

Oct. 14. 2005/8:30 a.m., Reunión telefónica sobre los ingresos de GE - General Electric en el 3T de 2005

TRANSCRIPCIÓN DEFINITIVA



Thomson StreetView

Transcripción de reunión telefónica

Reunión telefónica sobre los ingresos de GE - General Electric en el 3T de 2005

Fecha/hora de la reunión: 14 de octubre de 2005 / 8.30 h. Costa Este de EE.UU.

Duración de la reunión: N/D

PARTICIPANTES DE LA COMPAÑÍA

Bill Cary

General Electric - Vicepresidente de comunicaciones con los inversores

Jeff Immelt

General Electric - Consejero delegado

Keith Sherin

General Electric - Vicepresidente y Director financiero

PARTICIPANTES EN LA REUNIÓN TELEFÓNICA

Jeffrey Sprague

Analista, Citigroup

Deane Dray

Analista, Goldman Sachs

Nicole Parent

Analista, Credit Suisse First Boston

Ann Duignan

Analista, Bear Stearns

Peter Nesvold

Analista, Bear Stearns

Don MacDougall

Analista, Bank of America Securities

Bob Cornell

Analista, Lehman Brothers

Steve Tusa

Analista, JP Morgan

John Inch

Analista, Merrill Lynch

Scott Davis

Analista, Morgan Stanley

PRESENTACIÓN

Operadora

Buenos días, señoras y señores, y bienvenidos a la reunión telefónica sobre los ingresos del tercer trimestre de 2005 de General Electric. En este momento, sólo está disponible el modo escucha para los participantes. Mi nombre es Rachel y hoy seré la coordinadora. (INSTRUCCIONES DE LA OPERADORA.) Les recordamos que esta conferencia se está grabando. Cedo la palabra al anfitrión de la conferencia de hoy, Bill Cary, Vicepresidente de comunicaciones con los inversores.

Bill Carey, Vicepresidente de comunicaciones con los inversores, General Electric

Muchas gracias, Rachel, y buenos días a todos. Bienvenidos a nuestra reunión telefónica del tercer trimestre. A JoAnna y mí nos complace actuar de anfitriones en esta reunión esta mañana. Recuerden que emitimos en Web y que en nuestro sitio Web www.GE.com/investor podrán obtener los materiales. Pueden descargar las diapositivas y con ello seguir la reunión así como imprimir los materiales para su uso. Si no pueden ver las diapositivas, pulsen el botón Actualizar. Aparecerán entonces.

Como siempre, recuerden que los elementos de esta presentación son de cara al futuro y se basan en nuestra opinión sobre el mundo y sobre nuestras actividades, tal y como las vemos en la actualidad. Naturalmente, esos elementos pueden cambiar conforme cambie la situación mundial

y por eso les pedimos que lo tengan en cuenta a la hora de interpretar nuestros comentarios. Hoy vamos a tratar los resultados del tercer trimestre. También les ofreceremos nuestras perspectivas para el cuarto trimestre y, como siempre, al finalizar habrá un tiempo para sus preguntas. En la reunión de esta mañana, contamos con Jeff Immelt, nuestro consejero delegado, y con Keith Sherin, nuestro vicepresidente y director financiero. Dicho esto, Jeff, te cedo la palabra.

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

Magnífico, Bill. Gracias y buenos días a todos. Abordaré directamente los resultados del tercer trimestre. Otro trimestre realmente bueno para la Compañía. Nuestros fundamentos del negocio siguen siendo positivos. Hemos continuado el crecimiento de los pedidos en firme en el tercer trimestre, que han experimentado un aumento de un 11% en la Compañía. Continuamos con una calidad de los activos estable en toda la organización, mucha flexibilidad y ejecución a un nivel muy alto.

En términos de resultados financieros en el tercer trimestre, hemos conseguido un crecimiento de ingresos orgánicos del 8%. Los ingresos totales experimentaron un aumento del 9%, hasta \$42.000 millones. Nuestros beneficios aumentaron en un 15%, hasta \$4.700 millones. Los dividendos por acción de \$0,44 representan un aumento del 16%. Nuestra tasa de beneficios de explotación aumentó 1,3 puntos en el trimestre. La tesorería de actividades de explotación sigue siendo muy sólida, con una subida del 51% y la tesorería procedente de actividades de explotación industrial aumentó un 20% hasta \$9.200 millones. Y, basándonos en los excelentes resultados de tesorería, hemos aumentado nuestra recompra a unos 4.000 millones para el presente ejercicio.

Nuestras iniciativas en torno al crecimiento han continuado dando resultados y acelerándose. Los servicios experimentaron un aumento del 9% y nuestra reserva de pedidos CSA se sitúa hoy en \$83.000 millones. Nuestras plataformas de crecimiento aumentaron un 24% y nuestros ingresos fuera de Estados Unidos aumentaron un 16% en el trimestre. Lo que significa excelentes resultados en todas las iniciativas.

Cuando consideramos el cuarto trimestre y el ejercicio completo, vemos un crecimiento orgánico del 8% para el ejercicio. Hemos estimado nuestros dividendos por acción al alza de \$1,81 a \$1,83. Creemos que podremos obtener un crecimiento de ingresos industriales del 10% en el cuarto trimestre. Comprobamos, por tanto, que la continuidad de esta sólida situación y la tesorería procedente de actividades de explotación tendrán un gran empuje hasta \$20.000 millones, lo que supone un aumento superior al 25% y superior a nuestro plan de explotación. Por tanto, los resultados de explotación, la solidez de la situación y nuestra estimación para el cuarto trimestre y el resto del ejercicio también gozan de muy buena salud.

