



Trascrizione della teleconferenza

GE – Teleconferenza sugli utili del secondo trimestre 2006

Data/ora evento: 14 luglio 2006 / 8:30 AM ET

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

PARTECIPANTI DELL'AZIENDA**Dan Janki***General Electric – Vice Presidente di Investor Communications***Jeff Immelt***General Electric – Presidente e CEO***Keith Sherin***General Electric – Vice Presidente Senior, CFO***PARTECIPANTI ALLA TELECONFERENZA****Deane Dray***Goldman Sachs - Analista***Peter Nesvold***Bear Stearns - Analista***David Bleustein***UBS - Analista***Jeff Sprague***Citigroup - Analista***Robert Cornell***Lehman Brothers - Analista***Nicole Parent***Credit Suisse - Analista***John Inch***Merrill Lynch - Analista***Tony Boase***AG Edwards - Analista***PRESENTAZIONE****Operatore**

Signore e Signori, buongiorno e benvenuti alla teleconferenza di General Electric relativa al secondo trimestre 2006. In questo momento tutti i partecipanti sono in modalità di solo ascolto. Sono Michelle e sarò la coordinatrice della conferenza odierna. (ISTRUZIONI DELL'OPERATORE) Desidero ricordarvi che la conferenza verrà registrata. Passo ora la parola alla persona che ospita la conferenza, il signor Dan Janki, Vice Presidente di Investor Communications. Prego, a Lei la parola.

Dan Janki - General Electric – Vice Presidente di Investor Communications

Grazie, Michelle. Do il benvenuto a tutti. JoAnna e io siamo lieti di ospitare questa teleconferenza sugli utili. Spero che abbiate preso visione del comunicato stampa rilasciato questa mattina alle 6:30. Unitamente alle informazioni supplementari sulla presentazione odierna, esso è disponibile sul nostro sito web degli investitori, www.ge.com/investor. Potete seguire on-line oppure scaricare le informazioni e stamparle.

Vi prego di ricordare che questa presentazione contiene informazioni in prospettiva futura (“forward-looking statements”), desunte dalla situazione mondiale ed economica che possiamo rilevare oggi. Si tratta di fattori soggetti a cambiamenti, pertanto vi prego di considerare alla luce di questa circostanza le informazioni che riceverete. Oggi parleremo degli utili del secondo trimestre e delle prospettive per il terzo trimestre, e poi passeremo alle domande. Detto questo, stamattina abbiamo con noi Jeff Immelt, il nostro Presidente e CEO, e Keith Sherin, Vice presidente senior e CFO. A questo punto, cederei la parola a Jeff per iniziare.

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

Grazie Dan e buongiorno a tutti. Voglio solo iniziare... di nuovo, ritengo che questo possa essere considerato un ottimo trimestre per l'Azienda. Inizierò parlando un po' della situazione in cui ci troviamo. Sapete, in termini di venti a favore, la nostra economia e i mercati per i nostri prodotti restano molto forti e in GE stiamo registrando un andamento positivo in quasi tutti i segmenti.

Il mutevole panorama energetico che stiamo affrontando negli ultimi due anni o giù di lì si è rivelato più che un'opportunità per l'Azienda; possiamo capitalizzare la leadership tecnica che abbiamo in divisioni quali Rail ed Energy, Aviation, e ciò ha supportato le nostre divisioni per le grandi apparecchiature. Siamo in buona espansione in tutto il mondo, in particolare nei mercati emergenti, dove siamo cresciuti del 18%. Grande liquidità sui mercati finanziari, un ambiente di rischio favorevole e le nostre attività e i bilanci che restano molto forti.

Il vento contrario... negli ultimi due anni abbiamo dovuto confrontarci con l'inflazione, e ancora oggi dobbiamo fronteggiare un'inflazione sia per quanto riguarda i tassi che le merci. E in termini di sfide aziendali specifiche, è chiaro che in periodi come questi quello delle materie plastiche è un contesto molto più difficile e ne abbiamo avuto conferma negli ultimi due trimestri. Per quanto riguarda la NBC, poniamo le nostre aspettative nella pianificazione e per NBC Universal prevediamo una buona ripresa nella seconda metà dell'anno. Inoltre, dal punto di vista dell'Azienda, continuiamo a finanziare una riduzione degli utili derivanti dai piani pensionistici e, considerando la seconda metà dell'anno e il 2007, stiamo aumentando finanziamenti e ristrutturazioni. Riteniamo di stare raggiungendo risultati eccellenti in questo contesto e siamo soddisfatti del posizionamento dell'Azienda per la seconda metà dell'anno.

Se andate alla pagina seguente, troverete alcuni elementi di metrica sui risultati chiave dell'Azienda. Per quanto riguarda la crescita, abbiamo gli ordini a +17%, i ricavi a +9% e le attività a +12%. Decisamente bene, quindi, per GE complessivamente e per la maggior parte dei segmenti delle divisioni. Gli utili per azione sono saliti del 15%, il che è in linea con le previsioni e, di nuovo, implica utili in forte crescita per l'Azienda. Il nostro rendimento del capitale totale è salito di 200 punti base, al 17,6%. È una questione di cui abbiamo parlato molto con gli investitori, in quanto costituisce una priorità per l'Azienda e per la quale stiamo registrando grandi progressi.

I nostri margini sono calati leggermente, di 50 punti base, e una parte consistente del lavoro positivo svolto all'interno dell'Azienda è stato vanificato dalla frenata di NBC Universal e della divisione Plastics. Ma questa è una grande priorità e prevediamo di iniziare a guadagnare nella seconda metà dell'anno. La generazione di liquidità è stata robustissima, con un aumento del 78%, in linea con le nostre previsioni. Pertanto, per l'Azienda una delle priorità strategiche chiave è essere in grado di sostenere una outperformance attraverso i cicli. Pensiamo che questa metrica sia in linea con questi ... con quell'imperativo strategico.

Se andate alla pagina successiva, troverete un aggiornamento su alcune delle strategie a lungo termine attuate dall'Azienda. Il nostro obiettivo principale è continuare a costruire grandi divisioni. Nel trimestre abbiamo investito nelle divisioni Water e Healthcare e nella NBCU. Le nostre piattaforme di crescita sono aumentate del 18%, siamo usciti dalla divisione Insurance Solutions, cosa che consideravamo una grande priorità strategica per l'Azienda, e abbiamo annunciato la vendita di GE Supply mentre continuiamo a riposizionare le nostre attività industriali.

Il nostro secondo obiettivo è un'esecuzione affidabile. Cinque su sei divisioni presentavano una crescita del profitto di segmento superiore al 10%. Gli ordinativi di Infrastructure sono in forte espansione. È prevista un'inversione di tendenza per NBCU. Abbiamo una solida performance nei servizi finanziari. E di nuovo, l'unico punto negativo era il leverage dell'utile operativo nella seconda metà, un obiettivo chiave per tutti noi. Un terzo commento... iniziative di crescita, abbiamo avuto una crescita organica strepitosa, che tratterò più dettagliatamente, e il nostro utile per i servizi è cresciuto del 12% con contratti per servizi a lungo termine per quasi 90 miliardi di dollari.

E dal punto di vista organizzativo, quest'anno siamo in linea con i 400 milioni di dollari di sinergia e registriamo buoni miglioramenti riguardo all'enterprise selling in termini di una migliore organizzazione sul mercato. Continuiamo quindi a realizzare e costruire valore a lungo termine nell'Azienda e siamo soddisfatti della performance e dell'aggiornamento nel trimestre.

La pagina successiva... sapete, la grande iniziativa strategica che abbiamo in corso all'interno dell'Azienda è il processo di crescita. Abbiamo avuto il sesto trimestre consecutivo con una crescita organica dell'8% o 2-3... la crescita organica è il doppio o il triplo del PIL. Era dell'8% nel secondo trimestre. Parliamo degli elementi di questa iniziativa guidata dalla tecnologia di punta e dai servizi. Abbiamo in corso una massiccia produzione di nuovi prodotti che ci posizionerà favorevolmente per la seconda metà dell'anno e nel 2007, e il cumulo di ordinativi da evadere ha raggiunto cifre da record. Le apparecchiature sono aumentate del 28% e gli ordini CSA sono a un livello molto alto.

Le nostre innovazioni Imagination breakthrough previste forniranno circa da 2 a 3 miliardi di dollari di ricavi interni; ne ho semplicemente scelti tre. Oggi la nostra quota nei media ispanici è aumentata di 11 punti. La crescita degli elettrodomestici Monogram è del 13% mentre la crescita delle attività per il finanziamento per l'acquisto di attrezzature ospedaliere è del 33%. Per quanto riguarda l'eccellenza commerciale, continuiamo a trascinare la crescita marginale. Gli ordinativi per la linea di prodotti Ecomagination sono saliti del 20% nel secondo trimestre e per le

Olimpiadi si confermano ordinativi per 700 milioni di dollari. Questi dati superano la performance di NBC. Questi sono gli ordinativi Industrial che prevediamo di ricevere per le Olimpiadi del 2008.

Continuiamo a indurre miglioramenti del processo con i nostri clienti chiave e a utilizzare questo processo per aumentare la nostra quota. Abbiamo 30 showcase con un forte impatto sulla clientela, tutt'ora una grande iniziativa nell'ambito dell'Azienda. La crescita globale è molto robusta mentre la crescita nei paesi in via di sviluppo è del 18% per il trimestre, un vero successo se pensiamo a dove eravamo, come continuiamo a dire al nostro leadership team.

Miriamo a una crescita sostenibile, visibile e di valore e secondo noi è quello che stiamo ottenendo. Di nuovo, abbiamo avuto sei trimestri strepitosi e le prospettive future continuano a essere eccezionali. E con questo, cedo la parola a Keith che esaminerà i dettagli finanziari del trimestre; sarò di nuovo con voi più tardi, per le osservazioni conclusive.

