

Thomson StreetEventsSM


Trascripción de conferencia telefónica

GE - Conferencia telefónica Beneficios de General Electric 2º Tr. 2006

Fecha/hora del evento: 14 jul. 2006 / 8:30AM ET

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

PARTICIPANTES CORPORATIVOS

Dan Janki*General Electric - Vicepresidente de 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

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*

PRESENTACIÓN

Operadora

Buenos días, señoras y señores, y bienvenidos a la conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del segundo trimestre de 2006. En este momento, todos los participantes están en modo de sólo escucha. Mi nombre es Michelle y hoy me haré cargo de la coordinación de su conferencia. (INSTRUCCIONES DE OPERADORA). Debo recordarles que esta conferencia está siendo grabada. A continuación voy a ceder la palabra al anfitrión de la conferencia de hoy, el Sr. Dan Janki, Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores. Puede proceder, Sr. Janki.

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

Gracias Michelle. Quisiéramos dar la bienvenida a todos los participantes. Joanna y yo tenemos el agrado de ser los anfitriones de la conferencia de hoy. Seguramente habrán ustedes visto nuestra nota de prensa, que se publicó a las 6.30 de esta mañana. nota de prensa junto con la información complementaria de la presentación de hoy pueden consultarla en nuestro sitio Web para inversores: WWW.GE.COM/INVESTOR. La información es accesible online o bien puede descargarse con fines de impresión.

No olviden que esta presentación contiene información estimativa basada en las circunstancias económicas y mundiales actuales. Y dichas circunstancias son variables, por lo que les pido que evalúen la información teniendo este aspecto en consideración. En la conferencia de hoy analizaremos los beneficios del segundo trimestre del año, les facilitaremos las previsiones para el tercer trimestre y responderemos a las preguntas que deseen plantearnos. Para ello, están con nosotros nuestro Presidente y Consejero Delegado, Jeff Immelt, y nuestro Vicepresidente y Director Financiero, Keith Sherin. Bien, me gustaría empezar cediendo la palabra a Jeff.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Muchas gracias Dan. Buenos días a todos. Me gustaría empezar, nuevamente, con la percepción de que todos consideramos que este a sido un trimestre muy bueno para la Compañía. Mis primeras palabras harán referencia brevemente al entorno. Como bien conocen, los factores positivos con los que contamos son una economía y unos productos que mantienen su gran fortaleza, y es apreciable una buena actividad en todos los segmentos de negocio de GE.

El cambiante escenario del sector de la energía en el que nos hemos movido los dos últimos años más o menos ha resultado ser una gran oportunidad para la empresa; estamos en disposición de capitalizar el liderazgo tecnológico en el sector ferroviario, energético y aeronáutico, lo que ha sido de ayuda para nuestros negocios de grandes equipos. Podemos apreciar un importante crecimiento a escala mundial, particularmente en los mercados emergentes donde estamos creciendo porcentajes del 18%. Contamos con gran liquidez en los mercados de capitales, con un entorno de riesgo admisible y, una vez más, nuestros activos y balances de situación presentan gran fortaleza.

En cuanto a los factores negativos, llevamos dos años luchando contra la inflación, enfrentándonos a la misma desde la perspectiva de los tipos de interés y de las materias primas. En lo referente a las oportunidades específicas de negocio, el entorno de los plásticos resulta claramente el entorno más comprometido en una época como ésta, algo que hemos podido apreciar en los dos últimos trimestres. En cuanto a NBC, nuestras expectativas mantienen las previsiones y hemos apreciado algunos impulsos positivos en NBC Universal con la entrada del segundo semestre del ejercicio. Desde una perspectiva corporativa, seguimos financiando la disminución de los ingresos por pensiones y el incremento de la financiación y la reestructuración, si observamos las previsiones para el segundo semestre de este año y para todo el ejercicio 2007. Por ello creemos que estamos consiguiendo unos sólidos y excelentes resultados en este entorno y nos mostramos satisfechos con el posicionamiento de la empresa para el segundo semestre del ejercicio.

En la siguiente página, podrán consultar algunas de las cifras clave de los resultados de la empresa. Considerando el crecimiento, los pedidos han aumentado un 17%, los ingresos un 9% y los activos un 12%. Como pueden comprobar, se trata nuevamente de unos resultados muy buenos para GE en la práctica mayoría de los segmentos de negocio. Los beneficios por acción se incrementaron del orden del 15%, lo que coincide con nuestras estimaciones y, consiguientemente, supusieron un sólido crecimiento de los beneficios para la empresa. El rendimiento sobre el capital total alcanzó los 2 puntos alcanzando el 17.6%. Este es un aspecto que hemos analizado en muchas ocasiones con los inversores por tratarse de una prioridad para la empresa, y ciertamente es apreciable un importante progreso.

Nuestros márgenes descendieron ligeramente: medio punto, y el buen hacer de la empresa se vio contrarrestado por los pobres resultados de NBC Universal y por plásticos. Pero tratándose de una prioridad muy importante, esperamos un incremento en los resultados durante el segundo semestre del ejercicio. Nuestra liquidez es muy sólida, del orden del 78%, un porcentaje coherente con nuestras expectativas. Por tanto, una de las prioridades estratégicas claves de la empresa radica en nuestra capacidad de mantener unos resultados superiores a pesar de los ciclos. Creemos que estas cifras concuerdan con nuestras exigencias estratégicas.

En la página siguiente podrán consultar una actualización de algunas de las estrategias a largo plazo en las que la empresa está inmersa. Nuestro objetivo prioritario es seguir incrementando los grandes negocios. Durante el trimestre invertimos en el sector hidroeléctrico, en atención sanitaria y en NBCU. Nuestras plataformas de crecimiento supusieron unos ingresos del 18%, y abandonamos el negocio de soluciones de seguros, una decisión considerada en su momento una prioridad estratégica para la empresa, anunciando la venta de suministros de GE mientras continuamos el reposicionamiento de nuestros activos industriales.

La segunda es una opción fiable. Contamos con cinco o seis áreas de negocio con un incremento de los beneficios por segmento de más del 10%. Los pedidos de infraestructura están en auge. La respuesta de NBCU es la prevista. Contamos con un sólido rendimiento de nuestros servicios financieros. Y de nuevo, como factor negativo nos encontramos el apalancamiento de los beneficios de explotación del segundo semestre y que debe ser uno de nuestros principales objetivos. Como tercer comentario, esto es, las iniciativas de crecimiento, previmos un notable crecimiento orgánico al que me gustaría dedicar algo más de atención, y nuestros importantes ingresos por servicios aumentaron un 12% gracias a los acuerdos de servicio a largo plazo suscritos por valor de 90.000 millones de dólares.

Desde una perspectiva organizativa, este año en energía marchamos en la senda correcta con una estimación de 400 millones de dólares y prevemos importantes mejoras en ventas de empresa gracias a una mejor organización orientada al mercado. Consiguientemente, la empresa continúa generando y desarrollando valor a largo plazo y estamos satisfechos con el rendimiento y los resultados del trimestre.

La siguiente página contiene información sobre la gran iniciativa estratégica en la que la empresa se haya inmersa: crecimiento como proceso. Por sexto trimestre consecutivo hemos conseguido un porcentaje de crecimiento orgánico del 8% o de 2 a 3 crecimiento orgánico... entre dos y tres veces el PIB. El crecimiento orgánico del segundo trimestre se situó en el 8%. Es importante destacar los elementos de esta iniciativa guiada por unos destacados servicios y tecnología. Ciertamente tenemos prevista una importante gama de nuevos productos que estimamos nos servirán

para posicionarnos sólidamente el segundo semestre del ejercicio y el próximo ejercicio y nuestra cartera de pedidos comprometidos ha alcanzado cifras récord. El crecimiento de equipos es del 28% y los acuerdos de servicios contractuales se encuentran nuevamente a niveles muy altos.

Los avances de nuestra imaginación supondrán aproximadamente entre 2.000 y 3.000 millones de dólares de ingresos internos, de los cuales me gustaría destacar tres de ellos. Nuestra participación en medios Hispanos ha aumentado en la actualidad a 11 puntos. El crecimiento de Monogram es del orden del 13% y el crecimiento en activos de financiación de equipos hospitalarios se sitúa en el 33%. Continuamos impulsando un crecimiento incremental en nuestra excelencia comercial en estas actividades. Nuestra línea de productos "ecomagination" ha crecido un 20% en el segundo trimestre y los Juegos Olímpicos van camino de alcanzar unos pedidos por valor de 700 millones de dólares. Estos resultados son superiores a los de la NBC. Estos son los pedidos industriales que estimamos obtener con los Juegos Olímpicos de 2008.

Continuamos impulsando las mejoras de procesos para a nuestros clientes clave y empleando dicho proceso para aumentar nuestra cuota. Contamos con 30 presentaciones ligeras para un mayor impacto sobre el cliente que continúan siendo en la actualidad una de las grandes iniciativas de la empresa. Nuestro crecimiento global es muy sólido y el crecimiento en países en vías de desarrollo es del 18% este trimestre; seguimos interesados en inculcar este valor en nuestro equipo de dirección mientras estudiamos en qué posición nos encontramos.

