

Thomson StreetEventsSM



Trascrizione di Teleconferenza

Conferenza sugli utili T1 2006 di GE – General Electric

Data/orario dell'evento: 13 apr. 2006 / 8.30 ET

PARTECIPANTI DELL'AZIENDA

Dan Janki

General Electric – Vicepresidente Investor Communications

Jeff Immelt

General Electric – Presidente e CEO

Keith Sherin

General Electric – Vicepresidente senior e CFO

PARTECIPANTI ALLA TELECONFERENZA

Bob Cornell

Lehman Brothers - Analista

Jeff Sprague

Citigroup - Analista

Scott Davis

Morgan Stanley - Analista

Deane Dray

Goldman Sachs - Analista

Robert McCarthy

CIBC World Markets - Analista

Peter Nesvold

Bear Stearns - Analista

Ann Duignan

Bear Stearns - Analista

Brian Langenberg

Foresight - Analista

Nigel Coe

Deutsche Bank - Analista

PRESENTAZIONE

Operatore

Signore e signori, buongiorno e benvenuti alla teleconferenza General Electric sugli utili del primo trimestre 2006. In questo momento, tutti i partecipanti sono in modalità di solo ascolto. Io mi chiamo Rachel e sarò la coordinatrice di questa teleconferenza. Vi ricordo che la conferenza viene registrata. Vorrei ora dare la linea alla persona che ospita la vostra teleconferenza, il signor Dan Janki, vicepresidente del dipartimento Investor Communications. Prego, a lei la parola.

Dan Janki - General Electric - VP Investor Communications

Grazie Rachel. Per Joanna e me è un piacere ospitare la teleconferenza sugli utili di oggi. Il nostro benvenuto a tutti; inoltre, dato che oggi è Pesah e domani sarà Venerdì Santo, ci scusiamo se questa circostanza può aver causato qualche inconveniente a voi o alle vostre famiglie.

Spero che abbiate preso visione del comunicato stampa emesso questa mattina alle 6:30. Utilizzeremo le diapositive pubblicate nel nostro sito www.ge.com/investor oltre ad alcune informazioni complementari. Se non siete in grado di vederle, premete Aggiorna. È anche possibile scaricare le informazioni e stamparle per seguire la presentazione.

Ricordate che questa è una trasmissione via Web per cui potrà esservi necessario premere Aggiorna nel corso della presentazione. Inoltre, come premettiamo sempre, la nostra presentazione contiene affermazioni in prospettiva futura ("forward looking statements"), desunte dalla situazione mondiale ed economica che possiamo rilevare oggi. Si tratta di fattori soggetti a cambiamenti. Pertanto, considerate alla luce di questa circostanza le informazioni che riceverete.

Oggi parleremo degli utili del primo trimestre e delle prospettive per il secondo trimestre, e quindi passeremo alle domande. La presentazione è affidata al nostro presidente e CEO Jeff Immelt e al nostro vicepresidente senior e CFO Keith Sherin. A questo punto, darei la parola a Jeff.

Jeff Immelt - General Electric – Presidente e CEO

Grazie, Dan. Buongiorno a tutti. Il primo trimestre 2006 è stato ottimo in un quadro di economia solida. I fondamentali dell'attività GE restano positivi. Gli ordinativi del primo trimestre sono saliti del 33% e rileviamo una situazione di forza in tutto il portafoglio; riguardo agli ordinativi, una performance eccellente. Il cumulo degli ordinativi da evadere nella divisione Equipment è salito del 22% e lo stesso discorso vale per il cumulo CSA. La qualità delle nostre attività è stata molto elevata.

L'esecuzione ha continuato a essere forte nel primo trimestre; il fatturato è aumentato del 10%, un risultato leggermente superiore a quello pianificato. Il margine operativo del segmento Industrial, esclusi i ricavi delle Olimpiadi e gli utili dei piani pensionistici, è salito di 0,5 punti. L'utile generato dalle attività operative continuative è salito del 14% e l'utile per azione del 18%: pertanto, sotto questi aspetti, una performance eccellente.

La generazione di liquidità è stata robustissima, con un aumento complessivo del 132% e con una liquidità generata dalle attività operative in ambito Industrial (CFOA Industrial) che si è assestata a 3,3 miliardi di dollari USA con un aumento del 24%. Abbiamo accelerato il riacquisto azionario. Abbiamo condotto riacquisti per 3 miliardi di dollari nel primo trimestre 2006 e il nostro ROTC (reddito sul capitale totale), un elemento di metrica molto importante per noi, sale di 1,4 punti fino al 17%. Quindi, mi sembra proprio che abbiamo superato il punto critico e che ci stiamo avvicinando al nostro obiettivo del 20%.

L'iniziativa di crescita sta andando benissimo. Il nostro tasso di crescita organica è aumentato del 9%, meglio di quanto ci attendessimo; le piattaforme di crescita sono aumentate del 22% e le vendite di servizi del 10%. Quindi, anche dal punto di vista dell'esecuzione strategica, abbiamo numeri che si presentano molto bene e un ottimo primo trimestre 2006.

Penso che ogni trimestre sia un punto di controllo rispetto al livello di esecuzione strategica, e credo che questi risultati rendano perfettamente l'immagine di un'Azienda forte e in crescita.

Parliamo di qualche grande tema che continua a svilupparsi in seno all'Azienda, la prima vera impresa vincente e globale nel campo delle infrastrutture con una base installata in crescita. Il dato percentuale degli ordinativi per attrezzature nelle società del segmento Infrastructure è raddoppiato rispetto al primo trimestre 2005. Anche questo dato testimonia il fortissimo impulso attuale delle nostre attività.

Abbiamo saputo sostenere la crescita dei nostri servizi finanziari con un ritorno sul patrimonio netto (ROE) più forte in un contesto di rialzo dei tassi d'interesse. Ci sentiamo fieri del posizionamento ottenuto dalle aziende delle divisioni Consumer Finance e Commercial Finance; inoltre, stiamo gestendo secondo i piani la nostra uscita dal settore assicurativo (Insurance). Abbiamo costruito una divisione Healthcare ben diversificata, basata su tecnologie di punta. Stiamo assistendo a livelli di performance che viaggiano costantemente sull'ordine delle due cifre. I ricavi salgono del 10% con una percentuale di margine operativo in espansione. Siamo entusiasti del posizionamento della nostra attività.

Continuiamo a concentrarci sull'esecuzione strategica industriale e ad aumentare il margine operativo. Riguardo al settore industriale di consumo abbiamo avuto un ottimo trimestre, molto solido. Compensa la performance leggermente carente di Plastics (materie plastiche) mentre continuiamo ad attuare politiche di compromesso tra prezzi e volumi, ma complessivamente le nostre attività di ambito Industrial stanno espandendo il nostro tasso di margine operativo, ed è anche vero che permangono problemi di performance di NBC nel *prime time*, ma abbiamo comunque un mix di attività forte e diversificato. Quindi, stiamo eseguendo una strategia che riteniamo solidissima per il lungo periodo e che dovrebbe dare grande impulso all'Azienda.

La pagina successiva è sulle iniziative di crescita, tanto per aggiornarvi sull'iniziativa di crescita organica che abbiamo lanciato più di un anno fa. In quanto al reddito dal punto di vista della crescita organica, saliamo del 9% nel trimestre. Performance decisamente solida in tutto il portafoglio

e, di nuovo, crediamo che questo autorizzi a essere ottimisti per il futuro; raddoppiamo all'incirca il nostro tasso passato, e molto favorevolmente... crediamo che regga il confronto con la concorrenza.

I Servizi sono stati uno dei propulsori dei ricavi da crescita organica, essendo aumentati del 10%. Abbiamo ricevuto nuovi ordinativi per 2,4 milioni di dollari riguardo a CSA, e questo cumulo sta crescendo; stiamo assistendo a un buon rendimento da crescita organica su tutta la linea. Nel trimestre, le nostre piattaforme di crescita sono aumentate del 22%, con un tasso di crescita organica del 8%. I nostri ricavi globali sono stati eccellenti, con un utile di esercizio del 10% esclusi gli effetti dei cambi. Per la Cina, la crescita è continuata con gli ordinativi in ascesa del 21%; nel Medio Oriente e in Africa, la crescita degli ordinativi è del 60%. Sono dati che fanno emergere l'importanza della globalizzazione. Anche le nostre innovazioni *Imagination breakthrough*, che utilizziamo per trascinare la crescita marginale, si stanno comportando molto bene.

I nostri servizi finanziari alle imprese in campo Healthcare hanno avuto un volume del 29%. Continuiamo ad ampliare la nostra attività digitale nell'industria dell'intrattenimento e ci sono forti ordinativi nuovi di apparati per risonanza magnetica per la nostra linea di prodotto HDMR.

Anche in questo caso avevamo comunicato che l'iniziativa avrebbe contribuito a stimolare la crescita futura nell'Azienda. Continuiamo a sviluppare ed espandere questa capacità, e siamo convinti che l'iniziativa abbia tutti i numeri in regola per essere vincente. Detto questo, vorrei dare la parola a Keith per entrare nel merito della performance della nostra Azienda.

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

Grazie, Jeff. Bene, come ha detto Jeff, l'andamento degli ordinativi è stato fantastico e i 24 miliardi di dollari di ordinativi nel primo trimestre rappresentano un incremento complessivo del 33%. Sul lato sinistro di questo prospetto potete vedere gli ordinativi relativi ai grandi apparati. In passato ci è capitato di affermare che gli ordinativi riferiti ai grandi apparati hanno un andamento irregolare su base trimestrale, ma in questo primo trimestre rileviamo una situazione eccezionalmente forte. Abbiamo ordinativi per 10,8 miliardi di dollari con un aumento del 67%.

Per settore aziendale, scorrendo la lista verso il basso, si vede che la forza del settore aeronautico (Aviation) nel trimestre è triplicata rispetto al primo trimestre dell'anno scorso. Fortissimo il segmento Energy, con un aumento del 60%. Per il segmento Healthcare, l'aumento è del 2%, ma su base organica e tenendo conto dell'impatto dei cambi l'aumento è del 6%. Oil and Gas e Transportation hanno fatto registrare un trimestre spettacolare, e qui il cumulo degli ordinativi da evadere è fortissimo assestandosi a 29 miliardi di dollari con un aumento del 22%.