En la página siguiente, haré un rápido resumen de los logros de los clientes y después Keith analizará cada segmento con más detalle. En cuanto a la infraestructura, la tecnología fue el segmento ganador. Firmamos un contrato para el avión de caza conjunto (Joint Strike Fighter), que creemos ofrecerá una oportunidad a largo plazo para la Compañía. Continental Airlines nos ha elegido para adquirir el motor de su Boeing 787, por lo que seguiremos obteniendo un excelente crecimiento técnico en infraestructura.

GE Healthcare reforzó su capacidad en la tecnología de la información. Acordamos la adquisición de IDX Systems, que ampliará nuestros resultados en este segmento de rápido crecimiento. En el sector de crédito comercial, hemos tenido un sólido crecimiento de activos al mismo tiempo que seguimos con nuestra estrategia de seguros con una satisfactoria colocación en el mercado secundario de Genworth. La división de crédito al consumo continúa aumentando globalmente. Estamos entusiasmados con la mejora de nuestra posición en Corea. Hemos acordado la compra de una participación del 25% en el capital de Garanti, lo que nos sitúa en una gran posición en Turquía. Nos hemos expandido en Filipinas y continuamos creciendo por todo el mundo.

Nuestra división industrial tuvo un trimestre particularmente bueno. Nuestra división de plásticos en China creció un 61%. Seguimos aumentando los márgenes, tuvimos un excelente trimestre en seguridad y la inversión en aparatos de gama alta continúa dando buenos resultados, lo que se puede comprobar en nuestros márgenes de beneficios.

NBC Universal ha obtenido muy buenos resultados en las películas. El Today Show continúa su liderazgo y nos sentimos realmente orgullosos de la cobertura de noticias sobre los huracanes, por lo que seguimos ganando audiencia en base a ello. Hemos obtenido varios logros muy sólidos en el trimestre, lo que nos da un impulso para el ejercicio completo. En relación a la iniciativa clave de generar crecimiento orgánico, de nuevo hemos alcanzado nuestro objetivo del 8%, y lo que siempre hemos dicho acerca de la generación de crecimiento está orientado en las iniciativas clave, y todas estas iniciativas clave están dando resultado. Nuestras ventas de servicios de productos aumentaron un 9%. Nuestra reserva de pedidos de servicios está creciendo y vemos unos resultados de base amplia en todas nuestras divisiones de servicios, resultados en los que estamos muy entusiasmados.

Nuestras plataformas de crecimiento continúan dando resultados. Nuestras divisiones de seguridad y de agua se están ampliando impulsadas tanto por nuestras adquisiciones como por el crecimiento orgánico. El petróleo y el gas han aumentado los pedidos en firme durante el trimestre, también con un importante crecimiento de ingresos y, en todas estas plataformas, estamos obteniendo un crecimiento de ingresos orgánicos del 9%, lo cual, tal como hemos venido diciendo, ayudará a impulsar el crecimiento en toda la Compañía.

La globalización continúa aumentando. Nuestros ingresos globales aumentaron un 16%, más o menos el doble del núcleo, lo que indica la solidez en todo el mundo; China, Asia y Europa y un crecimiento realmente sólido en todas partes. Creemos que los grandes avances experimentados en Imagination siguen generando un crecimiento gradual. Esto nos da un ejemplo de los grandes avances técnicos experimentados por Imagination en carbón limpio, centrados en la división de crédito al consumo y en los países en desarrollo, que están dando buenos resultados. Dicho esto, cedo la palabra a Keith para que explique más detalladamente los aspectos financieros del tercer trimestre y las perspectivas para el futuro. ¿Keith?

Keith Sherin, Vicepresidente y Director financiero, General Electric

Gracias, Jeff. Empezaré con los pedidos. Como hemos podido comprobar, seguimos teniendo un volumen de pedidos realmente bueno en el trimestre. A la izquierda, hemos resaltado los pedidos de grandes equipos. Los mayores valores que hemos conseguido son los relativos a los pedidos de grandes equipos, que han aumentado un 16% en el trimestre. Como pueden comprobar a veces los grandes pedidos de equipos son un poco desiguales, pero representan grandes niveles, y el promedio renovable para el cuarto trimestre, que hemos representado más adelante en el gráfico lineal, muestra gran solidez: un promedio renovable con \$6.900 millones que sigue aumentando de forma significativa con respecto al mismo período del ejercicio anterior.

En el medio, los servicios continúan acelerándose, con un crecimiento de los servicios de un 13% en el trimestre. También podemos comprobar la gran solidez de las divisiones y, de nuevo, un promedio renovable para el cuarto trimestre de \$6.900 millones, lo que representa un resultado espectacular para nosotros. A la derecha, los pedidos de flujo de caja. Pueden verlos por división, 5% en el trimestre. Esta cifra es bastante coherente con el segundo trimestre y, como pueden comprobar, septiembre ha sido un mes bastante coherente en lo que se refiere a la tasa por división, con un promedio del 5%. Por tanto, esto significa \$5.600 millones en el trimestre actual de pedidos de flujo de caja.

En general, el total de pedidos del trimestre fueron de \$19.200 millones, lo que significa un aumento de un 11% y un gran impulso para toda la cartera.