Consecuentemente, el objetivo radica en alcanzar un crecimiento sostenible, visible y valioso y consideramos que estamos cumpliendo con ello. Hemos tenido seis buenos trimestres y esperamos que la racha continúe en el futuro. Y con este último comentario cedo la palabra a Keith para que nos facilite los datos financieros del trimestre y posteriormente volveré a dirigirme a ustedes para dar fin a esta conferencia.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Gracias. Permítanme que inicie mi intervención hablando del crecimiento. Los pedidos del segundo trimestre continuaron con su solidez, con una cifra de 22.000 millones de dólares en toda la empresa, lo que supone un incremento del 17%. Se trata de un resultado fantástico que anuncia un buen futuro. Y si consultan la información que figura a la izquierda, grandes equipos ofrece unos resultados de más de 8.000 millones de dólares en pedidos, lo que significa un incremento del 33% en el segundo trimestre. Seguimos recordando a los inversores que son resultados irregulares pues estos pedidos se reciben dependiendo de los plazos de entrega; no obstante, éste ha sido otro trimestre excelente. Si analizan las diferentes áreas de negocio, aviación, por ejemplo, ha ofrecido resultados favorables. Los pedidos de aviación en todo el mundo se han multiplicado por tres.

La segunda área de negocio es la energía, con un crecimiento superior al 40% Petróleo y gas han incrementado sus cifras más de un 25%. Atención sanitaria ha crecido un 4%; entraré en más detalles cuando analicemos este sector en concreto. El área de transporte muestra este trimestre un descenso en el cálculo interanual, aunque ha incrementado sus cifras en lo que va de ejercicio un 21% y en lo que respecta a los resultados financieros está teniendo un muy buen año, habiendo vendido todas sus unidades.

En la zona intermedia se encuentra el área de servicios. Presenta unas cifras de 7.500 millones de dólares con un incremento porcentual del 13%. Haber obtenido un crecimiento en servicios de dos dígitos es formidable en cuanto a rentabilidad. Como puede apreciarse en los resultados comerciales, obtenemos dobles dígitos muy buenos en todos los segmentos de negocio. Aviación ha subido 5 puntos con lo que alcanza los dobles dígitos. El área de servicios comerciales ha crecido un 10%, y el de servicios militares ha descendido en el segundo trimestre, con lo que el índice ha descendido al 5%. En lo que va de ejercicio se ha producido un incremento del 17% y globalmente el área de infraestructuras se aproxima a los 6.000 millones de dólares y el de servicios ha aumentado un 13%.

Y a la derecha figuran las actividades de flujo, cercanas a los 7 millones de dólares en pedidos con un aumento del 8% este trimestre. Este es un buen indicio de amplio crecimiento global. Pueden apreciarse las cifras desglosadas por áreas; EE.UU. ha crecido un importante 9%, Europa un 4% y Asia un 6%. En general nos encontramos con una interesante actividad económica global. Si observamos el incremento del 17% en los pedidos globales de la empresa, podemos considerarlo un resultado económico excelente de nuestros equipos originales.

A continuación quisiera comentar algunos indicadores clave de los servicios financieros. La parte izquierda del gráfico hace referencia a los márgenes del área de servicios financieros. Las barras de color azul representan los ingresos netos o valor aportado, es decir los ingresos totales menos los costes de intereses expresado como porcentaje de nuestros activos medios. Básicamente puede apreciarse que el índice interanual ha descendido 0,16 puntos en todas nuestras áreas de financiación y las barras de la derecha, las de color verde, representan los ajustes a riesgo.

Por tanto, si tomamos los ingresos netos y les restamos las pérdidas, puede observarse que a pesar de que contamos con una gran liquidez en el mercado nuestros resultados de pérdidas se mantienen a la baja. La calidad de nuestra cartera presenta excelentes condiciones y consecuentemente los márgenes ajustados a riesgo son sólidos, lo que nos permite mejorar la rentabilidad mediante la productividad y el volumen y exige centrarnos mucho en la fijación de precios ajustados a riesgo.

A la derecha puede verse la calidad de nuestra cartera. Presten atención a la morosidad de más de 30 días. Este epígrafe confirma el gran rendimiento de la cartera. La morosidad en financiación de consumo ha aumentado 0,07 puntos, lo que supone un crecimiento casi plano respecto a nuestra combinación global. La morosidad en financiación de equipos ha descendido ligeramente, manteniéndose estable. Por tanto, nos encontramos en el mejor de los periodos posibles en cuanto a la calidad de la cartera de nuestros mercados globales. En la parte inferior derecha la utilización de servicios de equipos demuestra una sólida estabilidad de la economía. Si observamos la utilización del 87% del trimestre, Penske, vehículos ferroviarios y transportes, todos muestran un ligero aumento respecto al primer trimestre. Nuestra cartera conserva unas excelentes condiciones.

Jeff ha mencionado cierta insatisfacción con el margen de beneficios de explotación en el segundo trimestre, y por ello quisiera presentarles un gráfico donde figura la información sobre este particular y lo que es más importante, la previsión para el resto del ejercicio. Antes de centrarme en los porcentajes quisiera aclarar que nuestro beneficio de explotación en dólares está aumentando. Pero nuestros propios objetivos internos nos obligan a impulsar la mejora de este margen. En la parte izquierda puede comprobarse que dicho margen descendió de un 15,4% en el segundo trimestre del ejercicio anterior al 14,9% del presente ejercicio. Ello supone un descenso de medio punto, siendo cuatro las sencillas causas a considerar.

En términos interanuales, con el descenso sufrido este trimestre por la NBC, siendo a mitad de ejercicio alrededor del 10%, nuestro índice marginal ha descendido medio punto. La segunda causa es una combinación de malas y buenas noticias. En primer lugar, nuestros ingresos por productos en el área de infraestructuras se duplican en comparación con el ritmo de ingresos por servicios. Las buenas noticias son que contamos con excelentes pedidos, que la cartera de pedidos comprometidos crece y que entregamos gran cantidad de equipos, lo que nos permitirá disponer de una base sólida que garantice ingresos futuros por servicios. Pero obviamente, con la combinación de márgenes actual entre equipos y servicios, ello ha supuesto un descenso de 2 décimas de punto en nuestro margen.

Jeff ha mencionado el área de plásticos. Continúan las complicadas compensaciones con precios, volumen e inflación. Ello supone 4 décimas de punto en el margen. Finalmente, el resto de nuestros negocios y la productividad han aumentado 6 décimas de punto. Consiguientemente, hemos sufrido un descenso de medio punto, pero la parte positiva es que estamos creciendo y que en el segundo semestre vamos a aumentar nuestro margen en aproximadamente 0,80 puntos. Se trata de los mismos cuatro factores. La diferencia es que tres de los cuatro factores son positivos y la productividad se mantiene, pero vamos a seguir obteniendo un buen crecimiento del margen en nuestros negocios trabajando a fondo en los costes y precios y compensando la inflación con la actividad.

Los ingresos por servicios en infraestructuras equivalen a los ingresos por productos en el segundo semestre. Ello supone comparativas más normales en lugar del descenso de volumen. Respecto a la NBC, quisiera mostrarles que el cuarto trimestre es positivo. Finalmente, seguiremos haciendo frente a la grave inflación de precios durante todo el año. Este aspecto continuará siendo un elemento de presión.

Otra forma de enfocar este asunto es que si analizamos el segundo semestre del área de infraestructuras, industrial y de atención sanitaria podemos prever un crecimiento de nuestros beneficios de explotación de aproximadamente 1,5 puntos en dicho semestre. La empresa está muy centrada en la diversificación y tenemos buenas perspectivas de aumento de beneficios a medida que el ejercicio avanza.

Me gustaría ahora abordar los resultados consolidados del segundo trimestre. A la izquierda figura el balance de resultados de las operaciones permanentes. Los ingresos ofrecen unos resultados excelentes, con 39,9 millones de dólares y un incremento porcentual del 9%. Pueden apreciar su combinación, con un destacado crecimiento de los ingresos en servicios financieros e industriales. Los beneficios, que alcanzaron los 4.900 millones de dólares, se incrementaron en un 11%. Los beneficios por acción se situaron en 0,47 centavos de dólar, lo que supone un aumento del 15%. Los resultados de flujo de caja son muy buenos. 14.300 millones de dólares a mitad de ejercicio, lo que supone un incremento del 78%, así como un aumento del flujo de caja industrial acorde con los beneficios, que aumentaron un 9%.

En la parte inferior izquierda se encuentran los tipos fiscales, totalmente de acuerdo con las estimaciones previas. Si analizamos el tipo industrial, excluyendo a GECS, el segundo trimestre se sitúa al 24%, al igual que el índice interanual, porcentajes en perfecta consonancia con lo que hemos comentado. En cuanto al porcentaje de servicios de GE Capital, nos hemos valido de las estimaciones del porcentaje total anual. Prevemos un porcentaje total anual del 13%, ligeramente superior al primer trimestre y del 11% el segundo; como puede apreciarse, los datos concuerdan con nuestras estimaciones para todo el año.

El tipo fiscal del segundo trimestre tiene un impacto básicamente neutro en nuestros ingresos netos. Puede apreciarse que el tipo industrial está aproximadamente 1,5 puntos por debajo que en el último ejercicio, por lo que el tipo interanual, alcanzados los 24 puntos, es inferior en 1,5 puntos. Esto compensa el hecho de que el tipo del capital es superior en 1,9 puntos desde una perspectiva interanual. Realmente no existe ninguna incidencia sobre los beneficios interanuales por los tipos fiscales, existiendo plena coincidencia con nuestros planes sobre impuestos.