Nel mezzo, dove sono riportati i Servizi, vedete che gli ordinativi sono saliti del 20% per un valore di 7,5 miliardi di dollari; l'attività è solida su tutta la linea. Aviation... Energy ha avuto un trimestre molto forte, con alcune ricariche di combustibile nucleare, ma anche escludendo alcune di quelle voci è in aumento quasi del 20%. Healthcare, buono per gli ordinativi di servizi, Oil and Gas e Transportation, performance spettacolare, e il cumulo di ordinativi CSA ha un aumento a due cifre e si assesta a 86 miliardi di dollari. Quindi, anche qui si confermano l'andamento crescente e la forza.

Infine, sul lato destro, si vede che i tassi medi di ordinativi su base giornaliera, senza tener conto dei cambi esteri o delle acquisizioni o dismissioni, sono forti anch'essi. Si vede come nel quarto trimestre 2005 abbiamo avuto un flusso medio di ordinativi del 3% circa, che nel primo trimestre 2006 abbiamo portato al 8%. Osservate la situazione di forza in Consumer e Industrial. Per Security, trimestre buono. Materie plastiche (Plastics) è salito nel trimestre, per marzo è salito del 14%. Quindi, una performance economica davvero buona.

Considerando le aree geografiche, la situazione negli USA è solida, più 6%. L'Europa ha reagito di rimbalzo nel quarto trimestre. Per l'Europa... il flusso di ordinativi era sotto del 12%, e nel primo trimestre sono saliti del 8%, e poi l'Asia, qui la situazione è stata ottima, con un più 17%. Abbiamo avuto un marzo eccellente, più 11%, e un'attività economica decisamente buona su tutta la linea; se poi consideriamo gli ordinativi per i grandi apparati e i servizi, sono molto promettenti per il futuro. Perciò, in quanto a ordinativi, un trimestre splendido per l'intera Azienda.

La prossima pagina è dedicata alla qualità del portafoglio, e anche qui il quadro è molto solido. A sinistra vedete le morosità superiori ai trenta giorni riferite alle attività di Consumer Finance e di finanziamento all'acquisto di apparati. Il loro andamento anno su anno è stabile o in discesa, e la qualità del credito del portafoglio clienti è stabile. Rileviamo che il livello di ritardato pagamento nel settore Apparati (Equipment) resta basso. Più avanti vi mostrerò alcuni dati di metrica in riferimento ai segmenti Commercial Finance e Consumer Finance, ma le attività non remunerative sono in calo e le operazioni di storno sono in calo; nelle informazioni complementari troverete molti particolari a questo proposito.

A destra, l'utilizzo relativo alle attività di servizio per apparati continua a indicare l'alto livello di attività economica del settore. Abbiamo l'85% in tutto il portafoglio. Vedete come Penske sia sotto di un paio di punti, ma, al 92%, è pur sempre un livello di attività formidabile, e Rail e

Trailers (ferrovie e rimorchi) sono saliti entrambi nel trimestre. Quindi, ottima attività economica e grande forza nel bilancio patrimoniale di GE Capital.

Segue un prospetto sintetico dei risultati consolidati del primo trimestre. I ricavi sono pari a 37,8 miliardi di dollari, con un aumento del 10%. Come vedete, la crescita dei ricavi nei segmenti sia industriali che finanziari è stata forte nel trimestre. Utile a 4 miliardi di dollari, in aumento del 14%. Grazie al riacquisto abbiamo ottenuto un miglioramento di circa 1,5 punti, e l'utile per azione è andato a 0,39 dollari, con un aumento del 18%. Quanto al flusso di cassa, l'anno è partito benissimo, con il cash flow totale delle attività operative (CFOA) assestato a 6,7 miliardi di dollari, con un aumento superiore al 130%, e anche il flusso di cassa industriale è positivo e supera il 24%. Pertanto, una situazione di liquidità formidabile.

Sul lato destro di questo prospetto potete vedere l'impatto degli utili derivanti dai piani pensionistici. Lo scorso anno avevamo 3,6 miliardi di dollari di utili. L'aumento di utili generato dalle attività operative è stato del 17% circa e il prelievo a fini pensionistici è di 1 centesimo di dollaro per azione, ovviamente è liquidità in meno, ma resta limitato a 1 centesimo di dollaro per azione e probabilmente rimarrà identico trimestre per trimestre, per cui si tratta di 0,04 dollari per azione nell'arco dell'anno. Questa voce vi porta ai 4 miliardi di dollari indicati.

Poi, in basso a destra, tanto per aggiornarvi sui tassi d'imposta per il trimestre, faccio notare per prima cosa che il nostro tasso industriale con l'esclusione di GECS è assestato al 24% calando di circa due punti. È inferiore a quello dello scorso anno, e questo è effettivamente dovuto all'aumento dei vantaggi che ci sono derivati dalle attività internazionali, e il tasso GECS, al 14%, è maggiore rispetto allo scorso anno. È aumentato di 4 punti, e il tasso consolidato, considerando il tasso d'imposta applicato alla totalità dell'Azienda anno su anno, è del 18,4%, con un aumento di 0,4 punti. Pertanto i tassi d'imposta anno su anno sono stati superiori in questo primo trimestre.

Il tasso GECS è stato maggiore di 4 punti rispetto allo scorso anno e questo è principalmente imputabile al fatto che non si sono ripetuti i benefici realizzati con la riorganizzazione del noleggio di aerei; vorrei dire un'ultima cosa sui tassi d'imposta, relativa a tutto l'anno, ossia che quelle che vedete nel primo trimestre sono le nostre stime correnti dei tassi per tutto l'anno. Come sapete, le cose possono cambiare in funzione del nostro mix geografico e di altre eventuali opportunità di pianificazione fiscale; se volete fare riferimento a un intervallo di valori, l'intervallo 24-26% come tasso d'imposta industriale ci pare comunque favorevole. Come tasso per GECS per l'anno, userei il 13-15%. Questo non modificherebbe sostanzialmente le nostre aspettative sugli utili GECS. Il mix di utili è questo e il guadagno di GECS scaturirà da qualche beneficio fiscale aggiuntivo che non avevamo inizialmente pianificato lo scorso anno, alla fine dell'anno.

Ora, vorrei darvi una pagina di aggiornamento sull'esecuzione della strategia in campo assicurativo (segmento Insurance). A sinistra nella pagina vedete gli utili, espressi in utile per azione; abbiamo indicato 4 milioni di dollari, come appena detto, a 0,39 dollari per azione, derivati da attività operative continuative. Abbiamo una variazione di segno positivo nel trimestre nelle attività operative interrotte, e vi darò il dettaglio della situazione. Raggiunge lo 0,3 e quindi nella riga del totale, è il reddito netto totale rilevato, che include le attività produttive sia operanti che interrotte; abbiamo un utile di 4,3 miliardi di dollari che corrisponde a un utile per azione di 0,41 dollari.

Se guardate sul lato sinistro, c'è la spiegazione di quel che è accaduto nelle attività produttive interrotte. I fatti da evidenziare sono due. Primo, all'inizio di marzo abbiamo venduto la nostra partecipazione in Genworth e questo ci ha reso 2,5 miliardi di dollari in liquidità che hanno contribuito al flusso di cassa di GE Capital. Abbiamo potuto beneficiare di quel dividendo straordinario.

Inoltre, la vendita delle azioni Genworth ha portato un guadagno di 300 milioni di dollari. Così abbiamo completato la nostra uscita da Genworth. Attualmente, la nostra proprietà è zero. L'anno scorso, se fate il confronto col primo trimestre, avevamo ancora il 71% di Genworth, avevamo quasi un quarto... un quarto intero... tre quarti delle loro attività produttive, in sostanza. Nel primo trimestre quest'anno abbiamo interamente dismesso queste attività.

Secondo, stiamo attivamente perseguendo la strategia di uscita da GE Life, un'attività che avevamo deciso di mantenere all'epoca dell'offerta iniziale del titolo Genworth. L'effetto dell'uscita da GE Life è stato considerato nelle attività produttive interrotte del trimestre. Vorrei solo precisare che nelle schede informative complementari vi abbiamo dato l'impatto sul reddito di GE Life per il 2005 trimestre per trimestre perché ora che è inserito nelle attività produttive interrotte si calcolerà sulla base dei redditi del 2005. Dovrete tenerlo presente nel considerare il reddito del 2006. Nel prosieguo, perderemo in qualche punto circa 600 milioni di dollari a trimestre di reddito derivante da GE Life.

Questo non ci ha effettivamente colpiti sotto l'aspetto del profitto, e potrete averne conferma dalle schede analitiche. La dismissione di GE Life non ci ha privati di un reddito particolarmente significativo. La perdita collegata all'uscita è di circa 175 milioni di dollari, che va a controbilanciare in parte il guadagno sulle azioni Genworth di cui ho parlato.

C'è anche una terza cosa da osservare riguardo alle attività produttive interrotte e si tratta dei risultati delle soluzioni assicurative nel trimestre. Il gruppo di lavoro per le soluzioni assicurative ha prodotto un reddito di circa 135 milioni di dollari al netto delle imposte e potete vedere il dato incluso nella sezione attività produttive interrotte.

Quindi, la notizia buona è che siamo soddisfattissimi di questo progresso. Stiamo collaborando con Swiss Re e le soluzioni assicurative per concludere le vendite nel secondo trimestre, e quando avremo completato questa operazione ci aspettiamo di ricevere fino a 3 miliardi di dollari in liquidità nel secondo trimestre, con una piccola parte di azioni ed effetti. L'andamento dell'esecuzione della strategia relativa al settore assicurativo ci soddisfa.

Passiamo ora al flusso di cassa. Come ho già detto, siamo entusiasti per aver iniziato l'anno all'insegna di un robusto cash flow. Si tratta di 6,7 miliardi di dollari nel trimestre, un dato trascinato da entrambi i settori industriali, e nella barra a sinistra potete vedere che il nostro cash flow industriale è passato dai 2,7 miliardi di dollari dello scorso anno ai 3,3 miliardi di dollari di quest'anno, con un aumento del 24%. La nostra performance e la nostra crescita in termini di reddito netto sono state buone, e ci sono derivati benefici dal capitale circolante.

