Aviación ha aumentado un 93%. GENx y GE90 han demostrado una gran fortaleza en todo el mundo en cuanto a pedidos. Energía se ha más que duplicado durante el trimestre y ha llegado a más de 4.000 millones de dólares en pedidos impulsados por unos tremendos resultados de Térmica y Eólica.

Petróleo y Gas aumentaron un 56%, y están muy fuertes en todo el mundo. Transporte descendió en este trimestre; como llevamos diciendo todo el tiempo, hay algunos pedidos importantes de equipo que son complicados, pero el año pasado tuvieron un pedido importante de Kazajstán. En lo que llevamos de año han acumulado un aumento del 27%, así que el negocio está en plena forma. Y en general, los pedidos de equipos importantes de Infraestructura aumentaron un 62%. Pueden ver que orgánicamente ha aumentado un 38%. El volumen de pedidos pendientes ha continuado creciendo hasta un 56% y hasta los 1.500 millones de dólares desde el año pasado. Así que los pedidos de equipos importantes son tremendos para nosotros a nivel global.

Entre unos y otros, los pedidos de servicios, por valor de 8.200 millones de dólares, han aumentado un 4%. Éstos se ven impulsados por Aviación y Petróleo y Gas. El negocio de Aviación Comercial tuvo unos tremendos resultados en piezas de repuesto, alrededor de 19 millones de dólares al día, lo cual representa un aumento del 20%. El negocio de la Energía, como pueden ver, ha descendido y los pedidos de servicios están impulsados en gran medida por Nuclear. Hemos tenido una comparación difícil. Tuvimos un importante pedido único de servicio de Entergy el año pasado y también acusamos las consecuencias de la acumulación de reposiciones de combustible, concretamente en TEPCO Japón, debido al terremoto.

Y luego a la derecha, los pedidos de flujo, por valor de 4.000 millones de dólares, aumentaron un 5%. En Iluminación e Industrial nos mostramos muy fuertes mientras que Electrodomésticos bajó ligeramente, con el crecimiento en la venta al detalle contrarrestado por el canal de contratos. En general, por tanto, unos resultados continuados fuertes: un total de 2.400 millones de dólares en pedidos y un aumento del 20% en el trimestre, y 7.100 millones de dólares de pedidos, con un aumento del 18%, en lo que llevamos de año.

A continuación analizaremos los márgenes y la morosidad y de los servicios financieros. A la izquierda aparece el margen. Esta tabla se la mostramos cada trimestre. Las barras azules representan la rentabilidad de explotación media o el valor contributivo como porcentaje de los activos totales. Las barras verdes representan la rentabilidad de explotación media menos las pérdidas como porcentaje de los activos totales.

Si miran a la parte izquierda, los márgenes ajustados a riesgo no muestran variaciones de un año a otro y el impulso del crecimiento de los beneficios que estamos experimentando procede del tremendo crecimiento de los activos. Nuestros equipos de originación siguen consiguiendo unos resultados excelentes. Eso se lo demostraré luego con los datos y después veremos cómo la productividad y la simplificación de la reestructuración nos están ayudando a incrementar nuestros beneficios.

A la derecha pueden ver los morosos de más de 30 días. La morosidad en Financiación de Equipos no experimenta variaciones y continúa manteniéndose en niveles históricamente bajos. Y la morosidad en GE Money ha bajado ligeramente en general. Ha aumentado un poco en los EEUU y eso lo analizaré más detalladamente en la página de GE Money. Así que la calidad de la cartera continúa a un nivel muy alto.

Lo siguiente son los márgenes industriales. En la mitad superior de la página aparecen los márgenes del tercer trimestre y de lo que llevamos de año. Hemos bajado ligeramente en el T3, pero hemos subido 70 puntos base en lo que llevamos de año. La asistencia sanitaria y las infraestructuras supusieron una rémora este trimestre. La asistencia sanitaria supone para nosotros en total la pérdida de la quinta parte de un punto, al no avanzar un negocio de margen alto por problemas de cartera de productos. Y luego en infraestructuras seguimos vendiendo grandes cantidades de equipo a una velocidad mayor que la del crecimiento de los servicios. Y por lo que respecta a las adquisiciones, los resultados son realmente buenos, pero llegan con unos márgenes más bajos que el resto de los negocios, lo que supone una rémora.

Si miran a la parte derecha, verán enumerados los motores del crecimiento en lo que llevamos de año. Pueden ver que la clave verdadera es que las infraestructuras están creciendo espectacularmente. No obstante, la cartera de equipos y servicios constituye una pérdida del 40% en lo que llevamos de año. Esto es algo nuevo. Quiero decir que estamos obteniendo un crecimiento en equipo de más del 30% y en servicios, del 10%, así que estamos construyendo esa base instalada y eso va a ser estupendo para el mantenimiento conforme vayamos avanzando. Pero supone una ligera merma del margen.

En la parte de abajo vemos la totalidad del ejercicio y el cuarto trimestre. En el cuarto trimestre vamos a tener 50 puntos base de crecimiento y si miramos a los motores a la derecha para la totalidad del año, podemos ver que la productividad es fuerte y el precio supera a la inflación.

En NBC nos vamos a beneficiar de las Olimpiadas. La cartera de mantenimiento de equipos nos acompañará todo el año. Soportaremos todo el año las adquisiciones de infraestructuras y la rémora de la atención sanitaria. Así que con 50 puntos base en el cuarto trimestre tendremos un resultado para todo el año de 70 puntos base, y estamos decididos a conseguirlo.

Ahora viene una recapitulación sobre beneficios y adjudicación de capital. En diciembre nuestra previsión original era que obtendríamos entre 1.000 y 1.500 millones de dólares de beneficios después de impuestos, que financiarían la reestructuración. Con los estupendos resultados de la venta de Plásticos nos ha ido mucho mejor y estos beneficios nos han permitido financiar actuaciones por valor de 2.700 millones de dólares. Hemos mejorado nuestra posición de negocio con muchas y buenas reestructuraciones para reducir nuestros costes, y también hemos reducido el riesgo en GE Money con las actuaciones en WMC y GE Money Japón.

La actividad de enajenación también nos ha dado mucha más flexibilidad en la adjudicación de capital. Las enajenaciones se realizaron en la parte alta de la banda que habíamos establecido a principios de año, con la salida con éxito de Plásticos y de Swiss Re y con la UTE Nuclear con Hitachi, y hemos mejorado significativamente nuestras franquicias de Aviación y Petróleo y Gas con las adquisiciones de Smiths y Vetco, y hemos anunciado adquisiciones que también van a mejorar nuestros controles de Energía y nuestros negocios de entretenimiento por cable. Así que reinvertimos en la cartera.

Y además, una vez liquidada la adquisición de Abbott, aumentamos nuestra recompra a 14.000 millones de dólares este año y vamos a completar nuestro programa de 27.000 millones con un año de antelación. Así que los beneficios han financiado la reestructuración y la salida de negocios y 2007 ha sido un año excelente para nosotros por el fortalecimiento de la cartera para el futuro.

Ahora viene una actualización sobre los gastos de reestructuración y otros gastos, y esto es una continuación de los informes que iniciamos en el primer trimestre. Durante el T3 llevamos a cabo la venta de los plásticos, como todo el mundo sabe. Realizamos un beneficio de 1.800 millones de dólares después de impuestos e informamos de ese beneficio en las actividades destinadas a ser cedidas o abandonadas.

A la izquierda, pueden ver las cantidades de los gastos de reestructuración y otros gastos soportados en el trimestre. En el tercer trimestre, GE Money Japón, el negocio de préstamos personales conocido como Lake y WMC pasaron a las actividades destinadas a ser cedidas o abandonadas. Así, si miran los gastos por Lake, la línea de GE Money Japón es en estos momentos nuestra mejor estimación sobre la pérdida por la venta del negocio. Hemos contratado a asesores. Y vamos a proceder con el proceso de salida.

Y en cuanto a WMC, redujimos nuestros activos y al final del segundo trimestre teníamos 1.100 millones de dólares en activos. Los hemos reducido hasta unos 375 millones de dólares al final del T3 y la venta de este negocio también se va a llevar a cabo.

En operaciones continuadas pueden ver que teníamos una reestructuración por valor de 568 millones de dólares. Se produjeron eventos en todos los negocios que describiré a la derecha, además de un gasto medioambiental en corporativo. Y a la derecha pueden ver las cantidades por categoría que les seguimos mostrando, siendo la salida de los negocios el capítulo principal.

Pero también tuvimos una reestructuración significativa en Comercial e Industrial. Vamos a aplicar una reducción global de 13 instalaciones de Iluminación. Vamos a efectuar una transición a regiones de bajo coste. Cerraremos seis plantas de Industrial y Electrodomésticos. Hemos actuado sobre la estructura de costes en Atención Sanitaria y en NBC Universal y en Energía, y también seguimos simplificando nuestros negocios de servicios financieros. Hemos consolidado ubicaciones en los EEUU y en el Reino Unido y también en Méjico, Australia y Nueva Zelanda.

Así que la reestructuración de las actividades supondrá un periodo de recuperación de unos tres años y una reducción anual total de unos 9.000 empleados, y los beneficios nos han permitido reducir nuestra estructura de costes, lo cual nos ayudará a avanzar y también a mejorar el perfil de riesgo de la Empresa.

Antes de entrar en las cifras del tercer trimestre también quiero explicar algo sobre nuestra contabilidad. Como mencionamos en nuestro comunicado de prensa de esta mañana, presentamos un 8-K para actualizar los anteriores datos financieros sobre el periodo por unas cuestiones sin importancia que nuestros equipos de auditoría y de control encontraron durante el tercer trimestre.

Permítanme que empiece con el estado, que aparece a la izquierda. Nos encontramos en el tercer año de nuestra inspección continuada por parte de la SEC. Hemos dedicado unos recursos considerables a esto. Nuestro propio personal de auditoría de empresa, nuestros auditores externos, KPMG; tenemos equipos técnicos externos de Ernst & Young y de Charles River Associates, así como abogados externos. Estamos analizando nuestras políticas y procedimientos de reconocimiento de ingresos en toda la Empresa y asumimos nuestro compromiso de actuación y revelación puntual y transparente.

