

Thomson StreetEventsSM

Trascripción de conferencia telefónica

GE - Conferencia telefónica Beneficios de General Electric 1er Tr. 2006

Fecha/hora del evento: 13 abr. 2006 / 8:30AM ET

PARTICIPANTES CORPORATIVOS

Dan Janki

General Electric - Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores

Jeff Immelt

General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Keith Sherin

General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

PARTICIPANTES EN LA CONFERENCIA TELEFÓNICA**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

PRESENTACIÓN**Operadora**

Buenos días, señoras y señores, y bienvenidos a la conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del primer trimestre de 2006. En este momento, todos los participantes están en modo de sólo escucha. Mi nombre es Rachel y seré la coordinadora de la conferencia telefónica de hoy. Debo recordarles que esta conferencia está siendo grabada. A continuación voy a pasar la palabra al anfitrión de la conferencia de hoy, el Sr. Dan Janki, Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores. Puede proceder.

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

Gracias, Rachel. Joanna y yo tenemos el agrado de ser los anfitriones de la conferencia de hoy. En primer lugar quisiera dar la bienvenida a todos. Entiendo que hoy es la Pascua judía y que mañana es Viernes Santo, por lo que lamento cualquier inconveniente que esto pudiera causar a los familiares de los participantes.

Seguramente habrán ustedes visto nuestra nota de prensa, que se publicó a las 6.30 de esta mañana. Vamos a ir viendo las diapositivas disponibles en nuestro sitio Web, en www.ge.com/investor, conjuntamente con alguna información complementaria. Si no lo ven, hagan clic en Actualizar. También podrán descargar esta información e imprimirla para seguir la presentación.

Deben recordar que, como se trata de una transmisión Web, tienen que hacer clic en Actualizar a medida que avanzamos. Además, como siempre decimos, nuestra presentación contiene declaraciones con previsiones futuras basadas en el entorno económico mundial tal y como lo vemos hoy en día y que, por consiguiente, están sujetas a modificación. Evalúen la información teniendo esto en cuenta.

Hoy trataremos sobre los beneficios del primer trimestre, expondremos nuestras previsiones para el segundo trimestre y, por último, responderemos a sus preguntas. Para ello, están con nosotros nuestro Presidente y Consejero Delegado, Jeff Immelt, y nuestro Vicepresidente y Director Financiero, Keith Sherin. Bien, es el turno de Jeff.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Gracias, Dan. Buenos días a todos. El primer trimestre de 2006 ha sido sólido, en un buen entorno económico. Los baremos básicos de GE siguen siendo positivos. Durante el primer trimestre, los pedidos se incrementaron en un 33% y observamos solidez en toda la cartera. Es decir, un comportamiento muy sólido en pedidos. El volumen de equipos comprometidos creció en un 22%, al igual que el de acuerdos de servicios contractuales. La calidad de nuestros activos fue muy sólida.

Durante el primer trimestre, la ejecución siguió siendo robusta y los ingresos aumentaron en un orden del 10%, un poco más de lo previsto. Los beneficios de explotación industriales, excluyendo la inversión en Juegos Olímpicos y en pensiones, subieron 0,5 puntos. Los beneficios de explotación continuos aumentaron un 14%, y los beneficios por acción un 18%. Impresionante en ambos epígrafes.

La generación de efectivo también fue muy fuerte, subiendo un 132% en general, y con 3.300 millones de dólares, el flujo de caja de actividades de explotación, aumentó un 24%. Hemos acelerado la recompra de acciones. En el primer trimestre de 2006 compramos por un valor de 3.000 millones de dólares, y nuestra rentabilidad del capital total —un baremo muy importante para nosotros— ha subido 1,4 puntos, alcanzando el 17%. De este modo, seguimos avanzando en pos de nuestro objetivo del 20%.

La iniciativa de crecimiento marcha muy bien. Nuestro crecimiento orgánico fue del 9%, mejor que lo previsto, y las plataformas de crecimiento fueron del orden del 22%, en tanto que las ventas de servicios se incrementaron en un 10%. Otra vez, pues, cifras muy alentadoras y un muy buen primer trimestre desde el punto de vista de la ejecución.

Creo que todos y cada uno de los trimestres constituyen una verdadera prueba de nuestra ejecución estratégica, y considero que nos están dando la pauta de que la empresa avanza.

Algunas de las principales cuestiones atañen al funcionamiento interno de la empresa: por primera vez existe un área de infraestructuras global realmente ganador con un crecimiento de la base instalada. La tasa de pedidos de equipos en el área de infraestructuras duplicó la del primer trimestre de 2005. Un muy sólido impulso en el sector.

Hemos mantenido el crecimiento de nuestros servicios financieros con una mayor rentabilidad de nuestros valores en un entorno de aumento de los intereses. Estamos muy satisfechos del posicionamiento de nuestros negocios de financiación comercial y financiación de consumo, y estamos en vías de abandonar nuestro negocio de seguros. Hemos estructurado una diversificada línea de negocio de atención sanitaria con las más avanzadas tecnologías. Estamos obteniendo rentabilidades sostenibles de dos dígitos. Los ingresos han aumentado un 10% con una tasa de beneficios de explotación al alza. Estamos encantados por el posicionamiento de nuestra actividad.

Continuamos centrándonos en la ejecución industrial y ampliando nuestro margen de beneficio de explotación. En el sector industrial de consumo, el trimestre ha sido muy bueno. Fue compensado ligeramente por el rendimiento más flojo en plásticos que intentamos gestionar con los precios y compensaciones. Pero en total, nuestros negocios industriales contribuyen a engrosar el margen de beneficios de explotación. NBC sigue mejorando sus índices en el *prime time*, y tenemos una combinación de negocios perfectamente diversificada. Así, pues, estamos ejecutando realmente una estrategia que consideramos muy sólida a largo plazo y que supondrá un excelente impulso para la empresa.

La siguiente página trata sobre las iniciativas de crecimiento. Antes voy a exponerles los antecedentes de esta iniciativa de crecimiento que lanzamos hace poco más de un año. Desde la perspectiva de un crecimiento orgánico de los beneficios, obtuvimos hasta un 9% en el trimestre. Una rentabilidad muy sólida en toda la cartera y una excelente perspectiva de futuro, ya que casi duplica nuestro índice histórico y es muy favorable en comparación con nuestros competidores.

El epígrafe de servicios, con un crecimiento del 10%, fue uno de los motores de ese crecimiento orgánico. Obtuvimos 2.400 millones en concepto de nuevos acuerdos de servicios contractuales, y la cartera de pedidos comprometidos sigue creciendo. Nuestras plataformas de crecimiento alcanzaron un 22% en el trimestre, con un 8% de crecimiento orgánico. Nuestros beneficios globales fueron muy sólidos; los de explotación alcanzaron un 10%, exceptuando los tipos de cambio. En China continuamos creciendo: los pedidos aumentaron un 21%, en tanto que los de

Oriente Medio y África lo hicieron en un 60%. Esto demuestra, en cierta medida, la importancia de la globalización. Y los avances de nuestra imaginación, que impulsa el crecimiento incremental, también tuvieron un buen trimestre.

Nuestro negocio de financiación de servicios de atención sanitaria tuvo un volumen vertical del 29%. Seguimos expandiendo nuestra presencia digital en el sector del entretenimiento y se está registrando un buen volumen de nuevos pedidos de productos de RM en la línea de productos de RMAD.

Una vez más, señalamos que ésta era una iniciativa que considerábamos que alimentaría el futuro crecimiento de la empresa. Continuamos desarrollando esas capacidades y creemos que la iniciativa goza de buena salud. Bien, ahora cederé la palabra a Keith, quien nos hablará de los resultados de la empresa.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Gracias, Jeff. Bien, como ha dicho Jeff, el volumen de pedidos fue excelente. Y si observamos los registrados en el primer trimestre, por un valor de 24.000 millones de dólares, ello supone un incremento del 33%. A la izquierda de este gráfico podemos ver grandes pedidos de grandes equipos. En el pasado dijimos que estos pedidos eran un tanto flojos a nivel trimestral, pero en este primer trimestre han tenido un crecimiento tremendo. Podemos ver pedidos por un volumen de 10.800 millones de dólares, un aumento del 67%.

Por unidad de negocios, observando la lista, vemos que el rendimiento de aviación fue tres veces superior al del primer trimestre del ejercicio pasado. En energía, el aumento fue del 60%. En atención sanitaria fue del 2%, aunque a nivel orgánico fue del 6%, considerando las repercusiones de los tipos de cambio. Tanto en petróleo y gas como en transporte el trimestre ha sido excepcional, y los pedidos comprometidos fueron del orden de los 29.000 millones de dólares, un aumento del 22%.