Quisiera resumir a la derecha los resultados por segmento del segundo trimestre. Si analizamos área por área, los ingresos y los beneficios por segmento concordaban con las estimaciones. Voy a analizar con ustedes esta información. Pero antes de comenzar, hay otro punto a abordar respecto al balance de resultados. He tenido oportunidad de ver algunas de las observaciones respecto a la declaración previa sobre la posible incidencia en la empresa de las diferencias de cambio y desearía aclarar este punto. Nuestros ingresos han sufrido un descenso intertrimestral e interanual de 1 punto por diferencias de cambio. Consiguientemente, sin la incidencia de las pérdidas por diferencias de cambio nuestros ingresos habrían sido 1 punto mayores. Ello también supuso un descenso de los beneficios de 54 millones de dólares por ingresos netos dada la fortaleza mostrada durante el trimestre por el dólar en el criterio interanual. Las diferencias de cambio tuvieron un efecto negativo sobre nuestros ingresos.

Ahora pasemos al flujo de caja. 14.300 millones de dólares a mitad de ejercicio, lo que supone un aumento del 78%. En la parte izquierda pueden consultarse las cifras, y el dividendo de GECS a ascendido de 1.800 a 7.600 millones de dólares. Esta circunstancia está impulsada por un dividendo regular de GE Capital con unos beneficios del 40%, aproximadamente 1.900 millones de dólares, y por los dividendos especiales aportados por el segmento de seguros. El primer trimestre tuvo lugar la suscripción final de acciones de Genworth, por un valor aproximado de 2.500 millones de dólares. Y en el segundo trimestre, tal y como ha mencionado Jeff, nos complace enormemente haber ingresado el producto de la venta de soluciones de seguros de GE, esto es, 3.200 millones de dólares, que tuvo lugar el 9 de junio tal y como comentamos.

El área industrial nos ha reportado unos resultados extraordinarios. El flujo de caja por actividades de explotación del primer trimestre asciende a 6.700 millones de dólares, un incremento del 9%. Este flujo de caja tan elevado nos permitió la recompra de 6.000 millones de dólares en valores durante el primer trimestre. Estamos en buena disposición de alcanzar nuestro objetivo por recompra de acciones previsto entre 7.000 y 9.000 millones.

A la derecha se encuentra el saldo de caja que siempre solemos incluir. Como bien conocen, comenzamos con un saldo inicial de caja desde el inicio del ejercicio, al que añadimos un flujo de caja por actividades de explotación de 14.300 millones de dólares a la izquierda del gráfico. El pago de dividendos ascendió a 5.200 millones de dólares. La recompra de títulos supuso 6.000 millones de dólares. Los gastos por bienes y equipos ascendieron aproximadamente a 1.500 millones de dólares. Las adquisiciones interanuales supusieron 2.800 millones de dólares. IDX supuso el mayor desembolso con aproximadamente 1.400 millones de dólares. ZENON costó alrededor de 700 millones. Los cambios en la deuda y otros conceptos hasta final del trimestre supusieron 1.800 millones de dólares en efectivo. Unas excelentes prestaciones durante el primer semestre y camino de alcanzar nuestras previsiones para todo el ejercicio. Las estimaciones de 25.000 millones en concepto de flujo de caja por actividades de explotación, con un incremento del 15%, son sólidas.

Antes de abordar las áreas de negocio me parece conveniente mostrarles las perspectivas para el tercer trimestre. Prevemos continuar obteniendo unos excelentes resultados. Esto se refleja con la indicación Vs en los ingresos aportados por nuestra cartera. Y con un perfil de previsión de beneficios por segmento muy similar en el segundo trimestre para nuestra empresa. Repasemos, tal como comenté anteriormente, los datos área por área.

A la derecha figuran las estimaciones globales de GE con unos ingresos de más de 40.000 millones de dólares, con un incremento del 10%; estamos ante otro trimestre excelente con un crecimiento continuado intertrimestral. Nuestros beneficios se sitúan entre 5.000 y 5.200 millones de dólares, un incremento del 8 al 14%, y los beneficios por acción entre 48 y 50, esto es, entre un 12 y un 16%. Las estimaciones realizadas se mantienen; no las hemos modificado para el tercer trimestre, que consideramos notable: de 0.48 a 0.50 dólares y porcentaje del 12 al 16%.

Repasemos las cifras según cada área de negocio. Empecemos con infraestructuras, cuyo resumen aparece en esta página y posteriormente trataremos más detalladamente las áreas de energía y aviación, para finalizar con la información relativa a las dos importantes áreas de esta sección en el área de Dave Calhoun. En general, los ingresos han aumentado un 11%, alcanzando la cifra de 11.300 millones de dólares. Los ingresos por segmento se sitúan en 2.100 millones de dólares, experimentado un aumento del 10%.

En la parte inferior izquierda figuran diferentes áreas de negocio de este segmento y me parece oportuno comentar brevemente cada uno de ellos. Permítanme empezar con el área de aviación. Los ingresos han aumentado 11 puntos y los beneficios de explotación 6 puntos. Los ingresos se han visto impulsados por el aumento de las ventas de motores para aviación comercial, con un porcentaje del 20%. Los ingresos por servicios ascendieron un 10%, contrarrestado en parte con el descenso en ingresos militares, algo superiores al 25%.

La combinación de dos circunstancias ha incidido sobre los beneficios de explotación. En primer lugar, dispusimos de mayor número de motores que de servicios. Actualmente los motores de aviación comercial obtienen márgenes de beneficio de un solo dígito mientras que los ingresos militares y por servicios que acabo de mencionar suponen márgenes del 30 al 40%. Y en segundo lugar, adelantamos ciertos gastos de NBI en GENx durante el primer trimestre. Es conveniente considerar un pequeño desfase, porque si se analiza todo el negocio del primer trimestre el beneficio de explotación es del 13% y, tal como he comentado, entraré en mayor detalle en el área de aviación en la próxima página y estamos muy satisfechos con nuestro posicionamiento en este sector.

Los servicios financieros en aviación tuvieron un excelente trimestre. La causa del crecimiento ha sido el crecimiento orgánico y fundamentalmente no tener que aportar una nueva provisión después de impuestos similar a los más de 50 millones desembolsados para USAir el segundo trimestre del ejercicio pasado, lo que se ha traducido en unos resultados formidables. Al igual que sucedió el primer trimestre, el área de energía consiguió recuperarse. El sector de energía eólica impulsó el aumento de los ingresos. Este segmento aumentó un 69%..., los 427 molinos vendidos en el segundo trimestre aumentaron en 106 las unidades entregadas anteriormente. Los ingresos por servicios aumentaron un 10%, idéntico porcentaje al del crecimiento de los beneficios de explotación. Estamos satisfechos con la vuelta a crecimientos de dos dígitos en el área de la energía tal como hemos señalado. Estos resultados se han visto impulsados por la mejora de la energía eólica y de los servicios, manteniendo nuestros esfuerzos en dinamizar el apalancamiento.

Estamos intentando reducir el margen del mix de turbinas de gas en relación con el 2005. Estamos muy satisfechos con los progresos obtenidos por el equipo y, como ya he comentado, quisiera abordar con más detalle la información sobre energía en la próxima página. Los servicios financieros de energía han descendido en el índice interanual. El equipo presenta un sólido crecimiento orgánico, compensado con la ausencia del desembolso del año pasado como consecuencia de la declaración de quiebra de una empresa en EE.UU., algo que no se ha producido en el 2006.

Finalmente, transporte y petróleo y gas presentan unos trimestres excepcionales. Los ingresos por equipos en el área de petróleo y gas han aumentado un 62%. Los ingresos por servicios crecieron un 23% y el trabajo de esta división es notable, obteniendo beneficios de explotación. Transporte está teniendo un año excelente. Hemos entregado 215 locomotoras EVO. Esta cifra supone un incremento del 11%. Contamos con una cartera de pedidos comprometidos de 1.500 locomotoras. El apalancamiento es elevado dada la mejoría en la posición de los costes de los productos. Si analizamos en su totalidad el conjunto de infraestructuras durante el tercer trimestre podemos apreciar que se mantiene la solidez diversificada y prevemos un beneficio global del segmento durante el tercer trimestre del 15 al 20%.

A continuación les facilitaré mayor información sobre energía y aviación. En ambas áreas pretendíamos planificar las dinámicas de los dos primeros trimestres. Empecemos por la izquierda con el área de energía. Los ingresos aumentaron 6 puntos y los beneficios de explotación descendieron igual cifra durante el primer trimestre. Les hemos mostrado el descenso habido en el primer trimestre, y el aumento hasta cifras de dos dígitos en el segundo. Observamos una espectacular mejora con la llegada del segundo trimestre... con un crecimiento de los ingresos y de los beneficios de explotación del 20 al 25%, siendo la causa principal el empuje mostrado por el sector eólico.

Continúa el crecimiento de este área. El segundo trimestre se muestra más sólido. Las unidades vendidas aumentarán en más de un 30%. Nuestros pedidos estarán próximos a las 1.300 unidades en el segundo semestre en comparación con las 950 del mismo periodo del ejercicio anterior. Esto supone un incremento de los ingresos de 700 millones de dólares. Estamos consiguiendo buenos márgenes con estas unidades. Hemos conseguido aumentos de dos dígitos en los precios, y en total en el segundo semestre la mejora en los resultados de los beneficios de explotación van a alcanzar en el sector eólico aproximadamente los 260 millones de dólares. Este área de negocio ha resultado rentable todo el año. En el segundo semestre se estima una subida en este área, especialmente en el cuarto trimestre.

La segunda causa es la continuación de los buenos resultados en servicios. Los pedidos de servicios del segundo trimestre, como han podido comprobar, alcanzaron los dos dígitos, con un incremento porcentual del 16%. Este impulso continuará reflejándose en los ingresos del segundo semestre si el área de energía consigue llegar a dobles dígitos importantes. En cuanto a la tercera causa, contamos con mejores resultados en unidades de turbinas de gas. Contamos con 89 unidades en la cartera de pedidos comprometidos para el segundo semestre del año en contraposición con las 66 unidades del ejercicio anterior, por lo que nuestra mejora supera las 20 unidades. Para el cuarto trimestre conseguiremos ampliar los márgenes en el área de energía. Esta perspectiva de progreso nos complace enormemente.