Per quanto riguarda il dividendo GECS in cima alla barra, l'anno scorso nel primo trimestre... sostanzialmente avevamo un ultimo trimestre che ci ha dato soltanto un dividendo del 10% che consisteva degli utili non distribuiti di GE Capital Services. Quest'anno abbiamo avuto un dividendo del 40%, che equivale a circa 900 milioni di dollari, e in più abbiamo avuto i proventi della vendita di Genworth. Il totale è quindi di 3,4 miliardi di dollari. Come ha detto Jeff, nel trimestre abbiamo proceduto al riscatto di 3 miliardi di dollari di azioni. Si tratta di 88 milioni di azioni circa, e in totale, anno su anno, abbiamo avuto una riduzione media di 160 milioni di azioni circolanti, cosa che dimostra i benefici dei riacquisti condotti l'anno scorso e quest'anno.

Sul lato destro figura l'andamento della liquidità, che parte con i 2 miliardi di dollari. Sulla sinistra vedete l'aggiunta del cash flow delle attività operative. Abbiamo pagato i nostri dividendi di 2,5 miliardi di dollari, 2,6 miliardi di dollari, riacquisto azionario per 3 miliardi di dollari, un piccolo stabilimento con installazioni, un'acquisizione importante che si è conclusa con l'acquisizione di IDX. Sono stati circa 1,4 miliardi di dollari, 1,6 miliardi di dollari di saldo passivo e questo ci dà il saldo di marzo di 1,6 miliardi di dollari. Una situazione di liquidità d'inizio anno entusiasmante, e ci sentiamo di prevedere per l'anno intero un rialzo dal 10% al 15%. Situazione molto solida.

Vorrei ora passare ai risultati dei segmenti aziendali. Preliminarmente, farò una sintesi del primo e del secondo trimestre e poi entrerà nei dettagli di ciascun segmento. Osservando il primo trimestre, vedete che abbiamo esposto la performance a fronte dei ricavi e degli utili del segmento e poi i risultati rilevati a fronte dei dati indicativi che vi avevamo fornito in precedenza.

A sinistra, sotto ricavi, vedete che abbiamo avuto una crescita di ricavi spettacolare, molto solida in tutto il portafoglio. Si può dire che tutti siano stati in linea con la nostra stima precedente. Direi che Commercial Finance abbia fatto ancora meglio del previsto. Abbiamo ricevuto dei benefici dal riporto dal quarto trimestre di cui abbiamo parlato. Poi NBC Universal: il ricavo è stato leggermente superiore ai dati indicativi, e questo è stato dovuto alle Olimpiadi e ad altri punti di forza presenti nel portafoglio NBC.

Sul lato destro dell'utile per segmento, si vede che abbiamo avuto un grande trimestre. Se osservate, vedrete che Commercial Finance e Healthcare hanno superato di qualcosa le stime precedenti. Per Industrial, abbiamo un segno meno. Il segmento è di pochissimo al di sotto della nostra stima. Questo dipende dalle Materie plastiche (Plastics). Ve lo farò vedere, ma, tutto considerato, la nostra stima andava da circa 15 a 20. Con un 14... Hanno avuto comunque un ottimo trimestre e tutti gli altri hanno conseguito i risultati stimati. Quindi, una situazione generalizzata di forza. Abbiamo reso secondo le aspettative e, dopo la prossima pagina, passerò ai particolari per attività.

Giusto il tempo di farvi dare uno sguardo al secondo trimestre. Come probabilmente vi aspettate, prevediamo un profilo simile a quello rilevato per il primo trimestre. Vedete che i dati indicativi sui ricavi sono molto simili. La sola differenza effettiva in merito ai ricavi, se guardate il dato finale di NBC Universal, è che manca qualcosa di confrontabile con le Olimpiadi invernali. Per questo, trovate una stima dei ricavi senza variazioni per NBC, e il dato orientativo sul profitto del segmento è coerente con quello del T1 su tutta la linea.

Poi la casella sulla destra, vedete la metrica generale dell'Azienda. Ricavi da 39 a 40 miliardi di dollari, con un aumento dal 6% al 9%. Anche qui, se guardate l'allegato informativo complementare e considerate l'effetto di GE Life per eliminare parte di questo reddito, rimarrebbe sempre un trimestre molto solido con un profilo, come ho già detto, simile a quello del primo trimestre.

Utili da 4,8 a 5 miliardi di dollari, con un aumento dal 10 al 14%, una prospettiva fantastica. E l'intervallo di variazione dell'utile per azione resta invariato, da 0,46 a 0,48 dollari. Quindi non ci sono variazioni nei dati indicativi per il secondo trimestre, aumento dal 12% al 17%; ora, passiamo ai segmenti aziendali.

Il primo è la divisione Infrastructure. Infrastructure ha goduto di un trimestre molto solido. I ricavi sono a più 8, il profitto di segmento a più 11. Se guardate giù, in fondo a sinistra, nei risultati dei segmenti chiave, vedete ovunque una forza eccezionale, fatta eccezione per Energy. Parlerò più diffusamente di Energy alla prossima pagina, per cui ora non dirò molto. Comunque abbiamo avuto (se andate in alto a destra) un trimestre formidabile per il segmento Infrastructure. Gli ordinativi per il segmento si sono assestati a 14 miliardi di dollari, con un aumento del 61%. Stiamo veramente raccogliendo i benefici dei nostri investimenti in tecnologia e servizi globalizzati. Il cumulo degli ordini da evadere per attrezzature è salito del 25%. In questo gruppo di aziende abbiamo assistito a una crescita fortissima.

Voglio fare solo un paio di esempi. Se considerate il settore motori aeronautici, la squadra preposta ha consegnato 424 motori commerciali nel trimestre. Sono stati 79 in più rispetto allo scorso anno, vale a dire un aumento del 23%. L'aumento dei ricavi per servizi in campo aeronautico è stato del 11%. Se considerate Transportation, ha consegnato 219 locomotive nel trimestre. Sono 66 unità in più rispetto allo scorso anno, con un aumento del 43%, e i ricavi dei servizi associati sono aumentati del 20%. Quindi questi settori sono fortissimi. Lo stesso vale per Oil e Gas. La voce Equipment è salita del 27%, i Servizi sono saliti del 12%, e per quanto riguarda Energy, la causa principale del calo anno su anno è stata la diminuzione avvertita nelle turbine a gas, un calo in linea con le nostre previsioni, non enorme, ma dal quale dipende tutta la caduta di reddito, con 13 turbine a gas in meno rispetto allo scorso anno.

Se considerate il profitto per segmento, rilevate la grande spinta di queste attività. Ora vorrei andare un passo indietro e considerare il modello di business, usando come esempio Transportation sulla base delle vendite di locomotive. Le nostre consegne di apparati e attrezzature sono più solide. Ho indicato le cifre, e si basano sulla tecnologia di punta adottata nella locomotiva EVO. La nostra base di apparati installati cresce mano a mano che piazziamo le nostre locomotive in numero record, e il reddito dei servizi associati diventa sempre più elevato. Pertanto, quando tutte le attività collegate funzionano come qui, si hanno risultati finanziari impressionanti, e ve ne rendete conto, con l'effetto leva in Transportation con ricavi in aumento di 35 e un profitto di segmento favorevole, in ascesa di oltre il 100%. Lo stesso vale per Aviation. Lo stesso vale per Oil and Gas, ed è quel che Dave e i suoi, Dave Calhoun e la sua squadra, stanno facendo nella divisione Infrastructure. Perciò, da una prospettiva di profitto, un magnifico trimestre.

Inoltre, i servizi di finanziamento alle imprese permangono forti. Hanno fatto segnare un buon volume. Hanno portato robusti utili a due cifre. La qualità degli utili è stata buona. Ad esempio, in GECAS ci sono solo due aeroplani a terra, ma continuiamo a gestire quel portafoglio in modo molto efficace.

Osservando le dinamiche di profitto del secondo trimestre, rileviamo un profilo simile. Nel suo complesso, il segmento Industrial sale dal 10% al 15%, e continuiamo a far segnare forti consegne di apparati. Avremo un miglior profilo per Energy, di cui vi parlerò tra un attimo, e i servizi si manterranno forti per tutto il trimestre.

I nostri business di servizi finanziari alle imprese stimavano un aumento da 0 a 5. Il secondo trimestre appare un po' più difficile, ma l'andamento sarà buono per tutto l'anno. Perciò la previsione di secondo trimestre per tutta la divisione Infrastructure è di un aumento del profitto di segmento dal 10% al 15%.

Ora vorrei soffermarmi più in dettaglio su Energy. I punti da considerare sono due. Per prima cosa vorrei spiegare perché siamo andati al di sotto delle indicazioni per il trimestre fornite in precedenza, quindi vorrei mostrare il profilo stabilito per l'anno e dire perché crediamo che Krenicki e la sua squadra sapranno far crescere in modo consistente gli utili di gestione relativi all'anno.

Ho cercato di esporre tutto in questa pagina. Comincio in alto da sinistra. Per il primo trimestre, abbiamo reso meno di quanto ci eravamo prefissi. Le cause principali sono state tre. Per prima cosa, abbiamo risentito di alcuni problemi di timing collegati alle turbine a gas e [aero] e di timing collegato ai clienti; in effetti, avevamo previsto che sarebbe stato migliore. Non siamo stati del tutto efficienti in questo caso. In secondo luogo, abbiamo accelerato i tempi dell'investimento nelle NPI (introduzione nuovi prodotti). Baglan Bay è la sede in cui dimostriamo le turbine con tecnologia Age. Abbiamo scontato un periodo di inattività nel primo trimestre, che abbiamo usato per migliorare quella tecnologia. Ci è costato in termini di reddito e di spese di lancio di nuovi prodotti e inoltre abbiamo accelerato degli investimenti in nuovi prodotti.

Riguardo alla gassificazione del carbone, i clienti spingono perché immettiamo questa tecnologia nel mercato, e ci sono grandi ordinativi che ci aspettano. La tecnologia Age, ho citato Baglan Bay, e poi i nuovi reattori BWR. Così abbiamo accelerato parecchi investimenti nel trimestre, e poi l'ultima voce è Hydro. Hydro sta migliorando, ma va meno bene del previsto; quindi queste sono i tre fattori determinanti, quando si confrontano i risultati effettivi a fronte delle nostre aspettative.