En el centro, servicios, puede verse que los pedidos aumentaron un 20%, alcanzando los 7.500 millones de dólares, y que se ha registrado una sólida actividad. Aviación-energía registró un muy buen trimestre gracias a algunas recargas de combustible nuclear. Pero incluso excluyendo algunas de dichas partidas, se acercó al 20%. En atención sanitaria ha sido un buen trimestre de pedidos de servicios. Tanto en petróleo y gas como en transporte el crecimiento ha sido fantástico, y los acuerdos de servicios contractuales comprometidos registraron, con 86.000 millones de dólares, un crecimiento de dos dígitos. Pueden apreciarse, pues, los progresos y su solidez.

Por último, a la derecha, nuestro índice medio de pedidos diarios que excluye las repercusiones de los tipos de cambio y las adquisiciones o enajenaciones, también presenta buenas cifras. Como puede verse, en el cuarto trimestre de 2005 tuvimos un índice de pedidos de aproximadamente el 3%, cifra que se ha elevado hasta el 8% en el primer trimestre de este año. Puede observarse la solidez de C&I. También para seguridad ha sido un buen trimestre. En plásticos, hasta marzo había aumentado un 14%. Un muy buen rendimiento económico.

Si observamos la economía mundial, vemos que el crecimiento de EE.UU. fue sólido, con un 6%. Europa retrocedió durante el cuarto trimestre. Nuestros pedidos cayeron en un 12%, y repuntaron un 8% en el primer trimestre. En Asia subieron un 17%. Marzo ha sido un mes muy fuerte, con un aumento del 11% y un buen nivel de actividad económica en general. Si observamos estos pedidos de equipos grandes y servicios parecen anunciar un buen futuro. En general, un buen trimestre de pedidos para la empresa.

En la siguiente página, calidad de la cartera, vemos que sigue siendo muy sólida. A la izquierda vemos la mora de más de 30 días tanto en financiación de consumo como en financiación de equipos. Como puede observarse, la curva interanual es plana o cae, reflejo de una calidad estable de los créditos en la cartera de consumo. La morosidad en equipos sigue siendo baja. Más tarde les mostraré algunas de las cifras de los segmentos de financiación comercial y de consumo, pero los activos no devengados y el traspaso a pérdidas han caído. Encontrarán datos más detallados en la información complementaria.

A la derecha, la utilización de servicios de equipo se mantiene en un alto nivel, fiel reflejo de la intensidad de la actividad económica. Un 85% de la cartera. Puede apreciarse que Penske ha caído un par de puntos, pero con un 92%, se trata de un excelente nivel de actividad. Tanto ferrocarriles como transportes subieron durante el trimestre. Así, pues, el balance de situación de GE Capital refleja una sólida actividad económica.

A continuación veremos un resumen de los resultados consolidados del primer trimestre. Los ingresos, del orden de los 37.800 millones de dólares, han experimentado un aumento del 10%. Puede verse que obtuvimos un sólido incremento de ingresos industriales y financieros durante el período. Los beneficios, que alcanzaron los 4.000 millones de dólares, se incrementaron en un 14%. Obtuvimos un beneficio de aproximadamente 1,5 puntos de la recompra, con lo cual los beneficios por acción se situaron en 0,39 dólares, un aumento del 18%. En cuanto al

flujo de caja, hemos empezado el ejercicio de manera excelente, con un flujo de caja de actividades de explotación del orden de los 6.700 millones de dólares, un aumento de más del 130%. El flujo de caja industrial subió en más del 24%. Cifras excelentes.

A la derecha pueden verse las repercusiones de los beneficios de pensiones. El año pasado obtuvimos 3.600 millones de dólares de ganancia. Registramos un incremento en los beneficios de explotación de cerca del 17%, y las pensiones se sitúan en 0,01 dólares por acción en el trimestre, cifra que posiblemente se repetirá durante el ejercicio, por lo cual al final del año totalizará 0,04 dólares. Así obtenemos los 4.000 millones.

En la esquina inferior derecha, para que tengan idea sobre los tipos fiscales del primer trimestre. En primer lugar, nuestro tipo industrial, excluyendo a GECS, se sitúa en el 24%, un descenso de dos puntos. Es inferior al ejercicio pasado y se debe al incremento de beneficios derivados de actividades internacionales. El tipo de GECS se sitúa en el 14% y es mayor que el año pasado. Se trata de un aumento de 4 puntos. El tipo consolidado, considerando la tasa fiscal interanual de toda la empresa, se sitúa en el 18,4%, un aumento de 0,4 puntos. Así, pues, en el trimestre el tipo fiscal interanual ha sido superior al del año pasado.

El tipo de GECS fue 4 puntos superior al ejercicio pasado, y ello se debe principalmente a que no hemos una repetición de los beneficios de la reorganización del negocio de leasing de aeronaves. Lo último que voy a decir en cuanto a tipos fiscales es que se trata de una estimación del ejercicio íntegro a partir de los datos del primer trimestre. Como bien saben ustedes, las cosas pueden cambiar en función de la procedencia geográfica de los beneficios y de otras oportunidades de planificación fiscal. Si quieren que aventure una escala, yo podría aventurar sin demasiadas dudas que estaríamos en una escala industrial de entre el 24% y el 26%. Y diría que sería de entre el 13% y el 15% para GECS para todo el ejercicio. En realidad, esto no cambia nuestras previsiones en cuanto a los beneficios de GECS. Se trata de una combinación de beneficios, y GECS obtendrá unas ventajas fiscales adicionales a las que originalmente habíamos planificado.

A continuación quiero presentarles información sobre nuestra estrategia de ejecución de seguros. A la izquierda de esta página pueden ver los beneficios en tanto que beneficios por acción que, como hemos dicho, con 4.000 millones, suman 0,39 por acción. Hemos tenido un trimestre positivo como consecuencia de las operaciones que hemos enajenado, y a continuación presentaré información sobre el particular. Esto lo redondeamos a 0,3 y así obtenemos un total de beneficios netos comunicados, incluyendo operaciones continuas y enajenadas, del orden de los 4.300 millones de dólares, o 0,41 \$ por acción.

A la derecha se muestra información sobre las explotaciones finalizadas. Existen varios elementos. En primer lugar, a principios de marzo vendimos la posición que manteníamos en Genworth, lo cual generó 2.500 millones de dólares en efectivo, que se canalizaron en el flujo de caja de GE Capital. Conseguimos ese dividendo especial.

También obtuvimos unas ganancias de unos 300 millones de dólares por la venta de acciones de Genworth, con lo que concluimos nuestra salida de dicha empresa. Ahora no poseemos ninguna acción. En comparación, en el primer trimestre del año pasado poseíamos el 71% de Genworth. Básicamente, controlábamos las tres cuartas partes de sus operaciones. En el primer trimestre de este año no tenemos nada.

Lo segundo que hicimos fue continuar activamente nuestra salida de GE Life, una unidad de negocio que retuvimos cuando hicimos la OPI de Genworth. Las repercusiones de la salida de GE Life se han incluido en las operaciones enajenadas durante el trimestre. Lo único que quisiera señalar, en la información complementaria, es que indicamos las repercusiones de los ingresos de GE Life actualizadas al último trimestre de 2005 ya que se trata de operaciones finalizadas y sus resultados aparecerán en los ingresos básicos de 2005. Creo que deben tomarlo en cuenta al analizar los beneficios de 2006. De cara al futuro, creo que perderemos aproximadamente 600 millones de dólares por trimestre de los ingresos correspondientes a GE Life.

En realidad, esta situación no nos afecta desde la perspectiva de los beneficios, como pueden ver en la información complementaria. GE Life no generaba ingresos importantes. La pérdida por la salida, de aproximadamente 175 millones de dólares, se ha visto parcialmente compensada por los beneficios obtenidos de Genworth.

Y, por último, el tercer elemento de operaciones enajenadas son los resultados del trimestre de soluciones de seguros. El equipo de soluciones de seguros obtuvo un beneficio de unos 135 millones de dólares después de impuestos, que como pueden ver también están incluidos en operaciones enajenadas.

Así, pues, las buenas noticias son que estamos encantados con estos progresos. Estamos trabajando en colaboración con Swiss Re y el equipo de soluciones de seguros para cerrar el segundo trimestre. Cuando culminemos este acuerdo, tenemos previsto recibir hasta 3.000 millones de dólares en efectivo en el segundo trimestre, más algunas acciones y valores. Estamos satisfechos con los progresos en la ejecución de la estrategia de seguros.

Ahora pasemos al flujo de caja. Como ya he mencionado, me siento muy satisfecho de haber comenzado el ejercicio con tan alto volumen de flujo de caja, unos 6.700 millones de dólares, generados mayormente por el sector industrial, que es la barra de la izquierda. Como pueden ver, el flujo de caja industrial pasó de los 2.700 millones de dólares del año pasado a los 3.300 millones del presente, un aumento del 24%. Hemos tenido buenos ingresos netos y un crecimiento satisfactorio, y también beneficios del capital circulante.