A la derecha aviación presenta un primer trimestre sólido, con unos ingresos del 14% y unos beneficios de explotación del 13%. Continuaremos obteniendo sólidos resultados en esta área en el segundo semestre y las principales causas pueden establecerse mediante sencillas comparaciones. El apalancamiento del primer semestre se vio afectado por el incremento en I+D, tal y como mencioné respecto a GENx, aumentando el I+D del 13%. El I+D del segundo semestre es comparable con el mayor gasto sufrido el segundo semestre del ejercicio pasado. No se trata de recortes en el volumen, lo que pasa es que ya hemos incorporado esta circunstancia en la base del ejercicio anterior.

Los pedidos de servicios comerciales y de energía mantendrán su solidez. Los ingresos militares durante el primer semestre han sido planos mientras que para el segundo semestre estimamos que se produzca un incremento. Si recuerdan, el ejercicio pasado sufrimos anulaciones a causa de los retrasos en el proceso presupuestario militar y es de esperar que ello nos permita realizar unas sencillas comparaciones.

Finalmente, los ingresos por motores de aviación comercial durante el primer semestre, tal y como ya he comentado, está en auge. El incremento alcanzó el 30%. Se mantienen las cifras de volumen, y si establecemos una nueva comparación, dichos volúmenes, a pesar de la solidez de las entregas de motores de aviación comercial, solo se incrementarán un 7% respecto al segundo semestre del ejercicio anterior. En general se

producirá una mejora del mix. Por lo tanto, marchamos por la senda correcta en lo referente a los beneficios de explotación, con un incremento este ejercicio del 15%.

Antes de abordar otro asunto quisiera retomar la información relativa a infraestructuras. Si observamos los pedidos totales de infraestructuras, a fecha de hoy el incremento es del 46% y los ingresos hasta la fecha han aumentado un 10%. Continuamos incrementando nuestra cartera de pedidos comprometidos y entregamos gran cantidad de equipos lo que nos permitirá disponer de una base sólida que garantizará un prometedor futuro para el área de servicios y el incremento de los márgenes.

Centrémonos ahora en la financiación comercial. El equipo ha completado otro excelente trimestre. Las cifras ratifican esta afirmación, con unos ingresos superiores en 12 puntos y unos beneficios por segmento con un incremento del 21%. El crecimiento de los beneficios se ha debido a los sólidos resultados ofrecidos por soluciones de capital, con un incremento de los beneficios del 33% y de bienes inmuebles del 39%. El crecimiento de los activos en este área de negocio aumentó un 11% en comparación con el segundo trimestre del 2005. Este es el mejor resultado que hemos obtenido en ocho trimestres. La causa principal hay que buscarla en la excepcional creatividad mostrada en las áreas de soluciones de capital y bienes inmuebles.

Se realizaron algunas adquisiciones, por ejemplo, la compra de activos por valor de 3.300 millones de dólares en la operación Arden. Las adquisiciones han supuesto una cierta mejora en nuestros resultados. A la derecha pueden observar el importante crecimiento orgánico obtenido, con un volumen muy sólido y diversificado. Esto puede verse en las cifras relativas a las diferentes áreas de negocio. Nuestra diversificación es excelente y nuestros equipos creativos están realizando un trabajo sobresaliente, con un considerable aumento de actividad de mercado que se traduce en crecimiento rentable.

Los beneficios por segmento se vieron enormemente impulsados por el crecimiento orgánico. Obtuvimos unas aportaciones de 20 millones de dólares por adquisiciones en el primer trimestre como resultado total, contrarrestados por la titulización inferior en 20 millones de dólares. Todos los equipos están ofreciendo muy buenos resultados. Como he comentado anteriormente, la calidad de la cartera presenta excelentes condiciones – la pérdidas de ingresos, morosidad y traspaso a pérdidas han descendido en comparación con el ejercicio anterior y los promedios históricos. La previsión para el tercer trimestre es muy similar, con un beneficio por segmento entre el 10 y el 15%. El equipo de financiación comercial ofrece muy buenos resultados.

La siguiente área de negocio es la industrial. Esta unidad ha tenido un trimestre muy sólido. Los ingresos han alcanzado los 8.800 millones de dólares, lo que supone un incremento del 6%, y sus resultados son excelentes al mantener el apalancamiento en consonancia con los beneficios por segmento, con un aumento del 15%. Básicamente, si observamos la parte inferior izquierda, C&I ha tenido un gran trimestre, con ingresos de 3.800 millones de dólares y beneficios por segmento de 318 millones de dólares, lo que supone un incremento del 40%. Los precios y la productividad han conseguido algo más que sencillamente compensar la inflación por materias primas y otros tipos de inflación existentes en esta área y su volumen es notable. Los electrodomésticos siguen siendo la punta de lanza de la estrategia de crecimiento, con un crecimiento diversificado en el segmento industrial.

Los plásticos han sufrido un trimestre comprometido. Los ingresos aumentaron un 3% y los beneficios de explotación descendieron un 12%. Nuestro volumen en plásticos es muy sólido. El volumen ascendió un 10%, con un crecimiento muy diversificado en muchos de los diferentes segmentos industriales, lastrado en parte por automoción aunque el factor con mayor incidencia negativa ha sido el precio. El precio durante el segundo trimestre del presente ejercicio ha sido de 387 por kg, mientras que el año pasado esta cifra era superior a 411 por kg; esto supone un descenso del 6% y las grandes mejoras en los márgenes por volumen de más de 60 millones de dólares se vieron más que contrarrestados por dicho descenso en los precios de aproximadamente 100 millones de dólares.

El benceno no resultó un factor importante para la empresa durante el trimestre. Su precio por galón alcanzó aproximadamente los 3 dólares por lo que se mantuvo plano, pero los beneficios de explotación con la combinación de precios por volumen descendió un 12% a pesar de la enorme productividad y eficacia de nuestro equipo. Las previsiones para el tercer trimestre presentan una dinámica bastante similar en este segmento. Estimamos que los beneficios por segmento aumenten más del 15%. C&I se mantendrá sus perspectivas. Es apreciable un aumento del volumen en todas las áreas de negocio. El traspaso de precios a cuenta nueva continuará compensando la inflación y debemos esforzarnos en la optimización del precio de los plásticos y en la ecuación volumen-inflación. El tercer trimestre del benceno es un asunto que debemos abordar. Como reflejan las cifras, el benceno alcanzó los 387 en julio y la estimación del tercer trimestre para plásticos es prácticamente plana considerando la incidencia de este dato. En general el beneficio por segmento ascendió un 15% y vamos a vigilar la dinámica de los plásticos.

A continuación analizaremos la situación de la NBCU La NBCU ha tenido un trimestre complicado aunque calcado a lo esperado. Los ingresos fueron planos y el beneficio por segmento descendió aproximadamente un 10%, siendo el perfil acorde con nuestras previsiones. El beneficio de explotación de las producciones de televisión, de las emisoras y de *prime time* descendieron, tal y como habíamos estimado, alrededor del 45%.

Este tercer trimestre es el último en que trabajamos con las programaciones Upfront del año pasado; y todo ha transcurrido según lo previsto aunque pueden apreciarse progresos. Tal como refleja el balance de esta área de negocio, el beneficio de explotación aumentó un 5% y contamos con infinidad de perspectivas prometedoras. Los índices de audiencia en temporada estival han aumentado un 10%. El trimestre registró un beneficio de explotación en noticias por cable superior en un 28%. La CNBC ofrece muy buenos resultados. El *prime time* de la MSNBC ha aumentado. Los resultados de los canales por cable son fantásticos. EE.UU. es la primera red mundial de televisión por cable.

Durante el trimestre se produjo la venta de emisoras ya mencionada en el primer trimestre que han servido para compensar los ingresos del pasado ejercicio con IACI/Paxson, en ambos casos por montos aproximados a los 200 millones de dólares.

Considero por tanto que el aspecto más beneficioso para la NBCU es que el tercer trimestre sea el último trimestre en que se realizan comparativas con la incidencia de la programación Upfront del año pasado; además, el perfil sigue creciendo, el tercer trimestre es similar al primero, con unos beneficios de explotación inferiores entre un 5 y un 10, pero con un cuarto trimestre con resultados positivos lo cual supone una excelente noticia. Nuestro compromiso con este área es sólido y podemos apreciar los progresos alcanzados.

En los resultados a la derecha, el total para la temporada 06/07 supuso 3.850 millones de dólares. Aquí se incluyen el *prime time*, la NFL, la televisión por cable y el resto de los horarios de día, lo que supone un aumento de medio punto porcentual y un excelente trabajo por parte del equipo. Estamos muy satisfechos con los rápidos resultados obtenidos con la nueva distribución del *prime time*. Tenemos muy buenas sensaciones con los diferentes programas: Studio 60, Friday Night Lights, Heroes, Kidnapped, 30 Rock, y los comentarios sobre las retransmisiones de la NFL son extraordinarios. Estamos muy satisfecho de nuestro posicionamiento antes de la llegada del otoño.

En segundo lugar, en las horas de emisión ajenas al *prime time* estamos siendo también líderes de audiencia. Telemundo está resultado positivo, al igual que el cable, todo lo relacionado con los informativos así como el programa Today. Las locales también están de líderes. Telemundo nos proporciona dos terceras partes de cada dólar de crecimiento en la programación hispana. El programa Today tiene un share del 20% y se ha mostrado más sólido que nunca en las últimas cuatro semanas. En resumen, esta cartera presenta unos resultados muy positivos.