El siguiente tema que desearía abordar es la calidad de la cartera. Aquí podemos abordar dos baremos: a la izquierda, los impagos de duración superior a 30 días. Podemos ver los impagos en el sector de crédito al consumo; la calidad de los créditos sigue siendo sólida, con impagos que aumentan ligeramente generados por nuestra cartera garantizada del Reino Unido. Pero cuando nos fijamos en todo el mundo, el resto de la cartera no presenta cambios o disminuye ligeramente. En América del Norte, los impagos se han reducido en 20 puntos base a un 4,5% en una gran parte de nuestra cartera, lo que constituye una buena noticia.

Los impagos en la división de crédito comercial están disminuyendo. Lo pueden comprobar con respecto al mismo período del ejercicio y del trimestre anterior. Los activos no productivos disminuyeron en la división de créditos comerciales. Hemos finalizado el trimestre con tres aviones en tierra, un par de jets regionales que vamos a colocar pronto, lo que significa que la calidad de la cartera está en una buena situación.

A la derecha, la utilización continúa siendo muy sólida, un 87% en toda la división de servicios de equipos, y pueden ver algunas de las tasas en los tráilers del automotor Penske (ph). Actualmente es muy difícil conseguir equipos para desplazar bienes y servicios en este país. Por tanto esta cartera sólida y estable y las tasas de utilización siguen dándonos un gran impulso.

En la página siguiente, vamos a comentar algo más sobre cómo dirigimos la Compañía. Nos enfrentamos a una gran volatilidad en el mundo. A la izquierda, todos sabemos que los costes de energía están aumentando, pero ¿qué hacemos al respecto? Protegemos los márgenes. Hemos estado trabajando en el aumento de precios. Nos hemos enfrentado a mayores costes de entrada durante más de un año, y nuestras divisiones se están recuperando de ello en el mercado. Y en relación a los plásticos y aparatos, hemos hecho un gran trabajo al respecto. También generamos productividad. Y obviamente, siempre contamos con equipos que trabajan en reducir el coste material, simplificando su organización. Si observan el tercer trimestre, el aumento de los precios ha sido superior a la compensación de la presión que hemos experimentado por la inflación de los materiales, y el total del trimestre es de \$59 millones. Por tanto, nos estamos enfrentando a ello y nos hemos recuperado sobradamente en toda nuestra cartera gracias a nuestra operación.

La segunda parte es que actuamos a menudo. Contamos con los productos energéticos más rentables del mundo. Y tienen gran demanda. Piensen en la turbina H con una eficacia del 60% o en la locomotora EVO, que se ha agotado para 2006. El nuevo motor GENx está yendo

espectacularmente bien por su excelente rendimiento de combustible. También vamos adonde está el dinero. Estamos aumentando los pedidos de petróleo y gas. En el tercer trimestre aumentaron un 55%. Los pedidos de grandes equipos han aumentado un 16% y estamos reposicionando y orientando nuestros recursos humanos. Si observan los pedidos en toda la cartera y en las regiones ricas en energía, el petróleo y el gas han aumentado un 106%, el sector sanitario ha aumentado un 49%, la aviación, un 28% y confiamos que lo sigan haciendo. Por tanto, sabemos cómo enfrentarnos a un periodo en el que hemos experimentado aumentos en los costes de energía y hemos estado trabajando en una forma que ha resultado beneficiosa para nuestros accionistas.

A la derecha se puede hacer un comentario similar. Todos sabemos que los tipos de interés están subiendo y que van a seguir subiendo y lo que tenemos que hacer es ceñirnos a una disciplina demostrada. En esta Compañía la financiación de contrapartida es una necesidad, el principio básico de nuestra gestión de riesgo. Estamos comprometidos con la AAA. Utilizamos el capital para generar rendimiento de los activos y creemos en la diversificación de toda la cartera, la diversificación global y la diversificación colateral de los tipos de productos. Por este motivo, si observamos el gráfico, aunque los tipos han subido a corto plazo, hemos sido capaces de mantener sin cambios nuestros márgenes diferenciales ajustados a riesgos en el crédito al consumo, y hemos aumentado nuestros márgenes diferenciales ajustados a riesgos en el crédito comercial. Éste es otro ejemplo de que incluso con volatilidad el objetivo de nuestros equipos de explotación es asegurar que trabajamos en beneficio de los accionistas. De esta forma, con disciplina y centrándonos en la explotación, estamos ganando en este entorno.

Pasemos ahora al trimestre. Ya han visto los resultados en el comunicado de prensa. Qué duda cabe que el trimestre fue notable. Los ingresos con \$41.900 millones aumentaron un 9%. Nuestras ventas industriales, con 21.600 millones, aumentaron un 3%. Aumentaron un 8% si se ajustan por el efecto de los Juegos Olímpicos 2004, celebrados en Atenas. Hemos tenido unos 930 millones de ventas el último año gracias al verano olímpico, que no se repetirán. Por tanto, hay que ajustar el crecimiento de las ventas al 8%. Los ingresos por servicios financieros han aumentado un 16%, lo que representa un excelente trimestre de beneficios del 15%, es decir, \$4.700 millones. Hemos ofrecido \$0,44 por acción, lo que supone un aumento del 16%. Y Jeff nos ha comentado los magníficos resultados de tesorería. Voy a mostrarles los detalles en las páginas siguientes. Los \$14.700 millones de flujo de caja general procedente de actividades de explotación representan un aumento del 51%. Y durante el trimestre, los tipos impositivos se ajustaron a las expectativas, es decir, un 25,1% en el trimestre para el tipo industrial, lo que supone un aumento de 5,3 puntos. Básicamente, no tenemos un contrapunto a las favorables liquidaciones de 2004 gracias a la tasa de servicios de IRS y GE Capital, ligeramente superior de lo que ha sido este año. Ha aumentado un 20,1% en el tercer trimestre.