Y a la derecha, pueden ver que hay un breve resumen de las dos cuestiones que describimos en el 8-K esta mañana. La primera cuestión tiene que ver con el reconocimiento de los ingresos en el momento de la expedición. Nosotros determinamos que conservábamos el riesgo en tránsito debido a las prácticas de aseguramiento, y como conservábamos el riesgo en tránsito tuvimos que revisar los ingresos en algunos de nuestros negocios en virtud del destino y no en virtud de la expedición.

La segunda cuestión versa sobre los acuerdos sobre servicios contractuales. Tuvimos un problema con los créditos que recibimos por las piezas que obtenemos cuando hacemos una revisión general de un motor y le quitamos piezas al motor viejo que estamos revisando. Pueden ver que las repercusiones financieras de estas correcciones no tienen ninguna importancia. Las repercusiones sobre los ingresos anuales de estos problemas no son nunca superiores a una tercera parte de un punto porcentual y las repercusiones sobre los ingresos netos no son nunca superiores a una sexta parte de un punto porcentual al año. Las repercusiones de estos ajustes no son significativas en 2007.

Hemos puesto toda la información en nuestra página web y en el 8-K. Así que estas son las cuestiones que hemos encontrado hasta la fecha. El equipo directivo, el comité auditor, el Consejo – estamos comprometidos con la transparencia en la revelación de información. Les hemos dado todos los datos en el 8-K por trimestre, por segmento y anualmente respecto a las repercusiones de estas dos cuestiones, y conforme vayamos avanzando y presentemos el 10-Q y el 10-K el año que viene, actualizaremos las cantidades de dichos impresos.

A continuación viene una recapitulación a alto nivel sobre la dinámica del BPA en el tercer trimestre. Éstas son las cifras reales del marco que facilitamos en la reunión de septiembre sobre Infraestructura. A la derecha verán nuestras actividades continuadas, los resultados antes de la reestructuración se situaban a 0,56 \$. Y por lo que respecta al trimestre, tuvimos los 0,06 dólares de la reestructuración que describí en la otra página y esto superó nuestras previsiones anteriores en 0,01 dólares y tuvo como resultado 0,50 dólares de BPA continuado, lo cual significa un aumento del 9%.

En las actividades destinadas a ser cedidas o abandonadas, el beneficio neto de Plásticos y los gastos de Lake y WMC se situaron en 0,04 dólares sobre la base del BPA, y el BPA final publicado supuso un aumento del 15%. Por tanto, la reestructuración de las actividades continuadas fue superior a lo previamente comunicado y nos satisfizo poder alcanzar esos 0,06 dólares en el trimestre.

Ahora me gustaría abordar los resultados consolidados del tercer trimestre. A la izquierda encontrarán un resumen de las actividades continuadas; los ingresos ascienden a 42.500 millones de dólares, con un aumento del 12%, lo cual significa un trimestre con ventas muy fuertes. Los

beneficios se sitúan en 5.100 millones de dólares, con un aumento del 7%, y el BPA continuado se sitúa en 0,50 dólares, con un aumento del 9%; y ahí vemos una pequeña ganancia por la recompra. También añadimos el BPA publicado, que incluye las repercusiones de las actividades destinadas a ser cedidas o abandonadas que acabo de repasar.

El flujo de caja en lo que llevamos de año es de 16.300 millones de dólares, de acuerdo con nuestras expectativas, y el flujo de caja de Industrial es muy sólido. Daré más datos sobre tesorería en un momento. Y por lo que respecta a los impuestos, pueden ver que los tipos en los nueve primeros meses coincidieron con nuestra previsión anterior estimada en el 17% para el ejercicio total consolidado.

En el tercer trimestre, los tipos industriales al 25% y nuestro tipo consolidado son inferiores al tipo acumulado en lo que llevamos de año, que se ha visto impulsado por el paso de WMC y GE Money Japón a actividades destinadas a ser cedidas o abandonadas. Y esto lo pueden ver reflejado en un tipo de capital para el trimestre de cero. Ese movimiento tuvo como resultado una inversión del sentido en el tercer trimestre de las provisiones fiscales del primer semestre, con lo que se redujo el tipo para el tercer trimestre de GECS a fin de conseguir que el tipo para el tercer trimestre del año en curso coincida con nuestra previsión actual para todo el año.

Así los impuestos más bajos durante el trimestre son resultado de que WMC y GE Money Japón hayan pasado a las actividades destinadas a ser cedidas o abandonadas y del efecto de la mayor reestructuración fiscal y de otros gastos durante el trimestre, y nuestro tipo total anual consolidado se mantiene en el 17%.

Al a derecha pueden ver los resultados por negocios. Infraestructura, Financiación Comercial y GE Money obtuvieron un crecimiento de dos dígitos de los beneficios. Atención Sanitaria, NBC Universal e Industrial conjuntamente cumplieron las expectativas y en conjunto si analizan los resultados de explotación del trimestre, nuestros negocios obtuvieron unos resultados muy buenos, incluso asumiendo las repercusiones de los 100 millones de dólares soportados por cada uno por la mayor reestructuración y las actividades continuadas en corporativo; las repercusiones de los programas superiores e Infraestructura; y los resultados en los servicios financieros se vieron parcialmente compensados por unos impuestos más bajos.

Así que consideramos que hemos tenido un buen trimestre. Daré los datos por negocio en un momento.

Después viene la tesorería. La tesorería en el T3 se mantuvo acorde con nuestras expectativas. A la izquierda, obtuvimos 16.300 millones de dólares de tesorería procedente de actividades de explotación, lo cual supone un descenso respecto al año pasado según lo planeado. El motor lo pueden ver en la parte inferior izquierda durante la primera mitad de 2006, obtuvimos 3.000 millones de dólares de dividendos especiales por dinero de una póliza de seguros que recibimos este año. Por lo que respecta a los 10.500 millones de dólares de tesorería procedente de actividades de explotación Industrial, suponen un aumento del 16% en lo que llevamos de año. Esto es ligeramente más que lo planeado, impulsado por la oportunidad de los pagos a cuenta a nuestro negocio de Infraestructura.

Y a la derecha está el balance de tesorería, con un saldo inicial de 4.500 millones de dólares. Añadimos el flujo de caja de la izquierda de 16.300 millones menos los dividendos pagados de 8.700. Hemos recomprado 8.100 millones de dólares de acciones en lo que llevamos de año. Compramos 6.300 millones de dólares en el tercer trimestre y vamos encarrilados para conseguir los 14.000 millones en la totalidad del año. Nuestras instalaciones y bienes de equipo ascendieron a 2.000 millones de dólares. Completamos la enajenación de Plásticos, que se vio compensada parcialmente por las adquisiciones de Smiths y Vetco, y concluimos el trimestre con 7.200 millones de dólares en tesorería.

Así que nuestros resultados de tesorería son los esperados, encarrilados para los 22.000 millones de dólares de tesorería procedente de actividades de explotación para todo el año; y si miran los beneficios totales para los accionistas, nuestros dividendos y nuestra recompra este año ascenderán a unos beneficios de 26.000 millones de dólares para los accionistas.

Ahora el marco para el cuarto trimestre que aparece a la izquierda representa las perspectivas por negocio. Verán que el cuarto trimestre parece realmente fuerte en Infraestructura, debería aumentar en más del 20%. Esperamos un crecimiento mínimo del 10% en Industrial, en Financiación Comercial y en NBC Universal. GE Money aumenta entre 5 y 10, y Atención Sanitaria se mantiene más o menos igual. Y a la derecha pueden ver que se trata de otro excelente trimestre en ventas con un crecimiento continuado de dos cifras en los beneficios y en los beneficios por acción.

Si miran la previsión del cuarto trimestre de 0,67 dólares a 0,69 dólares, con un aumento del 18% al 21%, y luego a la totalidad del año, como ha dicho Jeff, está encarrilado para los 2,19 dólares a los 2,22 dólares, con un aumento del 18% al 19%. Así que las perspectivas para el cuarto trimestre son muy sólidas.

Permítanme que vayamos a los negocios. Comenzaré con Infraestructura. John Rice y el equipo obtuvieron un crecimiento de los ingresos del 19% y un crecimiento de los beneficios por segmento del 12%. Pueden ver los resultados por negocio abajo a la izquierda y voy a analizar en más detalle Aviación y Energía en la página siguiente.

Los pedidos para el segmento en total siguen siendo tremendos, con un aumento total del 32%; y el equipo sube un 60%. Añadimos 14.000 millones de dólares a la cartera de pedidos pendientes. El crecimiento de las ventas también es tremendo, los ingresos en este trimestre están impulsados por Aviación, Petróleo y Gas y Transporte. Seguimos experimentando un gran crecimiento en equipos con unas tasas superiores a las de servicios, lo cual es estupendo para hacer crecer la base instalada, pero enfría los márgenes que he comentado.

Y en cuanto a las verticales, los Servicios Financieros de Aviación bajan 2 puntos en el trimestre pero si miran al total anual, en los nueve primeros meses suben un 17%. Están teniendo un año excelente. Y los Servicios Financieros de Energía han tenido un trimestre muy bueno, con un aumento del 14%.

Así que para el cuarto trimestre les voy a mostrar Aviación y Energía, pero esperamos una aceleración del crecimiento en los beneficios y las perspectivas son que los beneficios del segmento aumenten más del 20%. Y ahora permítanme pasar a la página siguiente para ver Aviación.

Los ingresos de Aviación han subido 35 puntos y los beneficios del segmento, 7. Los pedidos presentan una gran fortaleza. El total de pedidos es de 5.500 millones de dólares, con un aumento del 50%. Los pedidos de equipos importantes aumentaron en un 93%. Los motores comerciales, 1.700 millones de dólares en pedidos, aumentaron un 24%, impulsados por el GE90 y por GENx. Los pedidos de motores militares aumentaron un 90%, impulsados por el contrato con Arabia Saudí para renovar los motores de los F-15 y por el contrato con la Marina de los Estados Unidos, y los pedidos de mantenimiento por valor de 2.300 millones de dólares subieron un 15%.