Considero que uno de los objetivos debe ser continuar facilitándoles información mientras observan el perfil de los trimestres tercero y cuarto, donde comprobarán que la dinámica de las películas es muy positiva para la empresa en el segundo semestre. En primer lugar, en el tercer trimestre tenemos nueve estrenos como punta de lanza de nuestros ingresos, motivo por el que para el tercer trimestre se prevén unos resultados excelentes. Incluyendo este fin de semana tenemos el estreno de "You, Me and Dupree" y a finales de mes contaremos con "Miami Vice". El calendario de estrenos de películas es muy positivo en el tercer trimestre y causa de unos resultados que se prevén excelentes.

Finalmente, el cuarto trimestre presenta unas comparativas muy favorables que permitirán mejorar nuestros beneficios de explotación y una de las principales razones para obtener resultados positivos. Creo que todos recordarán que el año pasado estrenamos en el cuarto trimestre King Kong. Gastamos una suma considerable en promoción y publicidad. Para el cuarto trimestre de este ejercicio no contamos con ningún estreno que se prevea un éxito en taquilla. Considerando la manera en que funcionan las estimaciones de las películas las comparativas en este área van a ser muy positivas en el cuarto trimestre.

Además, estamos dando un fuerte impulso a la distribución digital. Como bien conocen, los resultados de la programación Upfront de la estrategia digital de NBC 360 fueron muy buenos, permitiéndonos obtener unos ingresos de 300 millones de dólares en contratos publicitarios y iVillage comenzará su actividad de manera fenomenal. Las previsiones de progreso de la NBC son satisfactorias; estamos totalmente centrados en progresar y el perfil del tercer trimestre será similar al del primer semestre, aunque estamos muy interesados en los resultados que podamos obtener con el cuarto trimestre.

En cuanto a las líneas de negocio de atención sanitaria y financiación de consumo, la primera ha tenido un espléndido trimestre. Si observamos los ingresos, éstos han aumentado 10 puntos, los beneficios por segmento continúan ofreciendo un importante apalancamiento, con un aumento de 18 puntos. Este área ha supuesto un crecimiento muy diversificado. Los excelentes resultados han sido obtenidos gracias al área tecnológica, con un incremento del 11%. Biotecnología aumentó un 7. Puede apreciarse la solidez mostrada por servicios, productos RM, diagnóstico médico y ultrasonidos. Hemos obtenido un enorme crecimiento de los beneficios de explotación en tecnología y biotecnología. El margen de beneficios de explotación en este área de negocio aumento 1,3 puntos. La productividad de costes totales aumentó prácticamente un 4% y este área está dando resultados con la introducción de nuevos productos, distribución y servicios.

Una de las regiones que más nos interesa es China. Se ha producido una ralentización de incorporación de equipos. Los pedidos de equipos declarados indicados en la portada de los pedidos aumentó un 4%. Exceptuando China, los pedidos de equipos aumentaron un 7%. Este es un dato importante, significa una pequeña parte de nuestra actividad global y volverá a la senda del crecimiento, pero el segundo trimestre ha supuesto una pequeña ralentización del crecimiento, que probablemente continuará durante los meses venideros y por tanto debemos estar atentos a su evolución. Si observamos las estimaciones del tercer trimestre, destaca el gran crecimiento de equipos y servicios, previéndose un perfil de crecimiento del segmento entre el 15 y el 20%.

A la derecha podemos observar que financiación de consumo ha tenido otro muy buen trimestre. Los ingresos aumentaron 7 puntos, con una pérdida de 3 puntos como consecuencia de las diferencias de cambio. Desde una perspectiva global de ingresos locales dicha cifra sería aproximadamente del 10 puntos. Los beneficios por segmento aumentaron 20 puntos impulsados por el crecimiento orgánico. A continuación les facilitaré los detalles correspondientes a este segmento. Los ingresos se han diversificado de forma muy notable. En América el crecimiento fue del 34%. Este aumento se ha visto impulsado por el crecimiento orgánico de nuestra tarjeta de crédito particular y de los activos y financiación de ventas en América que alcanzaron un 26%. La morosidad ha descendido, por lo que el rendimiento de nuestra cartera continúa ofreciendo excelentes resultados.

En el cuarto trimestre del último ejercicio se produjo un aumento en las declaraciones de quiebra, como todos conocen. Todas las empresas notaron dicho aumento como consecuencia de los cambios en la legislación. Esta circunstancia sigue reportándonos beneficios. La morosidad de 30 días en EE.UU. descendió 0,15 puntos en el índice interanual y 0,18 puntos en el primer trimestre, y el descenso de las declaraciones de quiebra se ha traducido en un descenso de 0,20 puntos en traspaso a pérdidas. La calidad de la cartera mantiene su vigor, sin que se aprecien signos de debilidad.

Europa creció un 22%, impulsada por el crecimiento orgánico en Europa central y oriental y en el Reino Unido. Los activos crecieron de media un 13%, siendo la calidad de la cartera realmente estable. Muy buenas cifras desde una perspectiva global. La región que nos interesa analizar ahora es Japón. Los ingresos han descendido un 14% debido a la presión ejercida por nuevos marcos legales y por la competencia. Me consta su interés en las historias sobre tipos máximos de interés en Japón y esta circunstancia la estamos abordando con el gobierno intentando que nuestro negocio este preparado pero probablemente no nos afectará hasta la segunda mitad del 2007 o en el 2008. Disponemos de tiempo para abordar este asunto. No obstante, Japón supone para la empresa 100 millones de dólares con un tipo de cambio del 40%. Esto supone unos resultados muy considerables. Respecto a las actividades de consumo del tercer trimestre, podemos apreciar un crecimiento de los beneficios por segmento del 10 al 15% gracias a dos factores: el crecimiento continuado de los activos y la notable calidad de los mismos.

Antes de ceder la palabra a Jeff quisiera abordar algunos detalles corporativos relativos al conjunto del ejercicio y al efecto sobre las estimaciones. Una empresa de la magnitud de la nuestra siempre debe considerar detalles corporativos y considerando la actividad en enajenaciones industriales de las que hemos dado cuenta en la prensa últimamente, hemos considerado conveniente resumir la repercusión de la misma. A la izquierda, y para todo el ejercicio 2006, estimamos que obtendremos beneficios de las ganancias. Por ejemplo, en el segundo trimestre vendimos a Penske el 9% de su empresa, y esta operación nos reportó unas ganancias del 1%. Asimismo, suscribimos un acuerdo con Rexel para la venta de GE Suministros que deberá cerrarse en el tercer trimestre, y podría suponer unas ganancias de 0,01 centavos de dólar y podrían producirse más transacciones en el balance del ejercicio.

La buena noticia es que mientras procedemos a la redistribución de los activos industriales, el capital reporta ganancias. A la derecha figuran las numerosas contrapartidas. En el segundo trimestre los gastos relacionados con reestructuraciones han supuesto un total aproximado de 45 millones de dólares. Tenemos previsto analizar otras actividades y opciones de reestructuración a medida que discurra el ejercicio. En cuanto al ejercicio en su totalidad, también han aumentado los gastos por pensiones no monetarias, aspecto éste que ya hemos tratado. Los 0,04 centavos de dólar también incluyen la reestructuración por planes de jubilación anticipada, siendo ésta otra forma de mantener la reducción de costes y de mejorar la rentabilidad en el futuro.

Si observamos el conjunto del ejercicio, podemos apreciar ganancias y pérdidas, que ya están consideradas en las estimaciones globales del ejercicio. Debemos abordar las ventajas y desventajas, aunque el verdadero objetivo de la empresa debe encaminarse hacia los grandes resultados comerciales que ya obtenemos y con este último comentario cedo nuevamente la palabra a Jeff.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Gracias, Keith. Para finalizar con el ejercicio 2006, me gustaría hacer un resumen y que perciban cómo entendemos el avance de la empresa. Si nos centramos en las diferentes áreas, infraestructuras marcha por la senda correcta con un crecimiento de los beneficios de explotación superior al 15%. El segundo semestre presenta un buen impulso, tal como ha señalado Keith, con la entrega de muchos equipos de nuestra cartera comprometida y un mayor crecimiento de los servicios. Si observamos las líneas de negocio de financiación comercial y de consumo y de atención sanitaria, estas áreas mantendrán sus buenos resultados y su prometedor empuje.

En el área industrial deberíamos mantener los buenos resultados a pesar de que plásticos no alcance las expectativas marcadas hace un año, aunque otras partes del segmento están superando sus resultados obteniendo un rendimiento notable. En lo referente a la NBCU, se han cumplido las estimaciones del ejercicio y se evidencian algunos signos positivos para el tercer y cuarto trimestres, por lo que considero que se mantendrán las previsiones.

Si observamos los segmentos en su totalidad, las diferentes áreas deberían crecer un 15% este ejercicio y consideramos que la información facilitada el año pasado ha resultado extremadamente coherente. Si pensamos en el futuro de la empresa, todos somos conscientes de las realidades del momento desde la perspectiva macroeconómica más amplia y de la realidad a escala mundial, pero hemos creado una empresa diversificada capaz de crecer independientemente de los ciclos.