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Grazie. Iniziamo con la crescita. Anche nel secondo trimestre gli ordinativi sono stati molto sostenuti, 22 miliardi di dollari in tutta l'Azienda, con un aumento del 17%. Per noi è un risultato fantastico, di buon auspicio per il futuro. E se guardate a sinistra ... grandi apparati, ordinativi per oltre 8 miliardi di dollari; un aumento del 33% nel secondo trimestre. Continuiamo a ricordare agli investitori che quest'andamento è irregolare perché gli ordinativi pervengono in base al timing, ma questo è un altro trimestre strepitoso. Se considerate le divisioni, Aviation, ad esempio, è considerato favorevole. In tutto il mondo, gli ordinativi per il settore aeronautico sono triplicati.

La seconda divisione è Energy, un aumento di oltre il 40%. Oil and Gas sono saliti di oltre il 25%. Healthcare... ne parlerò quando arriveremo alla divisione Healthcare, più 4%. E Transportation ...mostra un andamento in discesa anno su anno, ma dall'inizio dell'anno a oggi anche Transportation è salito del 21% e quei signori – ne parlerò quando tratterò i risultati finanziari – stanno avendo un anno fantastico e registrano il tutto esaurito.

Nel mezzo ci sono i Servizi. 7,5 miliardi di dollari, un aumento del 13%. Una crescita a due cifre nel settore dei Servizi è per noi eccezionale in termini di redditività. Potete vedere i risultati delle divisioni: cifre doppie in tutti i segmenti. Due fattori hanno contribuito all'aumento del 5% di Aviation. Primo, nel secondo trimestre il segmento dei servizi commerciali è salito del 10% mentre quello dei servizi militari è calato del 5%. E così, dall'inizio dell'anno ad oggi abbiamo un aumento del 17% mentre, nel complesso, per Infrastrutture siamo vicini ai 6 miliardi di dollari e il segmento dei servizi sale del 13%.

A destra abbiamo Flow, vicino a ordinativi per 7 milioni di dollari; con un aumento dell'8% nel trimestre. Di nuovo, questo indica un'ampia crescita globale. Vedete le cifre per le diverse aree geografiche. USA più 9, Europa più 4%, Asia più 6%. Una buona attività economica globale. In tutta l'Azienda gli ordinativi sono quindi saliti del 17%, è una performance eccezionale da parte dei nostri origination teams.

Adesso passerò ad alcuni degli indicatori principali per i servizi finanziari. La parte sinistra del grafico riguarda i margini per il nostro segmento dei servizi finanziari. Le barre blu rappresentano gli utili netti o il valore conferito... vale a dire il nostro utile totale detratto del costo degli interessi come percentuale delle nostre attività medie. Fondamentalmente, potete vedere che anno su anno scendiamo di circa 16 punti base per quanto riguarda tutti i nostri servizi finanziari e le barre a destra, le barre verdi sono corrette in base al rischio.

Prendiamo quindi il nostro utile netto detratto delle perdite e potete vedere che, nonostante la grande liquidità nel mercato, la nostra performance in perdita è continuata a diminuire. La qualità del portafoglio è eccezionale, pertanto i nostri margini corretti in base al rischio sono stazionari; possiamo migliorare la nostra redditività sia in termini di produttività che di volumi e siamo concentrati in particolare sui prezzi corretti in base al rischio.

A destra potete vedere la qualità del portafoglio. Vedete le insolvenze superiori a trenta giorni. Continuano a mostrare la grande performance dei nostri portafogli. Le insolvenze in Consumer Finance sono aumentate di 7 punti base, il che corrisponde essenzialmente al nostro mix globale. In Equipment financing le insolvenze sono leggermente calate e anche in questo caso sono sostanzialmente invariate. È un buon momento per la qualità di questo portafoglio basato sui nostri mercati globali. E in basso a destra, anche l'utilizzazione per il settore dei servizi collegati agli apparati mostra un persistente vigore nell'economia. Se considerate l'utilizzazione dell'87% nel trimestre, Penske, Railcar, Trailers ... sono tutti saliti leggermente rispetto al primo trimestre. In questo caso, il portafoglio continua a essere strepitoso.

Jeff ha riferito che non siamo soddisfatti del nostro margine di utile operativo nel secondo trimestre e volevo darvi un grafico che vi mostrasse i dettagli e, soprattutto, le prospettive per il resto dell'anno. Quindi, prima di addentrarmi nelle percentuali, voglio semplicemente chiarire che la liquidità dell'utile operativo è in rialzo. Ma per i nostri obiettivi interni, vogliamo anche migliorare il margine. A sinistra vedete che il margine è

sceso dal 15,4% del secondo trimestre dello scorso anno al 14,9% di quest'anno. Imputiamo questa diminuzione di 50 punti base a quattro semplici fattori.

Su base anno su anno, con NBC in calo nel trimestre ... fino a metà trimestre di circa il 10%, ovvero mezzo punto di frenata sul nostro margine. Il secondo fattore è una storia di buone e cattive notizie. Innanzitutto, in Infrastructure i ricavi dei prodotti stanno crescendo a un tasso doppio rispetto ai ricavi dei servizi. La grande notizia è che stiamo ricevendo una enorme quantità di ordini, stiamo creando un cumulo di ordinativi da evadere e stiamo consegnando moltissimi apparati per costruire la base installata che in futuro ci frutterà ricavi per servizi. Ma ovviamente, con il mix di margini tra apparati e servizi, c'è stata una frenata di due decimi di punto sul margine.

Jeff ha citato Plastics. Continuiamo a registrare trade-off tra prezzo e volume e inflazione. Di circa quattro decimi di punto sul margine. E, infine, il resto delle divisioni e la produttività fanno registrare un aumento di sei decimi. Siamo in calo di 50 punti base ma l'aspetto positivo è che siamo in crescita e che nella seconda metà il margine salirà di circa 80 punti base. Per gli stessi quattro fattori. La differenza è che in questo caso tre su quattro sono positivi e che la produttività continua, ma continueremo ad avere buoni margini di crescita nelle nostre divisioni guidando i costi, lavorando sui prezzi e compensando l'inflazione con attività.

Nella seconda metà, in Infrastructure i ricavi dei servizi equivalgono ai ricavi dei prodotti. Si tratta di normali andamenti piuttosto che di un calo del fatturato. E per quanto riguarda NBC, vi mostrerò che nel quarto trimestre l'andamento sarà positivo. Infine, continueremo a combattere con una drastica inflazione dei prezzi per tutto l'anno. Da questo punto di vista, saremo quindi sempre sotto pressione.

Ma consideriamo le cose diversamente, nella seconda metà le nostre divisioni Infrastructure, Industrial e Healthcare aumenteranno l'utile operativo di circa 1,5 punti. In Azienda siamo molto concentrati su questo e la previsione di crescita degli utili è positiva anche per il resto dell'anno

Adesso consideriamo i risultati consolidati del secondo trimestre. A sinistra è riportato il conto economico per attività operative continuative. Ricavi ... è una performance davvero eccezionale, 39,9 miliardi di dollari, un aumento del 9%. Potete vedere il mix ... è una forte crescita dei ricavi in Industrial e nei servizi finanziari. Utili a 4,9 miliardi di dollari, in aumento dell'11%. L'utile per azione è a 0,47, al 15%. I risultati del cash flow sono eccezionali. 14,3 miliardi di dollari a metà trimestre, con un aumento del 78% e il cash flow di Industrial è cresciuto in linea con gli utili, del 9%.

E adesso, in basso a sinistra vi è il tasso d'imposta, perfettamente in linea con i dati indicativi precedenti. Considerate il tasso industriale GE con l'esclusione di GECS, il secondo trimestre è assestato al 24%, dall'inizio dell'anno siamo al 24%, del tutto in linea con quanto abbiamo anticipato. E per quanto riguarda il tasso di GE Capital Services, stiamo rispettando quanto previsto per il tasso annuo totale. Stimiamo un tasso annuo totale al 13%, con un tasso un po' superiore nel primo trimestre; nel secondo trimestre è stato di 11, ma, ancora una volta, esattamente corrispondente ai nostri dati indicativi per l'anno totale.

Pertanto, se considero il tasso d'imposta per il secondo trimestre, riscontro che, sostanzialmente, l'impatto sul nostro reddito netto è neutro. Guardate, rispetto allo scorso anno, il tasso Industrial è più basso di 1,5 punti, e quindi, anno su anno, quando ci assestiamo a 24, è inferiore di circa 1,5 punti. Questo compensa il fatto che, anno su anno, il tasso applicabile a Capital è più alto di 1,9 punti. In effetti, anno su anno i tassi d'imposta non incidono sulla qualità degli utili e ciò è del tutto coerente con le nostre previsioni in termini di imposte.

Adesso a destra riepiloghiamo i risultati dei segmenti nel secondo trimestre. Se procediamo divisione per divisione, rileviamo che i ricavi e il profitto di segmento sono in linea con i dati indicativi. Vi porterò a considerare i diversi componenti di questo risultato, ma prima c'è un altro punto da rilevare sul conto economico. Ho visto alcune note di preavviso sull'incidenza dei cambi sull'Azienda ed è il caso che fornisca dei chiarimenti. Trimestre su trimestre, anno su anno, i cambi esteri hanno inciso sui nostri ricavi determinando una frenata di circa un punto. Quindi, senza l'incidenza dei cambi saremmo stati più in alto di un punto. Anno su anno, nel trimestre, ciò ha determinato sui nostri utili una frenata del reddito netto di circa 54 milioni di dollari poiché il dollaro era mediamente più forte. Quindi, i cambi hanno inciso determinando una frenata.