La cartera de pedidos pendientes de Aviación asciende a 18.000 millones de dólares y supone un aumento interanual del 89%, y Smiths tuvo ingresos en el trimestre. Obtienen unos 600 millones de dólares y unos beneficios de explotación de alrededor del 10%. Si miramos el crecimiento de los ingresos, 4.200 millones de dólares, con un aumento del 35%, los ingresos por motores comerciales aumentaron un 19%. Enviamos 40 motores comerciales más que el año anterior. Los servicios comerciales aumentaron un 16%, las piezas de recambio se sitúan, como he dicho, en 19 diarias frente a 16 el año pasado.

Los militares subieron un 2%. El beneficio de explotación subió un 7%, impulsado por Smiths, que subió un 9% y se vio contrapesado por las operaciones principales, que bajaron un 2%; y tuvimos dos cuestiones concretas este trimestre. Las repercusiones del programa principalmente para GENx y LEAP 56 supusieron un aumento interanual de 90 millones de dólares, y no tuvimos ningún beneficio único repetible por mantenimiento en el tercer trimestre de 2006, que fue de 50 millones de dólares. Si tenemos en cuenta estas dos cuestiones, el beneficio de explotación aumentaría alrededor del 20% y las perspectivas para el cuarto trimestre serían de un aumento del crecimiento del segmento del 20%. Así que una buena perspectiva para Aviación.

A la derecha verán Energía, los ingresos suben un 3% y el beneficio de explotación, un 8%. El total de pedidos en Energía también goza de una salud excelente. El total de pedidos, por valor de 6.500 millones de dólares, aumentó un 39% en este trimestre. Los pedidos de equipos importantes aumentaron en un 103%. Térmica ha tenido un resultado increíblemente fuerte, con un volumen de 2.000 millones de dólares y un aumento del 209%. Recibimos pedidos de 35 turbinas de gas en este trimestre, frente a 22 el año pasado. La cartera de pedidos pendientes de Térmica asciende ya a 5.800 millones de dólares. Esto supone un aumento del 110% respecto al año pasado.

Los pedidos de Eólica ascienden a 1.500 millones de dólares, con un aumento del 90%. La cartera de pedidos pendientes de Eólica asciende a 7.000 millones de dólares y supone un aumento del 112% en comparación con hace un año, y Nuclear aumenta un 100% contando con nuestro segundo pedido por valor de 100 millones de dólares de artículos con un plazo de entrega largo para esta planta de Entergy y para otra nueva. Así que en general, PowerGen está increíblemente fuerte y el precio de los pedidos de PowerGen ha aumentado alrededor de un 7% en lo que llevamos de año.

Ingresos por valor de 5.200 millones de dólares, con una subida del 3%. Pueden ver que los ingresos de PowerGen aumentaron un 13%. Enviamos 45 turbinas de gas este trimestre, lo cual supone un ligero aumento respecto a las 43 del año pasado. Enviamos 662 unidades eólicas, que es un poco más que las 613 del año pasado. Y los ingresos por mantenimiento fueron la rémora del trimestre con una disminución del 9% en una comparación estricta.

En servicios, abandonamos algunos negocios de baja rentabilidad como los negocios de alquiler y partes de nuestros negocios de transmisión y distribución; y las fechas tampoco nos fueron favorables para nuestro negocio de contratos de mantenimiento en comparación con Nuclear. Tanto estas dos enajenaciones como las fechas repercutieron sobre los ingresos y el beneficio de explotación, pero incluso con la caída en

mantenimiento los márgenes han aumentado 80 puntos base. Las perspectivas para el cuarto trimestre son muy sólidas, con un aumento del 30%. Así que si analizan Aviación y Energía y pasan al trimestre siguiente, todos los elementos importantes para pedidos y crecimiento son tremendamente fuertes y las perspectivas para el cuarto trimestre son sólidas en ambos negocios.

Ahora viene GE Money. A la izquierda, Dave Nissen y el equipo obtuvieron un crecimiento de los beneficios del 13%. Los ingresos de 6.200 millones de dólares supusieron un aumento del 23% impulsaron el beneficio del segmento por valor de 942, con un aumento del 13%. Un buen crecimiento de los activos. Impulsado por el crecimiento de las actividades principales tanto en Europa como en las Américas. La rentabilidad, el beneficio del segmento se vio impulsado por los mercados emergentes. Europa aumentó un 11% en total y esto se vio impulsado por Europa Central y del Este, que subieron con mucha fuerza. Asia aumentó un 34%. Esto estuvo impulsado por Corea, el sudeste asiático, Australia y Nueva Zelanda.

Las Américas bajaron un 4%. Experimentaron un buen crecimiento del volumen y una buena productividad, pero esto se vio contrarrestado por unas provisiones y unas cancelaciones de deudas incobrables más altas provocadas por la morosidad. La morosidad en general, como pueden ver, ha bajado a nivel global para GE Money, pero en los EEUU ha aumentado 35 puntos base. Nuestro equipo ha restringido la financiación. Hemos disminuido las líneas de crédito. Hemos añadido recaudadores, así que estamos ganando la batalla. La morosidad fundamentalmente está dejando sus cifras más bajas, pero ahora se sitúa otra vez más o menos en los niveles de 2005 en las Américas. Así que las perspectivas para el cuarto trimestre son de un aumento de los beneficios del segmento de entre 5 y 10. Esperamos un buen crecimiento continuado a nivel global y una presión continuada en las Américas.

A la derecha tienen Industrial. Lloyd Trotter y su equipo obtuvieron un crecimiento del beneficio para el segmento del 6% Esto supone un aumento del 10% si se tienen en cuenta las repercusiones de las enajenaciones como Suministros y Mod Space. Durante el trimestre también reorganizamos Industrial. Jin Campbell continúa dirigiendo el negocio de Comercial e Industrial y Charlene Begley se encarga ahora del negocio de Soluciones para Empresas, que incluye negocios como Sensores, Seguridad, Energía Digital y Servicios de Equipo.

Así que durante el trimestre, el crecimiento de las ventas se vio impulsado por el negocio de soluciones para empresas. Comercial e Industrial aumentó un 2%, impulsado por Iluminación. Los ingresos de Electrodomésticos disminuyeron un 1%. El negocio de venta al menor aumentó un 1%, pero esto se vio contrapesado por los contratos. El canal de construcción bajó 5 como era de esperar. Los ingresos globales de Iluminación fueron realmente buenos. Aumentaron un 16% impulsados por productos de ecoimaginación, como las lámparas fluorescentes compactas, y si analizamos el beneficio del segmento, que ha aumentado un 6%, vemos que estuvo impulsado por Comercial e Industrial. Iluminación he estado muy fuerte. Soluciones para Empresas también tuvo un trimestre fuerte y las perspectivas para el cuarto trimestre del beneficio del segmento Industrial son de 10 a 15.

Ahora pasemos a NBC Universal. Jeff Zucker y el equipo se anotaron su cuarto trimestre consecutivo de crecimiento positivo de los beneficios. Los Ingresos, por valor de 3.800 millones de dólares, aumentaron un 3%. Los beneficios del segmento subieron un 9%. Estamos muy satisfechos con esta evolución y respecto a los distintos elementos del saneamiento sobre los que seguimos poniéndoles al día, la cadena de televisión está funcionando muy bien. Empatada por el primer puesto en la temporada de prueba hasta la fecha.

Mujer Biónica es el programa número uno; La Oficina es la comedia número uno. Héroes es el número uno en la noche del lunes. El fútbol del sábado por la noche es muy fuerte y el hecho de que poseamos nuestros contenidos está ayudando mucho al estudio y a la cadena de TV. Estamos monetizando Héroes. Estamos monetizando La Oficina, e incluso House, que no está en nuestra cadena pero la producimos nosotros, es tremendamente fuerte y verán que el precio diversificado en la cadena ha aumentado un 25%. Así que la cadena está funcionando muy bien.

El cable de entretenimiento y de información sigue con resultados fuertes. EEUU número uno, ciencia ficción número siete. Bravo ha tenido su mejor verano hasta el momento. MSNBC y CNBC han tenido un crecimiento de dos dígitos y aumentamos nuestros activos de cable con las adquisiciones de Sparrowhawk y Oxygen, con lo que continuamos construyendo nuestras plataformas para el cable y la cadena global.

Y si analizamos las películas de cine, en general hemos tenido un verano estupendo. La película de Bourne encabezó los fuertes resultados, que superaron con creces nuestras expectativas. Marido y marido, Lío embarazoso, y fuimos número dos en las taquillas domésticas durante el verano, lo que es un buen presagio para los próximos seis meses si se tienen en cuenta las correspondientes ventas de DVD. Los cines han anotado su mejor trimestre hasta la fecha y seguimos creciendo en digital. NBC Direct y el nuevo sitio, Hulu, se van a inaugurar el mes que viene y tenemos una colaboración con Amazon sobre contenidos.

Así que unos estupendos contenidos en películas y en cable, y todo va bien en el estudio de la NBC, y la temporada de otoño comienza con buen pie. Y si miramos al cuarto trimestre, esta evolución continuará. Nuestras expectativas son que los ingresos aumenten un 5% y el beneficio de explotación entre un 10 y un 15%.

Después está la Atención Sanitaria. Joe Hogan y su equipo obtuvieron unos resultados acordes con las previsiones del segundo trimestre. Los ingresos aumentaron un 4% y el beneficio del segmento perdió un 1%. Los pedidos no muestran cambios en general. El mantenimiento sigue fuerte pero esto se ve contrarrestado por el equipo, que pierde un 3%. DRA y OEC supusieron una pérdida de 7 puntos para los pedidos, pero el crecimiento va bien a nivel global. Europa sube un 19%. China aumentó un 13% contrarrestado por las Américas, donde los pedidos bajaron un 8%. Japón también perdió un 15%.