Pasemos al dividendo de GECS, en la parte superior de la barra. En el último trimestre del año pasado tuvimos solamente un 10% en concepto de beneficios retenidos de GE Capital Services. Este año obtuvimos un dividendo del 40%, que son unos 900 millones de dólares, y también lo obtenido por la venta de Genworth, un total de 3.400 millones de dólares. Recompramos 3.000 millones de acciones en el trimestre, tal como ha dicho Jeff. Se trata de aproximadamente 88 millones de acciones y, en un cálculo interanual, redujimos una media de 160 millones de acciones circulantes, lo que demuestra los beneficios de la recompra del ejercicio pasado y del actual.

A la derecha vemos la evolución del flujo de caja, comenzando por los 2.000 millones de dólares. Pueden ver la adición del flujo de caja por actividades de explotación a la izquierda. Pagamos en concepto de dividendos entre 2.500 y 2.600 millones de dólares, la recompra de acciones totalizó 3.000 millones de dólares; bienes y equipo y una adquisición, una importante operación que se cerró con la adquisición de IDX. Sumó aproximadamente 1.400 millones de dólares; tenemos un balance de deuda de 1.600 millones, con lo que obtenemos el saldo de marzo, de 1.800 millones de dólares. Así, pues, un buen inicio en cuanto a flujo de caja y creemos que al final del ejercicio se situará entre un 10% y un 15%. Cifras muy sólidas.

A continuación, pasemos a los resultados comerciales. Voy a comenzar con un resumen del primer y segundo trimestre, y a continuación expondré en detalle cada una de las unidades de negocio. Si observan el primer trimestre vemos el rendimiento de ingresos y los beneficios por segmento, y a continuación una comparativa con los parámetros que indicamos previamente.

A la izquierda están los ingresos, donde pueden ver un excelente crecimiento, muy sólido en toda la cartera. En general, en todos los casos se han ajustado a nuestras estimaciones previas, aunque diría que la división de Financiación Comercial tuvo un comportamiento un poco mejor que lo previsto. Obtuvimos algunos beneficios del traspaso a cuenta nueva del cuarto trimestre que ya he mencionado. Y después NBC Universal. Los beneficios fueron superiores a los previstos, impulsados por los Juegos Olímpicos y otros elementos positivos de la cartera de NBC.

A la derecha, en los beneficios por segmento, puede verse que tuvimos un excelente trimestre. Si observan, financiación comercial y atención sanitaria tuvieron resultados superiores a nuestras estimaciones originales. En el segmento industrial nos anotamos un guarismo negativo situándose justo por debajo de las estimaciones y como consecuencia de las actividades en plásticos. Ya me explayaré, pero les recuerdo que nuestras estimaciones fluctuaban entre 15 y 20. Así, pues, con 14 puede decirse que se trató de un buen trimestre. Todo lo demás se ajustó a las estimaciones. Cumplimos las expectativas y, después de la página siguiente, entraré en detalle sobre cada unidad de negocio.

Quiero presentarles una perspectiva del segundo trimestre. Como es de esperar, esperamos un perfil similar al del primer trimestre. Pueden ver en las estimaciones de ingresos que es bastante similar. La única diferencia real en los ingresos, si observan en el apartado de NBC Universal, es que no existe ningún elemento comparable a los Juegos Olímpicos de Invierno. Así, pues, verán una estimación plana para NBC y, en general, las estimaciones de beneficios son en general coherentes con las del primer trimestre.

En el recuadro de la derecha pueden ver los baremos de la empresa. Ingresos de 39.000 a 40.000 millones de dólares, un incremento del 6% al 9%. Si consultan la información complementaria y observan las repercusiones de GE Life para reducir esos ingresos, verán que será un trimestre muy sólido y con perfil similar al del primer trimestre, como ya he dicho.

Los beneficios serán del orden de los 4.800 a los 5.000 millones de dólares, unas previsiones excelentes. Y los beneficios por acción se mantienen sin cambios, entre 0,46 y 0,48 dólares. Es decir, sin cambios con respecto a las previsiones para el segundo trimestre, que son del 12% al 17%.

Y pasemos ahora a las unidades de negocio. La primera es infraestructuras, que ha tenido un trimestre muy sólido. Observen que los ingresos aumentan en 8 puntos y el beneficio del segmento en 11. Si miran en la esquina inferior izquierda verán los resultados básicos, muy sólidos si exceptuamos energía. En la próxima página voy a explayarme sobre energía, así que no continuaré aquí. Pero como pueden ver en arriba a la derecha, ha sido un excelente trimestre para infraestructuras. Los pedidos del segmento, por un total de 14.000 millones de dólares, experimentaron un aumento del 61%. Estamos cosechando los frutos de nuestras inversiones en tecnología y globalización. Los pedidos comprometidos de equipos han aumentado un 25%. Ha sido un aumento espectacular de la facturación en estas actividades.

Voy a indicar un par de ellos. Si observan el capítulo de aviación, la división entregó 424 motores comerciales durante el trimestre, 79 más que el año pasado, o un aumento del 23%. Y en facturación por servicios, aviación creció un 11%. Si observan transportes, se entregaron 219 locomotoras durante el trimestre, 66 más que el año pasado, con un incremento del 43% y los ingresos por servicios se incrementaron un 20%.

reflejo de una excelente solidez. Algo similar en petróleo y gas. Las ventas de equipos crecieron en un 27% y las de servicios en un 12%. Por último, en energía, el principal motivo del descenso interanual en este epígrafe fue la disminución de turbinas de gas, bastante ajustado a nuestras previsiones aunque un poco mejor. En total, prevemos que venderemos 13 turbinas de gas menos que el ejercicio precedente.

Pasemos ahora a los beneficios por segmento, donde podemos ver un excelente apalancamiento de estas unidades de negocio. Voy a hacer un alto en este momento para que echemos un vistazo al modelo comercial, y voy a utilizar a transportes como ejemplo, centrándome en la venta de locomotoras. En este aspecto, el aumento de equipos entregados fue muy sólido. Ya he mencionado las cifras, que están basadas en la avanzada tecnología de locomotoras EVO. Nuestra base instalada ha ido creciendo a medida que estas locomotoras van entrando en servicio, y se ha incrementado la rentabilidad del epígrafe servicios. Cuando todos los equipos estén en servicio, los resultados financieros serán impresionantes, y puede verse que el apalancamiento con transportes supondrá un aumento de la facturación del orden del 35%, y un incremento de los beneficios muy favorable, superior al 100%. Lo mismo es aplicable tanto a aviación como a petróleo y gas. Y es lo mismo que Dave Calhoun y su equipo, de infraestructuras, están consiguiendo en su segmento. Por consiguiente, las perspectivas de beneficios del trimestre son excelentes.

Por otra parte, las ventas verticales de servicios financieros se han mantenido sólidamente estables, con un alto volumen y beneficios de dos dígitos, registrándose una buena calidad de ingresos. En GECAS, por ejemplo, tienen solamente dos aeronaves fuera de servicio, pero continuamos gestionando muy bien esa cartera.

Si observamos la dinámica de beneficios del segundo trimestre vemos un perfil similar. En general, el segmento industrial tendrá un crecimiento del 10% al 15%, con sólidas entregas de equipos. En energía el perfil es aún mejor y, al igual que en servicios, prevemos un segundo trimestre muy sólido.

Las estimaciones de ventas verticales de servicios financieros se sitúan en un crecimiento de 0 a 5 puntos, ajustadas a las previsiones del ejercicio entero. Así, pues, las perspectivas para el segundo trimestre en el segmento de infraestructuras son de un incremento de los beneficios del 10% al 15%.

Ahora quisiera hablar con mayor detalle sobre energía, fundamentalmente de dos elementos. En primer lugar, quisiera explicar por qué estamos por debajo de nuestras estimaciones originales para el trimestre y, a continuación, expondré el perfil para el ejercicio completo y explicaré por qué estoy tan seguro de que John Krenicki y su gente van a conseguir un incremento del beneficio de explotación de dos dígitos.

He intentado reflejar esa situación en esta página. Voy a empezar por la esquina superior izquierda. En lo que respecta al primer trimestre obtuvimos resultados inferiores a los previstos debido a tres causas principales. En primer lugar, sufrimos algunos retrasos en turbinas de gas y aéreas que no pudimos solucionar. En segundo lugar, aceleramos el calendario de inversiones en introducción de nuevos productos. Baglan Bay es nuestro escaparate de turbinas de tecnología avanzada. En el primer trimestre interrumpimos la producción para actualizar esa tecnología. Esto ha provocado la merma de ingresos y gastos de introducción de nuevos productos, además también hemos acelerado las inversiones en nuevos productos.