Passiamo ora al flusso di cassa. 14,3 miliardi di dollari per la metà del trimestre, con un aumento del 78%. Potete vedere le attività collegate qui a sinistra, il dividendo GECS sale da 1,8 a 7,6 miliardi di dollari. Giù fino in fondo, ciò è decisamente imputabile al dividendo regolare di GE Capital assestato al 40% degli utili, circa 1,9 miliardi, e ai dividendi speciali del settore assicurativo. Abbiamo... nel primo trimestre abbiamo avuto la tranche finale di Genworth, pari a circa 2,5 miliardi di dollari. E nel secondo trimestre, come ha riferito Jeff, siamo davvero soddisfatti di raccogliere i proventi della vendita di GE Insurance Solutions, 3,2 miliardi di dollari, chiusa il 9 luglio, come detto.

Il trimestre è stato spettacolare anche in Industrial. Se considerate il CFOA (flusso di cassa operativo) per tutta la metà, abbiamo 6,7 miliardi di dollari, con un aumento del 9%. E con tutto questo cash flow abbiamo potuto riacquistare 6 miliardi di dollari di azioni nella prima metà. Siamo quindi ben posizionati per conseguire il riacquisto di 7-9 miliardi di dollari prefisso per quest'anno.

A destra, è riportato l'andamento del saldo di cassa che vi forniamo sempre. Vedete, partiamo con un saldo di cassa iniziale dall'inizio dell'anno; aggiungiamo il CFOA di 14,3 dal lato sinistro del grafico. Abbiamo pagato dividendi per 5,2 miliardi di dollari. Abbiamo riacquistato azioni per 6 miliardi di dollari. Abbiamo speso circa 1,5 miliardi di dollari per stabilimenti e attrezzature. Dall'inizio dell'anno a oggi abbiamo avuto acquisizioni per 2,8 miliardi di dollari. La più grande è... IDX, circa 1,4 miliardi di dollari. ZENON è costata circa 700 milioni di dollari. E poi il debito mutevole e quant'altro per chiudere il trimestre con una liquidità di 1,8 miliardi di dollari. Abbiamo avuto consegne molto solide per tutta la prima metà e in linea per l'anno totale. Resta quindi valida la nostra stima di 25 miliardi di dollari di CFOA con un aumento del 15%.

Prima di prendere in considerazione le divisioni, vi mostrerò la previsione per il terzo trimestre. Continuiamo ad andare ottimamente. Potete vederlo con le V qui, sulle V dei ricavi per tutto il portafoglio. Un profilo di previsione del segmento di profitto per il secondo trimestre decisamente simile per tutta l'Azienda. E adesso, passiamo a considerare le singole divisioni.

Ma a destra dei dati indicativi generali di GE ci sono ricavi per oltre 40 miliardi di dollari, con un aumento del 10%; un altro trimestre eccezionale poiché il processo di crescita continua trimestre dopo trimestre. I nostri utili salgono da 5 a 5,2 miliardi di dollari, con un aumento tra l'8 e il 14% e gli utili per azione da 48 a 50, con un aumento tra il 12 e il 16%. Stiamo quindi rispettando i dati indicativi esistenti; per il terzo trimestre non li abbiamo modificati da 0,48 a 0,50 dollari, con un aumento dal 12 al 16%, un altro trimestre straordinario.

E adesso passiamo alle divisioni. Inizierò con Infrastructure, su questa pagina ho il riepilogo di questa divisione. Alla pagina successiva entrerò un po' più nei dettagli per quanto riguarda Energy e Aviation, giusto per continuare a fornirvi informazioni su queste due importanti divisioni dell'universo di Dave Calhoun. In generale, i ricavi sono aumentati dell'11%, con 11,3 miliardi di dollari. Il profitto di segmento è a 2,1 miliardi di dollari, con un aumento del 10%.

In basso a sinistra... abbiamo molte divisioni in questo segmento e pensavo di darvi qualche commento per ciascuna di esse. Iniziamo con Aviation. I ricavi sono a più 11, l'utile operativo a più 6. I ricavi sono stati trainati dall'incremento delle vendite di motori commerciali... i ricavi provenienti dai motori commerciali sono saliti del 20%. I ricavi dei servizi sono aumentati del 10% e sono parzialmente compensati da minori ricavi del settore militare, diminuiti un po' più del 25%.

Sostanzialmente l'utile operativo ha risentito dell'influenza di due fattori congiunti. Uno, abbiamo avuto più motori rispetto ai servizi. Adesso i motori commerciali vengono venduti con bassi margini a una cifra rispetto ai ricavi dei servizi e del settore militare di cui ho appena detto, sapete margini compresi tra il 30 e il 40%. Due, nella prima metà abbiamo accelerato la spesa NBI per GENX. E penso, se guardate, che è solo una questione di timing, perché se considerate l'intera divisione per la prima metà, l'utile operativo è aumentato del 13%; come ho detto, alla pagina seguente tratterò Aviation più dettagliatamente; in definitiva siamo molto soddisfatti della situazione.

I servizi finanziari di Aviation hanno registrato un trimestre straordinario. In questo un driver di crescita è stata la crescita del core business e nel secondo trimestre non abbiamo avuto l'accantonamento al netto delle imposte di oltre 50 milioni di dollari per USAir dello scorso anno, per cui la performance è stata eccezionale. Energy ha reagito di rimbalzo, esattamente come avevamo prospettato nel primo trimestre. Abbiamo avuto ricavi maggiori grazie al settore eolico. I ricavi dell'eolico sono aumentati del 69%... 427 unità eoliche nel secondo trimestre, il che significa un aumento di 106 unità. I ricavi dei servizi sono aumentati del 10% e anche la crescita dell'utile operativo è salita del 10%. Siamo soddisfatti per essere tornati a una crescita a due cifre nella divisione Energy, proprio come avevamo prospettato. Tale crescita è imputabile a un miglioramento sia nei servizi che nell'eolico e stiamo ancora lavorando per migliorare la spinta.

Rispetto al 2005, dobbiamo fronteggiare una compressione del margine del mix delle turbine a gas. Ma siamo estremamente soddisfatti dei progressi fatti dal team e, come ho detto, vi fornirò maggiori dettagli su Energy alla pagina successiva. I servizi finanziari di Energy sono diminuiti anno su anno. Il team ha avuto una buona crescita del core business che però è stata sostanzialmente compensata dalla mancanza dell'ingente pagamento in contanti che lo scorso anno percepiamo da una situazione di fallimento negli USA e che non si è ripetuto nel 2006.

E, infine, Oil and Gas e Transportation stanno avendo trimestri strepitosi. Se considerate Oil and Gas, i redditi degli apparati sono aumentati del 62%. I redditi dei servizi sono saliti del 23% e questi signori stanno facendo un lavoro straordinario per quanto riguarda l'utile operativo. Transportation sta avendo un anno tremendo. Abbiamo consegnato 215 locomotive EVO; il che significa un aumento dell'11%. Abbiamo un cumulo di ordinativi da evadere per 1.500 locomotive. Stiamo registrando un forte impulso, perché stiamo migliorando la nostra posizione rispetto ai costi del prodotto. E se considerate l'intero pacchetto di Infrastructure, anche per il terzo trimestre rileviamo una robustezza solida e generalizzata, che ci induce a prospettare un aumento generale del segmento di profitto compreso tra il 15 e il 20%.

E adesso vi fornirò ulteriori dettagli su Energy e Aviation. Per entrambe le divisioni volevamo esporre le dinamiche della prima e della seconda metà. E iniziamo a sinistra, con Energy. Ricavi più 6 e utile operativo meno 6 nella prima metà. Vi abbiamo mostrato che era in calo nel primo trimestre mentre presentava un aumento a due cifre nel secondo trimestre. Continuiamo a rilevare un aumento spettacolare entrando nella seconda metà... crescita dei ricavi tra il 20 e il 25%, utile operativo in salita dal 25 al 30% e il driver di crescita principale è il settore eolico.

L'eolico continua a crescere. Si rafforza nella seconda metà. Le unità aumenteranno del 30%. Chiuderemo a 1.300 unità nella seconda metà rispetto alle 950 della seconda metà dello scorso anno. In tal modo l'aumento dei ricavi ammonta a circa 700 milioni di dollari. Stiamo realizzando un margine su queste unità. Abbiamo aumenti dei prezzi a due cifre e, complessivamente, per la seconda metà, nell'eolico il miglioramento dell'andamento dell'utile operativo sarà di circa 260 milioni di dollari. Possiamo quindi affermare che l'eolico è stato redditizio per tutto l'anno. E, segnatamente, crescerà con grande vigore nella seconda metà del quarto trimestre.

Il secondo driver di crescita è il perdurare della performance nei servizi. Come avete visto, nella seconda metà gli ordinativi di servizi sono stati a due cifre, con un aumento del 16%. Quest'impulso continuerà e nella divisione Energy i ricavi della seconda metà saranno di sicuro a due cifre. Il terzo driver di crescita è una migliore performance per quanto riguarda le unità delle turbine a gas. Per la seconda metà di quest'anno abbiamo 89 unità nel cumulo di ordinativi da evadere rispetto alle 66 dello stesso periodo dello scorso anno, pertanto la crescita è di oltre 20 unità. Nel quarto trimestre avremo quindi una crescita del margine nella divisione Energy e siamo davvero soddisfatti del progresso e della previsione.

A destra Aviation ha avuto una prima metà soddisfacente, ricavi 14%, utile operativo 13%. Nella seconda metà, in questa divisione continuiamo a registrare una performance solida con qualcosa... penso che in questo caso gran parte dei driver di crescita siano più facilmente rilevabili. L'impulso della prima metà è stato influenzato dall'incremento di R&D, come ho detto per Genx, l'R&D è aumentato del 13%. Ma nella seconda metà l'R&D è paragonabile all'incremento di spesa nella seconda metà dello scorso anno. Stiamo riducendo i fatturati in questo settore; ovvero abbiamo già realizzato ciò nella base anno precedente.