Los ingresos ofrecen un panorama similar. Hemos tenido un crecimiento estupendo a nivel global. Aquí podemos ver algunas cifras, unas pérdidas de unos 5 puntos en EEUU por DRA y OEC. Y obviamente esto repercute sobre el crecimiento de los beneficios de nuestro segmento que les hemos mostrado, y esto pueden verlo en detalle a la derecha si miran a la dinámica. Hemos actualizado las previsiones del segundo trimestre.

El beneficio de explotación total del negocio está en la parte superior de la tabla. Pueden ver las repercusiones de OEC y DRA sobre el tercer trimestre y la solidez del balance del negocio. En el tercer trimestre el balance del negocio subió un 17% y para el cuarto trimestre tenemos una repercusión menor de OEC porque el año pasado no hicimos envíos. Pero en general, la solidez del resto del negocio contrarresta las representaciones ópticas de EEUU por DRA y OEC.

Así que si miramos al futuro, esperamos una debilidad continuada en las representaciones ópticas y una fortaleza continuada en el resto del negocio. Sí que esperamos que OEC comience a hacer envíos en el cuarto trimestre, pero teniendo en cuenta las fechas ahora, no serán significativos en el cómputo anual. Pero nos pone en el buen camino para el año que viene.

Las perspectivas para el cuarto trimestre son que los beneficios del segmento no experimenten cambios y a la derecha les hemos dado el marco para el 2008. Si analizamos la Atención Sanitaria en 2008, incluso si no avanzamos en Imágenes Digitales por la continua debilidad del mercado de EEUU, tendremos unos resultados positivos significativos el año que viene teniendo en cuenta las comparaciones de OEC, y esperamos unos fuertes resultados continuados en el balance del negocio que justifican nuestras perspectivas de crecimiento del 10% al 15% para la totalidad del negocio en 2008.

Y por último la Financiación Comercial. Mike Neill y el equipo de Financiación Comercial han tenido otro trimestre estupendo; los ingresos han aumentado un 17%, el beneficio del segmento, un 12% y el crecimiento de los activos es muy fuerte. Si nos centramos en los bienes inmobiliarios, continuamos en positivo – pueden ver que seguimos en un entorno de originación extraordinario. Hemos añadido 60.000 millones en activos durante los doce últimos meses a todas las plataformas del negocio. Y si vemos el crecimiento de los beneficios en el trimestre, los bienes inmobiliarios han experimentado un trimestre estupendo, otro trimestre estupendo.

Los ingresos netos de 640 millones supusieron un aumento del 45%. Éste se vio impulsado por un fuerte crecimiento de los activos, un 49%, así como por unos sólidos resultados de ventas. En el tercer trimestre vendimos 104 propiedades y eso supuso alrededor de 2.000 millones de dólares en activos, e incluso con eso seguimos invirtiendo – los activos ascendieron a alrededor de 10.000 millones de dólares. La calidad de la cartera es excelente. En estos momentos hay menos de la décima parte de un punto porcentual de activos sin beneficios en bienes inmobiliarios y la perspectiva sigue siendo muy sólida.

En Soluciones de Capital pueden ver que los beneficios bajaron un 19% en el trimestre hasta 424 millones de dólares. Acusaron la repercusión de las alteraciones en los mercados de capital. Fundamentalmente decidimos no ejecutar algunas ventas de activos y también por algunas comparaciones severas del tercer trimestre con el año pasado, pero el negocio está encarrilado para tener un fuerte crecimiento de dos dígitos en el cuarto trimestre.

Y como ha mencionado Jeff, sí que acusamos ligeramente la volatilidad del mercado. Esto es resultado de las multas a nuestro almacén y de parte de nuestros intereses acumulados titulizados. Creo que si alguien compara estos datos con los de cualquiera que se dedique a los servicios financieros, el resultado es increíble y eso es porque conservamos los títulos que suscribimos. La mayor parte de nuestras inversiones están garantizadas. Tenemos una excelente disciplina de delegación y de limitación de riesgo y el equipo ha hecho un trabajo estupendo capeando los mercados este verano.

Para el cuarto trimestre, como verán, los aspectos positivos son un increíble crecimiento de los activos y una cartera de alta calidad. Prevemos un crecimiento de los beneficios ligeramente más lento en propiedades inmobiliarias en comparación con el ritmo que han llevado, y en general las perspectivas de Financiación Comercial para el cuarto trimestre son que los beneficios del segmento aumentarán alrededor de un 10%.

Y dicho esto, permítanme devolver la palabra a Jeff.

---

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

Gracias Keith. Me gustaría recapitular sobre las perspectivas de futuro de la Empresa y en particular en el entorno actual. Yo me siento muy satisfecho en general con las perspectivas de la Empresa.

Si vamos viendo cómo están posicionados los negocios, Infraestructuras supone alrededor del 37% de nuestros beneficios. Pensamos que estamos muy bien posicionados, con unas carteras de pedidos pendientes muy sólidas, un estupendo crecimiento global, buena tecnología y todavía estamos al principio del gran crecimiento de Infraestructuras: la construcción de las bases instaladas, a la que seguirán los ingresos de mantenimiento. En todo caso, nos ha sorprendido la solidez del crecimiento de equipos, y estamos muy satisfechos con nuestro posicionamiento.

En Financiación Comercial, el 20% de nuestros ingresos... como ya saben, es genial ser una empresa con una calificación AAA. Se ha producido una gran revalorización del riesgo. Nuestras políticas de riesgo, nuestra dilución de riesgo, la gran originación móvil que tenemos, creo que son buenos presagios para el negocio de Financiación Comercial.

En GE Money, hemos eliminado creo dos de las rémoras. Creo que actuamos pronto respecto a las hipotecas y al eliminar los obstáculos en Japón creo que hemos quedado en una buena posición global y con una buena trayectoria de crecimiento. La Atención Sanitaria supone el 11% de nuestros ingresos. Saben, realmente tendremos unas comparaciones más favorables cuando entremos en 2008 y OEC arroje unos resultados positivos.

Respecto a NBC Universal nos sentimos muy satisfechos por el impulso que tenemos, con unos estupendos resultados en cable y en cine. El saneamiento de la cadena está avanzando. Tenemos un gran ímpetu en este negocio y está listo para un sólido crecimiento de dos dígitos en 2008.

Industrial supone el 8% de nuestros ingresos. Creo que ya saben que realmente hemos eliminado todos los negocios de materias primas y los relacionados, como los Plásticos, y que ahora es una plataforma de alta tecnología y negocios de aprovechamiento de marca.

Así que creo que si miramos hacia los próximos 12 o 18 meses, GE tiene una posición estupenda con unos negocios fuertes posicionados a nivel global, nueva tecnología y grandes carteras de pedidos pendientes, y está bien posicionada para crecer.

Para recapitular, creo que vamos por el buen camino para conseguir un buen 2007; con un buen impulso comercial que llegará hasta el cuarto trimestre. Los beneficios se han utilizado para reestructurar los negocios y para financiar el abandono de negocios. El ritmo de crecimiento orgánico es real y sigue constituyendo un tremendo impulso, y en estos momentos contamos con 70 puntos base de aumento del margen. Estamos intentando conseguir más que eso, pero disponemos de un buen impulso en nuestros programas y creo que desde el punto de vista de la adjudicación de capital, hemos mejorado la cartera y estamos proporcionando una inmensa cantidad de capital a los inversores y estamos bien posicionados para acabar el año con 2,19 a 2,22 dólares, con un aumento del 18% al 19%.

Creo que si nos paramos a meditar sobre los tres primeros trimestres del año, veremos que hemos vendido Plásticos y destinado ese capital a comprar Vetco Gray, Smiths, algunos negocios de alta tecnología para Industrial y NBCU cable. Así que un tremendo comercio de activos.

Utilizamos los beneficios de Plásticos para reducir nuestra estructura de costes y reducir el riesgo a largo plazo. Así que estamos muy satisfechos sobre la reutilización de estos fondos. Estamos proporcionando 26.000 millones de dólares a los accionistas por medio de la recompra y de los dividendos y hemos posicionado la Empresa para tener un fuerte crecimiento en los mercados globales con iniciativas de alta tecnología. Una vez más, creo que consideramos que la Empresa está en muy buena forma y bien posicionada para un sólido cuarto trimestre y un sólido 2008.

Así que Dan, permíteme que te ceda de nuevo la palabra.

---

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

De acuerdo, gracias. Bill, ahora nos gustaría abrir el turno de preguntas y respuestas.

## PREGUNTAS Y RESPUESTAS

**Operador**

(INSTRUCCIONES DEL OPERADOR) Bob Cornell, de Lehman Brothers.

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista**

Bueno, un par de preguntas sobre la previsión de futuro. Ustedes han hablado sobre el gran crecimiento de los pedidos y todo esto, especialmente en Infraestructuras. Y quizá nos podrían dar una idea de lo que son – cómo son los márgenes de la cartera de pedidos pendientes en comparación con las cifras publicadas. Obviamente, ustedes van a tener un buen cuarto trimestre, pero quizá podríamos detenernos un poco más en los beneficios, de aquí hasta 2008 y más allá incluso.

**Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero**

Bueno, Bob, ya sabe que esperamos poder ampliar nuestros márgenes e Infraestructuras en un futuro cercano. Creo que lo mejor de todo es que si vemos los precios de los pedidos, en el caso de Aviación, los pedidos de los nuevos motores que estamos recibiendo suponen un aumento del 4%. En cuanto a los pedidos de las turbinas de Gas que tenemos, suponen un aumento del 10% en el trimestre y del 8% respecto a lo que llevamos de año. Si nos fijamos en los pedidos de eólica, han subido un 7% y estamos comenzando a ver que esto se ha empezado a producir también un poco en las ventas de equipo en el tercer trimestre.

En general, los precios de la Empresa aumentaron alrededor de las siete décimas partes de un punto porcentual y compensaron con creces la inflación, pero solo estamos empezando a ver convertirse en ventas aquellos pedidos con mejores precios que comenzaron a llegar en la segunda mitad del año pasado. Así que creo que verá cómo esto mejora.