En cuanto a gasificación del carbón, nuestros clientes nos reclaman que implementemos de una vez esta tecnología, para la cual nos están esperando importantes pedidos. Se trata de avanzada, tal como cité en el caso de Baglan Bay, y los nuevos reactores de agua. Así, pues, hemos acelerado las inversiones durante el trimestre. El último elemento es la división de hidráulica. En este epígrafe estamos mejorando, aunque menos de lo previsto. Estos tres elementos están incluidos en los resultados actuales y explican por qué son inferiores a las previsiones.

Esto está expresado financieramente en la parte inferior de la tabla. Si observan allí, en generación de energía (que incluye térmica, eólica e hidroeléctrica), durante el trimestre estuvimos por debajo de las previsiones. Podrán apreciar que durante el trimestre se produjo una disminución de 200 millones de dólares, aunque parcialmente compensada por el mejor rendimiento de los servicios, en los que obtuvimos 100 millones de dólares más. Así, pues, esto supone un beneficio de explotación de 550 millones de dólares en servicios, un incremento del 19% para el trimestre.

Por último, al final pueden ver el motivo: el perfil de turbinas de gas. El mercado es favorable. Siempre supimos que durante 2006 entregaríamos más unidades, y como ven el número de unidades crece del primer al segundo trimestre. Así, pues, el verdadero problema de las turbinas de gas son los retrasos. En el primer trimestre entregamos 21 unidades, 13 menos que el año pasado. Pero si pasamos al segundo trimestre, veremos que estamos casi igual que el ejercicio anterior. Vamos a estar por encima de la estimación actual, y de las 49 unidades del primer semestre pasaremos a 91 en el segundo. Así, pues, el total anual será de 140 unidades, un aumento de 13, y más de un 90% del total de las comprometidas. Nos parece un perfil excelente.

Si pasamos al segundo trimestre podemos empezar a ver los beneficios en términos financieros. Esto se refleja en las estimaciones para este trimestre. Las repercusiones de generación de energía son menores, y servicios mantiene su buen rendimiento. Los pedidos de servicios

aumentaron un 37% en el primer trimestre. Así, continuamos obteniendo los beneficios de los servicios, cuyo crecimiento será incluso mejor al registrado en el primer trimestre, lo que supondrá un incremento de los beneficios en el segundo. Actualmente estimamos un aumento de entre 5 y 10 puntos para el segundo trimestre. Pueden ver que el epígrafe de generación de energía mejora su rendimiento, aumentando las entregas de turbinas de gas. También mejoran los segmentos eólico e hidroeléctrico, en tanto que servicios continúa su excelente rendimiento.

Por consiguiente, nuestro mensaje es que en energía marchamos por la senda correcta. Estamos satisfechos con nuestro posicionamiento, y la planificación y dinámica obviamente van mejorando con el transcurso del año.

Pasemos ahora a financiación comercial, que ha registrado otro trimestre récord, como puede apreciarse en estas fenomenales cifras. La facturación ha subido 8 puntos; los beneficios del segmento, con 1.174 millones de dólares, han experimentado un crecimiento del 27%. Los activos se han incrementado un 4%, y pueden apreciar los principales resultados comerciales en la esquina inferior izquierda. Ha sido un extraordinario trimestre tanto en soluciones de capital como en bienes inmobiliarios, con incrementos de los beneficios del 19% y el 42%, respectivamente. Estas cifras indican una dinámica muy sólida, con un excelente aumento de volumen en estas divisiones. Observamos una fuerte actividad económica. La división de soluciones de capital mantiene una gran fortaleza, e Inmuebles goza de una excelente solidez. En el primer trimestre, el volumen alcanzó los 4.700 millones de dólares, registrándose un fuerte crecimiento tanto en Asia como en Europa.

También en servicios financieros corporativos se registró un aumento del volumen del orden del 20%. Así, pues, la combinación de un buen crecimiento orgánico con la reducción de pérdidas y los beneficios de las adquisiciones nos proporcionaron un satisfactorio crecimiento de los beneficios en soluciones de capital. En cuanto a bienes inmuebles mantuvimos una buena inversión de cartera combinada con un sólido volumen global y con el aprovechamiento de propiedades de mercado para vender propiedades, e incluimos el arrastre a cuenta nueva del cuarto trimestre. En resumen, un trimestre muy fructífero, con una cartera muy sólida.

Con 1.300 millones de dólares, los activos improductivos se redujeron en 260 millones. La morosidad, del orden del 1,3%, descendió 23 puntos base. La contabilización de deudas incobrables, con 93 millones de dólares, descendió en 22 puntos base. Desde una perspectiva de calidad de cartera, estamos en una situación inmejorable, y esperamos que esta tendencia continúe. De cara al segundo trimestre, considerando la solidez de la cartera, el crecimiento global y la calidad de los activos, estimamos un beneficio del segmento de aproximadamente el 15%. Bienes inmobiliarios subirá entre 15 y 20 puntos, al igual que soluciones de capital.

La siguiente unidad de negocio es industrial. Como reflejan las cifras, el trimestre ha sido muy bueno. La facturación subió en 6 puntos y el apalancamiento es excelente. El beneficio del segmento ha sido del orden del 14%. Las cifras pueden verse en la esquina inferior izquierda. C&I ha registrado un muy buen trimestre, con un aumento de los beneficios de explotación del 33%. Plásticos ha experimentado un trimestre difícil debido a la ecuación de la línea de precios, a la que me referiré en unos instantes. Servicios de equipo también tuvo, obviamente, un buen trimestre. Si observan el segmento en su totalidad y su dinámica, los índices de pedidos han sido espectaculares. El índice de pedidos de electrodomésticos se incrementó un 16%, y en términos orgánicos, plásticos se incrementó un 2%. Pueden apreciar que el volumen aumentó un 6%, en tanto que los precios bajaron un 4%. No obstante, en el mes de marzo subió un 14%. En resumen, durante el trimestre la división de plásticos experimentó una intensa actividad económica y, en términos generales, una alta facturación.

El segmento de C&I ha obtenido tremendos beneficios, ampliamente diversificados. Como pueden observar, en el trimestre los electrodomésticos registraron un aumento del 14% y los productos industriales del 11%, con una demanda total del orden del 13% de incremento. Iluminación se mantuvo estable. Así, pues, en este aspecto la actividad económica ha sido intensa. Como ya he dicho, plásticos experimentó un incremento global del orden del 7%, y hemos mejorado nuestros beneficios de explotación en el segmento en 1,5 puntos.

En cuanto a plásticos, estamos examinando la ecuación de línea de precios. Los precios bajaron un 3%. El volumen creció en un 7% y observamos que la dinámica actual es competitiva. Creo que Charlene y su equipo están realizando un buen trabajo y que nos espera un segundo trimestre favorable. En nuestra opinión, creo que en plásticos obtendremos un incremento de 5 a 10 puntos en este trimestre.

Los electrodomésticos siguen siendo la punta de lanza de la estrategia de crecimiento, y pueden ver los resultados de ello en las estimaciones de dos dígitos para Monogram and Profile. También servicios de equipos ha tenido un excelente trimestre, y el próximo no le irá a la zaga, ya que como puede verse la dinámica es similar en el segundo trimestre. Estimamos una mejora del 15% al 20% en los beneficios del segmento, impulsada por un mejor rendimiento de plásticos. Por su parte, C&I está llamado a terminar el año con muy buenos resultados, tomando en consideración los índices de pedidos y el crecimiento previsto para este mercado.

Ahora pasemos a NBC Universal. En la esquina superior izquierda vemos los resultados financieros publicados: la facturación creció un 24%, y el beneficio del segmento cayó un 8%. No obstante, los Juegos Olímpicos de Invierno celebrados en Turín han tenido una gran repercusión en las cifras, por lo que he intentado presentarlas excluyendo las correspondientes a este evento. En tal caso, la facturación se hubiese incrementado en

solamente 5 puntos y el beneficio del segmento hubiese aumentado en 6 puntos. En unos instantes ampliaré el tema de los Juegos Olímpicos, aunque obviamente han tenido repercusiones materiales importantes en los resultados trimestrales de NBC.

En la esquina inferior izquierda vemos la dinámica de beneficios del segmento. He intentado presentar este marco para mostrar las actividades influidas por nuestros índices de *prime time*, el porcentaje de los beneficios que representan, cómo se han comportado en el trimestre y cuáles son nuestras previsiones para todo el ejercicio. Como pueden apreciar, las emisoras más importantes de la red, influidas también por los índices de *prime time*, y la división de producción de TV representan aproximadamente el 25% del beneficio del segmento, experimentando una caída de aproximadamente el 25% durante el trimestre. El resto del segmento, y la mayoría de los beneficios —como pueden ver, el 75% de los beneficios— tuvieron un buen comportamiento, lo que se destaca en la esquina superior derecha de la dinámica.