Estamos satisfechos con el posicionamiento de la empresa en el mundo actual. Confiamos en que se cumpla el beneficio por acción que les hemos facilitado para el tercer trimestre, entre 0,48 y 0,50 dólares, lo que supone un incremento del 12 al 16%, y en la excelente previsión para el último trimestre, con un beneficio por acción entre el 13 y el 16%. No vamos a cambiar las estimaciones globales para el ejercicio, y tenemos la importante sensación de que, gracias a las carteras de pedidos comprometidos, a la forma de gestionar la empresa, y a la coherente ejecutoria que mostramos, seremos capaces de cumplir los compromisos que les hemos ofrecido para la segunda mitad del ejercicio.

Para concluir este resumen desde una perspectiva medioambiental, consideramos que los resultados de GE en esta área seguirán manteniéndose. No hemos apreciado ningún descenso en el volumen de pedidos y el empuje de la empresa se mantiene sólido. Nuestros resultados financieros son los previstos y totalmente coherentes con las expectativas. En cuanto a las medidas estratégicas, seguimos haciendo lo que decimos que vamos a hacer con nuestra cartera. Creemos que las iniciativas de crecimiento tienen un enorme empuje si atendemos a los últimos seis u ocho trimestres en los que se duplica o triplica el PIB y las perspectivas para los dos últimos trimestres son muy halagüeñas.

El segundo trimestre de 2006 ha resultado muy positivo y sólido, por lo que estimamos que el segundo semestre del año resultará muy satisfactorio a medida que vaya avanzando. Cedo nuevamente la palabra a Dan.

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

Muy bien. Gracias, Jeff. Michelle nos gustaría abrir un turno de preguntas y respuestas.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Operadora

(INSTRUCCIONES DE OPERADORA). Deane Dray, de Goldman Sachs.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Tengo una pregunta sobre las estimaciones para el 2006, de entre \$1,94 y \$2,02 dólares. Qué circunstancias positivas deben producirse en la empresa para que se alcance el dividendo máximo a estas alturas del ejercicio? Parece que la NBC está alcanzando sus expectativas, pero la situación de plásticos es algo peor. ¿Qué habría de suceder para poder llegar al dividendo superior?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Bueno Deane, creo que para alcanzar el dividendo superior deberíamos mejorar en plásticos. Además, seguiremos atentos a la evolución de NBCU lo que resta del ejercicio. Creo que resulta coherente con lo que se ha comentado sobre EPG respecto a las circunstancias que favorecen el margen máximo de beneficio.

Quisiera que consideremos nuevamente la situación de la empresa, y que, como sucede en mi caso, tuvieran auténtica confianza en los compromisos adquiridos. De esta forma, cuando se considera el margen de beneficio entre 0,48 y 0,50 centavos de dólar, atendiendo a la descripción trimestral al comienzo del año, entonces podemos tener plena confianza en que esas cifras son correctas y pueden alcanzarse.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Jeff, uno de los comentarios que hiciste en la conferencia EPG fue que percibías que la NBC por fin parecía que empezaba a situarse en el lugar que le corresponde y contribuir positivamente a las ganancias en el año 2007. ¿Es viable todavía la expectativa de entonces?

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - Conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del 2º Tr. 2006

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Sí.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Perfecto. Una última pregunta rápida. Respecto a las pensiones para el 2007, ¿es demasiado pronto para reconsiderar las expectativas de crecimiento plano? En otras palabras, ¿se mantiene la previsión de 0,04 centavos de dólar?)

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Deane, es demasiado pronto porque desafortunadamente los índices no son definitivos hasta que observemos cuáles van a ser las tasas de descuento al final del ejercicio. Los índices se establecen a 31 de diciembre en base a los flujos de caja por bonos considerando nuestros flujos de salida en el fondo de pensiones. Un buen ejemplo es el bono Doble A a diez años y si los tipos de interés se congelaran al nivel que están hoy durante el resto del ejercicio ello supondría una estabilización. Debemos observar las cotas que alcanzan los tipos de interés y su repercusión a 31 de diciembre. Su mantenimiento a los niveles actuales nos supondría la estabilización.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Muchas gracias.

Operadora

Peter Nesvold, de Bear Stearns.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista

Se me ocurre una pregunta en nombre de Ann. ¿Que estimación hace la empresa en relación con las medidas de reestructuración del segundo semestre del año y cuáles son las áreas de negocio en las que piensan centrarse prioritariamente? ¿Sus expectativas obvian el segmento de negocio o son consecuentes con la línea de temas corporativos?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Si observamos la reestructuración, durante el segundo semestre del ejercicio vamos a centrar nuestra actividad en aquellas actividades que nos proporcionen la máxima recuperación de la inversión. Hay algunas actividades dentro del segmento industrial que pueden aportarnos una importante recuperación de la inversión. Hay algunas actividades dentro del segmento de infraestructuras donde lograremos alcanzar una buena recuperación de la inversión. Esos son los dos puntos en los que podrá apreciarse la evolución de la actividad.

Además hay que considerar los programas de jubilación anticipada implantados de manera estable y basados en si los empleados sindicales están localizados en los EE.UU. Por lo tanto son las áreas de infraestructuras e industrial donde estas actividades se centran primordialmente, y dichas actividades pertenecen a las unidades de negocio y en menor medida al segmento corporativo. Me resulta difícil poder separarlos actualmente.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista

Considerando su planificación, ¿se ha acelerado la misma desde el inicio del ejercicio?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - Conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del 2º Tr. 2006

Hemos tenido en cuenta determinadas opciones de reestructuración. Como ya he comentado, el segundo semestre ha supuesto unos resultados de 45 millones de dólares. Y si observamos la estimación total para el ejercicio resulta que podría ascender a 0.02 centavos de dólar.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista

Vale. ¿Para todo el ejercicio?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Para todo el ejercicio. Esta cantidad está relacionada con la página que he mencionado, beneficios y usos corporativos.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista

Perfecto. Me gustaría realizar una pregunta al hilo de lo anterior. El momento elegido para la venta de Penske y el importe de la misma parecen faltos de intuición. Quiero decir que se trata de una venta del 9% y con un ciclo de arrendamiento demasiado bueno para una fecha tan tardía del trimestre. ¿Cuáles fueron las causas que motivaron el momento y la magnitud de la venta?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Hemos trabajado conjuntamente con John Rice en el segmento industrial analizando las oportunidades para redistribuir el capital de ese segmento. Desde una perspectiva estratégica, la inversión en áreas de mayor crecimiento suponía, tal como sucedió, que Penske nos propusiera la venta pues buscaban mejorar su posición en el activo y es por ello por lo que alcanzamos una solución consensuada.

Si observamos la nota de prensa, en ella se dice que a la larga deseábamos que nuestra colaboración se estableciera en un 50-50 entre ambas partes y ese es el objetivo a alcanzar con el tiempo. Se trata de un programa continuo si observamos las actividades industriales y aquellos aspectos analizados con John respecto a la redistribución del capital en áreas de rápido crecimiento, objetivo en el que continuaremos centrándonos.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista

Muy bien, gracias.

Operadora

David Bleustein, UBS.

David Bleustein - UBS - Analista

Keith, en cierto momento has abordado los tipos máximos de interés en Japón. ¿Qué repercusión tendría en la empresa una bajada de los tipos máximos de interés en este país a, por ejemplo, un 20%?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

No dispongo de cifras sobre ese particular. Como he comentado, Japón supuso durante el trimestre para la empresa aproximadamente 100 millones de dólares. El tipo de cambio es bueno. Deberíamos considerar la repercusión que tendría en la actualidad un cambio en el tipo de interés de un valor próximo al 30% a otro inferior. Y mientras tanto debemos seguir centrándonos en la productividad, en la reducción de costes y en el establecimiento de precios más arriesgados. Estamos analizando la evolución de otras áreas de negocio.

Existen muchas opciones para la empresa en las previsiones futuras. Como he comentado, es probable que no se produjesen repercusiones. En la actualidad son muchas las negociaciones con el gobierno y con los principales agentes industriales financieros japoneses que probablemente no se traduzcan en nada sólido hasta el segundo semestre de 2007 o principios de 2008. Resulta positivo que dispongamos de tanto tiempo para analizar la situación, trabajar en la misma y abordarla de manera proactiva.

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - Conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del 2º Tr. 2006

David Bleustein - UBS - Analista

¿Cuál es la base en activos actual allí?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Tendré que conseguirse esas cifras David.

David Bleustein - UBS - Analista

Muy bien. Me gustaría analizar la situación de la NBC. ¿Cuál ha sido el precio comparativo total respecto a la programación upfront de de la temporada actual? Se ha mencionado un incremento del 0,5 % de la programación upfront, pero me gustaría conocer las previsiones __como sumando manzanas con manzanas.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Resulta difícil desglosar los datos. En prime time el descenso fue de aproximadamente un 5%, creo que en CPM. En cable hubo sectores donde se produjeron aumentos. En general se produjo un ligero descenso, aunque hay dos circunstancias que nos fueron realmente provechosas. En primer lugar, contamos con la NFL. En segundo lugar, nuestra estrategia digital nos ha permitido ofrecer infinidad de programas que nos han colocado ligeramente por encima de la programación upfront en términos globales. Y en tercer lugar, el cable ofreció unos excelentes resultados así como la programación no prime time y nocturna. El prime time supone cierta presión para CPM. Creo que probablemente en la actualidad estamos a la par con otras redes en CPM lo que resulta una buena noticia. A medida que progrese el ejercicio podremos ofrecer nuestra previsión.

David Bleustein - UBS - Analista

Muy bien. Y como continuación a la pregunta formulada...

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Jeff, toda información sobre...