Creo que lo segundo va a ser que la dilución de las adquisiciones y el efecto sobre el margen no continúen en 2008 porque tenemos los equipos de comparación y de sinergia trabajando como locos para no solo ayudar a que el negocio crezca, sino también para aumentar esos márgenes. Y ésta es una verdadera oportunidad para nosotros. Sabe, en estos momentos esos dos negocios tienen un margen de alrededor del 10% frente a la media de Infraestructuras. Así que ésta es la segunda circunstancia que constituye una oportunidad.

Y creo que la tercera es que vamos a seguir viendo crecer las entregas de equipo a un ritmo más rápido que el de los servicios. Esto es una buena noticia en total para la construcción del negocio, pero esperamos que Infraestructuras sea capaz de ampliar sus márgenes en alrededor de 100 puntos base, que es lo que queremos conseguir para toda la Empresa para 2008.

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista**

Gracias. El otro punto que has mencionado es el crecimiento de los activos y los elevados márgenes, además del aspecto financiero. Es decir, ¿qué nivel de mejora del margen estamos considerando en ese crecimiento de activos?

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

Vamos a trabajar para demostrar cómo se desarrolla esto en la cartera. Básicamente, nuestro período de activos promedio en finanzas comerciales podrían ser tres años. Por lo tanto, una vez más, si asumimos que en el tercer trimestre, vamos a comenzar a ver mejores rentabilidades en las inversiones tanto en deuda como en renta variable, sabemos que ese aspecto tardará en trasladarse a la totalidad de la cartera.

Si bien, está claro que el capital derivado de las alteraciones del mercado que hemos observado, la suma de capital que estamos poniendo en funcionamiento actualmente, está obteniendo mejores rentabilidades y estamos encantados con ello, ya que va a ayudar a que la actividad financiera comercial avance. Pero tarda un cierto tiempo en trasladarse a la totalidad de la cartera debido al tamaño.

Oct. 12. 2007 / 8:30AM ET, GE - Conferencia telefónica sobre Beneficios de General Electric del 3er Tr. 2007

---

**Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista**

Entiendo. Muchas gracias.

---

**Operador**

Jeff Sprague, de Citigroup.

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analista**

Gracias. Buenos días. ¿Podrías explicar, Keith, cómo se han gestionado los impuestos en GE Capital? Creo que estoy algo confundido. Si WMC y Lake, conjuntamente, perdían dinero en el primer semestre, ¿por qué habría habido una reversión positiva? Yo habría pensado que tendríais una declaración de impuestos negativa en el primer semestre.

---

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

Sí, esa es una estupenda pregunta. Creo que del modo en que explicaría cómo reduce eso el importe del tercer trimestre, permíteme probar con algo un poco diferente. Si nos fijamos en el primer semestre, el tipo de GECS del que se informó fue del 11%. Esto incluía el impacto fiscal de las amplias pérdidas registradas tanto en WMC como en GE Money Japón en un semestre, a aquellos elevados tipos impositivos, puesto que tenemos que incluir los efectos permanentes en relación con el tipo anual y no con la fecha en que sencillamente se producen. Por lo tanto, aunque registramos grandes pérdidas en el primer semestre, dichas pérdidas se incluyeron básicamente en nuestra estimación anual total.

Por ello, si el tipo de GECS fue de un 11% en el primer semestre, cuando colocamos a WMC y GE Money Japón en operaciones interrumpidas, el tipo de GECS en el primer semestre subió al 18%. Ahora bien, el único modo de obtener un tipo en el tercer trimestre que fuese acorde al tipo anual era revertir aquellas provisiones fiscales del primer semestre. Así, el incluir a WMC y GE Money en operaciones interrumpidas se derivó en una reversión de las provisiones fiscales del primer semestre.

Si nos fijamos en dichos tipos en lo que va de año, estamos precisamente en la línea de lo que esperábamos, si bien, el saldo acreedor del tercer trimestre se debe a que hemos diferido parte de esas ventajas fiscales al segundo semestre.

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analista**

Y ¿de qué importe fue dicho saldo acreedor en el tercer trimestre?

---

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

El saldo acreedor fue de unos 190.000 millones de dólares y, una vez más, si nos fijamos en la dinámica total, vemos una mayor reestructuración. Los beneficios antes de impuestos son inferiores porque parte de ellos proceden de la reestructuración y parte simplemente de unos beneficios antes de impuestos más bajos. Estos también rebajan ligeramente el tipo impositivo. Pero, en WMC y GE Money, es de unos 190 millones de dólares, Jeff.

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analista**

Entonces, esto implica que el tipo impositivo de GE Capital permanente es de un 6% en el trimestre, ¿no es así?

---

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

No, creo que si lo analizas añadiendo X, será un tipo del 13% en lo que va de año.

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analista**

Y, sólo para dejarlo claro, ¿está toda la reestructuración en la línea corporativa, desde un punto de vista de presentación de informes, o está parte de ella en las cifras de los segmentos?

---

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

No, la reestructuración está en la línea corporativa. Creo que si nos fijamos en la cuenta de resultados y en los epígrafes corporativos y las eliminaciones, asciende a -600 este trimestre. He observado que hubo algunas preguntas sobre ello en las notas previas. Tenemos unos 800 millones de dólares de reestructuración antes de impuestos en esa línea, así como los costes corporativos. La compensación de dicha línea que no es aparente a simple vista es que el saldo acreedor de impuestos va a dicha línea.

Por lo tanto, la compensación de la reestructuración es un saldo acreedor de impuestos por la reversión de las provisiones del primer semestre, unos 190 millones de dólares. Además, dada nuestra actualización, tuvimos un ajuste de unos 100 millones de dólares el año pasado que hacer que esa varianza también parezca un poco superior. Por lo tanto, la reestructuración se ha compensado parcialmente con la ventaja fiscal y la actualización que realizamos el año pasado.

---

**Jeff Sprague - Citigroup - Analista**

Muchísimas gracias.

---

**Operador**

Stephen Tusa, JPMorgan.

---

**Stephen Tusa - JPMorgan - Analista**

Hola, buenos días. Sólo una pregunta rápida sobre Atención sanitaria. Mantienes tu directriz, creo que Joe Hogan intervino en una conferencia en septiembre y mencionó que había una línea que decía en la presentación que las imágenes digitales de DRA en Estados Unidos habían bajado un 20%. ¿Habla simplemente sobre la actividad específica que se ve influida por el DRA? Sólo estoy tratando de calibrar esto con el hecho de que en cierto modo, se está reafirmando la pauta plana en relación con imágenes digitales de EE.UU.

Y, después, como continuación a esto, ¿sería esto lo que realmente te confiere seguridad en ese aspecto? ¿Se está desarrollando como habrías esperado o tal vez puedes ofrecernos información actualizada sobre la situación actual en ese ámbito y los datos que estás observando desde el terreno?

---

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

Muy bien. Si nos fijamos en los pedidos (no estoy exactamente seguro de a qué se refería Joe pero puedo dar algunos datos). Número uno: si nos fijamos en el impacto de los pedidos en el DRA de Estados Unidos, se sitúa entre el 20% y el 30%. Varía según la modalidad. El DI general baja aproximadamente un 20% en el tercer trimestre a partir del DRA. Por lo tanto, creo que se refiere a los pedidos.

Después, si nos fijamos en el impacto de las imágenes digitales de EE. UU., creo que si observáis la tabla que os hemos dado, la dinámica, demostraríamos que debido a dicho impacto de los pedidos y al descenso de las ventas que se está produciendo, en el tercer trimestre supuso un lastre del 12% en nuestro beneficio de explotación en Atención sanitaria y, por ello, esperamos que se sitúe entre el 10% y el 15% en el cuarto trimestre. Además, considero que de cara al año próximo, tendremos una comparación con un punto de arranque mucho mejor con la que tratar.

---

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

Steve, yo diría simplemente que no será peor. Se ha mantenido en un nivel muy bajo y, por ello, creo que de cara al 2008, no vamos a contar con ninguna mejora, pero tampoco con que empeore.

---

**Stephen Tusa - JPMorgan - Analista**

De acuerdo, lo entiendo. Y luego esta última pregunta rápida. Después del segundo trimestre, indicasteis la pauta para Infraestructura y posteriormente, tuvimos esta reunión de hace un par de semanas. Todo el mundo habla sobre Infraestructura como un negocio visible. Pero bueno, eso es lo que nos encanta de ello. ¿Deberíamos esperar trimestre a trimestre lo que yo llamaría, tal vez, baches en el camino como este, en los que quizás recibamos muy poca luz de las expectativas, asumiendo simplemente que con el paso del tiempo, resultará tan visible como desearíamos que fuese?

---

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

Steve, sigo pensando que Infraestructura seguirá muy activa durante el año. En el cuarto trimestre, vamos a contar con un verdadero factor de impulso, tal como ha apuntado en cierto sentido Keith. Creo que siempre va a haber algunos movimientos específicos. Desde un punto de vista discrecional, creo, hemos decidido aumentar la concentración de parte del gasto técnico en un período de tiempo. Hay algunos grandes lanzamientos técnicos en curso tanto en el negocio de la Aviación como en el de la Energía. Y lo hacemos de un modo discrecional hasta el nivel de unos 100 millones de dólares pero eso no se repite.

Posteriormente, diría que trimestre a trimestre, podría verse una cierta planificación contractual de los servicios y cosas por el estilo pero bueno, si te has fijado en todos los fundamentos de crecimiento de la cartera de pedidos comprometidos, de crecimiento de los repuestos, de eólico, de los precios de margen, de desarrollo de CSA, de globalización, este es un factor de impulso. Por lo tanto, se trata de a partir de qué, en el sentido de cómo, creo mi modelo. En el trimestre, hubo unos 185 millones de dólares menos respecto al objetivo del 20% que teníamos y todo esto se derivó en realidad de aspectos discrecionales que consideramos van a mejorar en el cuarto trimestre y en 2008. Esas cosas pasan.

Con una empresa de nuestro tamaño (y Rice está gestionando un negocio de 60.000 millones de dólares), siempre habrá algo de esto pero esta actividad no podría estar mejor colocada de lo que está actualmente, con una visibilidad extremadamente elevada.