L'espressione in termini finanziari della situazione è in basso, nella tabella in fondo. Se considerate il grafico in fondo, siamo al di sotto nel trimestre riguardo alla generazione di energia (Power Generation), che comprende le attività termica, eolica e idrica. C'è stato un calo di circa 200 milioni di dollari nel trimestre, ma è stato parzialmente controbilanciato da un'ottima performance dei servizi, con un aumento di 100 milioni

di dollari. Abbiamo registrato più di 550 milioni di utili di gestione nelle attività connesse ai servizi. Risultato molto forte, con aumento del 19% nel trimestre.

Proprio in fondo, si vede il fattore determinante. Si tratta del profilo del settore turbine a gas. Il mercato è decisamente buono. Sapevamo che avremmo consegnato più unità nel 2006, e infatti il numero di unità sale vistosamente passando dalla prima metà alla seconda metà. Quindi, il fattore d'impatto per le turbine a gas è realmente il timing. Nel primo trimestre abbiamo consegnato 21 unità. Sono tredici in meno rispetto all'anno scorso. Poi, procedendo nel secondo trimestre, si va più o meno in pari rispetto allo scorso anno. Aumenteremo di una unità, questa è la stima corrente, e poi consideriamo la seconda metà, passeremo dalle consegne di 49 unità nella prima metà a 91 unità nella seconda. Perciò le unità per l'anno saranno in totale 140, ossia più 13, e più del 90% di queste sono già commissionate, per cui ci sentiamo soddisfattissimi di questo profilo.

Procedendo nella seconda metà d'anno, si cominciano a vedere i benefici finanziari. Potete vederlo nella stima del secondo trimestre. L'impatto sulla generazione di energia riduce la negatività, e continua la forte performance dei servizi. Nel primo trimestre gli ordinativi riferiti ai servizi sono aumentati del 37%. Pertanto continuiamo a ricevere i benefici dei servizi e la crescita sarà un po' più sostenuta di quella rilevata nel primo trimestre; ora torniamo alla crescita di profitti nel secondo trimestre. Attualmente la nostra stima va da 5 a 10 nella seconda metà, vedete che migliora con l'attività di generazione di energia, che migliora col progresso delle vendite di turbine a gas, accompagnato dall'eolico e dall'idrico, e con i servizi collegati che continuano a rendere in modo eccellente.

Quindi vi diciamo che per quanto riguarda l'energia siamo in linea con le aspettative. Siamo soddisfatti dell'andamento di questo complesso di attività rispetto alla nostra programmazione, e le dinamiche parlano di continuazione del miglioramento per tutto l'anno, per cui questo business ci appare in ottima salute.

Passiamo ora al prossimo segmento, Commercial Finance. Commercial Finance ha fatto segnare un altro trimestre record. Potete vedere le cifre. Sono entusiasmanti. Il reddito cresce di 8 punti e il profitto di segmento sale del 27% assestandosi a 1174 miliardi di dollari. Le attività sono cresciute del 4%, e in fondo a sinistra potete leggere i risultati delle aziende chiave. Trimestre semplicemente fantastico per Capital solutions e la divisione Real estate. Utili in ascesa del 19% in Capital solutions e del 42% in Real estate. Qui le dinamiche sono robuste. Stiamo assistendo a una crescita del volume di vendite esaltante in queste attività. Vediamo un'attività economica intensa. Capital solutions è solidissima. Real estate ha una performance formidabile. Nel primo trimestre abbiamo registrato un volume di 4,7 miliardi di dollari con una crescita sostenuta sia in Asia che in Europa.

Anche il volume dei servizi associati ai servizi finanziari per le imprese è stato buono, con un aumento del 20%. Quindi, buono il volume, buona la crescita del core business, perdite in calo e alcuni benefici derivanti dalle acquisizioni: tutto questo ci dà la soddisfacente crescita dei profitti di Capital solutions. Real estate ha beneficiato di investimenti continuativi nel portafoglio, come ho detto, con grandi volumi a livello globale, e ha capitalizzato le opportunità di mercato con le vendite immobiliari, e con parte del riporto che avevamo dal quarto trimestre ci ha dato un trimestre eccellente, e va evidenziato che il portafoglio è ottimo.

Qui le attività non remunerative sono a 1,3 miliardi di dollari, con un calo di 260 milioni di dollari. Le insolvenze sono al 1,3%, con un calo di 23 punti base. Le svalutazioni sono a 93 milioni di dollari, con un calo di 22 punti base. Dal punto di vista del portafoglio, una situazione eccellente. Ci aspettiamo che l'andamento previsto continui. Passando al secondo trimestre, potete vedere la forza del portafoglio, con la crescita globale e la performance della qualità delle attività che ci danno un profitto di segmento del 15% circa. Per il trimestre, il settore Real estate sarà in aumento da 15 a 20 punti circa, e lo stesso si prevede per Capital solutions.

Il prossimo segmento è Industrial. Come vedete, il segmento ha avuto un ottimo trimestre. Il ricavo aumenta di 6 punti. Ottima spinta. Profitto di segmento, 14%. In fondo a sinistra potete vedere le attività specifiche. Consumer & Industrial ha avuto un trimestre eccellente. Margine di esercizio in aumento del 33%. Plastics (materie plastiche) ha avuto un trimestre impegnativo con [l'equazione di] una linea di prezzi. Tornerò su questo punto tra poco. I servizi di Equipment hanno evidentemente avuto un ottimo trimestre. Se consideriamo il segmento nella sua interezza e valutiamo le dinamiche, il volume degli ordinativi è impressionante. La percentuale di ordinativi per elettrodomestici (Appliance) è salita del 16%. Il tasso di crescita organica delle materie plastiche è aumentato del 2%. Il volume è salito del 6% e il prezzo è calato del 4%, ma a marzo abbiamo avuto un aumento del 14%. Quindi, nel trimestre, abbiamo assistito a un forte sviluppo dell'attività economica relativa alle materie plastiche. E, complessivamente, ricavo spettacolare per queste attività nel trimestre.

Grande redditività della divisione C&I (Consumer & Industrial), con solidità su tutta la linea. Potete vedere che gli elettrodomestici sono saliti del 14% nel trimestre e che l'industriale è salito del 14%. La fornitura di (*parola incomprensibile*) è salita del 13%. Il settore illuminazione è stato pressoché stabile. Pertanto, qui si riscontra un'attività economica davvero buona. Il volume complessivo di Plastics è stato molto buono, con un aumento globale del 7%, e il nostro utile di gestione nel segmento è migliorato di mezzo punto.

Riguardo a Plastics, stiamo intervenendo sull'equazione della linea di prezzo. Il prezzo è sceso del 3% circa. Il volume è salito del 7% circa e abbiamo trattato la dinamica corrente in un'ottica competitiva. Crediamo che Charlene e la sua squadra stiano lavorando bene per quanto riguarda la gestione di quest'attività. Siamo pronti per un buon secondo trimestre. Voglio farvi vedere... dalla nostra prospettiva ci aspettiamo un aumento da circa 5 a 10 nelle materie plastiche.

Gli elettrodomestici continuano a trascinare la strategia verso le migliori previsioni, e ne vedete i benefici con Monogram, profilo per entrambi in miglioramento, posizione forte a due cifre, e i servizi collegati agli apparati avranno... hanno avuto un buon trimestre e continueranno ad avere un buon trimestre. La dinamica che ci aspettiamo per il secondo trimestre è quindi simile. Ci prefiggiamo un miglioramento di profitto del segmento dal 15% al 20%, trainato da una performance in leggero aumento del settore materie plastiche. Nel secondo trimestre incontreranno meno resistenze rispetto a quelle incontrate nel primo e C&I dovrebbe continuare con un anno molto solido sulla base del tasso di ordinativi e della crescita che vediamo nel suo mercato.

Passiamo a NBC Universal. In alto a sinistra, i dati finanziari della relazione... i dati finanziari della relazione... i ricavi sono saliti del 24% e il profitto di segmento è sceso del 8%, ma le Olimpiadi Invernali di Torino hanno avuto un impatto veramente forte sui numeri dei documenti finanziari, per cui abbiamo pensato di scorporare le Olimpiadi qui e di mostrarvi la performance del segmento senza la voce Olimpiadi, che è questa... i ricavi sarebbero aumentati soltanto di 5 punti e il profitto di segmento sarebbe aumentato di 6. Dirò altro sulle Olimpiadi tra poco, ma intanto osserviamo che la cosa ha un forte impatto sostanziale nel trimestre rispetto ai risultati di NBC.

In fondo a destra si vede la dinamica di profitto del segmento. Abbiamo cercato di darvi questo quadro per mostrarvi che le aziende interessate dai nostri rating migliori... quale percentuale rappresentano del nostro segmento di profitto, quale performance hanno nel trimestre e cosa ci aspettiamo per quest'anno... e potete vedere che la performance delle stazioni dei network principali, sulla quale incidono anche i rating primari, e poi la divisione produzioni televisive, rappresentano circa il 25% del nostro profitto di segmento e scendono del 25% circa nel trimestre. Il resto di queste attività e la maggior parte del profitto, potete vedere, il 75% dei profitti, ha reso molto bene e la cosa è evidenziata in alto a destra nella dinamica.

Sapete che l'utile di gestione del settore intrattenimento via cavo è salito del 25%. I nostri canali via cavo continuano a darci rating e performance brillanti. Attualmente USA ha il primato del rating tra i network di intrattenimento via cavo. Bravo e Sci-Fi stanno andando benissimo. I numeri del notiziario via cavo sono saliti di oltre il 25%; CNBC e MSNBC stanno migliorando. Il trimestre è stato molto solido per il cinema tanto per le distribuzioni nelle sale, avevamo film molto solidi, che per le performance dei DVD. Il settore cinematografia ha realizzato 300 milioni di utili di gestione nel trimestre, con un aumento del 13%. L'uscita di King Kong è la produzione di maggior successo nelle prime due settimane nella storia di Universal. Sono stati venduti 6,5 milioni di DVD, per cui questo settore ha reso molto bene, e gli utili di gestione che ho citato comprendono anche i benefici derivati dalla chiusura del nostro rapporto con DreamWorks, che controbilancia l'effetto delle Olimpiadi nel trimestre.