Los beneficios de explotación de los canales por cable aumentaron un 25%. Continuamos teniendo excelentes índices de audiencia y una gran rentabilidad de nuestros canales por cable. Hoy en día, EE.UU. es nuestra más importante red de canales de cable. Bravo y Sci-Fi están arrojando muy buenos resultados. Los índices de audiencia de noticias por cable han experimentado un aumento del 25%. Tanto CNBC como MSNBC están mejorando. El trimestre ha sido muy sólido en el área cinematográfica, tanto en lo que respecta a estrenos como a lanzamientos en DVD. El equipo cinematográfico obtuvo 300 millones de dólares de beneficios de explotación durante el trimestre, un aumento del 13%. En sus dos primeras semanas, el estreno de King Kong ha sido el más exitoso en la historia de Universal. Se han vendido 6,5 millones de DVD, con las consiguientes repercusiones en los beneficios de explotación, que incluyen los resultados de la salida de DreamWorks y que compensan las repercusiones de los Juegos Olímpicos de Invierno.

En cuanto a los Juegos Olímpicos, los resultados fueron los previstos. Tuvimos buenos índices de audiencia en *prime time*. La cobertura por cable fue muy sólida. Nos ayudó mucho contar con diferentes canales de distribución de los contenidos, y NBCOlympics.com tuvo muy buen rendimiento. Financieramente, los Juegos Olímpicos generaron 684 millones de dólares de ingresos, frente a pérdidas de 70 millones de dólares durante el trimestre. Si analizamos el año en su totalidad, los Juegos Olímpicos han sido ligeramente rentables si incluimos el efecto de las aportaciones de nuestras filiales en cada trimestre. Por tanto, los resultados de los Juegos Olímpicos eran los previstos, a pesar de que en el trimestre se registrasen pérdidas. Así es como habíamos perfilado el año, y los resultados han sido exactamente los que pensábamos que obtendríamos.

En lo que respecta a los índices de audiencia en *prime time* estamos haciendo progresos. Hemos dedicado mucho tiempo al desarrollo y creemos que el proceso evoluciona bien, en línea con el personal y los programas que tenemos. *Deal or No Deal* y *Earl and The Office* tienen muy buenos índices, y a medida que avance el año veremos cómo continúan progresando en los soportes digitales.

Así, pues, en general, hay muchos aspectos de este negocio con buenos resultados, y estamos en vías de mejorar la situación en los índices de *prime time*. Esta situación nos seguirá afectando en el segundo trimestre. Es posible que se produzcan descensos en *prime time* y TVPD, pero las películas, TV por cable y el resto de las actividades mantendrán su solidez. En cuanto al segundo trimestre tenemos dos elementos que se compensan. El año pasado obtuvimos los beneficios de la salida de Daihaku de la fusión de Universal. Fue una decisión positiva, y este año esperamos cerrar la venta de un par de emisoras, que se anunció a finales de marzo. Esto compensará parcialmente los beneficios de Daihaku del año pasado. Así, pues, en este momento mantenemos el perfil que podemos ver. Los beneficios del segmento caerán aproximadamente en 10 puntos en el segundo trimestre y, en proyección anual, se mantendrán sin variaciones.

Por último, los dos últimos segmentos en esta página. Atención sanitaria experimentó un excelente trimestre. Apreciamos un aumento de la facturación del 10%, con un buen apalancamiento y buena solidez global. Los beneficios del segmento crecieron un 21% y el beneficio de explotación aumentó en 1,2 puntos. Los ingresos orgánicos aumentaron un 9%. Si observamos la segmentación, los equipos de CT registraron un extraordinario aumento (31%), en tanto que rayos X crecieron un 17% y equipos de ultrasonido un 22%. Continuamos nuestro buen hacer con los equipos VCT, de los cuales vendimos 151 unidades VCT – [60.32] durante el trimestre, pero nos cursaron pedidos para 185 unidades. Así, pues, tenemos comprometidas 300 unidades. Se trata de un aumento del 16% en relación con el cierre de 2005. Los índices de facturación han permitido obtener un excelente beneficio de explotación, bastante diversificado. En el segmento de tecnología, la venta de equipos y servicios aumentó un 18%. En biotecnología y sistemas clínicos, el aumento fue del orden del 30%. Solamente los servicios de atención sanitaria supusieron un aumento del 15% en beneficios de explotación. Así, pues, un crecimiento de beneficios amplio, que supone un buen comienzo para la integración de IDX. Estimamos que esta tendencia va a continuar. Si observan el segundo trimestre, prevemos que el beneficio del segmento se incrementará entre un 15% y un 20%.

A la derecha podemos observar que financiación de consumo ha tenido un muy buen trimestre. La facturación aumentó un 9%, los beneficios del segmento en un 14% y los activos en un 6%. Deben tenerse en cuenta las repercusiones del fortalecimiento del dólar. Si restamos el impacto del cambio, en realidad los activos crecieron un 13%, con un crecimiento orgánico de aproximadamente el 10%. Las perspectivas en este segmento

son halagüeñas y, como pueden ver, diversificadas. EE.UU. ha tenido un muy buen trimestre, en tanto que en Europa y Australia se registró un incremento. En Asia, Japón aplanó la curva de crecimiento, pero en general se ha registrado un buen aumento.

Estamos cosechando algunos beneficios de las adquisiciones que realizamos y de las alianzas que establecimos. De cara al segundo trimestre, las perspectivas son semejantes al primero. Los beneficios del segmento aumentarán en un 15%, con un sólido crecimiento global y activos de buena calidad. Así, pues, con esto finalizo la exposición sobre las seis unidades de negocio y devuelvo la palabra a Jeff para que presente sus conclusiones.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Muy bien, Keith. Para resumir: ha sido un excelente primer trimestre, con todas las probabilidades de que 2006 sea igual. La facturación se ha incrementado en un 10% y los pedidos en un 33%, resultados fenomenales que nos dan la sensación de que progresamos verdaderamente. El crecimiento orgánico está por encima de nuestro objetivo interno del 9%. Los beneficios por acción han sido de 0,39 dólares, un aumento del 18% a pesar de la contrapartida de pensiones, ligeramente superior a 0,01 dólares. Así, pues, un excelente incremento de los beneficios por acción, y el flujo de caja se ha multiplicado por dos.

No obstante, creo que lo más importante es que estemos realmente ejecutando la estrategia de la empresa. El segmento de infraestructura global, dirigido por Dave Calhoun, está llamado a seguir creciendo a medida que avanzamos. Muy buena cartera de pedidos comprometidos y excelente impulso del epígrafe servicios. La división de servicios financieros, con Neal y Dave Nissen, continúan cumpliendo sus objetivos y consideramos que seguirán progresando en el futuro.

Estamos experimentando un crecimiento sostenido en nuestro diversificado segmento de atención sanitaria, con una sólida línea de productos y una buena ejecución con lo que creemos que obtendremos buenos resultados en este apartado. Mejora -- John Rice y su equipo están mejorando los índices de beneficios de explotación del segmento industrial, trabajando para obtener buenos resultados por lo que creemos que continuaremos reforzando esta área durante el año y consiguiendo mejoras en NBC Universal, como ha dicho Keith. La mayor parte de nuestra cartera está arrojando muy buenos resultados, y seguiremos concentrándonos en reforzar los índices de audiencia de *prime time*.

Si consideramos los principales elementos de esta empresa, creo que tenemos un gran potencial interno y una gran fuerza para avanzar.

Por último, en cuanto a gestión de capital, la empresa obtendrá este año más de 10.000 millones de dólares de flujo de caja. Como continuidad de la recompra de acciones, que en el primer trimestre totalizó 3.000 millones de dólares, mantenemos nuestro compromiso de alcanzar entre 7.000 y 9.000 millones para todo el ejercicio. La rentabilidad del capital total se ha incrementado, y creo que anuncia un porvenir venturoso. En síntesis, un muy buen primer trimestre. Confirmamos nuestras previsiones de un incremento anual de los beneficios por acción del 13% al 17%. Creemos que la empresa se encuentra en una muy buena situación tanto en lo que respecta a iniciativas como a segmentos. Con esto, Dan, vuelvo a cederte la palabra para abrir el turno de preguntas.

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

Muy bien. Gracias, Jeff y Keith. Rachel, me gustaría abrir el turno de preguntas.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Operadora

(INSTRUCCIONES DE OPERADORA). Bob Cornell, de Lehman Brothers.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Apr. 13. 2006 / 8:30AM ET, GE - Conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del 1er Tr. 2006

Buenos días a todos. Me siento francamente impresionado con las cifras de crecimiento orgánico del trimestre, el citado 9%. Creo que había mencionado que registraron un 10% hace un año. En primer lugar, ¿se trata de una comparación equivalente a la del primer trimestre del ejercicio anterior?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Me alegra decir que sí, Bob.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Al parecer, el trimestre se fue acelerando a medida que transcurría. ¿Podría explayarse sobre por qué marzo fue mejor?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Bien, si observamos...