---

**Stephen Tusa - JPMorgan - Analista**

Así es. Muchísimas gracias.

---

**Operador**

Nicole Parent, de Credit Suisse.

---

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analista**

Buenos días. Bien, Jeff, primero me encantaría saber tu perspectiva sobre fusiones y adquisiciones. Habéis sido muy activos al comprar Oxygen y si creemos las especulaciones del mercado que han circulado sólo durante esta semana, pensaríamos que vais a comprar todo lo que está sobre la faz de la tierra. Y me pregunto con respecto a la seguridad, la estrategia de que ya no vais a continuar con la JV de Smiths, ¿podrías recordarnos dónde consideras que podría haber movimientos adicionales de la cartera de cara al futuro?

---

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

Nicole, una vez más, este año estamos comprometidos con las recompras. Al final del año, vamos a anunciar otra recompra para 2008 y posteriormente. Bueno, Nicole, me gusta la posición que tiene la cartera ahora mismo. Creo que hemos tenido muchos motores de crecimiento que hoy día están ahí y pueden ayudarnos a seguir avanzando. Creo que lo que Keith y yo hemos comentado es un nivel de adquisición industrial que se encuentre en un rango de 3.000 a 5.000 millones de dólares. En general, eso es lo que vemos en lo que a compras se refiere.

Y, en lo que se refiere a las ventas, creo que estamos comprometidos a analizar la cartera conforme a las oportunidades y cuando haya negocios que no podamos, ya sabes, que no podamos dirigir tan bien y creamos que otros lo harán mejor, vamos a buscar oportunidades para venderlos. Por lo tanto, simplemente pienso que somos disciplinados y que vamos a ejecutar el mismo plan que señalamos en el segundo trimestre.

---

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analista**

Muy bien. Y con respecto a Atención sanitaria, ¿qué opinas de los recortes adicionales del DRA en 2008? Tal vez esta sea una pregunta estúpida, pero ¿por qué crees que podéis recuperar la pérdida en las ventas de OEC, dado que no se ha entregado nada en todo el año? ¿Qué haría que el cliente regresase el año próximo?

---

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

Nicole, sobre lo primero, de nuevo, diría que gran parte de ello se va a decidir en Washington pero creo que hemos expuesto nuestra situación sobre el DRA con gran claridad y, en mi opinión, la tecnología es buena y también la ciencia y favorece al paciente. Creo que esa es una opinión mantenida con carácter general y, a nuestro juicio, lo que ya se ha hecho es que van a dejar que se asiente y no vamos a ver recortes adicionales en 2008.

En cuanto a OEC, ya sabes, Nicole, se trataba de una gran franquicia, es una gran franquicia. Tenemos una cartera de pedidos comprometidos de 200 millones de dólares, de los que se han cancelado muy pocos. Tenemos un producto extraordinario. Estamos trabajando de manera muy constructiva con la FDA para reanudar esta actividad. Si bien, cuando entramos en el decreto de consentimiento, esa fue tal vez una de las franquicias más fuertes, si no la más sólida, de toda nuestra cartera.

---

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analista**

Perfecto. Una última pregunta sobre Aviación. ¿Podrías darnos una pincelada de color sobre en qué se ha empleado el aumento del gasto de I+D? ¿Ha sido un chorro comercial incremental? ¿Podrías ofrecernos también información actualizada sobre cualquier impacto vinculado con vosotros al analizar el retraso del 787 que anunció Boeing esta semana?

---

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

El gasto..., hay un par de grandes programas en ese ámbito. Está claro que el GENx del 787, el LEAP 56 que es la siguiente estructura estrecha y la JV de Honda que va a adentrarse en el mercado de los reactores de negocios, estos son todos los programas que estamos financiando. Sobre el 787, creo Keith que has hablado con la empresa sobre el 787. No creo que nos influya (varios oradores).

---

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

No. Vamos a seguir con nuestro programa de desarrollo según el calendario original y, por ello, vamos a seguir trabajando con Boeing para asegurarnos de que cumplimos todos nuestros compromisos y no esperamos que eso vaya a influir de forma importante en nosotros.

---

**Nicole Parent - Credit Suisse - Analista**

Perfecto. Gracias.

---

**Operador**

Deane Dray, de Goldman Sachs.

---

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analista**

Gracias. Buenos días. Por lo que respecta al tumulto que han seguido registrando los mercados de crédito, parece que GE se ha beneficiado claramente de una clasificación AAA. Me gustaría que se hablase sobre la financiación y sobre si se podría cuantificar la actividad procedente de la demanda de efectos comerciales, a corto plazo; a largo plazo, habéis sido activos al emitir efectos a 60 años. ¿Dónde podrías cuantificar que intervino dicha ventaja de la clasificación AAA y de qué manera?

Después, una pregunta relacionada en cuanto a que, dado el tamaño de la cartera, parecía que vuestra valoración a precios de mercado entre esos dos puntos que denominaste el interés retenido garantizado y el almacén era muy baja y ¿es este un proceso de revisión permanente o crees que ya se ha calibrado?

---

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

En primer lugar, durante el verano, disfrutamos de una tremenda ventaja como empresa AAA. Está claro que hubo un giro hacia la calidad. Nunca hemos experimentado ningún tumulto en nuestra financiación CP, Deane. Durante el mes de agosto, emitimos 18.000 millones de dólares de deuda a largo plazo en algunos mercados con mucho nerviosismo. Un viernes, un gran fondo de pensiones estatal nos llamó y nos preguntó si podían ofrecernos 5.000 millones de dólares. Por lo tanto, sin duda, durante el verano hubo una huída hacia la calidad.

Nuestro CP se negociaba a 100 puntos base menos que los conductos respaldados por activos, lo que demostró la confianza en las clasificaciones. Por lo tanto, la calificación AAA fue verdaderamente un gran valor para nosotros durante el verano. En cuanto al valor a precios de mercado, de nuevo, si nos fijamos en nuestro modelo empresarial de contratación de préstamos hipotecarios para ponerlo en el balance de situación de Finanzas comerciales, también nos favoreció. Somos muy disciplinados en cuanto a ser un prestamista garantizado experto. Nuestro almacén total de financiación "mezzanine" y deuda subordinada era de 100 millones de dólares al final del trimestre.

Por lo tanto, una vez más, este es un conjunto de principios de gestión de riesgos y principios de aseguramiento de emisiones y principios de contratación de préstamos hipotecarios que nos ha funcionado muy bien. Está claro que pensamos que todo lo que hemos hecho durante el trimestre estuvo relacionado con las alteraciones que observamos en el mercado y no tiene efecto de continuación para nosotros.

---

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analista**

Y sólo como seguimiento sobre GE Money con respecto a la morosidad, parece razonablemente contenida. ¿Cuál es tu modelo para los próximos trimestres en cuanto a morosidad y cuáles deberían ser las expectativas en relación con las reservas adicionales?

---

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

Bien, si nos fijamos en el trimestre, he mostrado el índice de morosidad de América, que era de unos 35 puntos base. Si pensamos en una perspectiva de futuro, creemos que vamos a seguir observando esos niveles de morosidad y hemos añadido unos 200 millones de dólares a la provisión de GE Money en el trimestre. Este movimiento va en línea con la morosidad y con el crecimiento de los activos. Además, esperamos que siga habiendo presión en América.

Tenemos que ver qué ocurre con la vivienda, cómo se porta el consumo en el cuarto trimestre, pero prevemos que vamos a seguir observando dicha morosidad y a seguir fortaleciendo las provisiones a medida que avanzamos al cuarto trimestre.

---

**Deane Dray - Goldman Sachs - Analista**

Muy bien, gracias.

---

**Operador**

Scott Davis, de Morgan Stanley.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analista**

Buenos días a todos. Ha sido un trimestre un tanto confuso pero si tuviera que tomar algunas de las apuestas al alza, creo que de lo que estáis hablando es de una mejora muy fuerte de la cartera de pedidos comprometidos y de los precios. Habéis mejorado la reestructuración. Es decir, mi pregunta es ¿creéis que eso basta para obtener su margen de 100 puntos base al año?, ya que, como sabéis, por supuesto, este año nos quedaremos un poco escasos.

---

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

Creo que va a ser realmente sólido. Uno de los factores de lastre obvios de este año respecto al objetivo ha sido Atención sanitaria. Lo que quiero decir es que Atención sanitaria es una actividad que posee unos fantásticos índices de beneficios de la explotación pero al ser plana durante el año, ha supuesto por sí sola unos 30 puntos base menos que el objetivo. Sólo representa un lastre de 10 puntos base durante el año pero respecto al objetivo, representa 30 puntos base.

Por ello, obviamente, creo que las mejoras que esperamos en Atención sanitaria, así como las ventajas que observamos en los precios de Infraestructura, el crecimiento de la cartera de pedidos comprometidos, las mejoras de Smiths y Vetco, tenemos muy buenas sensaciones sobre la obtención de 100 puntos base el próximo año.

---

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

Scott, esa va a ser una de las tres o cuatro medidas por las que se paga al personal, a los ejecutivos de la empresa. Así se ha hecho este año, por lo que muy pocos van a dejarlo escapar y se implementará el próximo año. Verás, creemos que con el tipo de visibilidad de la cartera de pedidos comprometidos, ahora tenemos esa concentración en la cadena de suministro y la reducción de costes, en este ámbito contamos con una verdadera subida del margen.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analista**

Permitidme que haga de abogado del diablo un poco. Habéis mostrado mejoras muy sólidas en la cartera de pedidos comprometidos actualmente, es probable que para siete u ocho trimestres, y los precios acaban de comenzar a remontar en el último trimestre. Por ello, sé que hay ciertas expectativas de ello, pero ¿es posible que tal vez algunos de vosotros llevéis oscilando de manera ligeramente agresiva en la cuota y los volúmenes de mercado cuando tal vez podríais haber sido un poco más agresivos sobre el precio y esto ha tenido un cierto impacto en los beneficios?