Riguardo alle Olimpiadi, le performance è stata quella attesa. Abbiamo avuto ottimi dati di audience nel *prime time*. La copertura via cavo è stata fortissima. È stato di grande aiuto disporre di tutti i vari sbocchi per il contenuto, NBCOlympics.com ha segnato un'ottima performance e, sul fronte finanziario, l'attività Olimpiadi (Olympics) ha generato 684 milioni di dollari di ricavo. Le Olimpiadi hanno perso circa 70 milioni di dollari nel trimestre. Proiettata sull'intero anno, la voce Olimpiadi diventa leggermente redditizia includendo l'effetto dei contributi che riceviamo dalle società affiliate ogni trimestre. Pertanto, le Olimpiadi hanno reso secondo le attese anche se nel trimestre si sono tradotte in una perdita. Questo è il modo in cui avevamo definito il profilo dell'anno e quello che ci aspettavamo realmente.

Stiamo facendo progressi nella fascia di massimo ascolto. Abbiamo dedicato molto tempo allo sviluppo e ci sentiamo fiduciosi rispetto al processo, alle persone e ai programmi di cui disponiamo. *Deal or No Deal* sta andando benissimo, come pure *Earl* e *The Office*, e siamo fiduciosi che stiamo entrando nel periodo in cui vedremo i progressi anticipati e che continueremo a fare progressi nei media digitali.

Perciò, nel complesso, una gran parte di questo business ha fatto segnare un'ottima performance, per cui possiamo passare a discutere l'unico problema della tendenza nel *prime time*. Avvertiremo ancora l'impatto nel secondo trimestre. Gli ascolti nel *prime time* e TVPD saranno in calo, ma la cinematografia e le trasmissioni via cavo e il resto del settore saranno forti. Nel secondo trimestre, avremo anche due eventi che si equilibreranno. Lo scorso anno ricevemmo i benefici dello svincolo delle partnership Daihyaku dalla fusione Universal. È stato un positivo, e quest'anno ci aspettiamo di concludere due vendite di stazioni che sono state annunciate alla fine di marzo. Questo compenserà in parte i benefici derivati da Daihyaku lo scorso anno. Quindi, adesso, prevediamo che col profilo del business che ci si presenta il profitto del segmento sarà in calo di circa 10 punti nel secondo trimestre e complessivamente tenderà all'obiettivo previsto per l'anno, pressoché costante.

Infine, le ultime due divisioni in questa pagina. Healthcare ha avuto un trimestre eccellente. Ricavi in aumento del 10%, attività molto forte a livello globale, forte impulso. Profitto del segmento in aumento del 21%. L'utile di gestione è aumentato di 1,2 punti, e qui la performance è davvero ottima. Ricavi in base alla crescita organica in aumento del 9%. E, considerando i componenti del risultato, TAC spettacolare, aumento del 31%, raggi X più 17%, ecografi più 22%. Continuiamo ad andare benissimo con il VCT. Abbiamo venduto 151 unità scanner T. VCT ... [60.32] nel trimestre, ma abbiamo ricevuto ordini per 185 unità. Così il cumulo degli ordinativi è 300. È aumentato del 16% dalla fine dell'anno e questi tassi di redditività hanno dato una performance eccellente in quanto a utili di gestione, e il miglioramento è abbastanza generalizzato. Apparat e servizi tecnologici e il relativo business fanno segnare un più 18%. Bioscienze e sistemi clinici hanno avuto un aumento del 30%. I servizi di Healthcare presi separatamente riportano un aumento del 15% degli utili di gestione. Quindi, crescita di profitto solida e generalizzata in tutti i flussi di reddito, e l'acquisizione di IDX e l'integrazione, tutto parla di un grande e sostenuto inizio. Prevediamo che la situazione di forza continuerà. Parlando del secondo trimestre, ci aspettiamo un aumento dal 15% al 20% del profitto del segmento.

A destra vediamo che Consumer Finance ha avuto un ottimo trimestre. Considerando i ricavi e il profitto del segmento, abbiamo i ricavi in aumento del 9%, il profitto del segmento in aumento del 14% e le attività in aumento del 6%. E il segmento ha risentito del dollaro più forte. Escludendo l'effetto dei cambi, l'aumento effettivo delle attività è stato del 13%. La forte crescita del *core business*... il tasso di crescita organica è aumentato del 10% circa. Pertanto, performance del segmento buona e, se osservate, con buona base dalle varie attività. Trimestre molto forte per l'America. Europa e Australia sono state in aumento. Nel complesso l'Asia è stata pressoché stazionaria trainata dal Giappone, ma nel complesso forte crescita del core business.

Riceviamo benefici dalle acquisizioni realizzate e dalle partnership nel mondo, e sotto questo aspetto il secondo trimestre si prospetta altrettanto buono. Il profitto del segmento aumenterà del 15% circa, in un quadro di forte crescita globale e di elevata qualità delle attività. Questo esaurisce i sei segmenti, per cui vorrei restituire la parola a Jeff per delle osservazioni conclusive.

Jeff Immelt - General Electric – Presidente e CEO

Benissimo, Keith. In estrema sintesi, il primo trimestre e il 2006 sono all'insegna della forza per GE. I ricavi sono saliti del 10%. Gli ordinativi sono saliti del 33%, un dato strabiliante che ci carica di buone aspettative per il futuro. Il tasso di crescita organica supera l'obiettivo che ci eravamo prefissi e tocca il 9%. L'utile per azione è stato di 0,39 dollari, con un aumento del 18% nonostante la decurtazione imposta dai piani pensionistici, che è stata di quasi un centesimo di dollaro... qualcosa di più di un centesimo di dollaro. Quindi, ottimo utile per azione e lo testimonia la liquidità... in crescita.... più che raddoppiata, e c'è anche un forte cash flow industriale.

Penso che sia ancor più importante il fatto che stiamo veramente eseguendo la strategia aziendale. Il segmento globale Infrastructure diretto da Dave Calhoun non potrà far altro che rafforzarsi mentre continuiamo ad andare avanti. Ottima situazione degli ordinativi e forte impulso dei servizi. Financial Services con Mike Neal e Dave Nissen continuano a eseguire in questo ambiente e crediamo che la tendenza continuerà per il futuro.

Stiamo creando una crescita generalizzata nella nostra diversificata divisione Healthcare, proponendo una linea di produzione forte ed eseguendo bene la strategia. Penso che continueremo a trarre una performance uniformemente robusta da tutto questo segmento. Sta migliorando... John Rice e il suo team stanno migliorando il tasso di utile di gestione del business, lavorano in vista di grandi risultati, e io penso anche che continueremo a rafforzarci e a migliorare nel corso dell'anno in NBC Universal, come ha detto Keith. La maggior parte del portafoglio rende molto bene e continuano gli sforzi per portare nei parametri desiderati il prime time.

Quindi, considerati i grandi elementi trainanti dell'attività, l'Azienda è animata da un forte impulso e penso che il rafforzamento continuerà.

Per finire, in quanto alla gestione del capitale, l'Azienda avrà più di 10 miliardi di dollari di cash flow operativo nell'anno. Abbiamo proceduto bene con il riacquisto per 3 miliardi di dollari nel trimestre e l'impegno alla raccolta da 7 a 9 miliardi di dollari per l'anno. Il reddito sul capitale totale si sta espandendo e crediamo che ci si prospettino grandi cose in futuro. Quindi, un trimestre molto forte. Riconfermiamo il dato indicativo per l'anno in aumento dal 13% al 17% in termini di utili per azione. Crediamo che l'Azienda stia procedendo con forte impulso rispetto alle iniziative e ai temi delle divisioni. Detto questo, Dan, ti lascio la parola per rispondere alle domande.

Dan Janki - General Electric - Vicepresidente Investor Communications

Molto bene. Grazie, Jeff e Keith. Ora vorremmo sentire le domande, Rachel.

DOMANDE E RISPOSTE

Operatore

(ISTRUZIONI DELL'OPERATORE) Bob Cornell, Lehman Brothers.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Buongiorno a tutti. Il tasso di crescita organica nel trimestre, il 9%, mi ha impressionato. Mi pare che abbiate detto che un anno fa avevate un 10%. Prima di tutto, disponiamo di un confronto su base quotidiana di questo trimestre con T1 2005?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente senior e CFO

Certo che l'abbiamo, Bob.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Sembra che ci sia stata un'accelerazione nel corso del trimestre. Si possono indicare le ragioni della forza riscontrata a marzo?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente senior e CFO

Bene, se si osserva...

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Dal punto di vista geografico, mi pare che abbiate parlato di un ritorno dell'Europa.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente senior e CFO

Ritengo che l'Europa sia stata uno dei grandi fattori trainanti. Ancora, il flusso di cassa ha fatto segnare un progresso per tutto il trimestre, ma il settore grandi apparati è stato forte per tutto il trimestre e lo stesso è stato per i servizi. Quello che rileviamo in effetti... abbiamo rilevato un'impennata del flusso alla fine di marzo, ma in generale in tutto marzo. L'effetto è derivato principalmente dalle materie plastiche. Il resto dell'attività è stato costantemente forte per tutto il trimestre.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Questa situazione di forza è continuata? È ancora presto in aprile, ma possiamo dire che è un andamento di cui prevedete la continuazione?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente senior e CFO

L'attività economica è molto buona, Bob. Direi che le nostre previsioni per il secondo trimestre danno un quadro simile a quello che lei ha visto nel primo in relazione ai servizi. Servizi sull'ordine delle due cifre, da 5 a 10 riguardo al flusso e andamento irregolare nel settore grandi apparati. Dovremo vedere quale sarà il totale, ma l'attività economica promette molto bene. Questo lo si può osservare nel volume dei servizi finanziari. Lo può riscontrare nell'attività dal lato consumatore, con meno ritardi di pagamento. Lo può anche vedere nell'andamento degli ordinativi nei settori materie plastiche, elettrodomestici e industriale (Plastics, Appliances e Industrial). Quindi siamo molto tranquilli riguardo all'attività economica. Forse vuoi aggiungere qualche commento, Jeff?

13 apr. 2006 / 8.30 ET, Conferenza sugli utili T1 2006 di GE – General Electric

Jeff Immelt - General Electric – Vicepresidente e CEO

No. Credo, Bob, che nei segmenti si possa prevedere la continuazione di un andamento forte. Penso che avere ordinativi di servizi a più 20% sia molto positivo per noi, perché è molto importante per i tassi di margine e profitto, ed è anche un buon indicatore dell'uso dei prodotti da parte dei consumatori. Penso che sia molto indicativo del nostro progresso, vedere la forza di quel tasso di ordinativi, e anche la forza degli ordinativi nel segmento Energy a livello di servizi.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Ci si può chiedere quando sarà il momento di aggiornare i dati indicativi riguardo al *range*, ancora da 13 a 17. Mi rendo conto che è solo aprile, ma sembra che le cose vadano bene. Quando potrete specificare qualcosa di più preciso a fronte di un intervallo così ampio?