Seguimos obteniendo beneficios de la reorganización de nuestra división de arriendo de aviones. En lo que concierne a la estimación del ejercicio completo sobre tipos impositivos, el tipo anual hasta la fecha al final de tercer trimestre es de 25,2% y el industrial ha aumentado más de cinco puntos y la tasa hasta la fecha en el lado del capital es de 18,6%. Son los que esperamos ahora y todavía tenemos más cuestiones fiscales en las trabajamos incesantemente. Lo que representa unos excelentes resultados en el trimestre; ahora les daré los detalles.

En la página siguiente encontrarán las operaciones por segmento del tercer trimestre. Presentaré un resumen sobre la base de seis divisiones. Como pueden observar, tal como hemos dicho, durante el trimestre las seis divisiones han reportado un aumento de los beneficios de explotación de dos dígitos. No voy a mencionarlos aquí pero los equipos realizaron un excelente trabajo en ofrecer los resultados que se detallan aquí. Echaremos un vistazo a cada segmento en las páginas siguientes.

Una amplia solidez. La tesorería fue magnífica. Con relación al flujo de caja del tercer trimestre hasta la fecha, a la izquierda, pueden observar que nuestro crecimiento en flujo de caja el último año fue de \$9.700 millones durante el tercer trimestre. Hemos aumentado hasta \$14.700 millones. Estamos obteniendo beneficios de GE Capital de dos maneras. En primer lugar, hemos aumentado el dividendo al 40%, lo que es espectacular. Y así será, pues durante el tercer trimestre es aproximadamente 2,9 de 5,5% y también obtuvimos un dividendo de \$2.600 millones de lo recaudado en Genworth en el trimestre, lo que nos da un 5,5% hasta la fecha.

En el lado industrial, \$9.200 millones hasta la fecha. Ha aumentado un 20%. Estamos obteniendo una excelente conversión de nuestros ingresos netos en caja y con esa caja adicional que obtuvimos en el trimestre y, en relación a las estimaciones anuales, hemos aumentado la recompra desde nuestra estimación de \$3.000 millones a unos \$4.000 millones. En el tercer trimestre, hemos recomprado \$1.500 millones de acciones, y acumulado hasta la fecha hemos recomprado \$2.200 millones. Recompraremos más de \$1.800 millones en el cuarto trimestre.

A la derecha está el flujo del balance de caja que les mostraré. Hemos comenzado el año con \$3.200 millones. La tesorería procedente de actividades de explotación que hemos extraído de la izquierda de la página representa \$14.700 millones. Hemos pagado \$7.000 millones de dividendos. Hemos recomprado \$2.200 millones de acciones. El P/B es de \$1.600 millones hasta la fecha. Hemos realizado adquisiciones de unos \$3.500 millones y la deuda se ha reducido ligeramente, en un 0,3%. Por tanto septiembre ha finalizado con una caja de \$3.200 millones y con una deuda neta algo inferior. Es un excelente comentario sobre la caja y nos sentimos satisfechos acerca de las perspectivas de una generación de flujo de caja futura.

Y ahora comentaremos algo más sobre asignación de capital. Echemos un vistazo a dos baremos. En primer lugar, a la izquierda, la rentabilidad gradual del capital gradual. Básicamente es un indicador principal de cambios futuros de nuestra rentabilidad del capital total. Este baremo es muy sencillo. Es el cambio en nuestro beneficio de explotación neto después de impuestos, dividido por el cambio en nuestro capital total. Y pueden observar el crecimiento desde el último pasado al presente. Ha experimentado un aumento superior al 50%. Según la estimación para este año, nuestro ROTC es del 16% este ejercicio. Es el principal indicador. Hemos seguido ofreciendo esta rentabilidad gradual del capital gradual y esperamos llegar al 20% en 2008 en rentabilidad del capital total.

Ha ayudado, sin lugar a dudas, el crecimiento de beneficios de dos dígitos y la aceleración de la recompra de acciones y vamos a continuar nuestra estrategia de seguros. Nos hemos centrado aún más, tal como dijimos la última semana, en la salida de Insurance Solution. Esto nos dará oportunidades de redistribución a rendimientos de los activos superiores, al igual que hemos hecho con Genworth y otras secciones de Insurance Solution.

A la derecha está el flujo de caja libre. Echemos un vistazo a nuestro flujo de caja procedente de las actividades de explotación, a nuestro dividendo y a nuestros desembolsos de capital. En el ejercicio anterior, el flujo de caja libre fue de unos \$5.000 millones. Este año ha aumentado unos \$8.000 millones más, básicamente estamos obteniendo un crecimiento de GE Capital alcanzando un dividendo del 40%. Hemos experimentado un crecimiento de GE procedente del aumento del flujo de caja industrial y por tanto los dividendos han aumentado este año. Estamos preparados y comprometidos a mantener en consonancia el crecimiento del dividendo con los beneficios. Hemos podido financiar la recompra de acciones. Nos hemos adelantado al plan en el programa de \$15.000 millones. Vamos a realizar adquisiciones industriales selectivas con capacidad de obtener de 4 a \$5.000 millones al año, después de autofinanciar el crecimiento de los servicios financieros con los beneficios no distribuidos. Son datos excelentes sobre una mayor flexibilidad financiera con la caja que la que hemos tenido y nos sentimos muy satisfechos con estas perspectivas.