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Sí. David, sólo quiero añadir a los comentarios de Keith es que no necesitamos convertirnos en una red centrada en el prime time para obtener un alto nivel en el 2007, con incremento de beneficios en la NBCU atendiendo al modelo de negocio actual. Y considero que resulta muy alentado lo comentado por Keith respecto al resto del ejercicio; NBC Universal presenta en la actualidad unos excelentes resultados lo que supondrá un notable impulso tal como prevemos en el cuarto trimestre y durante 2007.

David Bleustein - UBS - Analista

Muy bien. Dos preguntas cortas. ¿Los índices Nielsen sobre anuncios publicitarios van a tener algún tipo de incidencia?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Es demasiado pronto para saberlo, pero creo que será inevitable. Es importante la manera en que hemos dirigido la planificación de nuestro negocio. Y quisiera decir que es fundamental ofrecer buenos contenidos y en ello se ha centrado siempre nuestro modelo de negocio.

David Bleustein - UBS - Analista

Muy bien. Keith, se prevén tipos fiscales para GE y GECS en el tercer trimestre, ¿se corresponderán con los tipos para todo el año?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Ciertamente esa es nuestra estimación.

David Bleustein - UBS - Analista

Muchísimas gracias.

Operadora

Jeff Sprague, de Citigroup.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

¿Podríamos analizar con mayor detalle el asunto del apalancamiento operativo? En primer lugar, respecto al comentario de que los servicios y productos están a la par, supone esto en particular una aceleración o deceleración para alcanzar el equilibrio o se trata únicamente de un modo de disfrazar una comparativas más negativas del área de los productos?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Yo me refería a infraestructuras. Si observamos el segundo trimestre, los índices de ingresos por productos de infraestructuras aumentaron prácticamente un 20% y los ingresos por servicios entre un 8-9% en total en el conjunto de este área de negocio. Por tanto, se ha duplicado el crecimiento de entregas de equipos en relación con los ingresos por servicios. En el segundo semestre las entregas de equipos del área de infraestructuras continúa creciendo a este excelente ritmo.

La diferencia estriba en que disponemos de muy buenas entregas de equipos con una comparativa más favorable en el segundo semestre del ejercicio pasado. No se trata Jeff de decelerar la base sólida ya creada, sino de una comparativa diferente en cuanto a la combinación de servicios y equipos.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Respecto a los productos, ¿se ha iniciado el apalancamiento del margen de explotación en el área de productos de la cartera o están solucionando algunos problemas en la cartera de pedidos comprometida, etc., que se traducen en una contención en los márgenes de productos?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

No, depende de cada negocio. Si nos atenemos al área de transportes, podemos observar los logros obtenidos con el nuevo producto, algo perceptible en el apalancamiento. Sacamos al mercado un nuevo producto, cumpliendo las expectativas relativas al combustible, obtuvimos una cuota de mercado espléndida pero no conseguimos mantener los costes del producto a los niveles deseados para obtener finalmente rentabilidad. Hemos aprendido de la experiencia con la entrega de las locomotoras tal como muestran los resultados.

Si observamos la energía, todavía hay comparativas negativas en turbinas de gas respecto a las unidades con un margen algo superior en el pasado. Precios, energía y servicios de gas han descendido este trimestre aproximadamente un 3%. Ello supone una cierta presión sobre los márgenes en el área de energías. Los precios de nuevos pedidos descendieron alrededor de un 2% lo que no supone pérdida de competitividad. Por otra parte, el precio de los molinos aumentó un 11% lo que se refleja en el crecimiento de los ingresos de este sector.

Por ello considero que varía según el negocio. Toda la empresa está centrada en este aspecto. Indudablemente todos nosotros tenemos en cuenta a los 100 jefes de producto que generan mayores márgenes en la empresa. Estamos analizando el proceso de introducción de nuevos productos y de márgenes y nuestras expectativas corporativas son muy elevadas.

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - Conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del 2º Tr. 2006

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Quisiera realizar una pregunta que nada tiene que ver con lo anterior. En lo referente a la financiación del consumo la morosidad parece estable. ¿Existen otros indicadores de aviso como pagos medios menores en cuantía o algo similar que demuestre que existen indicios de tensión en este tema?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Lo cierto Jeff es que no los hemos apreciado.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Y es algo que nos ocupa diariamente y en la actualidad la cartera continúa siendo espléndida y globalmente sólida.

Jeff Sprague - Citigroup - Analista

Muchísimas gracias.

Operadora

Robert Cornell, de Lehman Brothers.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Me gustaría seguir incidiendo en el tema del apalancamiento operativo del que ya se ha tratado antes. La empresa ha dinamizado la estrategia de crecimiento y alcanzado el crecimiento orgánico. Has mencionado a la NBCU y a plásticos, y Keith la combinación de productos. Me pregunto si se ha considerado que esto está costando más en total para el desarrollo de la empresa de lo que se había previsto. Se ha mencionado el gasto en I+D en GENx. Me gustaría que se nos ofreciese una pequeña perspectiva sobre este particular en relación con el coste total necesario para alcanzar el crecimiento con índices de beneficios realmente interesantes.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

No lo creo Bob. Al igual que Keith considero que existen tres factores específicos que han incidido sobre los márgenes de beneficios de explotación en el segundo trimestre: NBCU, plásticos y la combinación de productos y servicios. Si consideramos la evolución de G&A como porcentaje de los ingresos se estimaba este año un descenso de 1 punto. Todavía podemos alcanzar un coste total por productividad del 4% para la empresa. Existe claramente una presión inflacionista, y plásticos y combustibles colaboran a ello, por lo que nos va a costar un poco este año. Sin embargo, no se han producido sorpresas y creo que este asunto se va a solucionar y resultar positivo en el segundo semestre del año.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Muy bien. Respecto a los pedidos de atención sanitaria, se ha mencionado que excluyendo a China el incremento ha sido del 7%, Porcentaje que resulta algo ajustado. Quizás podrías ofrecernos más información sobre particular.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

El total promedio de pedidos de atención sanitaria a aumentando un 6%, equipos un 4%, y excluyendo China un 7%. Hay dos circunstancias a tener en cuenta. En primer lugar, una solidez muy diversificada. Ultrasonidos aumento un 18%, diagnóstico médico un 13%, rayos X digitales un 19%. TC descendió aproximadamente un 15% y el aspecto negativo de la comparativa radica en el espléndido crecimiento de VCT del ejercicio

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - Conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del 2º Tr. 2006

anterior. VCT creció un 29%, aunque otras comparativas no resultaron tan ventajosas dado que los pedidos de TC aumentaron el primer semestre del ejercicio pasado un 50%.

Estamos comparando periodos muy dispares en TC. Y a pesar de ello el trabajo realizado es excelente. Si observamos los ingresos en TC las ventas han aumentado un 4%. En el segundo trimestre se vendieron prácticamente 200 VCT, un 50% más que el ejercicio anterior y la cartera de pedidos comprometida ha aumentado un 24%. Los pedidos han descendido pero vamos a rebajar algo la cartera comprometida y mantenemos una posición realmente sólida.

RM descendió aproximadamente un 4%. Este porcentaje es prácticamente estable excluyendo China y nuestra situación es excelente con la línea de productos de RMAD. La cartera de pedidos comprometida ha aumentado un 50% y prácticamente todos los equipos 1.5 y 3T de RM solicitados se entregaban con HD. Los pedidos de servicios globales han ascendido un 15% y biotecnología un 8% lo cual nos hace sentirnos realmente satisfechos. Creo que las comparativas en TC y RM son algo exigentes, pero estamos contentos con la tecnología y situación de la cartera de pedidos comprometidos. Este es un aspecto que tenemos en cuenta pero creo Bob que contamos con una solidez muy diversificada.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Una pregunta más sobre este tema Me parece entender que GECS NBCU aumentará sus ingresos el próximo ejercicio atendiendo a los resultados obtenidos en la presentación de parrilla y en las estimaciones para cable y otras circunstancias. ¿Estamos hablando de beneficios de explotación de 2007 en relación a 2006? ¿Es así tal y como debe entenderse?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

¿En relación a la NBCU Bob?

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Sí.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Sí, esa es la información que os facilité en la EPG y las expectativas para NBC Universal el próximo ejercicio. Al igual que ha comentado Keith, estamos totalmente comprometidos con este negocio. Y si se observan los datos, creemos que la presentación de parrilla de la nueva temporada y el revuelo que ha levantado nuestro prime time nos va a permitir estabilizar la cadena, algo que todos pretendíamos considerando el impulso distinto que vive el resto de NBC Universal. Esta es nuestra perspectiva.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analista

Muy bien. Muchas gracias.

Operadora

Nicole Parent, de Credit Suisse.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Buenos días. No quisiera pedir imposibles respecto al tema del apalancamiento, pero me pregunto qué opinión debe merecernos el área de servicios, particularmente en el incremento en infraestructuras, a medida que alcanzamos el final de la década y cómo creen que puede afectar a los márgenes. Considerando la solidez de las entregas ferroviarias podemos esperar que el segmento de servicios mantenga sus excelentes resultados. Energía cuenta con una importante diversificación de cartera. ¿Podrían recordarnos que podemos esperar del área de servicios en petróleo y gas y cuándo pueden producirse los avances?

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - Conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del 2º Tr. 2006

En cuanto al sector hidroeléctrico, Dave ha comentado que el modelo de servicios es ligeramente diferente a la infraestructura tradicional; ¿podemos confiar en el fortalecimiento de los servicios en este área en los próximos dos años?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

No Nicole, yo me ceñiría a los negocios clave. Hay que observar la base sólida que hemos forjado en aviación y en energía. Lo mismo puede decirse de petróleo y gas. Estas son áreas de negocio de servicios de alto valor. Si consideramos el área de transportes, también nos encontramos con unos servicios excepcionales. El negocio eólico no cuenta con una importancia tan importante en servicio, y el sector hidroeléctrico representa para la empresa un modelo algo diferente.