Jeff Immelt - General Electric – Vicepresidente e CEO

Vede, Bob, è ancora presto nell'anno ed è per questo che presentiamo un *range*. Semplicemente, vogliamo vedere come le cose continuano a evolversi, ma 13 e 17 sono un buon *range* e nel primo trimestre siamo partiti bene, con un utile per azione in aumento del 18%.

Operatore

Jeff Sprague, Citigroup.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Solo un paio di domande riguardo al segmento Energy. La prima: si vede qui un 60% di crescita degli ordinativi per apparati (equipment); di che prodotto si tratta? È una ripresa degli ordinativi di turbine a gas, o nell'eolico, o altro? Si può avere qualche precisazione?

Jeff Immelt - General Electric – Vicepresidente e CEO

Certo. Per le turbine a gas, la quantità nel trimestre è stata a un buon livello economico. Abbiamo avuto 34 ordinativi nel trimestre. Il numero di unità è stato pressoché costante rispetto a quello dello scorso anno, mentre il prezzo era salito del 3%. Quindi, in questa attività, vediamo un buon movimento di ordinativi. Il fattore trainante principale per il delta anno su anno è stato l'eolico. L'eolico ha avuto 1,5 miliardi di ordinativi. È un aumento di 1,3 miliardi e anche nel caso dell'eolico il prezzo è salito del 4% circa, così in relazione al 60%. Ma abbiamo avuto anche ordinativi vivaci nel settore Oil and Gas. Abbiamo avuto buoni ordinativi nel resto del segmento, e particolarmente nei servizi. Quindi, il quadro è buono. Siamo molto fiduciosi, e in particolare i livelli di attività negli ordinativi di turbine a gas sono per noi un buon indicatore del futuro di quell'attività.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Vorrei approfondire un momento questo punto, voglio dire, avete indicato che il profitto del settore generazione di energia è stato appena al di sopra del corso del trimestre, o dei trimestri, ma con l'innalzamento di prezzo non ci sarà qualche salita dei margini offerti dalla generazione di energia di qui a un anno o due anni? C'è qualcosa di veramente importante che si sviluppa nel cumulo degli ordini, e ora le previsioni per il 2007 e 2008 in quest'attività sono migliori?

Jeff Immelt - General Electric – Vicepresidente e CEO

Certo. Intendo dire che con il miglioramento del prezzo di vendita per gli ordinativi di turbine a gas che abbiamo oggi, in capo a 12-18 mesi si comincerà a vedere quel flusso nel carico di ordinativi. Vede, abbiamo avuto indicazione che questo aspetto si è rinforzato ed è migliorato anche da altri che operano nel mercato. Quindi credo che sia un indicatore positivo, e non dubito che lo vedrà nell'eolico. Avremo miglioramenti di redditività nell'eolico con l'avanzare dell'anno e lo stesso accadrà nell'idrico.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Solo un'ultima domanda su IGCC, non ricordo se sia stato lei o Keith a fare un commento su questo punto, ma credo che ci sia qualcosa d'importante a breve termine, con American Electric Power che aspetta la autorità di regolamentazione e cose del genere. C'è qualcosa che deve accadere a brevissimo termine nel settore per fare un altro passo in avanti?

Jeff Immelt - General Electric – Vicepresidente e CEO

Ecco, Jeff, io credo, parlando in generale di Energy, credo che è... noi ci sentiamo assolutamente sicuri del progresso del settore, semplicemente sulla base della domanda globale su tutta la linea di prodotto e sulla base dell'andamento dei servizi e del modo in cui il gruppo di lavoro esegue la strategia. Sono convinto che ci sia un forte impulso. Sul fronte dell'introduzione di nuovi prodotti (NPI), la nostra decisione di accelerare alcuni finanziamenti in ICG e in parte del nucleare indica il fatto che c'è moltissimo interesse nei clienti. E ci aspettiamo ordinativi veramente robusti per quella tecnologia nella seconda metà dell'anno, e penso che le prospettive per il futuro siano molto interessanti.

Operatore

Scott Davis, Morgan Stanley.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Buongiorno a tutti. Vorrei approfondire un po' il discorso su NBC perché secondo il mio modello, gli insuccessi sono stati NBC e la generazione di energia. La tabella... la diapositiva lascia un po' confusi. Devo capire che pressoché tutta la perdita del trimestre o il delta del trimestre rispetto alle aspettative è la perdita derivata dalle Olimpiadi?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

In realtà non credo sia un problema, negli orientamenti avevamo indicato che NBC Universal sarebbe calata di 10 ed è calata di 8. Mi pare coerente coi risultati del nostro modello, Scott.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Va bene, forse abbiamo usato un modello sbagliato.

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

Non so. Quello è il dato indicativo che abbiamo pubblicato a gennaio, e la squadra ha lavorato su quella base per noi.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Va bene, è chiaro. A questo punto vorrei chiedere, qui si dice che l'area Olimpiadi ha reso come previsto. Le Olimpiadi hanno effettivamente perso denaro e ve lo aspettavate, o ci sono state entrate mancate?

Keith Sherin - General Electric – vicepresidente senior e CFO

Sì, nel trimestre di cui ha detto, le Olimpiadi hanno perso circa 70 milioni di dollari. Negli allegati complementari vi abbiamo dato informazioni sui ricavi e gli utili delle Olimpiadi, e su una base anno su anno è leggermente peggiore di quel dato. Succede che abbiamo il flusso di reddito quando mostriamo le Olimpiadi e prenotiamo la pubblicità, e quindi abbiamo... è così che abbiamo avuto quella perdita di 70 milioni di dollari nel trimestre. Va però considerato che riceviamo dai nostri affiliati contributi non rimborsabili per sostenerci nei pagamenti connessi alle Olimpiadi. Questi contributi entrano ogni trimestre. Per cui, dal punto di vista del profitto, le Olimpiadi risulteranno leggermente positive su base

annua, e nel complesso le Olimpiadi sono un'esclusiva molto positiva e remunerativa. Tuttavia, nel trimestre, si deve registrare una perdita di circa 70 milioni di dollari.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Va bene. Poi per quanto riguarda la generazione di energia, è corretta la mia impressione che la parte di redditività del trimestre generata da questo settore dovrebbe senz'altro migliorare? C'è modo di tradurla in un'aspettativa di utile e in un determinato... non potreste darci qualche indicazione su quello che dovremmo aspettarci in termini di miglioramento dei margini, magari procedendo trimestre per trimestre?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

Bene, se osserva le indicazioni che le abbiamo fornito, vedrà che per il 2005 abbiamo effettivamente specificato i dati per l'energia trimestre per trimestre, e quindi se lei va a pagina 13 dove abbiamo dato Energy in normale evoluzione verso gli obiettivi per l'anno, e prende l'indicazione dell'utile di gestione per trimestre in aumento fino a 10 nel trimestre, e poi prende l'aumento da 25 a 30 nella seconda metà, questo dovrebbe permetterle di calcolare l'impatto di questo quadro sui tassi di margine che cerca.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Va bene. Ok. Un'ultima rapida domanda: quanta parte del risultato dipende da contratti in campo eolico che diventano più remunerativi, con i nuovi contratti che soppiantano quelli in scadenza?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

La redditività totale del settore eolico sarà di parecchi milioni di dollari maggiore nel 2006 rispetto al 2005, e come vede il volume sale decisamente nel corso dell'anno. Quindi darà un buon contributo alla crescita del segmento Energy. Nel trimestre abbiamo venduto circa 400 unità contro le 280 circa dello scorso anno. Il ricavo è salito di circa 160 milioni di dollari nel trimestre, e nel trimestre hanno portato denaro. Il settore è al di sopra del punto di pareggio, e questo conferma l'andamento per l'anno che ci aspettiamo dal settore eolico.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Siete stati di grande aiuto. Grazie.

Operatore

Deane Dray, Goldman Sachs.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Vorrei tornare brevemente su Energy, poi avrei una domanda su Consumer Finance. Riguardo a Energy, per chiarire, le indicazioni non riportano cambiamenti nelle consegne o rescissioni, ma non c'è il rischio che dei clienti interrompano i contratti più avanti?

Jeff Immelt - General Electric – Vicepresidente e CEO

Noi... guardate, come ho detto, abbiamo circa 140 unità nell'anno. Più del 90% di queste sono commissionate per l'installazione. È la stima attuale che riceviamo dalla squadra, ed è quel che crediamo di poter consegnare lavorando con la nostra base commerciale. La nostra stima attuale, quindi, è questa. Pensiamo che andrà nel modo che abbiamo esposto qui e, come ho detto, il mercato si prospetta buono. Per questo non prevediamo nessuna rescissione. Lei sa che lo scorso anno, sulla prima ondata di ordini, abbiamo avuto rescissioni per 50 milioni di dollari. Il problema non si è ripetuto e questo è stato accettato come un cambiamento di fatto nell'andamento anno su anno dell'attività; tuttavia, non abbiamo elaborato modelli specifici per l'anno.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Molto bene. Passando a Consumer Finance, sembra che abbiate retto bene al grande cambiamento della legislazione in materia fallimentare, senza intoppi particolari. Vorrei sentire le sue osservazioni in merito; inoltre, considerando gli ultimi due anni di Consumer Finance, sembra che vi aspettiate di ottenere un contributo maggiore dalla crescita al di fuori degli USA, quindi vorrei sapere se prevede un cambiamento nel profilo di rischio delle attività che state avviando là e, se sì, come intendete gestirlo.

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

Per prima cosa, per quanto riguarda le modifiche al diritto fallimentare, quel che abbiamo visto noi coincide con quello che ha visto l'intero settore. Come avrà presente, c'è stata una vera impennata nelle domande di fallimento depositate durante il trimestre che ha preceduto il cambiamento legislativo. Successivamente al cambiamento, le domande sono calate in modo sensibile e la tendenza è continuata nel primo trimestre. Il modo in cui si presenta è che la svalutazione contabile è stata associata allo stato di fallimento. Il risultato è che ci sono meno insolvenze e che la qualità del portafoglio migliora. Quindi non abbiamo avuto interruzioni di flusso oltre a quelle riscontrate l'anno scorso nell'ultimo trimestre. Il livello delle domande di fallimento del primo trimestre ha continuato a mantenersi molto basso, e penso che lo stesso sia accaduto nel resto del settore.