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

A nivel geográfico, creo que ha dicho que Europa experimentó un retroceso y repuntó.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Creo que Europa ha sido uno de los principales impulsores. Otra vez, creo que durante el trimestre se observó un incremento del flujo, pero las ventas de grandes equipos han sido sólidas durante todo el trimestre, al igual que los servicios. Por eso, realmente, lo único que vimos fue una aceleración del flujo a finales de marzo, en todo marzo. Y se limitó fundamentalmente a plásticos. El resto de los segmentos ha tenido un comportamiento sólido durante todo el trimestre.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

¿Esa solidez ha continuado? Estamos a principios de abril, pero ¿observan indicios de continuidad en este aspecto?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

La actividad económica es bastante buena, Bob. Yo diría que nuestras previsiones para el segundo trimestre son similares a lo que registramos en el primer trimestre en lo que respecta a servicio. Índices de dos dígitos, de 5 a 10, en flujo. Y en equipos grandes se registrará un gran volumen. Tendremos que ver cuáles son los resultados al final del año, pero repito que la actividad económica es bastante buena. Eso puede verse en el volumen de los servicios financieros. También puede apreciarse en el hecho de que en la actividad de consumo la morosidad es baja. Y también en los índices de pedidos de plásticos, electrodomésticos y productos industriales. Estamos bastante satisfechos con la actividad económica. ¿Quisieras añadir un comentario, Jeff?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

No. Creo, Bob, que en los segmentos se mantendrá una buena solidez. Considero que el aumento de los pedidos de servicios, del orden del 20%, es muy positivo para nosotros porque como sabemos es muy importante para los márgenes y los índices de beneficios. También es un buen indicio del uso de los productos. Así, pues, considerando que el índice de pedidos es muy sólido tanto en energía como en servicios, considero que es muy positivo para nuestro futuro.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

¿Cuál será el momento adecuado para revisar las previsiones en cuanto al rango, que todavía sitúan entre 13 y 17? Yo entiendo que sería abril, pero por ahora las cosas marchan bastante bien. ¿Cuándo podrían indicar una cifra más exacta?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Ya sabe, Bob, que todavía el año no ha avanzado mucho, por eso estimamos ese rango. Obviamente, seguiremos atentos al devenir de los acontecimientos, pero creo que entre 13 y 17 es una buena estimación, lo que queda confirmado por el aumento de los beneficios por acción del 18% del primer trimestre.

Operadora

Jeff Sprague, de Citigroup.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Un par de preguntas sobre energía. Primero, en lo que respecta al aumento del 60% en pedidos de equipos, ¿de qué tipo de productos se trata? ¿Acaso un resurgimiento de pedidos de turbinas de gas o eólicas, o de alguna otra cosa? ¿Podría detallar un poco?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Muy bien. En turbinas de gas, la cantidad de pedidos en el trimestre refleja un buen nivel económico. Recibimos unos 34 pedidos durante el período. Es aproximadamente el mismo número de unidades que el año pasado, aunque los precios crecieron en un 3%. Así, pues, consideramos que los pedidos son adecuados. El principal impulsor del delta interanual fueron las turbinas eólicas, con pedidos del orden de los 1.500 millones de dólares, frente a los 1.300 millones del ejercicio pasado, y también en este caso hubo un aumento de precios, del 4%, así que rondamos el 60%. Pero también se registró un buen número de pedidos en petróleo y gas, así como del resto del segmento, especialmente servicios. Estamos muy satisfechos con esa situación, en especial por el hecho de que los niveles de pedidos de turbinas de gas son un buen indicio del futuro del sector.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Siguiendo esa línea de argumentación, ¿entiendo bien que los beneficios de generación de energía han sido ligeramente superiores en el curso del trimestre, o en el curso de varios trimestres, pero que el aumento de precios supondrá un incremento de los márgenes en el curso de uno o dos años? ¿En la actualidad estamos teniendo más dificultades de las debidas en los pedidos comprometidos pero tenemos mejores perspectivas para 2007 y 2008 con respecto a la situación actual?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Desde luego. Quiero decir que si observamos la mejora de precios de los pedidos de turbinas de gas de los que hablamos hoy, entre 12 y 18 meses comenzaremos a ver ese flujo reflejado en los pedidos comprometidos. Además, existen otros indicios de otros participantes del mercado en el sentido de que el segmento se ha reforzado. Así que creo que es un indicador positivo, que por cierto se reflejará en los equipos eólicos. Se registrarán incrementos de la rentabilidad de equipos eólicos en el transcurso del año, al igual que en los hidroeléctricos.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Una última pregunta sobre gasificación integrada en ciclo combinado que olvidé antes. Jeff, no recuerdo si fue usted o Keith quien hizo un comentario sobre el tema, pero sé que se estaba a la espera de las decisiones de organismos reguladores como American Electric Power. ¿Existe algún factor que pueda suceder a corto plazo y que suponga un avance para el segmento?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Jeff, hablando en general sobre la cuestión de la energía, nos sentimos bastante entusiasmados por la evolución en el sector, considerando la demanda global en la línea de productos, la buena marcha del segmento de servicios y la manera en que el equipo está operando. Así que pienso que tenemos un buen potencial. En cuanto al tema de inversiones en nuevos productos, las decisiones que adoptamos para acelerar la financiación de gasificación integrada de ciclo combinado y también en energía nuclear creo que son reflejo del hecho de que existe bastante interés por parte de los clientes. Y esperamos que esto se traduzca en pedidos efectivos de estas tecnologías durante el segundo semestre. De hecho, nos sentimos bastante entusiasmados por el futuro que prevemos en este segmento.

Operadora

Scott Davis, de Morgan Stanley.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Buenos días a todos. Quisiera entrar en mayor detalle en relación con NBC, porque —al menos en mi modelo— NBC y generación de energía han sido los dos grandes perdedores. La tabla, la diapositiva es un tanto confusa. ¿Debo entender que las pérdidas del trimestre, o el delta del trimestre entre lo previsto y los resultados reales ha sido consecuencia de las pérdidas de los Juegos Olímpicos?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Bien, nuestras previsiones eran que NBC Universal caería 10 puntos, y cayó sólo 8. Así que esto es coherente con nuestras expectativas y con el modelo que presentamos, Scott.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Bien, puede ser que nuestro modelo fuera incorrecto.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

No lo sé. Hablo de las orientaciones que presentamos en enero, y el equipo ha trabajado sobre las mismas.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Muy bien. Entonces tendría que cambiar la pregunta. Han dicho que los Juegos Olímpicos tuvieron los resultados previstos. ¿Han perdido dinero por los Juegos Olímpicos y ustedes lo esperaban, o es que la audiencia de los Juegos fue insuficiente?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Sí, en el trimestre declaramos que en los Juegos Olímpicos perdimos unos 70 millones de dólares. En la información complementaria expusimos los ingresos y beneficios de los Juegos Olímpicos, y a nivel interanual han sido un poco peores. Y así ocurre si combinamos la facturación, los índices de público y los anuncios, con lo que obtenemos esas pérdidas de 70 millones en el trimestre. Pero también conseguimos las aportaciones de nuestras filiales para ayudarnos a pagar los Juegos Olímpicos que no son reembolsables. Se producen cada trimestre. En cuanto a la totalidad del ejercicio, los Juegos Olímpicos conllevarán un mínimo beneficio, y en general son muy positivos y una franquicia rentable. No obstante, a nivel de trimestre hemos tenido que registrar una pérdida de unos 70 millones.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Muy bien. En cuanto a generación de energía, entiendo que la rentabilidad del trimestre mejorará a partir de ahora. ¿Existe algún modo de traducirlo en una expectativa de margen y alguna estimación de lo que podemos esperar en cuanto a mejora trimestral de los márgenes?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Bien, en nuestras estimaciones presentamos una previsión trimestre a trimestre para 2005. En la página 13 realizamos un seguimiento de energía durante el año, y previmos un incremento de 10 puntos en los beneficios de explotación para el primer semestre, y entre 25 y 30 para el segundo. Con eso sería posible elaborar un modelo de cuáles serán las repercusiones en los márgenes.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Muy bien. Una última pregunta: ¿en qué medida los nuevos contratos de equipos eólicos van a ser más rentables que los ya en curso?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Bien, en total los contratos eólicos van a ser varios centenares de millones de dólares más rentables en 2006 que en 2005. Como puede verse, el volumen aumenta notablemente en el transcurso del año. Será un elemento que contribuya al crecimiento del segmento de la energía. Durante el trimestre vendimos unas 400 unidades, frente a unas 280 en el mismo período del año pasado. Los ingresos sólo del trimestre aumentaron unos 160 millones de dólares, lo que está por encima del punto de equilibrio y se ajusta a nuestras previsiones de equipos eólicos.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Muy útil. Muchas gracias.