Gli ordinativi per i servizi commerciali, così come per Energy, continueranno a essere solidi. Nella prima metà i ricavi del settore militare sono stati stabili, nella seconda metà dovrebbero aumentare. Se ricordate, lo scorso anno avemmo molte interruzioni causate dai ritardi dell'elaborazione del budget del settore militare e speriamo che quest'anno le procedure saranno più agili.

E infine, nella prima metà, i ricavi dei motori commerciali, come ho già detto, sono semplicemente esplosi. Sono saliti del 30%. I fatturati positivi continuano; ma torniamo agli andamenti, i fatturati... anche con quelle forniture, i motori commerciali continueranno a essere molto forti, con un aumento del 7% rispetto alla seconda metà dello scorso anno. E così, avremo un generale miglioramento del mix. Saremo quindi in linea con l'utile operativo per l'anno totale, e stiamo parlando di un aumento di circa il 15% per l'anno.

Adesso, prima di andare avanti, voglio tornare a Infrastructure. Se guardate gli ordini totali per Infrastructure del 46% dall'inizio dell'anno ad oggi, i ricavi salgono del 10%. Continuiamo ad accumulare ordinativi da evadere, stiamo consegnando molti apparati e ampliando la base installata; tutto questo porterà in futuro a un andamento eccezionale dei servizi e a una crescita del margine.

Passiamo adesso a Commercial Finance. Il team ha avuto un altro trimestre straordinario. Potete vederlo in cifre... i ricavi sono aumentati di 12, il profitto di segmento del 21%. La crescita degli utili è stata indotta da performance eccezionali sia in Capital Solutions, con un aumento degli utili del 33%, che in Real Estate, i cui utili hanno fatto registrare un aumento del 39%. Nel secondo trimestre del 2005, in questa divisione la crescita delle attività è aumentata dell'11%. È il migliore risultato che abbiamo registrato in otto trimestri. Si tratta soprattutto del risultato di spettacolari attività di origination in entrambe le divisioni Real Estate e Capital Solutions.

Ma abbiamo avuto delle acquisizioni... ad esempio, abbiamo chiuso a 3,3 miliardi di dollari l'acquisizione di attività della transazione Arden. Pertanto, anche le acquisizioni ci hanno aiutato un po'. Ma abbiamo avuto una strepitosa crescita del core business, come potete vedere in alto a destra; il volume è stato molto solido e generalizzato. Potete vedere le cifre per le diverse divisioni. Abbiamo avuto una diversificazione tremenda e i nostri origination team hanno svolto un lavoro fantastico; registriamo una grande attività del mercato fautrice di una crescita redditizia.

Il segmento di profitto è stato trainato essenzialmente dalla crescita del core business. Abbiamo avuto circa 20 milioni di dollari di contributi provenienti da acquisizioni nel trimestre come risultato totale, che sono stati però compensati da una minore securitizzazione, nell'ordine dei 20 milioni di dollari. Tutti i team stanno lavorando ottimamente con le consegne. Come ho detto prima, la qualità del portafoglio è molto alta... improduttività, insolvenze e svalutazioni contabili sono in calo rispetto allo scorso anno e alle medie storiche. E proprio ora vediamo che la previsione per il terzo trimestre è decisamente simile, con un profitto di segmento in ascesa del 10-15%. Il team di Commercial Finance sta andando alla grande.

Passiamo ora a Industrial. Trimestre molto forte per loro. Vedete, i ricavi sono a 8,8 miliardi di dollari, più 6%, e hanno fatto un lavoro strepitoso nell'incrementare la linea del profitto di segmento, con un aumento del 15%. Fondamentalmente, se guardate in basso a sinistra, Consumer & Industrial ha avuto un trimestre eccellente, con ricavi per 3,8 miliardi di dollari e un profitto di segmento di 318 milioni di dollari, con un aumento del 40%. Il prezzo e la produttività sono superiori all'inflazione dei materiali e ad altra inflazione in questa divisione, pertanto hanno fatto segnare un volume soddisfacente. Stanno facendo davvero un ottimo lavoro con la strategia high-end, il mix è in aumento per gli elettrodomestici e stanno cercando di ottenere una crescita generalizzata nel segmento Industrial.

Plastics ha avuto un trimestre più difficile. Guardate, i ricavi sono aumentati del 3% mentre l'utile operativo è calato del 12%. Abbiamo un volume molto solido in Plastics. Il volume è aumentato del 10%, con una crescita generalizzata in molti segmenti del settore, compensata in un certo qual modo da Automotive, ma il fattore che realmente ci disturba è stato l'andamento dei prezzi. Quest'anno il prezzo è stato di 387 al [kg] nel secondo trimestre rispetto a oltre 411 al kg lo scorso anno, con un calo del 6%, e i notevoli incrementi del margine di volume, pari a oltre 60 milioni di dollari, sono stati controbilanciati da questa riduzione del prezzo, calcolata in circa 100 milioni di dollari.

Nel trimestre il benzene non è stato un fattore importante per noi. Era quotato sui 3 dollari a gallone, per cui era sostanzialmente stabile, ma, con quel mix di volume e prezzo, l'utile operativo era sceso del 12%, nonostante una produttività elevata e un ottimo lavoro da parte del team. Pertanto, se guardiamo al terzo trimestre, per questo segmento vediamo dinamiche molto simili. Prevediamo che il profitto di segmento aumenti di oltre il 15%. Consumer & Industrial dovrebbero continuare. Vediamo ottimi volumi per tutte le divisioni. Il riporto del prezzo continuerà a compensare l'inflazione e dovremo lavorare sull'ottimizzazione dell'equazione tra prezzo, volume e inflazione per il settore Plastics. Nel terzo trimestre dobbiamo tenere d'occhio il benzene. Se guardate, il benzene è salito a 387 in luglio e la previsione per il terzo trimestre relativamente a Plastics è stabile, proprio a causa di quest'impatto. Il profitto di segmento generale è salito del 15% e terremo d'occhio le dinamiche di Plastics.

Adesso passiamo a NBCU. NBCU ha attraversato un trimestre difficile ma alla fine le nostre previsioni sono state confermate. I ricavi erano stabili mentre il profitto di segmento è diminuito del 10%; il profilo è stato in linea con le nostre previsioni. L'utile operativo per prime time, stazioni e produzioni televisione è calato del 45% circa, come abbiamo appena detto. Sapete, questo è l'ultimo... il terzo trimestre sarà l'ultimo trimestre in cui avremo a che fare con gli upfront dello scorso anno, per cui stiamo operando come avevamo previsto, stiamo facendo progressi. Se considerate il bilancio della divisione, l'utile operativo è aumentato del 5% e ci sono molti elementi positivi. I rating estivi sono saliti del 10%. Nel trimestre l'utile operativo dei notiziari via cavo è aumentato del 28%. CNBC sta dando ottimi risultati. Il prime time di MSNBC è in aumento. Il settore dell'intrattenimento via cavo è fantastico. USA è il primo network via cavo.

E, infine, nel trimestre abbiamo avuto le vendite delle stazioni di cui abbiamo parlato nel primo trimestre che hanno compensato il guadagno che avemmo lo scorso anno da IACI/Paxson, entrambe nell'ordine dei 200 milioni di dollari.

Pertanto, penso che il periodo più positivo per NBCU sia il terzo trimestre, l'ultimo trimestre in cui avremo a che fare con gli upfront dello scorso anno; proiettiamo il profilo nel futuro, il terzo trimestre è simile alla prima metà, l'utile operativo è sceso tra 5 e 10, ma risulta di nuovo positivo nel quarto trimestre e questa è una notizia sensazionale. Ci siamo impegnati in questa divisione e stiamo facendo progressi.

E se considerate i risultati a destra, gli upfront totali per la stagione 2006/2007 sono terminati a 3,85 miliardi di dollari. Sono inclusi prime time, NFL, canali via cavo e tutto il resto... ma è un aumento di mezzo punto percentuale e il team ha svolto un lavoro strepitoso. Siamo molto soddisfatti dei risultati che hanno subito riscosso i nostri sforzi per portare il prime time entro i parametri desiderati. C'è stata molta agitazione riguardo agli spettacoli ... Studio 60, Friday Night Lights, Heroes, Kidnapped, 30 Rock – e il feedback relativo a NFL è strepitoso. Siamo estremamente soddisfatti della posizione con cui arriveremo all'autunno.

Secondo, al di fuori del prime time, risultiamo vincitori ovunque. Telemundo è positiva, l'intrattenimento via cavo è positivo, i notiziari e Today sono positivi. Le TV locali sono vincenti. In Telemundo percepiamo due terzi di ogni dollaro di crescita nell'ambito dell'upfront dei media ispanici. Today Show ha un 20% di audience in più e nelle ultime quattro settimane è stato più forte che mai. Vedete quindi che vi sono tanti elementi positivi in questo portafoglio.

Penso che una delle cose che dovete... noi dobbiamo continuare a fornirvi informazioni al riguardo, se considerate il profilo del terzo e quarto trimestre, le dinamiche dei film sono molto positive nella seconda metà. Innanzitutto, nel terzo trimestre abbiamo nove distribuzioni che trainano i ricavi, ecco perché si rileva un andamento eccezionale nel terzo trimestre. Compreso questo weekend abbiamo You, Me and Dupree, e a fine mese abbiamo Miami Vice. Il programma delle distribuzioni cinematografiche è abbastanza positivo nel terzo trimestre, il che determina un andamento eccezionale.

E, infine, nel quarto trimestre abbiamo andamenti molto favorevoli che ci fanno migliorare il nostro utile operativo e costituiscono uno dei principali driver della situazione positiva. Penso che tutti ricorderete che lo scorso anno nel quarto trimestre avemmo King Kong. Spendemmo

una cifra notevole in pubblicità e promozione. Quest'anno, nel quarto trimestre non abbiamo film di successo come quello. È così che funziona con i film, avremo andamenti molto positivi nel quarto trimestre, per quanto riguarda i film.