Pero si nos centramos en los negocios de infraestructura industrial, nuestros ingresos aumentan mucho más rápido que la media de la empresa, con mayores márgenes y menor capital y estimamos unos ingresos por servicios de 200.000 millones de dólares hasta el año 2010 con un porcentaje en los márgenes superior al 35%.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Nicole, el modelo de negocio de servicios no ha hecho sino mejorar gracias al fortalecimiento previsto de la sólida base con que contamos. Considero importante observar el negocio de los servicios desde la perspectiva de los cerca de 30.000 millones de dólares y 30% de beneficios de explotación con que cuenta en la actualidad gracias a la enorme previsión de su sólida base, con un incremento de ingresos del 10%, y todavía por encima debemos situar el apalancamiento gracias a los programas de productividad y de precios (así como al servicio de contabilidad). Por lo tanto las cosas sólo pueden ir a mejor.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

En la EPG intentamos mostrar el gráfico de servicios y su incidencia sobre los márgenes. Y si nos atenemos al futuro nuestras previsiones rondan los 0,50-0,80 puntos anuales de mejora en el beneficio de explotación de la combinación de servicios de la que nos hablaba Jeff.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Volvamos nuevamente a abordar el asunto de los equipos. No sólo hemos contado con unos excelentes mercados sino que nuestra participación en los mismos ha aumentado y nuestro producto ferroviario ha sido muy satisfactorio. Hemos alcanzado un éxito increíble en motores aeronáuticos. El volumen de nuestra actividad en el sector eólico ronda los 4.000 millones de dólares. El enorme éxito alcanzado impulsa nuestro crecimiento, lo que se traduce en una importantísima estrategia de servicios de cara al futuro.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Gracias, muy amable. Respecto al negocio de servicios para equipos, desearía volver a repasar la información facilitada. Sus ingresos netos de 60 millones de dólares no incluyen los 90 millones obtenidos con las ganancias de la operación Penske porque...

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

No. Se trata de cifras corporativas de conjunto.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

No. Son cifras corporativas de conjunto.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Muy bien, queda claro. Una última pregunta sobre atención sanitaria. ¿Qué resultados obtuvo Biotecnología? Me ha parecido que el incremento ha sido de 7. ¿Qué pueden comentarnos acerca de separación de proteínas y nuevos medicamentos durante el trimestre?

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - Conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del 2º Tr. 2006

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Respecto a atención sanitaria, los pedidos de biotecnología aumentaron un 8, diagnóstico médico un 13 y ciencia de la vida un 1.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

¿Son esas las cifras relativas a ingresos?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

En cuanto a ingresos, diagnósticos médicos crecieron un 12.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

¿Y separación de proteínas?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Les facilitaré (diferentes oradores simultáneamente) de separación de proteínas.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Creo que fueron aproximadamente del 2 al 3%.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

¿Prácticamente plano?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Sí.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Perfecto. Muchas gracias.

Operadora

John Inch, de Merrill Lynch.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Keith, ¿cuál ha sido este trimestre la tasa de crecimiento o crecimiento orgánico de GE industrial?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Un 8%.... Creo que un 8.

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - Conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del 2º Tr. 2006

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Un 8. ¿Y el comportamiento de los precios este trimestre en comparación con el anterior?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Desde una perspectiva global la repercusión en la empresa ha sido mínima. En total fueron 28 millones de dólares, lo que para el índice de precios de la empresa supone un descenso de una décima de punto. Puede observarse por tanto un mix muy variado en el negocio. Los precios en el área industrial han aumentado notablemente. En infraestructuras los precios se sitúan en la media. Los precios en atención sanitaria han sufrido un ligero descenso. (diferentes oradores simultáneamente) inferior al 2% cuando normalmente se situaba en un 3%. Esto supone una mejora.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Perdón pero, ¿qué es lo que ha mejorado? Me pregunto si la empresa dispone de (diferentes oradores) productos.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Precios de atención sanitaria.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

¿Ha mejorado atención sanitaria?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Atención sanitaria ha mejorado, los precios han descendido de media un 3% en los dos últimos años. El descenso fue ligeramente inferior al 2% en el trimestre.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Muy bien. ¿Podrían facilitarnos información sobre otros negocios en los que tengan previsiones para el resto del año en las que consideren que los precios tiendan a mejorar algo gracias a sus propias iniciativas o por simples pautas de mercado?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Estamos centrando fuertemente nuestra actividad en los negocios de servicios John, en los precios.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Muy bien, gracias.

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

Michelle, ¿hay tiempo para una última pregunta?

Operadora

Tony Boase, de AG Edwards.

Jul. 14. 2006 / 8:30AM ET, GE - Conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del 2º Tr. 2006

Tony Boase - AG Edwards - Analista

Me gustaría aclarar el tema de los productos...

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

Lo siento Tony, no te escuchamos.

Operadora

Sr. Boase, ¿sería tan amable de teclear nuevamente * 1 en su teléfono? Sr. Boase, ya está conectado.

Tony Boase - AG Edwards - Analista

Muy bien, gracias.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Tony, ¿podrías empezar otra vez?

Tony Boase - AG Edwards - Analista

Muy bien. Vuelvo a empezar. Me gustaría aclarar los cambios del segundo semestre en la combinación de servicios de productos. ¿Se deben los cambios al hecho de la mayor capacidad de la empresa para traducir las ventas de productos en servicios o por el contrario es una mera cuestión de retrasos en la recepción de equipos y tienen previsto mejorar el servicio? ¿O bien el enorme crecimiento de equipos experimentado por la empresa se ralentiza en el segundo semestre?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

El volumen de crecimiento de equipos continúa. En el segundo semestre, si observamos la información de infraestructuras...voy a poner un ejemplo. Los equipos de infraestructuras aumentan suponen aproximadamente el 43% de los ingresos del segundo semestre lo que supone un crecimiento prácticamente plano respecto al año pasado y los servicios representan el 57% de los ingresos del semestre.

Por tanto, la interpretación es que nuestros equipos, al igual que los pedidos, han aumentado y el crecimiento de los últimos 18 meses en entrega de equipos ha comenzado a incrementarse en la segunda mitad del ejercicio. Esto supone el mantenimiento de un notable volumen de entregas de equipos; no obstante, huelga cualquier comparación con los increíbles resultados obtenidos el año pasado y la combinación servicios y equipos se estabiliza en el segundo semestre, mejorando así la rentabilidad y los márgenes.

Tony Boase - AG Edwards - Analista

Keith, no sé si has dado ya la cifra pero, ¿cuáles fueron las ventas de turbinas de gas del trimestre? ¿O las entregas?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Sí, en el segundo trimestre entregamos 30 turbinas de gas.

Tony Boase - AG Edwards - Analista

¿Se cumplen las previsiones? No he captado la información...

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Si, en la página relativa a energía he intentado mostrar que en el segundo semestre cumplimos las previsiones por los motivos que se han aludido. Va a aumentar el número de unidades del segundo semestre respecto al año anterior...un momento por favor. Tenemos previstas para el segundo semestre del ejercicio 89 unidades en contraposición a las 66 unidades del año pasado, y aquellas forman parte de la cartera de pedidos comprometidos. Estamos muy satisfechos con las previsiones para turbinas de gas. Se ha producido una gran actividad en pedidos a nivel mundial de turbinas de gas.

Tony Boase - AG Edwards - Analista

Entonces si yo...

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

(diferentes oradores simultáneamente) aproximándonos a las 140 unidades este ejercicio. Un negocio de enorme rentabilidad. De gran competitividad en cuanto a márgenes, sin olvidar que mantenemos desarrollando nuestra sólida base y nos esforzamos en evolucionar los negocios de servicios en el futuro.

Tony Boase - AG Edwards - Analista

Tal vez sea un poco prematuro, pero ¿que perspectivas presenta el ejercicio 2007 en cuanto a ventas de turbinas de gas?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Aumentarán ligeramente. No dispongo de cifras definitivas, pero sigue existiendo actividad económica y presentación de nuevas ofertas y pedidos, siendo uno de los motivos la solidez continuada en petróleo y gas. Contamos con un sólido modelo de negocio y estamos muy satisfechos con los progresos comerciales habidos a escala mundial.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Los inversores deben estar muy satisfechos con energía gracias a los factores positivos que nos impulsan y a las comparativas más favorables que vamos obteniendo a medida que avanza el ejercicio. Creo que contamos con gran solidez en este aspecto. Antes de finalizar, quisiera reiterar que a pesar de las dinámicas que condicionan unos resultados en plásticos ligeramente inferiores a los previstos a comienzos de ejercicio, el resto de la empresa se encuentra en una excelente situación.

Confiamos plenamente en las estimaciones ofrecidas para el tercer trimestre y para el conjunto del ejercicio, motivo por el que la empresa debe resultar atractiva para los inversores. Contamos con un nutrido conjunto de iniciativas, un equipo de gestión notable y un excelente posicionamiento en el mundo actual.

Tony Boase - AG Edwards - Analista

Muy bien, gracias.

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

Muchas gracias Jeff. Muchas gracias a todos por su tiempo. La información relativa a la conferencia de hoy, su transcripción y reproducción estarán disponibles en nuestro sitio Web. Y Joanna, hoy estaré disponible todo el día por si necesitas llamarme. Muchas gracias otra vez.

Operadora

Su conferencia ha terminado. 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 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.