Operadora

Deane Dray, de Goldman Sachs.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Una pregunta rápida como continuación de lo que ha dicho sobre energía, y a continuación una pregunta sobre financiación de consumo. La primera, para que me quede claro: No ha habido cambios en las previsiones de entregas durante el año ni ninguna anulación, pero ¿existe algún riesgo de que los clientes anulen más pedidos?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Bien, como hemos dicho, en el año entregamos 140 unidades. Más del 90% estaban comprometidas. Éstas son las estimaciones actuales del equipo y lo que creemos que vamos a poner en servicio en nuestra base comercial. Son, pues, nuestras estimaciones al día de hoy. Creemos que va a materializarse tal y como lo prevemos y, como ya he dicho, el mercado tiene un buen comportamiento. Así que, en realidad, no prevemos anulaciones. Como bien sabrá, el año pasado el volumen de anulaciones de primeros pedidos fue del orden de los 50 millones de dólares. Esto no va a repetirse y fue reflejo del cambio interanual del sector. Pero no lo hemos incluido en el modelo de este ejercicio.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Muy bien. Pasemos ahora a financiación de consumo. Al parecer, ustedes incluyeron en sus previsiones los cambios en la legislación de quiebras. ¿Podría comentar sobre el particular y sobre cuáles son sus previsiones para los dos próximos años? Al parecer, ustedes consideran una mayor aportación al crecimiento de las actividades fuera de EE.UU. ¿Esperan ustedes algún cambio de los perfiles de riesgo de algunas de estas actividades y cómo tienen previsto afrontarlos?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Bien, en primer lugar realmente vimos lo que vio todo el sector como consecuencia de la modificación de la legislación de quiebras. Como bien sabrá, se produjo un fuerte aumento en las declaraciones de quiebra en el cuarto trimestre, en previsión del cambio de la legislación. Las declaraciones de quiebra presentadas a partir de ese momento se han reducido significativamente, y esa tendencia ha continuado en el primer trimestre. El modo en que se manifiesta es en la contabilización de deudas incobrables asociadas a la quiebra. El resultado es un menor índice de la morosidad y una mejora de la calidad de la cartera. Así que no se produjo ninguna desviación con respecto a lo que ya previmos para el último trimestre del año pasado. De hecho, en el primer trimestre hubo menos declaraciones de quiebra, coherente con lo que todo el sector preveía.

En cuanto al aumento de los beneficios, aproximadamente las tres cuartas partes de la rentabilidad de financiación de consumo procede de fuera de EE.UU. Obviamente, tenemos mucha experiencia en este aspecto. No prevemos ningún cambio en el perfil de riesgo del negocio. Tenemos una cartera ampliamente diversificada. Desde el volumen de cada exposición individual hasta el consumidor que toma nuestros préstamos, se trata de cifras muy pequeñas. Tenemos una amplia diversificación geográfica, y los modelos comerciales a los que aspiramos son elementos que demuestran que podemos medrar en muchos países. Dave Nissen y su equipo, como sabrán, han iniciado una expansión en otros países en los que nuestra plataforma es pequeña.

Por eso creo que tenemos un excelente equipo de gestión de riesgos para las franquicias de consumo, y que las perspectivas de crecimiento globales son muy favorables. Somos una parte tan pequeña del mercado mundial de financiación de consumo que estamos en posición de aprovechar las oportunidades que Dave nos ha abierto a nivel mundial Jeff, te cedo la palabra por si quisieras añadir algo.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

No, solamente quiero confirmar lo que Keith ha dicho. Creo que es coherente con la estrategia que estamos implantado y no considero que haya que hacer ningún cambio en nuestras previsiones. Volviendo a la primera parte de su pregunta, sobre energía, el equipo considera que existe un adecuado nivel de actividad en la línea de productos, pero incluso en el caso de las turbinas de gas, fundamentalmente fuera de EE.UU.

Operadora

Robert McCarthy, de CIBC World Markets.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analista

Volviendo a la pregunta de Bob en lo que respecta a las previsiones del año. Al parecer se ha registrado un buen repunte de los pedidos que se enmarcan en un ciclo prolongado. Pero, ¿qué factores consideran que podrían situarles en las previsiones mínimas que indicaban ahora para 2006?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Perdona, Rob. ¿Qué podría situarnos en las previsiones mínimas?

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analista

Sí.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Repito que creo que pueden producirse cambios en la actividad económica que en este momento no podemos prever. Estas cosas siempre suelen ocurrir, como por ejemplo en el caso de NBC y las previsiones de índices de audiencia, cosas como éstas. Creo que el entorno de inflación de precios parece estar controlado por ahora, pero es algo que siempre observamos y recordemos que el año acaba de empezar. Por eso diría que puede producirse una volatilidad un tanto mayor en NBC y plásticos en relación a los cambios económicos a corto plazo previstos. Pero si pensamos en unidades de negocio como infraestructuras, atención sanitaria, financiación de consumo y comercial, estamos seguros de nuestras previsiones no solamente en lo que respecta a 2006, sino también a 2007 y más allá. Por otra parte, hay unidades de negocio más volátiles, como plásticos y NBC, que podrían fluctuar más.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analista

Bien. Entiendo que ello implica que consideran que el impulso que se está generando continuará durante 2007.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Bien, me parece que un aumento de pedidos del 33% es bastante bueno. Creo que si consideramos el cuadro global —aumento del 33% en pedidos, 10% en facturación, 9% en crecimiento orgánico, la solidez de la empresa— quizá se produzcan algunos retrocesos, pero no está mal.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analista

Así es. Volviendo a los plásticos. Al parecer, los volúmenes han comenzado a repuntar recientemente en marzo, y entiendo que la situación del último trimestre del año pasado fue una cuestión de dejar de centrarse en los volúmenes para obtener mejores precios, y que a continuación comenzaron a sacrificar precios para mejorar los volúmenes. Mirándolo retrospectivamente y en la medida de lo posible, ¿podría aventurar cuál será la dinámica de plásticos para el último semestre del año?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Rob, lo que yo diría es que empezamos el año con una proyección de que plásticos crecería unos 20 puntos. Ahora creo que cuento con que plásticos se mantendrá estable, con un aumento del orden de los 10 puntos. No obstante, considero que eso se verá más que compensado por otros elementos de la cartera que tendrán un rendimiento superior al previsto, como ferrocarriles, energía en el segundo semestre, cosas así.

Por eso creo que plásticos tendrá un año difícil, aunque no excesivamente difícil. En otras palabras, sus volúmenes son bastante adecuados. Los precios son relativamente estables... creo que los precios de hoy compensan más o menos los aumentos de materias primas. Considero que los nichos en los que el sector obtuvo algunas ventajas en el primer trimestre fueron partidas como el gas natural y otros costes de producción. Por eso creo que tendrán resultados adecuados, posiblemente no tan buenos como habíamos previsto en diciembre, pero ello va ser compensado por el resto de las actividades de la empresa.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analista

Vale. En lo que respecta a construcción comercial en EE.UU., ha habido muchos comentarios sobre que se produciría una aceleración hacia el segundo semestre. ¿Prevén ustedes un incremento en la construcción comercial o no residencial?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Cuando observamos los pedidos e ingresos del segmento industrial de C&I, e incluso de suministros de GE, observamos niveles muy altos de pedidos y de facturación. Un crecimiento de dos dígitos, muy poco habitual en estos sectores.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analista

Muy bien. Y por último, sobre Europa. ¿Prevén algunas otras dificultades? ¿Comenzaron a experimentar solidez o repuntes en alguna región o países en particular?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

En lo que respecta a plásticos, creo que se trata de un crecimiento económico general. No puedo exponer una perspectiva país por país porque mucho de lo que hacemos en Europa suele centrarse en el segmento de infraestructuras, que está impulsado por otros factores.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analista

Entiendo. Muchas gracias por su tiempo.

Operadora

Peter Nesvold, de Bear Stearns.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista

Voy a formular una pregunta sobre NBC, como continuación de la pregunta formulada antes. Al parecer se requiere mucho trabajo para obtener un beneficio realmente pequeño en el sector de la difusión. En el pasado ustedes manifestaron que existían muchas sinergias entre disponer de los derechos de emisión y algunos de los contratos de infraestructura. Ahora que los Juegos Olímpicos han pasado, ¿pueden cuantificar en qué medida han beneficiado a infraestructuras?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Yo diría, Peter, que obtuvimos unos 60 millones de dólares en Turín, pero en este caso la pieza principal es Pekín. En Pekín hemos previsto unos 1.200 millones de dólares. Espero que nos produzca entre 800 y 1.000 millones de dólares. Me sigue gustando este negocio de los Juegos Olímpicos. Creo que Turín fue una empresa dura en una dinámica dura. Para reforzar lo que ha planteado Keith anteriormente, si consideramos Turín en general, probablemente los resultados sean positivos. Creo que Pekín va a ser algo completamente diferente. Pekín no solamente es importante en términos de audiencia de la red, sino también de infraestructuras. Creo que va a ser altamente ventajoso tanto para NBC en particular como para el resto de la empresa en general.