E, infine, stiamo spingendo sulla distribuzione digitale. Conoscete la nostra strategia digitale, NBC 360 ha lavorato molto nell'upfront, con ricavi pari a 300 milioni di dollari e iVillage è pronta a partire alla grande. Pertanto, se guardate al futuro di NBC, siamo tranquilli per quanto riguarda la crescita; ci siamo dedicati interamente al conseguimento del progresso e il profilo del terzo trimestre sarà simile alla prima metà, ma in realtà stiamo puntando sul quarto trimestre.

Infine, per quanto riguarda le divisioni Healthcare e Consumer Finance, possiamo affermare che Healthcare ha avuto un altro trimestre grandioso. I ricavi sono a più 10, il profitto di segmento a più 18, e continuiamo ad avere un buon impulso nella divisione che ha registrato una crescita estremamente ampia e generalizzata. L'ottimo andamento è determinato dalla divisione Technology, con un aumento dell'11%. Le bioscienze sono a più 7. Potete vedere come sono floridi i settori dei servizi e MR, diagnostica medica e ultrasuoni. Abbiamo avuto una crescita straordinaria dell'utile operativo sia per quanto riguarda il settore della tecnologia che delle bioscienze. In questa divisione il margine dell'utile operativo è salito di 1,3 punti. Abbiamo avuto quasi il 4% della produttività dei costi totale e la divisione sta andando molto bene, sia con le introduzioni di nuovi prodotti che con la distribuzione e i servizi.

Ma un'area geografica a cui stiamo guardando con attenzione è la Cina. Hanno registrato un rallentamento nell'incremento di apparati. I nostri ordinativi per apparati riportati nella prima pagina degli ordini sono aumentati del 4%. Gli ordinativi per apparati dalla Cina sono saliti al 7%. Questa è una buona notizia, è una piccola parte della nostra attività generale e la crescita riprenderà, ma ora, nel secondo trimestre, c'è stata una piccola contrazione, che probabilmente continuerà nei prossimi mesi, per cui è da tenere sotto controllo. Ma se guardate alle previsioni del terzo trimestre, continuiamo ad avere una crescita marcata di apparati e servizi e prevediamo che il profitto di segmento aumenti tra il 15 e il 20%.

A destra vediamo che Consumer Finance ha avuto un altro trimestre favoloso. Ricavi più 7. Con uno smorzamento di circa 3 punti a causa dei cambi. Pertanto, considerando i ricavi locali globali avremmo più 10 circa. Profitto di segmento più 20, indotto essenzialmente dalla crescita del core business. Adesso considereremo i diversi componenti di questo segmento. Abbiamo avuto un ottimo miglioramento degli utili. Se guardate, le Americhe sono aumentate del 34%. Ciò è riconducibile alla crescita del core business, sia per quanto riguarda la nostra carta di credito privata che i crediti commerciali, e anche al fatto che nelle Americhe le attività sono aumentate del 26%. Le insolvenze sono in calo, per cui continuiamo ad avere un'ottima performance del portafoglio.

Nel quarto trimestre dello scorso anno abbiamo avuto un'impennata di fallimenti, come tutti sanno. Tutti erano riconducibili al cambiamento legislativo. Ciò continua ad arrecarci dei vantaggi. Le insolvenze USA superiori a 30 giorni sono in diminuzione di 15 punti base anno su anno, sono in calo di 18 punti base nel primo trimestre e i minori fallimenti hanno contribuito a diminuire le svalutazioni contabili di 20 punti base. Ecco che la qualità del portafoglio continua a essere molto elevata; non intravediamo segnali di rallentamento.

Europa più 22%, indotto dalla crescita del core business in Europa centrale e orientale e dalla crescita del core business nel Regno Unito. Per le attività, un aumento generale del 13% mentre la qualità del portafoglio è molto stabile. Nel complesso, è davvero una storia di buone notizie. L'unica area geografica che stiamo tenendo d'occhio è il Giappone. Gli utili sono diminuiti del 14% a causa di pressione competitiva e normativa. So che state sentendo delle storie sui limiti massimi di tasso in Giappone e stiamo lavorando su questo con il governo; inoltre cerchiamo di essere preparati ma probabilmente non ne saremo interessati fino alla seconda metà del 2007 o nel 2008. Per cui abbiamo tempo per affrontare la questione. Comunque, in Giappone abbiamo pur sempre fatto 100 milioni di dollari con un rendimento finanziario del 40%. Quindi, una performance davvero buona. Se considerate la divisione Consumer per il terzo trimestre, vediamo una crescita del profitto di segmento tra il 10 e il 15%, basata sulla crescita continua delle attività e sulla qualità delle attività.

Adesso, prima di dare la parola a Jeff, desidero dirvi qualcosa sull'Azienda relativamente all'anno totale e all'impatto sui dati indicativi. Un'Azienda delle nostre dimensioni ha sempre delle questioni in corso e con l'attività di dismissioni industriali di cui abbiamo parlato recentemente sulla stampa, riteniamo utile riepilogarne l'impatto. A sinistra, per l'anno totale 2006 prevediamo di conseguire dei vantaggi dalle rendite. Ad esempio, nel secondo trimestre abbiamo rivenduto il 9% di Penske a Penske, realizzando una rendita all'incirca dell'1%. Abbiamo anche siglato un accordo per la vendita di GE Supply a Rexel, che dovremmo chiudere nel terzo trimestre e che potrebbe frubarci un'ulteriore rendita di 0,01 dollari, con conseguente maggiore attività per il bilancio dell'anno.

E ritengo che in questo settore, la notizia sensazionale è che stiamo attuando una redistribuzione delle attività industriale, il capitale comincia a presentare delle rendite. E a destra avevamo molte compensazioni. Nel secondo trimestre avevamo circa 45 milioni di dollari di spese inerenti a ristrutturazioni. Per il resto dell'anno, prevediamo di continuare a considerare altre opzioni e attività di ristrutturazione. E per l'intero anno avremo anche le maggiori spese non monetarie per fondi pensionistici di cui abbiamo già parlato. In questo caso l'importo di 0,04 dollari

comprende anche alcune ristrutturazioni per programmi di prepensionamento, e questo è un altro modo per continuare a ridurre i costi e a migliorare la redditività futura.

Così, se considerate l'anno, abbiamo profitti e perdite, di cui abbiamo però tenuto conto nei nostri dati indicativi per l'intero anno. Dobbiamo fronteggiare cifre positive e negative, ma in realtà dovremmo concentrarci sugli straordinari risultati aziendali che stiamo ottenendo. Con questo cedo la parola a Jeff.

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

Grazie, Keith. E giusto per esaurire il 2006, vorrei fare una specie di ricapitolazione e darvi un'impressione di quello che pensiamo debba essere il futuro dell'Azienda. Per tornare alle divisioni, Infrastructure è in linea con una crescita dell'utile operativo di oltre il 15%. Di nuovo, un buon impulso nella seconda metà, come ha indicato Keith, con molte spedizioni di apparati relativi a cumuli di ordinativi da evadere e un miglioramento della crescita dei servizi. Se considerate Commercial Finance, Consumer Finance e Healthcare, tutte queste divisioni continuano a restare in linea e tutte avranno un impulso favorevole.

In Industrial dovremmo essere in linea anche se Plastics è inferiore alle nostre aspettative di un anno fa, ma altre sezioni del segmento stanno andando molto bene. E, come abbiamo detto, per NBCU si è avverato gran parte di quanto avevamo previsto per l'anno e guardando al terzo e quarto trimestre rileviamo dei segnali positivi in NBCU ... penso che dovremmo essere in linea.

Quindi, se considerate i segmenti totali, le divisioni dovrebbero presentare un aumento del 15% per l'anno e riteniamo che tutti gli altri elementi che vi abbiamo fornito lo scorso anno siano decisamente coerenti. Se proiettiamo l'Azienda nel futuro, è chiaro che tutti noi vediamo quanto sta accadendo nel più ampio senso macroeconomico e cosa sta accadendo nel mondo, ma abbiamo davvero fatto in modo che l'Azienda fosse estremamente diversificata, in grado di lavorare attraverso i cicli.

E abbiamo delle sensazioni favorevoli riguardo alla posizione dell'Azienda nel mondo che vediamo oggi. Riteniamo valido l'intervallo di variazione dell'utile che vi abbiamo indicato per il terzo trimestre di 0,48-0,50 dollari per azione, con un aumento del 12-16%, e riteniamo di avere un'ottima visibilità per il quarto trimestre, che presenta utili per azione in aumento del 13-16%. Di conseguenza, non modificheremo i dati indicativi totali per l'anno, ma, sulla base dei cumuli di ordinativi da evadere, del modo in cui gestiamo l'Azienda e dell'esecuzione coerente, abbiamo la sensazione che riusciremo a rispettare gli impegni che ci siamo prefissi per la seconda metà dell'anno.

Per concludere il riepilogo dal punto di vista della situazione congiunturale, riteniamo che questa sia ancora solida per le divisioni GE. Non abbiamo rilevato riduzioni degli ordini e continuiamo a registrare un impulso favorevole. La nostra performance finanziaria rispetta i piani ed è coerente con le aspettative. Per quanto riguarda la nostra esecuzione strategica, continuiamo a rispettare i nostri obiettivi per il portafoglio. Crediamo che le iniziative di crescita abbiano un impulso straordinario se consideriamo sei o otto trimestri con valori doppi o tripli del PIL, e ritengo che quest'anno le prospettive per il terzo e il quarto trimestre siano ottime.

Bene, allora, grande solidità nel secondo trimestre 2006 e ottime prospettive per la seconda metà del 2006. Dan, ti cedo la parola.