Ahora, antes de pasar a las divisiones, vamos a continuar con el mismo formato que seguimos cuando les mostramos los resultados del tercer trimestre, cuáles fueron los motores y, a continuación, veremos las perspectivas para el cuarto trimestre. Éste es un esquema completo para el cuarto trimestre. Pueden observar que el perfil del cuarto trimestre es coherente con lo que ya hemos visto en el tercer trimestre, es decir, un buen crecimiento sólido en la gama alta, excelentes valores de beneficios (imperceptible). Veremos los detalles de cada división en las dos páginas siguientes pero ahora hay un par de cosas que me gustaría señalar.

En primer lugar, hemos obtenido un sólido crecimiento de dos dígitos en los beneficios de explotación en toda la cartera. Una división de la que hablaré en breves momentos es NBC. En segundo lugar, cuando observamos las perspectivas para el cuarto trimestre, podemos ver que los resultados del crédito al consumo muestran una disminución de 20% en los ingresos. Si recuerdan, la pasada semana cuando hablamos de Genworth, pasamos de una posición de 52% en Genworth a una posición a la baja de 27%. Lo que ha dado como resultado una desconsolidación. Eliminaremos los resultados financieros de Genworth de nuestra declaración financiera y sólo incluiremos sus beneficios con relación a nuestra participación del 27% de la titularidad. En definitiva, los ingresos dejarán de proceder de Genworth. Este impacto en la división de crédito comercial es una parte normal del aumento del 10% en los ingresos.

El otro punto que desearía destacar es NBC. Vamos a seguir estando presionados por los resultados de la franja de mayor audiencia en la red y les voy a mostrar los detalles sobre lo que hemos obtenido en la página de NBC. Sobre todo, un perfil bastante bueno para el cuarto trimestre. En la derecha, pueden ver la perspectiva general de la empresa. Pueden observar estimaciones de ingresos de aproximadamente \$44.000 millones, lo que representa un aumento superior al 5%. Los ingresos industriales han aumentado un 10%, con un sólido crecimiento en la franja superior. Y en lo que respecta a los beneficios, de 5.900 a \$6.100 millones. El valor, de 6 a 9%. Consideremos el último año; cuando realizamos nuestra corrección para FAS 133 en el primer trimestre del ejercicio anterior, añadimos 250 millones a los ingresos netos en el cuarto trimestre. Por tanto, antes de la corrección, nuestros valores de explotación habían aumentado de 10 a 14%, tanto en beneficios como en beneficios por acción. Lo que es coherente con el crecimiento subyacente que hemos obtenido todo el año. Por tanto la estimación de los dividendos por acción del cuarto trimestre ha alcanzado el límite inferior del rango anual total y dejó el cuarto trimestre de \$0,56 a \$0,58.

Permítanme que pase ahora a las divisiones. Empezaré con la infraestructura. Pueden comprobar que la infraestructura en general ha tenido un excelente trimestre. Ingresos superiores a \$10.000 millones, con un aumento del 12% y un aumento de las ganancias del segmento del 17%. Si observan los resultados de las divisiones clave en la parte inferior izquierda, los ingresos de la división de aviación aumentaron en un 13%, con un aumento de las ganancias del segmento del 17%. La industria de la aviación sigue siendo pujante y nos proporciona un sólido crecimiento. En el trimestre, los pedidos han aumentado un 25%. El aumento de los ingresos, por tanto, fue del 13%. Este crecimiento fue impulsado por los dos motores comerciales. Hemos contado con 371 unidades frente a las 323 unidades del último año, así como servicios. Los ingresos por servicios han aumentado un 7%. Si excluimos la disposición Garret, los ingresos fueron del 12%. El crecimiento de los beneficios de explotación, que aumentó un 17%, fue impulsado por las mejoras en los precios, cierta deflación y una sólida productividad en esta división. Sobre todo, unos excelentes resultados.

Los servicios financieros del sector de la aviación han tenido un trimestre realmente bueno. Pueden observar unos beneficios de \$195 millones. Continúan beneficiándose de la legislación sobre creación de empleo (American Jobs Creation Act), que he mencionado antes, junto con las desgravaciones fiscales y las que se han compensado parcialmente en el trimestre de unos \$98 millones después de impuestos, debido a las reservas que hemos enviado para Northwest, que entró en bancarrota. Asimismo hemos tenido unos deterioros patrimoniales ligeramente altos, unos deterioros patrimoniales de 50 millones después de impuestos más este año que en el ejercicio anterior en este mismo segmento. A pesar de todo, es un excelente trimestre para Henry y su equipo.

A continuación, veamos la división de energía. Sigue siendo muy sólida. Pueden comprobar que la franja superior ha aumentado un 8% y que el beneficio de explotación ha aumentado un 6%. El volumen ha aumentado un 17 y hemos tenido aquí una presión de los precios a la baja de un 8%. Por tanto, ésta es la dinámica en la franja superior pero hemos tenido unos servicios muy pujantes. Los ingresos aumentaron en un 10%, el beneficio de explotación en un 11%. Habíamos confiado en tener algo más, pero tuvimos varias caídas en las unidades. Hemos experimentado una caída en las seis unidades de turbina de gas en el cuarto trimestre y 200 unidades menos de energía eólica en el cuarto trimestre. Esto nos debería dar una pequeña oportunidad cuando cerramos el ejercicio.