Riguardo alla crescita dei profitti, circa tre quarti della redditività del segmento Consumer Finance è generata fuori degli USA. Ovviamente, beneficiamo di una grande esperienza in quelle aree. Non ci si prospetta assolutamente nessun cambiamento nel profilo di rischio del segmento. Il nostro portafoglio è ampiamente diversificato. Abbiamo... dimensionalmente, ogni singola esposizione nei confronti di qualsiasi soggetto da noi finanziato è molto piccola. Abbiamo costruito una grande diversificazione geografica, e i modelli di attività ai quali ci atteniamo ci hanno dimostrato che possiamo avere successo in molti Paesi; inoltre, come sapete, Dave Nissen e la sua squadra li stanno applicando in altri Paesi nei quali abbiamo una piattaforma sia pur minima.

Penso che disponiamo di una squadra preposta alla gestione dei rischi davvero eccellente a livello di esclusiva dei servizi finanziari al consumatore, per cui le prospettive di crescita globale ci appaiono rassicuranti. Rappresentiamo una parte così piccola sul mercato globale della finanza al consumo che le prospettive globali di Dave ci sembrano molto positive. Jeff, se vuoi aggiungere qualcosa...

Jeff Immelt - General Electric – Vicepresidente e CEO

No, voglio solo ribadire quel che ha detto Keith. Penso che questo sia perfettamente coerente con la strategia che stiamo eseguendo e non prevediamo nessun cambiamento specifico. Tornando alla prima parte della sua domanda sul segmento Energy, la squadra vede un'attività vivace su tutta la linea di produzione ma, anche per le turbine a gas, principalmente fuori degli Stati Uniti.

Operatore

Robert McCarthy, CIBC World Markets.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analista

Vorrei tornare un momento alla domanda di Bob riguardo alle indicazioni per l'anno. Emerge che c'è stato un ottimo aumento degli ordinativi e si può accettare che si tratti di un ciclo lungo; tuttavia, quali ritenete che possano essere i fattori suscettibili di spingervi verso il valore minimo del range che avete dichiarato ora per il 2006?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

Mi scusi, Rob. Cosa potrebbe trainare verso il minimo?

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analista

Sì, questo.

Keith Sherin - General Electric – vicepresidente anziano e direttore finanziario

Naturalmente, qualsiasi cambiamento dell'attività economica che ora non prevediamo. Siamo sempre vigili rispetto a quel che succede, ad esempio, parlando di NBC, badiamo ai dati di audience, a questi parametri di riscontro. Mi sembra che in questo momento l'inflazione sia sotto controllo, ma è sempre una cosa su cui vigilare, e penso che sia presto nell'anno per pronunciarsi. Io direi che persiste un certo maggior grado di volatilità riguardo a NBC e alle materie plastiche, ma quando consideriamo segmenti come Infrastructure, Healthcare, Commercial Finance e Consumer Finance avvertiamo una situazione di forza non solo per il 2006, ma anche per il 2007 e oltre. Pertanto, credo che l'oscillazione negativa possa venire da parte degli elementi che risentono maggiormente della volatilità, come Materie plastiche e NBC.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analista

Sono d'accordo. Quindi immagino che pensiate che il forte impulso che avete in questo momento si trasferirà nel 2007.

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

Un 33% di aumento degli ordinativi non è male. Se lei considera... lo ripeto, se considera aumenti del 33% degli ordinativi, del 10% del reddito, del 9% del tasso di crescita organica in tutta l'Azienda, cosa devo dire, potrà venir fuori qualche contingenza, ma è niente male.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analista

Sono d'accordo. Parliamo della sua posizione sulle materie plastiche. Sembra che i volumi abbiamo cominciato a salire molto di recente in marzo e ho l'impressione che nel quarto trimestre dello scorso anno abbiate giocato a mantenere bassi i volumi per sostenere il prezzo, mentre adesso pare che abbiate cominciato a concedere qualcosa sul prezzo per alimentare un po' il volume. Ora, guardando avanti in prospettiva, come vedete la dinamica delle materie plastiche per la seconda metà, nella misura del possibile?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

Vede, Rob, vorrei dirle che mi sembra che siamo entrati nell'anno con una proiezione per le materie plastiche che parlava di un più 20 punti circa. Ora posso aspettarvi di avere il settore materie plastiche stabile a più 10, qualcosa del genere, ma penso che il problema sarà più che controbilanciato da altre parti del portafoglio che miglioreranno; attività come il ferroviario, l'energia nella seconda metà, questo genere di voci.

Perciò penso che le materie plastiche avranno un anno impegnativo, ma non durissimo. In altre parole, il volume resta ancora buono. L'evoluzione dei prezzi è ancora relativamente... penso che i prezzi compensino grosso modo [Benzing] oggi. Penso che il segmento abbia incontrato qualche asperità nel primo trimestre in settori come il gas naturale, e poi in altri costi diffusi nel segmento. Perciò penso che avrà un anno dignitoso, probabilmente non buono come pensavamo a dicembre, ma nel saldo generale dell'Azienda il problema sarà compensato.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analista

Ok. Per quanto riguarda l'edilizia commerciale negli Stati Uniti, si fa un gran parlare di accelerazione nella seconda metà dell'anno. Tra le aziende, prevedete una possibilità di segno positivo duraturo nell'edilizia non residenziale o commerciale?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

Quando ho considerato gli ordinativi e il reddito del lato industriale di Consumer & Industrial, e anche di forniture GE, ho rilevato ordinativi e ricavi robustissimi per queste attività. Progressi a due cifre, una cosa rara in quelle attività.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analista

Ok. Infine, una cosa sull'Europa, ci sono altri aspetti da evidenziare? Dove vedete la forza, dove cominciate a percepire il rimbalzo, quali particolari regioni o paesi, e via dicendo?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

Per quanto riguarda il versante materie plastiche, penso che si sia trattato semplicemente di crescita economica generale. Non le posso dare un quadro paese per paese perché, lo ripeto, molto di quel che facciamo in Europa tende a riguardare il segmento Infrastructure, che è trainato da altri fattori.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analista

Ho capito. Grazie per la sua attenzione.

Operatore

Peter Nesvold, Bear Stearns.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista

Vorrei approfondire una precedente domanda su NBC. Pare ci sia un gran dispendio di lavoro per raccogliere un ricavo relativamente modesto nell'area dell'emittenza. In passato, avete detto che esistevano molte sinergie tra la disponibilità dei diritti di trasmissione e alcuni contratti per infrastruttura. Ora che abbiamo fatto l'esperienza delle Olimpiadi, siete in grado di quantificare il beneficio che Infrastructure ha derivato dalle Olimpiadi?

Jeff Immelt - General Electric – Vicepresidente e CEO

Le posso dire, Peter, che abbiamo avuto circa 60 milioni di fatturato da Torino, ma in questo campo la cosa che conta veramente sarà Pechino. Pechino significa per noi un flusso di 1,2 miliardi di euro. Mi aspetto che la nostra fetta vada da 800 milioni a 1 miliardo di dollari. Ma, vede, a me le Olimpiadi continuano a piacere. Quella di Torino è stata una sede difficile, con un set di dinamiche difficili. Ma, come ha detto prima Keith, considerando tutto il contesto di Torino, l'attività supera probabilmente il punto di pareggio. Io credo che Pechino sarà tutt'altra cosa. Pechino non è importante solo dal punto di vista dell'audience televisiva, ma dal punto di vista dell'infrastruttura. Penso che porterà grandi vantaggi sia alla NBC che al resto dell'Azienda.

Dan Janki - General Electric - Vicepresidente Investor Communications

Abbiamo una domanda di approfondimento sull'aspetto industriale.

Ann Duignan Analista

Buongiorno. Sono Ann Duignan. Ho passato questi ultimi due giorni con le vostre squadre dedicate all'eolico e al solare alla mostra dell'energia rinnovabile, e ritengo che entrambe le attività risentano di considerevoli limitazioni nella catena di fornitura. Potete soffermarvi sulle prospettive di entrambe, e in particolare sul potenziale che avrebbero se non esistessero queste limitazioni? Inoltre, cosa stanno facendo le squadre per eliminare l'impatto delle limitazioni della catena di fornitura? Infine, considerereste la possibilità di riversare sull'indotto attività esistenti in campo solare o eolico viste le valutazioni correnti e concentrarvi sulla gestione, creando da subito spazio per il business?

Jeff Immelt - General Electric – Vicepresidente e CEO

Direi per cominciare che la domanda è molto forte. Credo sia opportuno distinguere decisamente tra eolico e solare. Penso che, sul versante eolico, quest'anno l'interesse possa concretizzarsi in un fatturato tra i 3,5 e i 4 miliardi di dollari. Non so di preciso... di quante unità si tratta, Keith?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

Il piano prevede circa 2000 unità contro le 1500 circa dello scorso anno ed è tutto esaurito, come ha detto Ann. Il mercato tira moltissimo. A livello globale c'è moltissima domanda per questa capacità.

Jeff Immelt - General Electric – Vicepresidente e CEO

E abbiamo fatto rifluire su quest'attività le stesse squadre che alla fine degli anni '90 hanno lavorato sulla turbina a gas. Per questo penso che disponiamo della capacità giusta per continuare a sviluppare la catena di fornitura dell'eolico. Il solare è qualcosa di piuttosto diverso. Il nostro ruolo nel solare è più modesto. È un settore più condizionato dai materiali, dai materiali speciali. Continueremo a eliminare le strozzature nella catena di fornitura, ma in ogni caso è un'attività di dimensioni ridotte rispetto all'eolico.

A nostro vedere, il fattore critico è il cliente. Il nostro business principale e il settore eolico in particolare condividono dei clienti e noi siamo convinti che la disponibilità di un portafoglio nel campo dell'energia rinnovabile ci renda più efficienti nei confronti della nostra base di clientela, per cui vogliamo continuare su questa strada.

Vorrei dirle di un'altra attività di cui non parliamo molto, e precisamente della Jenbacher, che abbiamo acquisito nell'arco del 2002. L'azienda produce nafta e altri combustibili e le sue dimensioni sono pressoché triplicate da quando è nostra. Siamo un giocatore forte sul mercato dell'energia. Siamo convinti che alla fine saremo i vincitori o tra i vincitori nell'eolico, e pensiamo di disporre di tutte le capacità che occorrono per riuscirci.