Dan Janki - General Electric – Vice Presidente di Investor Communications

Molto bene. Grazie, Jeff. Michelle, ora vorremmo sentire le domande.

DOMANDE E RISPOSTE

Operatore

(ISTRUZIONI DELL'OPERATORE) Deane Dray, Goldman Sachs.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

14 luglio 2006 / 8:30AM ET, GE – Teleconferenza sugli utili del secondo trimestre

Una domanda sui dati indicativi per il 2006, da 1,94 a 2,02 miliardi di dollari. A questo punto dell'anno, cosa deve andare per il verso giusto affinché siano raggiunte le migliori previsioni? Sembra che NBC sia operando vicino alle previsioni, ma Plastics sta andando un po' peggio. Cosa deve accadere per tornare al di sopra di quel range?

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

Vede, Deane, direi che per raggiungere le migliori previsioni, dovremmo avere dei miglioramenti in Plastics. Inoltre, dobbiamo vedere come avviene l'inversione di tendenza di NBCU per il resto dell'anno. Penso che sia molto coerente con quanto detto all'EPG riguardo ai fattori che determinano il raggiungimento delle migliori previsioni.

Ma di nuovo, voglio tornare al... modo in cui vorrei che voi pensiate dell'Azienda è... il modo in cui vorrei che voi pensiate dell'Azienda è la reale fiducia nel conseguimento dei risultati da noi prospettati. E quindi, quando vedete da 0,48 a 0,50 dollari, il modo in cui abbiamo descritto i trimestri all'inizio dell'anno, penso che la nostra fiducia sia molto alta e che queste siano cifre positive e che possiamo fornire i risultati previsti.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Jeff, uno dei commenti che ha fatto recentemente alla conferenza EPG era che aveva l'impressione che NBC avesse svoltato l'angolo e che potesse contribuire positivamente agli utili nel 2007. È ancora una previsione ragionevole?

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

Sì, esatto.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Molto bene. E adesso un'ultima breve domanda. Per quanto riguarda i piani pensionistici per il 2007, è troppo presto per prevedere i casi in cui non si registrerebbero variazioni? In altre parole, la decurtazione di 4 centesimi di dollaro viene meno?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Vede, Deane, è troppo presto perché purtroppo quei tassi non sono finalizzati finché non si ha un'idea dei tassi di sconto, a fine anno. Questi vengono fissati a fine dicembre, sulla base dei flussi di cassa obbligazionari e della stima dei nostri deflussi nel fondo pensionistico. Positiva è l'obbligazione AA di dieci anni e se i tassi di interesse venissero congelati da oggi fino a fine anno, si dovrebbe assistere a un livellamento. Ma di nuovo, dobbiamo vedere dove vanno a finire i tassi di interesse e come saranno il 31 dicembre. Se rimanessero come sono oggi, si avrebbe un livellamento a nostro favore.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Grazie.

Operatore

Peter Nesvold, Bear Stearns.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista

Pongo prima una domanda per conto di Ann. Qual è la vostra previsione sulle azioni di ristrutturazione nella seconda metà di quest'anno e su quali divisioni siete concentrati principalmente? E le vostre aspettative sono ridotte nel segmento delle divisioni o si riferiscono all'Azienda nel suo complesso?

14 luglio 2006 / 8:30AM ET, GE – Teleconferenza sugli utili del secondo trimestre

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Sostanzialmente, se consideriamo le ristrutturazioni, per la seconda metà dell'anno ci concentreremo su elementi che ci forniscono il massimo recupero. Abbiamo degli elementi nel segmento Industrial da cui potremo ricavare un buon recupero. Abbiamo degli elementi nel segmento Infrastructure da cui potremo ricavare un buon recupero. Sono due segmenti in cui probabilmente vedrete quest'attività progredire.

E poi abbiamo anche i programmi di prepensionamento che realizziamo sempre e dovunque abbiamo dipendenti aderenti a un sindacato negli USA. Sono diffusi principalmente nelle divisioni Industrial e Infrastructure, e quelle attività sono presenti sia nelle divisioni che anche, seppur marginalmente, nel segmento Corporate. Al momento per me è difficile attuare una divisione.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista

Ma la vostra pianificazione in questo settore... ha accelerato dall'inizio dell'anno?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Ci sono state ulteriori considerazioni riguardo ad alcune ristrutturazioni. Di sicuro nel secondo trimestre abbiamo registrato circa 45 milioni di dollari, come ho detto. E se considerate la stima dell'anno totale che abbiamo qui, potrebbe essere di 0,02 dollari.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista

Va bene. Per l'intero anno?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Per l'intero anno. E di nuovo, si riferisce alla pagina di cui ho parlato, i vantaggi e gli usi aziendali.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista

Va bene, magnifico. Vorrei porre una breve domanda di approfondimento. È un po' brusca, ma il timing della vendita di Penske, l'importo, sembravano un po'... non immediati. Voglio dire, una vendita del 9%, il ciclo di leasing sembra decisamente forte, era un po' inoltrato nel trimestre. E quali erano i driver che si celavano dietro il timing e l'entità di quella vendita?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Sapete, ovviamente abbiamo lavorato con John Rice sul segmento Industrial per individuare opportunità per reimpiegare il capitale proveniente da Industrial. Dal punto di vista strategico, se potessimo investire in settori a crescita più rapida lo faremmo; siamo stati contattati da Penske che cercava di migliorare la propria posizione di proprietà nell'attività e siamo pervenuti a una soluzione concordata.

E se leggete il nostro comunicato stampa, vedrete che, in definitiva, nel tempo vorremmo avere una partnership del tipo 50-50 per entrambe le parti e che lavoreremo in tal senso. Ma in realtà è un programma in corso, se considerate la divisione Industrial e tutto il resto; John deve cercare opportunità per reimpiegare il capitale in aree a crescita più rapida e continueremo a operare in questo modo.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista

Va bene, grazie.

Operatore

David Bleustein, UBS.

14 luglio 2006 / 8:30AM ET, GE – Teleconferenza sugli utili del secondo trimestre

David Bleustein - UBS - Analista

Keith, ha citato i limiti massimi di tasso in Giappone. Quali sarebbero le conseguenze se il Giappone riducesse il proprio limite massimo di tasso, diciamo, del 20%?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Non dispongo di cifre specifiche al riguardo. Voglio dire che, come ho detto, la divisione ha fatto circa 100 milioni di dollari nel trimestre. Ha un buon rendimento finanziario. Dovremmo considerare oggi le conseguenze di una riduzione da un valore superiore a 20 a un valore a loro piacimento. E nel frattempo, dovremo continuare a concentrarci sulla produttività, dovremo ridurre i costi, dovremo praticare prezzi più basati sul rischio. Stiamo considerando altre attività di sviluppo della divisione.

Quindi, se ci proiettiamo nel futuro, è evidente che disponiamo di molte opzioni diverse. Inoltre, come ho detto, probabilmente non ci saranno conseguenze. Voglio dire, sull'argomento sono in corso molte trattative con il governo e i player finanziari e probabilmente non accadrà nulla fino alla seconda metà del 2007 o agli inizi del 2008. Quindi, la buona notizia è che abbiamo molto tempo per studiare la cosa, lavorarci su ed essere in grado di affrontarla con un approccio proattivo.

David Bleustein - UBS - Analista

Qual è la base di attività corrente in quel paese?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Devo procurarle dei numeri, David.

David Bleustein - UBS - Analista

Va bene. E adesso passiamo a NBC. Qual è stato il prezzo totale confrontabile per l'attuale stagione di upfront? Avete detto che gli upfront totali erano aumentati di mezzo punto percentuale, ma qual era il... se aveste dovuto usare un prezzo preciso.

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

È difficile attuare una distinzione. Nel prime time siamo calati del 5% circa, credo sui CPM. E per quanto riguarda i canali via cavo, in alcuni casi eravamo in salita. Quindi, nel complesso siamo calati alquanto ma, come ho detto, un paio di fattori hanno giocato a nostro favore. Uno, avevamo NFL. Due, avevamo la nostra strategia digitale che ci ha fruttato molti programmi e che ci ha aiutato ad aumentare leggermente il nostro upfront totale. E tre, abbiamo avuto una performance straordinaria dei canali via cavo e in altre fasce del giorno e a tarda notte. Quindi, il prime time era ancora un po' pressato su CPM. Probabilmente proprio ora siamo in pareggio con altri network per i CPM e questa è una buona notizia. Guardando al futuro riteniamo di poter rispettare il nostro programma.

David Bleustein - UBS - Analista

Va bene. Soltanto un approfondimento...

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Jeff, qualcosa sul...

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

14 luglio 2006 / 8:30AM ET, GE – Teleconferenza sugli utili del secondo trimestre

Sì. David, a quanto ha appena detto Keith aggiungo solo che per noi non è necessario essere il network del prime time per essere positivi nel big time l'anno prossimo, perché, stando al modello di business, per NBCU gli utili 2007 sono in aumento. E credo che quello che c'è di incoraggiante in quanto Keith ha detto è il resto del.... NBC Universal sta andando molto bene e ciò ci dà una buona spinta se consideriamo il quarto trimestre e il 2007.

David Bleustein - UBS - Analista

Va bene. Ancora due piccole cose. I rating di Nielsen sugli spot commerciali, ritiene che avranno delle conseguenze?

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

È troppo presto per dirlo, ma credo sia inevitabile. Penso che dipenda da come abbiamo fatto la nostra programmazione aziendale. E, di nuovo, i contenuti devono essere buoni, e il nostro modello di business è sempre stato orientato in tal senso.

David Bleustein - UBS - Analista

Va bene. E infine, Keith, GE e GECS hanno previsto dei tassi d'imposta nel terzo trimestre, saranno uguali ai tassi per l'intero anno?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

È la nostra previsione attuale, sì.