Si observamos la división de energía, los servicios financieros han tenido un excelente trimestre. Hemos obtenido sólidas ganancias en las sociedades de inversión de petróleo y gas, por lo que podemos decir que esta división ha tenido un excelente trimestre. Los ingresos aumentaron un 15%, los beneficios de explotación un 9%, lo que significa que han estado realizando un excelente trabajo en el mercado. Debido al crecimiento de los servicios y equipos, los pedidos del tercer trimestre aumentaron un 55%. Los equipos experimentaron un aumento del 75% y los servicios del 33%. Lo que significa 1.100 millones de pedidos y una excelente posición para el cuarto trimestre.

La división ferroviaria ha tenido un buen trimestre. Ha experimentado un sólido impulso. Hemos agotado las existencias para 2006. Hemos suministrado 178 locomotoras EVO. Los servicios fueron muy competitivos. El beneficio de explotación retrasó ligeramente el crecimiento de ingresos. Continuamos enfrentándonos a los costes relacionados con EVO y a una pequeña inflación en los productos. Pero el equipo tiene una excelente reserva de pedidos y está realmente bien situado en los servicios.

La división de agua es básicamente la única división que queda en el segmento de infraestructura. Se ha visto negativamente impactada por los huracanes ocurridos en el trimestre. Los ingresos aumentaron un 35%. Este aumento fue impulsado por la adquisición de Ionics, que está funcionando muy bien, y los beneficios de explotación se redujeron aproximadamente \$4 millones con respecto al mismo período del ejercicio anterior. Los huracanes han tenido un gran impacto en nuestros clientes de la región y hemos continuado invirtiendo en la división con algunas inversiones en nuestro coste de integración de la adquisición. Si observamos este segmento y volvemos al cuarto trimestre, podemos ver que la aviación todavía sigue creciendo impulsada por el sector comercial. El sector militar sigue siendo un poco débil. La división de energía sigue demostrando un excelente empuje, de 10 a 50%. El verdadero motor son los servicios, que han experimentado un aumento superior al 25%. Hablemos ahora de las cinco, seis unidades de turbinas de gas más que en trimestre del ejercicio pasado y las unidades de energía eólica están experimentando un excelente crecimiento en el cuarto trimestre.

El mercado vertical de servicios debería continuar con un excelente trimestre. El gas está realmente bien situado para un sólido trimestre con un excelente aumento de la reserva de pedidos, ingresos y beneficio de explotación superior al 20%. Y la división ferroviaria muestra excelentes perspectivas con los envíos de EVO y el crecimiento de los servicios. Resumiendo, las perspectivas del cuarto trimestre para todo el segmento son aumentos en los beneficios de los segmentos de un 15%.

Pasemos ahora a la división de crédito comercial. Ha tenido un gran trimestre. Si observan los resultados totales del segmento, ahora incluye la división de Mike Neal, que tiene la división de seguros a su cargo. Aumento de ingresos del 16%, aumento de los beneficios del segmento del 28%, bajada de activos del 22%. La cifra de activos en el total del segmento consolidado de nuevo es debida a la desconsolidación de Genworth. Pueden ver que los activos en la división de crédito comercial han aumentado un 4%. Sacamos unos \$83.000 millones de activos de la hoja de balance con la desconsolidación de Genworth al final del tercer trimestre.

Si observan los valores de la división de crédito comercial frente a la de seguros, los ingresos aumentaron un 9% y el beneficio de los segmentos aumentó un 19%, un excelente trimestre. Pueden observar que el crecimiento procede de aquí debajo. Tanto de la división de soluciones de capital, 440 millones, 4 millones de beneficios, un aumento de los beneficios del 26% como de la división de bienes inmuebles, 343 millones, lo que supone un aumento del 40%. Sobre las soluciones de capital, continuamos observando un crecimiento en todos los segmentos de la división. El volumen fue muy sólido, con una subida superior al 30%. Hemos tenido un sólido crecimiento del núcleo y una reducción de las pérdidas. Conseguimos un ligero beneficio de las adquisiciones de City Cap (ph) y Bombardier. Sin embargo, los activos aumentaron un 9% en ese segmento y estamos presenciando una buena actividad económica.

Continuamos ahora con la cartera de bienes inmuebles. Los activos bajaron mientras seguimos aprovechándonos de los bajos márgenes fijos. Sobre todo, el volumen fue muy sólido. Experimentó un aumento superior al 50% y el equipo está muy bien situado para el cuarto trimestre, con más de \$35.000 millones de activos. La división de seguros obtuvo unos ingresos netos de \$239 millones, que se desdoblan en dos aspectos. La división Insurance Solutions se vio impactada por el huracán. La semana pasada ya anunciamos que el Katrina y el Rita nos iban a costar \$377 millones después de impuestos. En relación al Katrina, lo hemos categorizado como una pérdida industrial de \$40.000 millones. Hemos limitado la exposición de la línea personal. No tenemos cobertura contra inundaciones. Creemos que lo tenemos bien fundamentado y hemos analizado todos los modelos de riesgo sobre esto. Creemos que lo hemos indicado en el trimestre. Afortunadamente para nosotros, estas pérdidas se han compensado parcialmente con las ganancias secundarias que hemos obtenido de la venta de Genworth. Vendimos nuestras acciones a la baja, de 52% a 27%, lo que dio como resultado unos beneficios después de impuestos de \$254 millones. Por tanto, si observan la división de seguros del trimestre, verán un aumento de unos \$120 millones. Básicamente, hemos tenido pérdidas adicionales en Insurance Solutions, compensadas con el beneficio adicional procedente de las ganancias de Genworth en el trimestre.