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

Y ahora tenemos una pregunta de seguimiento sobre el aspecto industrial.

Ann Duignan Analista

Hola. Soy Ann Duignan. He pasado los últimos días con los equipos de energía eólica y solar en la feria de energías renovables, y mi evaluación es que ambos segmentos están sujetos a una significativa limitación de suministro. ¿Podría explayarse sobre las perspectivas, tanto en lo que respecta al potencial de estos sectores si no existiesen dichas limitaciones de suministro? En segundo lugar, ¿qué están haciendo esos grupos para disipar las repercusiones de algunas de las mencionadas limitaciones de suministro? Y por último, ¿considerarían ustedes derivar algunos de los activos solares o eólicos considerando las valoraciones de que los tienen solamente a efectos de mantener una presencia en dichos segmentos?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Bien, lo que yo diría es que hay mucha demanda. Creo que habría que poner a la energía eólica y solar en diferentes compartimentos. En lo que respecta a la energía eólica, el volumen este año será de entre 3.500 y 4.000 millones de dólares. Son unas... ¿cuántas unidades son, Keith?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Tenemos planificadas unas 2000 unidades, frente a aproximadamente 1500 del año pasado, y ya están todas vendidas, como ha dicho Ann. El mercado es muy sólido y existe una fuerte demanda global de estos productos.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Y contamos con los mismos equipos que trabajaron con turbinas de gas a finales de la década de 1990. Así, pues, consideramos que contamos con la capacidad adecuada para seguir creciendo en la cadena de suministro de equipos eólicos. Los equipos solares son un asunto diferente. Nuestra presencia en ese segmento es menor. Se trata de un segmento basado en materiales especializados. Continuaremos solucionando los cuellos de botella en cierta medida, pero en menor escala que en el segmento de equipos eólicos.

En nuestra opinión, todo tiene que ver con los clientes. Tenemos clientes comunes entre los específicos de los equipos eólicos y nuestra base de clientes general, y creo que contamos con una cartera de equipos de energía renovables que nos hace más eficaces de cara a nuestra base de clientes, y deseamos mantener esa situación.

Voy a hablarles de otro segmento que no comentamos mucho: se trata de Jenbacher, que adquirimos en 2002. Fabrica equipos diesel y similares, y su volumen se ha casi triplicado desde que la adquirimos. Somos un importante protagonista en el mercado de la energía. Considero que, en última instancia, estableceremos nuestro liderazgo en equipos eólicos y creo que podemos aprovechar cada una de nuestras capacidades para conseguirlo.

Ann Duignan Analista

Creo que puedo entender lo que me ha dicho de la energía eólica. En cuanto a la energía solar, no me parece que les resulte tan estratégica en lo que respecta a sinergias con sus otros segmentos de energía.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Repito que todavía estamos en una fase temprana de la energía solar. Así que continuaremos desarrollando el negocio.

Operadora

Brian Langenberg, de Foresight.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

En primer lugar, en referencia a la energía, mencionó la aceleración – bien, existe una serie de desgloses en lo que respecta a cifras. Si pudiésemos desglosar por segmentos y dinero, ¿qué repercusiones positivas proceden de los plazos, de la aceleración de nuevos productos y de equipos hidroeléctricos? Y una vez obtenida una respuesta a esto, pasaré a mi segunda pregunta.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Muy bien. He expuesto una estimación *a grosso modo*. Yo diría que la diferencia entre los plazos de las unidades y lo que pretendemos obtener se traduce en unas repercusiones del orden de los 25 millones de dólares. En cuanto a inversiones de nuevos productos y los plazos de inversiones, incluyendo Baglan Bay, hablamos de unos 75 millones.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

¿Y eso tendría que haber comenzado en el primer trimestre para continuar en el segundo, o quizá en el resto del año?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

En el resto del año. Y entonces sumaríamos otros 25 de lo que pretendíamos obtener de equipos hidroeléctricos. Son estimaciones *a grosso modo* en base a nuestras observaciones.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

Bien. La otra pregunta se trata de las previsiones de todo el año. Han registrado un incremento en servicios de 500 millones, una disminución de 100 millones en generación de energía y han mencionado que en equipos eólicos obtendrán beneficios de varios centenares de millones de dólares. Salvo que me equivoque, eso indica que para todo el ejercicio, si excluimos energía eólica y servicios, se registrará una disminución superior a los 100 millones de dólares. ¿Qué puede comentar sobre el particular?

Y la última parte, si pudiésemos hablar después de financiación comercial. ¿Han obtenido beneficios en los resultados del trimestre comparables con los interanuales?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Si nos centramos en energía, la eólica es parte del aumento de los beneficios, pero no la totalidad del aumento de los beneficios. Los servicios son una parte importante del incremento de beneficios en energía y, si excluyésemos la eólica, obtendríamos no obstante un cierto aumento, ya que servicios continúa compensando los cambios estructurales en el segmento de los equipos termoeléctricos.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

Sí, eso queda claro. Los servicios aumentaron en 500 millones de dólares, generación de energía en general bajó en 100 millones, pero si desgloso este último epígrafe, entiendo que la energía eólica aumentó entre 300 y 400 millones de dólares...

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

No es tanto.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

¿Perdón?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

No es tanto.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

No es tanto. Bien. Digamos que son un par de centenares de millones...

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Así es.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

Vale. En cuanto a financiación comercial, ¿se registraron beneficios en el trimestre?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

En el trimestre vendimos algunas de nuestras acciones de SCS. Las cifras que tenemos son un beneficio de unos 70 millones después de impuestos, pero si volvemos al primer trimestre del año pasado, tenemos que recordar que vendimos nuestra participación en Shinsei, que generó unos 63 millones después de impuestos. Así que, en una base interanual, no ha sido más que una partida grande destacada.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

Por último, en atención sanitaria. ¿Podría darnos algunas cifras de beneficios de ventas interanuales, desglosados entre imágenes de diagnóstico, biotecnología, servicios e informática? Tenemos una serie de datos como facturación en diagnóstico y beneficios en biotecnología, pero quisiera que nos aportara un cuadro más amplio de cada uno de estos elementos.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Ya he indicado los beneficios de explotación. En tecnología se produjo un aumento de 18 puntos.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

¿Incluyendo imágenes de diagnóstico?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Sí. En servicios de atención sanitaria el incremento de beneficios de explotación fue de 15 puntos, y en biotecnología y sistemas clínicos fue de 30 puntos.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

¿Los beneficios interanuales de imágenes de diagnóstico?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Eso es tecnología, Brian. Han sido 18 puntos. Un aumento de 18 puntos.

Brian Langenberg - Foresight - Analista

Vale. Perfecto. Eso es... lo tengo. Muy bien. Gracias.

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

Rachel, tenemos tiempo para una pregunta más.

Operadora

Nigel Coe, de Deutsche Bank.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analista

Tengo una pregunta, Keith, sobre la tasa fiscal de GE Capital. Creo que ha dicho que este año se situará en la escala del 13% al 15%. Es un poco inferior a la previsión original, y me pregunto qué ha cambiado desde el 4T. ¿Significa eso que GE Capital tiene más probabilidades de acercarse al extremo superior de las estimaciones?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Apr. 13. 2006 / 8:30AM ET, GE - Conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del 1er Tr. 2006

En cuanto a la tasa fiscal. En primer lugar, cuando presentamos nuestra estimación anterior habíamos terminado nuestro proceso presupuestario en el nivel superior. En el primer trimestre elaboramos un plan operativo detallado, desglosado por actividad, región geográfica y resultados globales. Entendemos la combinación global de ingresos internacionales y oportunidades de transacciones. Así, pues, la planificación detallada nos ha permitido elaborar una estimación más acertada. En última instancia, significa que en GE Capital tenemos más ingresos internacionales, menores impuestos, jurisdicciones fuera de EE.UU. Y cuando realizamos la planificación de GE Capital, lo que Mike conjuntamente con Dave Nissen y los equipos analizan son los ingresos netos. Hoy puedo decir que contamos con un plan de operaciones detallado según el cual tenemos una escala fiscal ligeramente inferior a la que estimamos en su momento, aunque en general esperamos que este segmento se ajuste a las previsiones que presentamos para todo el ejercicio.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analista

Muchísimas gracias.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Nigel, me gustaría añadir que mis expectativas para el ejercicio son que los ingresos industriales tengan un crecimiento igual o superior al de los ingresos de servicios financieros del mismo período.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analista

Muy útil. Gracias-

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

Muy bien. Muchas gracias a todos. Joann y yo estaremos por aquí para responder a otras preguntas, y la próxima semana estará preparada la transcripción de la conferencia. Hoy por la tarde será posible descargar la difusión Web. Muchas gracias otra vez.

Operadora

Señoras y señores, así concluye la conferencia telefónica. Gracias a todos quienes han participado. Ya pueden desconectar.

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 hipótesis 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.