David Bleustein - UBS - Analista

Molte grazie.

Operatore

Jeff Sprague, Citigroup.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Possiamo approfondire ulteriormente questa questione della leva operativa? Innanzitutto, il commento che servizi e prodotti sono in pareggio, ci sono particolari accelerazioni o decelerazioni per portare le cose in pareggio, o si tratta semplicemente di sovrapporre gli andamenti difficili nel lato dei prodotti?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Vede, stavo parlando di Infrastructure. Se consideriamo il secondo trimestre, i tassi di redditività dei prodotti di Infrastructure hanno avuto un aumento prossimo al 20% mentre i ricavi dei servizi sono aumentati dell'8-9% per la divisione Infrastructure in generale. Quindi, abbiamo un fattore 2X per quanto riguarda la crescita delle forniture di apparati rispetto ai ricavi provenienti dai servizi. Nella seconda metà, in Infrastructure le forniture di apparati continuano a questo ritmo strepitoso.

La differenza è che, rispetto alla seconda metà dello scorso anno, le forniture di apparati sono buone. Pertanto, per noi non si tratta di una decelerazione nel continuare a costruire la base installata, ma semplicemente di un andamento diverso in termini di mix di servizi e apparati, Jeff.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

E poi, per quanto riguarda il lato dei prodotti, iniziate ad avere una leva operativa per gli elementi del portafoglio o state ancora lavorando su cose tipo cumuli di ordini da evadere, etc. che, in effetti, contengono i margini dei prodotti?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

No, è variabile in base alla divisione. Penso che se considerate la divisione Transportation, ad esempio, potete vedere cosa abbiamo fatto con il nuovo prodotto, potete vederlo nel leverage. Voglio dire, siamo usciti con un nuovo prodotto, abbiamo soddisfatto le specifiche per il carburante, abbiamo guadagnato una quantità impressionante di quota di mercato ma non abbiamo avuto i costi del prodotto laddove necessario a raggiungere la redditività definitiva. Adesso stiamo discendendo lungo la curva, consegneremo le locomotive e vedrete i risultati.

Se considerate Energy, stiamo ancora fronteggiando degli andamenti difficili nel settore delle turbine a gas rispetto a unità che avevano un margine un po' superiore di quello che abbiamo oggi. Nel trimestre i prezzi e i servizi di Energy e Gas sono diminuiti del 3% circa. E questo ci crea una certa pressione sul margine nella divisione Energy. Andando avanti, i prezzi dei nuovi ordini sono calati di circa il 2%, per cui continuiamo a essere competitivi. D'altro canto, considerate le unità eoliche, i prezzi sono aumentati dell'11% e con una crescita dei ricavi dell'eolico.

Credo quindi che vi siano variazioni a seconda della divisione. Vedete, l'intera Azienda è concentrata su questo. Di sicuro tutti noi teniamo d'occhio i 100 migliori responsabili dei prodotti che generano il margine massimo nell'Azienda. Stiamo considerando con grande attenzione il nostro nuovo processo di introduzione di nuovi prodotti e il nostro processo di margine.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

E adesso un approfondimento non correlato. Consideriamo Consumer ... voglio dire, le insolvenze sembrano stabili. Vi sono altri piccoli segnali premonitori, quali minori pagamenti medi o simili, che lascino presagire delle difficoltà?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Davvero non abbiamo notato nulla, Jeff.

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

E ovviamente facciamo attenzione ogni giorno, e proprio ora la qualità del portafoglio continua a essere strepitosa e coerente a livello globale.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Benissimo, molte grazie.

Operatore

Robert Cornell, Lehman Brothers.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Desidero approfondire un po' la questione della leva operativa. Avete condotto la strategia di crescita e state ottenendo la crescita organica. Ovviamente avete citato NBCU, Plastics e il mix di prodotti appena menzionato da Keith. Mi chiedo, tuttavia, se stiate effettivamente constatando che far crescere l'Azienda nell'aggregato è forse più costoso di quanto avevate preventivato. Avete citato la spesa per R&D in GENx. Voglio dire che forse potete fornirci una piccola prospettiva in termini dei costi totali necessari per conseguire una crescita a tassi decisamente attraenti.

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

Vede, Bob, non penso sia così. Penso che, come ha detto Keith, ci siano tre fattori specifici che hanno influenzato i tassi dell'utile operativo nel secondo trimestre in NBCU... Plastics e c'è il mix di prodotti e servizi. Credo che se considerate G&A in termini di percentuale di reddito, vedrete che quest'anno probabilmente calerà di 100 punti base. Ciò nonostante, probabilmente avremo un costo totale del 4% per la redditività dell'Azienda. Vedete, ovviamente c'è la pressione inflazionistica ... settori come Plastics l'alimentano ... quest'anno ne faremo le spese. Ma direi che non ci sono state grandi sorprese e che ne usciremo illesi; una situazione che potremo volgere a nostro favore nella seconda metà dell'anno.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Va bene. Consideriamo ora gli ordinativi Healthcare, avete detto che gli ordini dalla Cina sono a più 7, ma non è molto. Forse potete aggiungere un po' di colore.

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

Se consideriamo gli ordinativi Healthcare, il totale generale è aumentato di 6, apparati più 4, ex Cina più 7. Un paio di cose sono in corso. Prima di tutto, una forza decisamente generalizzata. Il settore degli ultrasuoni era a più 18, quello della diagnostica medica a più 13, quello della radiografia digitale a più 19. CT è sceso del 15% circa e secondo noi la causa è attribuibile alla crescita strepitosa di VCT lo scorso anno. In VCT avemmo una crescita del 29%, ma avemmo andamenti più difficili poiché nella prima metà dello scorso anno gli ordinativi CT aumentarono del 50%.

Ci stiamo quindi confrontando con periodi estremamente difficili per quanto riguarda gli ordinativi in CT. Ma stiamo comunque facendo un ottimo lavoro. Se considerate gli utili di CT, le vendite sono aumentate del 4%. Nel secondo trimestre sono stati venduti circa 200 VCT, con un aumento del 50% rispetto all'anno precedente mentre il cumulo di ordinativi da evadere è aumentato del 24%. Quindi, gli ordini sono in calo ma per un po' di tempo dovremo evadere il cumulo di ordinativi e rimarremo quindi in linea con le previsioni più rosee.

MR è sceso del 4% circa. Dalla Cina la situazione è stata pressoché stazionaria ma stiamo facendo un ottimo lavoro con HDMR. Il cumulo di ordinativi da evadere è aumentato del 50% e per ogni MR ordinato 1,5 e 3T aveva HD. Pertanto, gli ordini di servizi complessivi sono aumentati del 15%, le bioscienze hanno registrato un aumento dell'8% per cui ci riteniamo decisamente soddisfatti. Penso che gli andamenti siano un po' difficili in CT e MR, ma siamo tranquilli per quanto riguarda la tecnologia e la nostra posizione rispetto al cumulo di ordinativi da evadere. Stiamo tenendo d'occhio questa cosa ma direi che c'è un vigore decisamente generalizzato, Bob.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Una domanda di approfondimento. Mi sembra di aver capito che GECS NBCU aumenterà gli utili nel prossimo anno a fronte della performance in aumento e delle previsioni per i canali via cavo e altre cose. Ciò vale anche in termini degli utili di gestione 2007 relativi al 2006? Ho capito bene?

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

Della NBCU, Bob?

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Sì, esatto.

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

Sì, è il... tipo di feedback che vi ho dato all'EPG; per il prossimo anno sono ancora queste le nostre aspettative riguardo a NBC Universal. Di nuovo, penso a quanto ha detto Keith; siamo impegnati nella divisione. E se considerate i vari elementi, capiamo che l'upfront e l'agitazione sul prime time ci consentiranno di stabilizzare il network, il che è davvero l'unica cosa che dobbiamo fare visto l'impulso verificatosi nel resto di NBC Universal. Noi la vediamo così.

14 luglio 2006 / 8:30AM ET, GE – Teleconferenza sugli utili del secondo trimestre

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Va bene. Grazie molte.

Operatore

Nicole Parent, Credit Suisse.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Buongiorno. Non voglio infierire sulla questione della leva, ma mi chiedo come dobbiamo pensare ai servizi per divisione, in particolare per quanto riguarda la crescita in Infrastructure, se consideriamo la fine della decade e quali conseguenze pensate che ciò avrà sui margini? Immagino che, vista la solidità delle forniture ferroviarie, dovremmo aspettarci che i servizi continuino a essere molto forti. Energy, avete avuto una diversificazione del portafoglio. Potete ricordarci cosa dobbiamo aspettarci per i servizi di Oil and Gas e quando?

E poi il settore idrico... vedete, Dave ha detto che il modello dei servizi per il settore idrico differisce alquanto dall'infrastruttura tradizionale, ma nei prossimi due anni dovremmo registrare un aumento dei servizi, giusto?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente senior, CFO

No, resterei sul core business, Nicole. Considerate Aviation, la base installata che abbiamo costruito, la divisione Energy e la base installata che abbiamo costruito. Allo stesso modo, considerate Oil and Gas. Sono davvero divisioni con servizi a grandi cifre. E pensate a Transportation, anche in questo caso i servizi sono straordinari. Onestamente, il settore eolico non presenta molti servizi mentre il settore idrico è per noi un modello alquanto diverso.