Por tanto, si observan la dinámica del cuarto trimestre, las soluciones de capital generales han aumentado de 10 a 15%, han continuado con un crecimiento de base muy amplia y una buena actividad económica en sus líneas de negocio. La división de bienes inmuebles ha aumentado un 20%, continuamos gestionando la cartera y continuaremos impulsando la estrategia de seguros en operaciones a medida que nos adentramos en el cuarto trimestre.

El beneficio del segmento, que representa un aumento del 20%, es la perspectiva que tenemos en mente para el cuarto trimestre. A continuación veremos la división industrial. Ha tenido un trimestre espectacular. Aquí está el equipo. Observarán que los ingresos han aumentado un 8%, los beneficios del segmento han aumentado un 56%. Pueden comprobar que los resultados de la división industrial y de crédito al consumo siguen siendo muy sólidos; los ingresos han aumentado un 3% y los beneficios de explotación del segmento han aumentado un 20%. Han sido capaces de obtener aumentos de precios superiores a la inflación de los materiales, consiguiendo aproximadamente unos beneficios de 40 millones en el segmento. Como podrán observar, la división de aparatos continúa ganando participación en la gama alta, con Monograms aumentando un 17%. En términos generales, hemos perdido aproximadamente un punto de acciones mientras continuamos realizando transacciones de precio medio en la gama baja.

El crecimiento de los beneficios en el segmento fue generado principalmente por la división industrial. Ha tenido un excelente resultado global. El sector industrial asiático (ph) experimentó un aumento superior al 40%. Los grandes motores aumentaron en un 20% y en la división de aparatos, los beneficios de explotación aumentaron aproximadamente un 9%. En definitiva, un buen trimestre. En cuanto a los plásticos, podrán comprobar que hemos tenido un excelente trimestre. Los beneficios de explotación aumentaron en \$103 millones. Continuamos beneficiándonos de las sólidas acciones de precios que hemos emprendido para enfrentarnos a los elevados costes de materiales.

En el trimestre, los ingresos aumentaron en un 20%, mientras que volumen se redujo aproximadamente el 8%. Se puede comprobar que nos hemos enfrentado a una volatilidad continuada. Durante el trimestre, el precio del benceno a \$2,83 galón se redujo frente al último año, pero hemos continuado observando volatilidad. En octubre, nos hemos establecido en \$3,10 galón. Por tanto, continuamos viendo volatilidad. Pienso que lo más alentador sobre los plásticos es en realidad el volumen. Nuestro volumen de pedidos en toneladas, durante el tercer trimestre, continuó sin cambios, unas 5.500 toneladas métricas al día durante el último ejercicio. El motor fue Pacific, que aumentó un 19%, los polímeros han aumentado gracias a la compensación, que se redujo en 9% y, sobre todo, hemos aumentado nuestra reserva de pedidos a unas 20.000 toneladas métricas, y la reserva de pedidos es de unas 100.000 toneladas métricas por primera vez desde el tercer trimestre de 2004. Por tanto nos sentimos muy satisfechos con esta posición.

Los servicios de equipos han tenido un buen trimestre, unos ingresos de \$66 millones, con un aumento superior a \$35 millones. Por tanto, todo lo que vemos en economía, mayor utilización, beneficios de gestión de la flota ha generado estos resultados y la seguridad ha tenido un excelente trimestre. Los ingresos han aumentado en un 99%, los beneficios de explotación han experimentado un aumento superior al 100%, tanto en adquisiciones como en crecimiento del núcleo. Por tanto, cuando pasamos al cuarto trimestre con relación a este segmento, creemos que las tasas de pedidos admitirán un sólido crecimiento de ingresos. El total de pedidos en el trimestre ha aumentado en un 8%. C&I ha experimentado un aumento superior al 20%; los plásticos han aumentado más de 15% y vemos que los precios continúan impulsándose (imperceptible) sobre la inflación. Los plásticos han dificultado las comparaciones en el cuarto trimestre. Durante el ejercicio anterior, si recuerdan, en el primer trimestre comenzamos a darnos cuenta de los beneficios de las acciones de precios que habíamos realizado durante el ejercicio, y por tanto los servicios de equipos deberían tener un gran trimestre con una sólida utilización continuada. Por tanto, en términos generales, las perspectivas del segmento aumentan más del 20%.

Y ahora, pasemos al sector sanitario. Qué duda cabe de que este sector tuvo un notable trimestre. Obviamente, si consideramos que los ingresos han aumentado en un 7% y que los beneficios del segmento han aumentado en un 17%. La tasa de beneficios de explotación pasó de 15,1 a 16,5. Una importante expansión de la tasa de beneficios. Excelentes pedidos. En términos generales, los pedidos para la división aumentaron en un 8%.