---

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

Bueno, creo que si se separan las actividades, Scott, en Aviación probablemente haya sido así, pero habría ocurrido en 2003. Por lo tanto, básicamente hay un desfase temporal de un par de años y desde el 11 de septiembre, todavía estamos entregando cosas que eran posteriores a dicha fecha, cuando claramente la gente no tenía ni idea de lo que iba a ocurrir con el sector de la Aviación comercial. Actualmente, la situación no es esa. Por tanto, diría que lo que viene de atrás en la cartera de pedidos comprometidos sin duda tiene un precio superior.

En cuanto a la Energía, en realidad, estamos viendo eso hoy y simplemente está siendo barrido por el increíble crecimiento del producto frente al servicio. Pero, en conclusión, ya sabes Scott, creo que con la reestructuración que hemos podido hacer y los precios que tenemos en la cartera de pedidos comprometidos, nos sentimos realmente bien.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analista**

Muy bien. Simplemente, por último, el lenguaje que has utilizado sobre el entorno macroeconómico en la nota de prensa, creo que utilizaste, o la presentación, muy bien. ¿Podrías expandirte sobre ello un poco más? Es decir, parece indicar en la nota de prensa o la presentación que los pronósticos sobre Infraestructura siguen siendo sólidos. Los electrodomésticos registraron una ligera debilidad, tal como cabía esperar, dado el mercado de la vivienda, pero ¿existe algún otro indicador en el que te fijes que te lleve a creer que podríamos experimentar problemas aquí en Estados Unidos?

---

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

Globalmente yo diría, Scott, que en el último mes más o menos he estado en casi todo el mundo y la economía global se ha mantenido extremadamente fuerte. No veo ningún signo de retroceso prácticamente en ninguna parte. La semana pasada, conseguimos un gran pedido de turbinas en Francia y podría continuar la lista de crecimiento en los mercados emergentes y en los países desarrollados.

Oct. 12. 2007 / 8:30AM ET, GE - Conferencia telefónica sobre Beneficios de General Electric del 3er Tr. 2007

Creo que la vivienda en Estados Unidos sigue teniendo muchos problemas, y no vemos ninguna mejora inminente en ese ámbito necesariamente pero el resto de la economía en torno a vivienda, luz industrial, material comercial y eso, sigue pareciendo encontrarse en un terreno positivo. Por lo tanto, el entorno global es sólido. La vivienda en Estados Unidos tiene problemas, pero el resto de Estados Unidos presenta una buena situación, a nuestro parecer.

---

**Scott Davis - Morgan Stanley - Analista**

Muy bien. Geniales noticias. Gracias, chicos.

---

**Operador**

Robert McCarthy, Banc of America.

---

**Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista**

Buenos días a todos. Sólo quiero continuar hablando sobre algunos de los comentarios de Scott acerca del entorno global. Primero, si pudiéramos analizar en el entorno global con detenimiento: el dólar es débil y algunos de los homólogos han sugerido que con el tiempo, en 2008, eso probablemente debería moderar parte del crecimiento económico y de la recuperación que hemos observado procedente de la zona euro. Como alternativa, ha habido algunos signos anecdóticos de al menos un descenso en términos de inversión procedente de Asia de carácter prospectivo.

¿Tenéis algún comentario en este sentido? Sé que el ciclo es bastante largo en muchas de vuestras actividades, en especial, en Infraestructura pero ¿observáis algún signo o esperaríais ver alguna deceleración en la última mitad de 2008?

---

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

Rob, no soy economista pero creo que puedo dar cierta información. He estado en Asia, en Japón, China, Malasia, Vietnam y no he visto ningún signo, ni en Aviación, ni en Atención sanitaria, ni en Petróleo y gas ni en Energía. He estado en algunas de las localidades situadas fuera de Shanghai y Beijing y hay grúas en todas partes, por lo que obtendremos 1.000 millones de dólares en Vietnam. Es sólo que hay montones de cosas que están pasando globalmente.

Además, desde un punto de vista europeo, Europa del Este, Rusia, Turquía e incluso la parte desarrollada de Europa para los productos que vendemos que son Atención sanitaria, Energía, Aviación, Petróleo y Gas, observamos un tremendo crecimiento a largo plazo en Infraestructura. Por lo tanto, creo que tal vez la divisa ralentice parte de los productos más de tipo flujo, la automoción y similares, pero no creemos que haya cambios en la Aviación comercial. No creemos que cambie la necesidad de Infraestructura.

---

**Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista**

En cierto sentido, estaréis aislados debido a vuestra naturaleza de ciclo largo (varios oradores).

---

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

Veamos, tenemos más en la cartera de pedidos comprometidos que en cualquier otro momento de nuestra historia y diría que nuestra visibilidad al menos en esta actividad hasta el fin de 2008 es muy precisa.

---

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

Considero que los petrodólares son otro factor, que está impulsando ciertamente gran parte de nuestro crecimiento, pero hemos conseguido pedidos de turbinas en Irlanda, en el Reino Unido y en España en el tercer trimestre. Por tanto, creemos que los mercados desarrollados tienen que añadir capacidad y nuestras turbinas de gas van a ser el tipo de capacidad de generación de energía más respetuoso con el medioambiente y más rápido que se puede citar.

---

**Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista**

Así es. Cambiando de los engranajes a los Estados Unidos, obviamente ha habido mucha preocupación en torno al estado de la economía y la construcción comercial de este país, en concreto tras la recesión residencial registrada aquí. Dado el hecho de que tenéis una actividad inmobiliaria comercial y vendéis a construcción no residencial, ¿algún tipo de perspectiva sobre algún tipo de cambio en el margen?

---

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

Yo diría que el mercado inmobiliario comercial se mantiene razonablemente bien, Rob, porque todavía hay cierta escasez en algunas ciudades. Se trata de una dinámica que depende mucho de cada localidad diferente. Además, la construcción comercial (escuelas, hospitales, edificios gubernamentales etc.) es un sector muy sólido y que podemos verlo por el índice de crecimiento industrial tan fuerte y el sólido ámbito de la iluminación en Estados Unidos.

---

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

Claro que sí, estoy de acuerdo con ello. En cuanto a nuestro volumen de financiación, en nuestras actividades de soluciones de capital, hemos tenido un sólido crecimiento de dos dígitos del volumen de financiación en el tercer trimestre y se trata del mercado intermedio.

---

**Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista**

Muy bien. Muy bien. Entonces, si me permitieras una pregunta más. Sobre iluminación, habéis anunciado una reestructuración bastante importante y esa actividad parece estar atravesando un número considerable de cambios, en general, dada la dinámica industrial subyacente con la eficacia energética de la tecnología, etc. Lo habéis visto en algún crecimiento realmente sólido derivado de dicha actividad.

¿Se trata de una actividad en la que, en cierto modo, existe incertidumbre respecto a la cartera, en el sentido de que no se ha invertido mucho en ella pero, tal vez, haya que aumentar la inversión de cara al futuro, incluso quizás con adquisiciones? Algunos de vuestros competidores pueden estar tratando incluso de entrar en el mercado de mobiliario de iluminación de Estados Unidos. ¿Cuál es vuestra perspectiva sobre dicha actividad a medio y corto plazo? ¿Habrá algún candidato para la salida o la desinversión o porque parece básicamente que hay que invertir o pensar en una salida?

---

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

¿Qué quieres que te diga?, el ser capaces de usar la ganancia de plásticos para optar por emprender acciones verdaderamente significativas en el ámbito de la incandescencia creo que fue de gran ayuda. Y, sencillamente, creo que tener la ganancia de plásticos para hacer eso, salir de los ámbitos de mayor riesgo, salir de Japón y de finanzas de consumo, eso es realmente favorable.

Se va a producir un renacimiento de la tecnología en la actividad de la iluminación, parte del cual lo invertiremos en nosotros mismos pero, al haber estado de nuevo en Asia recientemente, creo que tenemos grandes oportunidades de hacer algunas de las mismas cosas en Iluminación que hemos realizado en electrodomésticos de forma eficaz, es decir, hay todo tipo de fabricantes de chips en Taiwán y China que, en nuestra opinión, pueden ofrecer excelentes tiendas para la tecnología LED y lo mismo ocurre con los CFL. Por lo tanto, creemos que tenemos gran cantidad de oportunidades globales en esa actividad para hacer lo que tengamos que hacer con el paso del tiempo.

---

**Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista**

Gracias por tu tiempo.

---

**Operador**

Nigel Coe, de Deutsche Bank.

---

**Nigel Coe - Deutsche Bank - Analista**

Gracias, buenos días. Por lo tanto, dado el tumulto de los mercados financieros durante el último trimestre, ¿podrías hablar de forma muy general sobre la forma en que esto os hace pensar en GE Capital y algunas de las exposiciones de GE Capital? Posteriormente, una breve pregunta sobre la financiación dentro de GE Capital. Obviamente, hemos visto un impacto en el bloqueo del mercado de efectos comerciales y sé que no os afectó pero ¿os veis cambiando más de efectos a corto a efectos a largo con el paso del tiempo?

---

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

Permitidme que comience por la pregunta sobre financiación y, después, vuelva a la exposición de los activos. Yo diría, en cuanto a la pregunta sobre financiación, que seguiremos haciendo más deuda a largo plazo, no debido a una opinión particular sobre índices necesariamente a corto plazo o lo que sea, sino desde una perspectiva de planificación de la financiación, de manera que tengamos importes gestionables de deuda a largo plazo con vencimientos a cada año y nuestras necesidades de financiación mantengan un ritmo estable, durante los próximos cinco años.

Por ello, creo que tenemos unos 90.000 millones de dólares de efectos comerciales. Vamos a seguir teniendo efectos comerciales en torno a ese nivel y el crecimiento de los activos se financiará mediante más deuda a plazo. En cuanto a la exposición de los activos, si nos fijamos en la actividad de finanzas comerciales, creemos que contamos con una estupenda posición actualmente.