Ma consideriamo le divisioni chiave Industrial e Infrastructure, abbiamo ricavi in crescita più rapida dalle media dell'Azienda, margini più elevati e un capitale minore e prevediamo di registrare 200 miliardi di dollari di ricavi per servizi tra ora e il 2010, con margini in aumento del 35%.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente, CEO

Direi, Nicole, che il nostro modello di business per i servizi è attribuibile solo al fatto che la base installata sta crescendo. Penso che dovete considerare il settore dei servizi con ricavi prossimi ai 30 miliardi di dollari, con un utile operativo nell'ordine del 30% che adesso gode di grande visibilità grazie alla base installata, un'eccezionale crescita dei ricavi del 10% circa e poi la leva, grazie ai programmi di produttività e di prezzo e [servizi contabili]. Quindi, il miglioramento è evidente.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente senior, CFO

All'EPG abbiamo cercato di mostrare il grafico dei servizi e l'impatto sui nostri margini. E per quanto riguarda il futuro, stimiamo un miglioramento dell'utile operativo tra i 50 e gli 80 punti base all'anno, indotto da quel mix di servizi di cui Jeff ha appena parlato.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente, CEO

Ma, adesso, torniamo agli apparati. Non soltanto abbiamo avuto ottimi mercati, ma abbiamo anche acquisito quote di mercato e abbiamo avuto un prodotto ferroviario strepitoso. Abbiamo riscosso un successo incredibile nei motori aeronautici. Abbiamo avuto il settore eolico che adesso ha raggiunto un fatturato prossimo ai 4 miliardi di dollari. Il grande successo sta alimentando la nostra crescita strepitosa e, nel tempo, tutto questo ci condurrà a una strategia dei servizi eccezionale.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Magnifico, siete stati di grande aiuto. Per quanto riguarda il settore dei servizi per gli apparati, vorrei avere un secondo controllo. Avete avuto un reddito netto di 60 che comprende il guadagno Penske di 90 milioni di dollari perché...

14 luglio 2006 / 8:30AM ET, GE – Teleconferenza sugli utili del secondo trimestre

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

No. È tutto nell'Azienda.

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

No. È nell'Azienda.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Va bene, è chiaro. Un'ultima domanda su Healthcare. A quanto stanno le bioscienze? Mi sembra che abbiate detto che erano a più 7. Cosa dobbiamo aspettarci nel trimestre riguardo alla separazione delle proteine e alla scoperta di farmaci?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Se considerate l'Healthcare... per quanto riguarda gli ordini le bioscienze erano a più 8, la diagnostica medica a più 13 e le scienze naturali a più 1.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Le cifre dei ricavi?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

I ricavi... il settore della diagnostica medica è aumentato di 12.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

E la separazione delle proteine?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Dovrò portarvi la separazione delle proteine (più persone che parlano).

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

Era sul 2 o 3%, presumo.

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Pressoché stabile?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Sì, esatto.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

14 luglio 2006 / 8:30AM ET, GE – Teleconferenza sugli utili del secondo trimestre

Va bene, magnifico. Grazie molte.

Operatore

John Inch, Merrill Lynch.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Keith, qual è stata la base di redditività organica o il tasso di crescita di GE Industrial questo trimestre?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

8% -- Mi sembra che fosse l'8.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Era 8. E come sono stati i prezzi questo trimestre rispetto al trimestre precedente?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Vedete, se consideriamo l'intera Azienda nel complesso, l'impatto è stato davvero minimo. Avevamo 28 milioni di dollari in totale, l'indice dei prezzi per l'Azienda è sceso di 1/10 di punto. Abbiamo quindi tanti diversi mix nelle divisioni. Ottimi prezzi in Industrial. Prezzi medi in Infrastructure. I prezzi di Healthcare sono scesi leggermente. (più persone che parlano) sceso meno del 2% e generalmente è stata una riduzione del 3% circa. Pertanto, è effettivamente migliorato.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Mi scusi, cosa è migliorato? Mi sto semplicemente chiedendo se avevate (più persone che parlano) prodotti?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

I prezzi di Healthcare.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Healthcare è migliorato?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Healthcare è migliorato da... i prezzi sono calati in media del 3% nell'ultimo paio d'anni. Nel trimestre sono calati un po' meno del 2%.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Va bene. Vi sono altre divisioni che pensate di tenere d'occhio per il resto dell'anno, per le quali intravedete la possibilità di una lieve tendenza al miglioramento dei prezzi, a seguito di vostre iniziative o semplicemente di trend del mercato?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

14 luglio 2006 / 8:30AM ET, GE – Teleconferenza sugli utili del secondo trimestre

John, penso che continueremo a concentrarci molto sull'evoluzione dei prezzi nei settori dei servizi.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Va bene, grazie.

Dan Janki - General Electric – Vice Presidente di Investor Communications

Michelle, possiamo prendere un'ultima domanda?

Operatore

Tony Boase, AG Edwards.

Tony Boase - AG Edwards - Analista

Volevo soltanto chiarire il prodotto...

Dan Janki - General Electric – Vice Presidente di Investor Communications

Scusi Tony, l'abbiamo persa.

Operatore

Mr. Boase, cortesemente potrebbe premere di nuovo l'asterisco sul suo telefono? Mr. Boase, la sua linea è aperta.

Tony Boase - AG Edwards - Analista

Ottimo, grazie.

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Tony, desidera provare di nuovo?

Tony Boase - AG Edwards - Analista

Certo. Riproverò di nuovo. Volevo semplicemente un po' di chiarimenti sullo spostamento del mix di prodotti e servizi nella seconda metà. È riconducibile al fatto che siete in grado di trasferire più rapidamente le vendite di prodotti nei servizi o è semplicemente una questione di timing riguardo alla crescita degli apparati, e ora migliorerete i servizi? Oppure ciò significa che la strepitosa crescita negli apparati rallenterà alquanto nella seconda metà?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Provo a dire che per gli apparati i fatturati continuano. Nella seconda metà se guardate, Infrastructure... vi farò un esempio. Vedete, gli apparati di Infrastructure presentano ricavi per circa il 43% nella seconda metà, restando molto in linea con lo scorso anno e nella seconda metà i servizi presentano ricavi per il 57%.

Pertanto, fondamentalmente sta accadendo che, poiché gli ordini sono cresciuti e la crescita si è verificata negli ultimi 18 mesi, la fornitura di apparati è iniziata a impegnarsi nella seconda metà dello scorso anno. E quindi, finiamo con l'aver un buon volume di apparati; ma, di nuovo, è

14 luglio 2006 / 8:30AM ET, GE – Teleconferenza sugli utili del secondo trimestre

a fronte degli eccezionali volumi dello scorso anno e del mix di servizi e apparati che si verifica un livellamento nella seconda metà, con conseguente miglioramento di redditività e margini.

Tony Boase - AG Edwards - Analista

E Keith, mi spiace se mi è sfuggito, ma ha detto quali erano le vendite delle turbine a gas nel trimestre? O le forniture?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Sì, nel secondo trimestre abbiamo consegnato 30 turbine a gas.

Tony Boase - AG Edwards - Analista

E siete pur sempre linea... non capisco...

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Sì, sulla pagina di Energy ho cercato di mostrare che nella seconda metà siamo fondamentalmente in linea con quanto previsto. Nella seconda metà aumenteremo le unità rispetto allo scorso anno... un secondo. Vedete, per la seconda metà quest'anno avevamo programmato 89 unità rispetto alle 66 dello scorso anno e quelle sono nel cumulo di ordini da evadere. Pertanto, siamo molto soddisfatti del programma per le turbine a gas. Abbiamo registrato un'ottima attività degli ordini nel campo delle turbine a gas.

Tony Boase - AG Edwards - Analista

Quindi, se...

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

(più persone che parlano) quest'anno chiuderemo a 140 unità. Va molto bene. Voglio dire, è una divisione molto competitiva in termini di margini ma, di nuovo, stiamo costruendo la base installata e supportiamo la crescita del futuro settore dei servizi.

Tony Boase - AG Edwards - Analista

E forse è un po' prematuro, ma come si delinea il 2007 per le vendite di turbine a gas?

Keith Sherin - General Electric – Vicepresidente senior, CFO

Dovrebbero aumentare leggermente. Non ho ancora le cifre definitive, ma considerate l'attività economica, le offerte e gli ordini che stiamo ricevendo, uno dei driver di crescita è la solidità continuativa nelle divisioni Oil and Gas che necessitano di turbine a gas. Abbiamo quindi un modello di business eccellente in questo caso e siamo molto soddisfatti del progresso commerciale in tutto il mondo.

Jeff Immelt - General Electric – Presidente, CEO

Penso che gli investitori debbano essere soddisfatti della divisione Energy, si tratta solo di riuscire a cogliere il vento a favore e di ottenere andamenti migliori con il passare del tempo. Ritengo che in questo caso siamo posizionati ottimamente. Semplicemente... prima di concludere volevo semplicemente ribadire che, anche se ritengo date tutte le dinamiche in corso, sappiamo che Plastics sarà leggermente più debole di quanto preventivato a inizio anno ma abbiamo un grande impulso nel resto dell'Azienda.

14 luglio 2006 / 8:30AM ET, GE – Teleconferenza sugli utili del secondo trimestre

Pertanto, penso che possiamo affidarci completamente ai dati indicativi che abbiamo fornito per il terzo trimestre e per l'anno e che questo è il motivo per cui gli investitori dovrebbero gradire l'Azienda. Le iniziative sono tante, il team operativo è buono e penso che il nostro posizionamento nel mondo attuale sia eccellente.

Tony Boase - AG Edwards - Analista

Ottimo, grazie.

Dan Janki - General Electric – Vice Presidente di Investor Communications

Grazie, Jeff. Grazie per la sua attenzione. Le informazioni scaturite dalla conferenza di oggi, le trascrizioni e il replay saranno disponibili sul nostro sito web. E JoAnna e io saremo disponibili tutto il giorno per prendere le vostre chiamate. Grazie di nuovo.

Operatore

La teleconferenza si conclude. Vi ringraziamo per aver partecipato. Ora potete scollegarvi.

DISCLAIMER

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

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

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

© 2005, Thomson StreetEvents Tutti i diritti riservati.