Ann Duignan Analista

Devo esprimere apprezzamento riguardo all'eolico. Invece, mi sembra che il solare non abbia le necessarie qualità strategiche in termini di sinergie con le altre attività della divisione Energy.

Jeff Immelt - General Electric – Vicepresidente e CEO

Come già detto, ritengo che siamo ancora giovani nel campo del solare. In ogni caso continueremo a impegnarci in questo settore.

Operatore

Brian Langenberg, Foresight.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

Prima di tutto, riguardo a Energy, avete parlato di una certa accelerazione in... ci sono parecchi, chiamiamoli così, proventi, in termini di numeri. Se potete quantificare in denaro, quanto sarebbe stato l'effetto positivo del *timing*, quanto l'accelerazione del nuovo prodotto, quanto sarebbe stato l'idrico, vorrei discuterne un momento e poi passare a una seconda domanda.

Jeff Immelt - General Electric – Vicepresidente e CEO

Certo. Le darò una stima approssimativa. Direi che l'impatto del *timing* delle unità rispetto a quello che cercavamo ammonti probabilmente a 25 milioni di dollari circa. Riguardo al *timing* del lancio di nuovi prodotti e degli investimenti, compreso Baglan Bay, siamo a circa 75 milioni di dollari.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

E questo sarebbe cominciato nel secondo trimestre dello scorso anno fino a questo primo trimestre o si sarebbe sviluppato per tutto l'anno?

Jeff Immelt - General Electric – Vicepresidente e CEO

Più tardi durante l'anno. Poi esiste probabilmente un altro 25 da quello che volevamo ricavare dall'idrico. Quelle sono stime approssimative di quel che è risultato.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

Ok. Bene. L'altra cosa riguarda (*parola incomprensibile*) per l'intero anno, i servizi sono saliti di 500 milioni di dollari, la generazione di energia è calata per 100 milioni di dollari per l'anno, e avete detto che l'altezza –chiedo scusa- l'eolico ha avuto profitti in aumento di parecchie centinaia di milioni di dollari. Forse interpreto male, ma questo suggerisce che in tutto l'anno il segmento Energy accuserebbe un calo nettamente superiore ai 100 milioni di dollari se si escludessero l'eolico e i servizi. Gradirei i suoi commenti su questo punto.

Poi, ancora una domanda, vorrei parlare del segmento Commercial Finance. Vorrei sapere se c'è stato qualche plusvalenza in questo trimestre e se si può fare un confronto anno su anno.

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

Parlando dell'energia, devo ripetere che l'eolico rappresenta una parte della crescita del profitto, ma non tutta la crescita del profitto. Una parte enorme della crescita del profitto nel segmento Energy è rappresentata dai servizi, e anche escludendo l'apporto dell'eolico in Energy ci rimane sempre una crescita di profitto dato che i servizi del settore continuano a controbilanciare il peso dei cambiamenti strutturali intervenuti nel termico.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

Sì, è chiaro. Servizi in aumento di 500 milioni di dollari, generazione di energia in calo generale per 100 milioni di dollari, ma questo equivale, considerando la generazione di energia e suddividendo, il risultato è, se l'eolico è aumentato di 300 o 400 milioni di dollari...

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

È di meno.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

Prego?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

È di meno.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

È di meno. È vero. Forse intorno ai 200 milioni...

Keith Sherin - General Electric – vicepresidente senior e CFO

Esatto.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

Giusto. E, sul versante Commercial Finance, ci sono state plusvalenze nel trimestre?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

Soltanto una cosa... nel trimestre abbiamo venduto parte delle nostre azioni SCS. Si tratta di... la cifra che abbiamo da questa operazione come reddito al netto delle imposte è di circa 70 milioni di dollari e, per quanto riguarda il primo trimestre dell'anno scorso, allora vendemmo il resto della nostra partecipazione in Shinsei, con un risultato di 63 milioni al netto delle imposte. Quindi, anno su anno, non c'è stata nessuna differenza veramente significativa.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

In ultimo, passiamo a Healthcare. Potete darci le vendite anno su anno ripartite per diagnostica per immagini, bioscienze, servizi e IT? Qui abbiamo due gruppi di dati come i ricavi sulla diagnostica e gli utili sulle bioscienze, ma se è possibile vorrei avere un quadro un po' più completo di ciascuna delle voci.

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

Le ho dato la performance in termini di utile di gestione. La voce Technology ha avuto un aumento di 18 punti.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

Si tratta della diagnostica per immagini?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

Sì, esatto. I servizi del segmento Healthcare sono saliti di 15 e le bioscienze e i sistemi clinici hanno avuto un aumento di utile di gestione di 30.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

E gli utili anno su anno della diagnostica per immagini?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

Corrisponde a "Technology", Brian. È più 18. C'è un aumento di 18.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

Giusto. Perfetto. È il... ho capito. Va bene. Grazie.

Dan Janki - General Electric - Vicepresidente Investor Communications

Rachel, c'è tempo per un'altra domanda.

Operatore

Nigel Coe, Deutsche Bank.

13 apr. 2006 / 8.30 ET, Conferenza sugli utili T1 2006 di GE – General Electric

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analista

Ho soltanto una domanda, Keith, sul tasso d'imposta di GE Capital. Mi pare che abbia detto che sarà compreso tra il 13% e il 15% per quest'anno. È leggermente inferiore rispetto alle vostre precedenti indicazioni, per cui mi chiedo cosa è cambiato dal quarto trimestre. Ancora, vorrei sapere se c'è più probabilità che GE Capital tocchi il valore più alto della stima.

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior e CFO

Riguardo al tasso d'imposta applicabile a Capital, penso ci siano sostanzialmente due cose da dire. La prima è che quando abbiamo distribuito le nostre precedenti indicazioni avevamo appena ultimato la preparazione del budget a livello di vertice e che nel primo trimestre predisponiamo un piano di gestione dettagliato, per segmento e per territorio, in base all'analisi *bottom up*. Interpretiamo il mix globale di entrate internazionali e individuiamo le opportunità per le transazioni. Credo quindi che la pianificazione particolareggiata abbia prodotto una stima migliore. In estrema sintesi, questo comporta che abbiamo maggiori entrate internazionali, minore pressione fiscale, giurisdizioni non statunitensi in GE Capital, per cui, quando andiamo alla pianificazione di GE Capital con Mike e con Dave Nissen e le squadre, lavoriamo sul reddito netto. Quel che oggi direi è che disponiamo di un piano di gestione dettagliato che... il mix di reddito netto dipenderà pure da un tasso di imposizione fiscale minore di quello annunciato, ma nell'insieme siamo ancora convinti che le loro divisioni seguiranno l'andamento che vi abbiamo dato a titolo di indicazione per l'anno.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analista

Molte grazie.

Jeff Immelt - General Electric – Presidente e CEO

Nigel, vorrei solo aggiungere che, per l'anno, mi aspetto che gli utili del settore industriale crescano allo stesso ritmo dei servizi finanziari, se non più velocemente.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analista

Siete stati di grande aiuto. Grazie.

Dan Janki - General Electric - Vicepresidente Investor Communications

Molto bene. Grazie a tutti voi. JoAnn e io dedicheremo tutta la giornata a rispondere alle domande; la prossima settimana sarà resa disponibile una trascrizione della teleconferenza e la trasmissione via Web sarà replicata più tardi nel pomeriggio. Grazie di nuovo.

Operatore

Signore e signore, la vostra teleconferenza si conclude qui. Vi ringraziamo per aver partecipato. Ora potete scollegarvi.

LIMITAZIONE DELLE RESPONSABILITÀ

Thomson Financial si riserva il diritto di apportare modifiche ai documenti, ai contenuti o alle informazioni che appaiono in questo sito senza nessun obbligo di notifica di tali modifiche.

Nelle conferenze telefoniche sulle quali si basano le Trascrizioni, le aziende possono presentare proiezioni o fare altre affermazioni in prospettiva futura (definite dal diritto statunitense come "forward-looking statements") in relazione a vari fatti o argomenti. Tali affermazioni in prospettiva futura si basano sulle aspettative correnti e sono soggette a rischi e incertezze. I risultati reali possono differire sostanzialmente da quelli prospettati attraverso tali affermazioni, essendo condizionati da una quantità di fattori e rischi che sono indicati in modo specifico e particolareggiato nella documentazione più recente depositata presso la SEC dall'azienda che rilascia le affermazioni. Sebbene le aziende possano dichiarare e ritenere in buona fede che gli assunti su cui si fondano le loro affermazioni in prospettiva futura sono razionali, tali assunti possono comunque rivelarsi imprecisi o inesatti, per cui non è assolutamente garantito che i risultati indicati dalle affermazioni in prospettiva futura si concretizzeranno.

LE INFORMAZIONI CONTENUTE NELLE TRASCRIZIONI SONO UNA RAPPRESENTAZIONE LETTERALE DELLA TELECONFERENZA TENUTA DALL'AZIENDA ORGANIZZATRICE; PER QUANTO VENGA POSTO IL MASSIMO IMPEGNO PER FORNIRE UNA TRASCRIZIONE IMPECCABILE, POSSONO ESSERVI ERRORI, OMISSIONI O IMPRECISIONI NEL MODO IN CUI VIENE RIPORTATA LA SOSTANZA DELLE TELECONFERENZE. THOMSON FINANCIAL E L'AZIENDA ORGANIZZATRICE NON SI ASSUMONO NESSUNA RESPONSABILITÀ IN RELAZIONE A INVESTIMENTI EFFETTUATI O ALTRE DECISIONI PRESE SULLA BASE DELLE INFORMAZIONI PUBBLICATE IN QUESTO SITO O IN QUALSIASI TRASCRIZIONE. SI RACCOMANDA AGLI UTENTI DI CONTROLLARE DIRETTAMENTE TANTO LA TRASCRIZIONE QUANTO LA DOCUMENTAZIONE DEPOSITATA PRESSO LA SEC DELL'AZIENDA INTERESSATA PRIMA DI EFFETTUARE QUALSIASI INVESTIMENTO O PRENDERE QUALSIASI ALTRA DECISIONE.

© 2005, Thomson StreetEvents Tutti i diritti riservati.