Estamos observando oportunidades de poner capital en funcionamiento, préstamo de principal sobre valor al 70% de posición garantizada prioritario, deuda garantizada prioritaria a 0,95 \$ hasta valor nominal en operaciones cuya emisión hemos garantizado. Conocemos bien la empresa y también nuestro dinero. Por eso, actualmente, estamos poniendo capital en funcionamiento en lugares que presentan rentabilidades superiores a las que hemos visto en los últimos tres años para estructuras de tipo de deuda. Por lo tanto, esta es una gran oportunidad.

Creo que si nos fijamos en nuestra cartera de préstamos y arrendamientos global, los balances de situación de las empresas jamás han estado en tan buena forma como lo están actualmente. Nuestros índices de morosidad están en mínimos históricos y la cartera de clientes y las empresas han mejorado básicamente sus balances de forma drástica en términos de desapalancamiento y trato con la competencia global.

Además, en el negocio inmobiliario, como ha dicho Jeff, creemos que contamos con una franquicia increíble. Una vez más, todo lo que rodea a esa actividad está impulsado por la oferta y la demanda y el aseguramiento crítico de cuál es el pronóstico de capacidad de la región y los precios y costes de sustitución. No hay nada al respecto que no afirme que los costes de sustitución van a ser más altos en cualquiera de las regiones principales donde hemos invertido en bienes inmuebles. Por ello, tenemos buenas sensaciones también sobre la actividad inmobiliaria.

Jeff, no sé lo que opinarás tú, dínos.

---

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

Bueno, creo que habrá más oportunidades de crecimiento en Finanzas comerciales, no sólo en Estados Unidos sino también en el entorno global. Gracias a estas deslocalizaciones y a márgenes superiores.

---

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

En mi opinión, el otro dato es que en un ciclo temporal como este en el que a las empresas les resulta un poco más difícil obtener capital, es un buen momento para tener un balance como el nuestro, ya que se puede ofrecer financiación a los clientes. Por tanto, eso también nos está beneficiando ligeramente, Nigel.

---

**Nigel Coe - Deutsche Bank - Analista**

Sí, claro. Sólo una pregunta más y, tal vez ya hayas respondido a esta pregunta pero parece que hay muchísimas oportunidades de crecimiento en GE Capital dada esta situación. Pero, ¿existe algún debate sobre aumentar el índice de pago del 40% tal vez al 50% dado que obviamente hay una gran cantidad de despliegue de capital dentro de la matriz de GE con las recompras y las adquisiciones?

Oct. 12. 2007 / 8:30AM ET, GE - Conferencia telefónica sobre Beneficios de General Electric del 3er Tr. 2007

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

¿Estás hablando del dividendo de GECS?

**Nigel Coe - Deutsche Bank - Analista**

Así es.

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

Actualmente, prevemos dejarlo en el 40%. Si nos fijamos en los últimos años, ha sido muy superior a eso debido a todas las enajenaciones de seguros de cuyos ingresos hemos obtenido los dividendos. Pero, ahora, yo diría que el marco es mantenerlo en torno a dicho nivel.

**Nigel Coe - Deutsche Bank - Analista**

Muy bien. Gracias.

**Operador**

David Bleustein, UBS.

**David Bleustein - UBS - Analista**

Buenos días. Dos rápidas. Primero, ¿puedes desglosar los pedidos de turbinas de gas entre nacionales y procedentes de fuera de Estados Unidos?

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

Durante el trimestre, no hubo pedidos estadounidenses de turbinas de gas. Todos fueron globales.

**David Bleustein - UBS - Analista**

Muy bien. Perfecto. Y segundo, ¿puedes darnos tu opinión sobre el retraso del 787? Sé que has dicho que no habrá un impacto financiero inmediato pero ¿qué tipo de retraso de Boeing provocaría un impacto material en vosotros y cómo cuantificarías las posibilidades de que se produzca una demora adicional?

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

Bien, todavía no han publicado un nuevo calendario de producción por cliente, por lo que es un poco difícil. Si pensamos en ello de forma sólo financiera para nosotros, en primer lugar vamos a continuar con nuestro programa de desarrollo para asegurarnos de que satisfacemos todas las necesidades; en segundo lugar, los primeros motores que salgan no van a ser motores de margen elevado. Por ello, no lo tengo todo cuantificado, porque no tenemos calendarios de producción pormenorizados de Boeing aún pero, una vez más, ese es el motivo por el que estoy razonablemente seguro al decir que no creo que vaya a influirnos mucho.

**David Bleustein - UBS - Analista**

Pero, por tu experiencia con estos programas, una vez que se ha producido un retraso de esta magnitud, ¿suele haber otro?

Oct. 12. 2007 / 8:30AM ET, GE - Conferencia telefónica sobre Beneficios de General Electric del 3er Tr. 2007

---

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

David, no pensamos en ello. Vamos a preocuparnos de nuestra parte de este asunto y asegurarnos de que en lo que a nuestro motor se refiere y en términos de lo que Smith se ha comprometido a hacer al respecto, se haga todo de forma excelente.

---

**David Bleustein - UBS - Analista**

Perfecto. Muchísimas gracias.

---

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

Phil, nos gustaría atender la última pregunta.

---

**Operador**

De acuerdo, señor. Ann Duignan, Bear Stearns.

---

**Ann Duignan - Bear Stearns - Analista**

Bien, se ha respondido a la mayor parte de mis preguntas, pero tengo curiosidad, Jeff, ¿cuál es tu perspectiva a largo plazo respecto a la actividad de Petróleo y gas? ¿Crees que esa actividad seguirá expandiéndose hacia servicios o estáis cómodos con la cartera que habéis construido en dicho segmento a día de hoy?

---

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

Bien Ann, hemos sido capaces de salir de las profundidades con gran éxito. Yo diría que la adquisición de Vetco Gray es probablemente un caso de trato por encima de los 100 millones de dólares. Por ello, quiero que nos mantengamos en el ámbito tecnológico de la actividad y sigamos fijándonos en tecnologías específicas a medida que transcurra el tiempo.

Actualmente, va a ser un índice de gestión del negocio de unos 7.000 millones de dólares. No hay motivo por el que no pudiera ser mayor, pero tenemos oportunidades de crecimiento orgánico tan geniales en la actividad que no sentimos la necesidad inminente de realizar grandes adquisiciones en ese espacio justo ahora.

---

**Ann Duignan - Bear Stearns - Analista**

Muy bien, gracias. Ha habido algunos rumores sobre moverse hacia los servicios, así que gracias por ello.

---

**Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista**

Hola Jeff, soy Peter Nesvold. Sobre el capital, habéis continuado con la deceleración en el crecimiento de los beneficios de GE Money pasando a dígitos sencillos potencialmente altos en el próximo trimestre. Esperaba que pudieses explayarte un poco sobre lo que está impulsando esto. ¿Se trata de un descenso de las contrataciones de préstamos hipotecarios, de un aumento de las reservas o es otra cosa?

Y como complemento de esto, en los últimos años habéis hablado sobre un crecimiento coherente de los beneficios de GE Capital de en torno al 15% y ¿estamos llegando a un punto del ciclo crediticio en el que eso no va a ser sostenible para el próximo año o los próximos dos años y se estará por debajo de esa tendencia?

---

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

Peter, ¿tu pregunta era sobre GE Money?

---

**Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista**

Sí.

---

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

¿La primera parte? Bueno, si nos fijamos en el trimestre, el crecimiento global ha sido fantástico. Hemos registrado un buen crecimiento de los activos. Hemos logrado un positivo crecimiento de los beneficios tanto en Asia como en Europa y fue en América donde fue inferior. América registró una bajada de un 4% y creo que todo va a estar relacionado tanto con nuestro libro de tarjetas de crédito como con nuestro libro de financiación de ventas al por menor en los Estados Unidos. Además, vamos a ver cómo funciona el consumo y, ya sabes, que depende mucho de fórmulas. Si aumenta la morosidad, nuestras reservas y nuestras provisiones suben. Por eso has visto ese impacto en el trimestre. El incremento de 200 millones de dólares en las provisiones aquí en dinero estuvo relacionado principalmente con el libro de América y preveríamos que va a seguir estando bajo presión. Creo que ese es un motivo de ello. Si nos fijamos en el crecimiento general de GECS, realmente es una función del ROE y del remanente de beneficios anteriores. Al fin y al cabo, con un ROE del 25% y un remanente de ejercicios anteriores del 60%, deberíamos poder aumentar nuestros beneficios en torno a un 13%, 14%. Ese es el marco en el que estamos trabajando. Se trata de un talonario de cheques con financiación propia. Es algo sobre lo que somos muy disciplinados y todos los equipos obtienen la asignación de capital en función de sus rentabilidades.

---

**Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista**

Entonces, la última pregunta complementaria sobre GECS, he observado en GE Money y financiación de equipos las morosidades de libro frente a las externas al libro, vemos una divergencia en ese ámbito. ¿Alguna idea que puedas dar sobre eso?

---

**Keith Sherin - General Electric - Director Financiero**

Me temo que tendré que resolver esa duda más tarde. No he tratado ese tema en mi preparación para esto.

---

**Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista**

Muy bien.

---

**Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado**

Sólo quiero agradecer a todos su asistencia esta mañana. Este trimestre, han pasado muchas cosas pero creo que los fundamentos de la empresa son estupendos. Hemos obtenido resultados en un trimestre con una enorme volatilidad externa y algunos problemas específicos puntuales dentro de la empresa. Pero, de cara al cuarto trimestre los ingresos se están acelerando. Tenemos muy buenas sensaciones sobre la concentración a largo plazo de la empresa.

Contamos con empresas realmente fantásticas; Infraestructura está en un estupendo estado, dinero comercial, finanzas comerciales y GE Money en una situación muy sólida; NBCU mejorando. La sólida franquicia industrial y una actividad de Atención sanitaria que está posicionada para obtener un mejor rendimiento en 2008. Por lo tanto, estamos muy contentos con lo que es la empresa.

---

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

Muy bien. Muchas gracias Jeff. Joanne y yo estamos disponibles todo el día para atender sus llamadas y también estarán disponibles en nuestro sitio Web la reproducción y la transcripción de la sesión de hoy. Así que muchas gracias.

---

**Operador**

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