En lo que respecta a la división de tecnología, hemos tenido unos excelentes pedidos de equipos, con un aumento del 9%. Los equipos de VCT (tomografía computerizada volumétrica) han tenido un comportamiento muy sólido, con una subida del 39%. Estamos teniendo una gran demanda del producto VCT. Hemos experimentado un aumento de los pedidos trimestrales superior al 300%, más de 160 unidades en el trimestre y más de 440 hasta la fecha con una buena reserva de pedidos. Los equipos de ultrasonido continúan teniendo excelentes resultados, con un aumento del 18%, que compensó a los equipos de MR (resonancia magnética) que bajaron un 5%, algo menos globalmente.

Europa y Asia siguen teniendo un comportamiento sólido. Como ya sabrán, los pedidos de tecnología en Europa han aumentado un 11%. En China los pedidos aumentaron un 10% y en Japón aumentaron un 17%, con lo que la división de biociencias ha tenido un excelente trimestre. Los ingresos en diagnósticos médicos han aumentado un 10%, la separación de proteínas un 16% y los servicios siguen dando unos buenos resultados. Sobre todo, nos sentimos satisfechos con la marcha del trimestre y con sus perspectivas, ya que los beneficios de explotación aumentaron un 20%, basado en la gran solidez de la división de biociencias y de servicios en el cuarto trimestre y en el continuado crecimiento de los equipos con base muy amplia.

A la derecha, tenemos la división de créditos al consumo. Otra división y equipo que han obtenido un excelente trimestre. Si observan los valores, los ingresos han aumentado en un 22%, los beneficios de explotación, en un 19%, los activos aumentaron en un 25%. El equipo se benefició en todo el mundo por el crecimiento del núcleo. El crecimiento de los beneficios del segmento fue impulsado por el crecimiento del núcleo, más de \$100 millones. Aproximadamente \$40 millones procedentes de adquisiciones se compensaron parcialmente por unos \$20 millones de menor titularización, lo que indica un buen crecimiento del núcleo en todas partes. Pueden ver las cifras. Los activos de América han experimentado fuertes aumentos. Los ingresos netos han aumentado gracias al sólido crecimiento del núcleo. En nuestra división de tarjetas de crédito corporativas, únicamente América representó 25 puntos de este valor de 46 puntos. Los activos europeos continúan aumentando y los ingresos netos han experimentado un aumento del 11%. Hemos fortalecido nuestra posición en Europa oriental, Francia y España, que continúa compensando, más que equiparando, el hecho de que el mercado del Reino Unido sigue siendo lento, especialmente en la división de seguridad (por dificultades técnicas). Y en Asia, los activos han aumentado un 70%, y los ingresos netos han aumentado un 15%. Nuestras adquisiciones, como nuestra sociedad con Hyundai, continúan dando muy buenos resultados, lo mismo que nuestra adquisición de Apeg (ph) en Australia.

El equipo se ha centrado en la gestión de riesgos disciplinada y, si observamos las perspectivas para el cuarto trimestre, los ingresos netos han aumentado un 20%, sin contar el crecimiento continuado de activos globales y unos excelentes resultados en la gestión de riesgos.

Y finalizaremos con NBC. NBC ha tenido un buen trimestre tal como muestran los beneficios de la unión con Universal. Si observamos los ingresos, han bajado un 26%. De nuevo, vamos a realizar comparaciones. Si lo comparamos con el ejercicio anterior, en el que se celebraron los juegos olímpicos en el trimestre, obtuvimos unos 930 millones de ingresos. Una reducción del 4% después de la reversión de ese impacto. Los beneficios del segmento aumentaron un 13%, al obtener unos excelentes resultados con las películas. Los ingresos se mantuvieron casi sin cambios en las películas. Se observan cifras similares en el tipo de películas que se exhibieron en el trimestre, pero los beneficios de explotación aumentaron unos \$50 millones en los mejores márgenes, lo que representa unos resultados excelentes.

Las noticias también están obteniendo unos excelentes resultados. El Today Show ha ampliado su liderazgo. Tanto la nueva programación como los mayores cánones secundarios de la CNBC han dado excelentes resultados en los beneficios de explotación. Seguimos comprobando una gran solidez en el entretenimiento por cable y la franja de mayor audiencia de la red ha pasado por un ciclo difícil pero, cuando observamos dónde estamos en lo que concierne a la programación de otoño, creemos que estamos realizando progresos. Durante las tres primeras semanas, hemos tenido 6 de los 20 programas en la lista de los 20 programas más vistos en la franja horaria de adultos de 18 a 49 años, y los mercados dispersos han mejorado frente al segundo trimestre. La dispersión en el tercer trimestre se ha reducido un 7%. Todo esto representa una mejora y vamos a enfrentarnos con esta dinámica cuando finalicemos este ejercicio y entremos en el siguiente.

En la mitad inferior del gráfico, intentaremos ofrecerles un análisis detallado de las diferentes aportaciones de beneficios en NBC Universal. Y si observan a la izquierda, aproximadamente el 30% de nuestros beneficios de explotación procede de los espacios en la franja de mayor audiencia, de las estaciones y de la producción para TV (imperceptible) y la red. Si observan el tercer trimestre, allí obtuvimos aproximadamente el 30% de nuestros beneficios de explotación, aunque bajó un 11%. El 70% restante de la división lo está haciendo estupendamente bien. Quiero decir noticias, cable, películas, parques, el 68% de los beneficios de explotación, lo que representa un 30% más. En términos generales, podemos observar que el trimestre nos aporta un crecimiento del 13% en beneficios del segmento. Si observamos el ejercicio completo, la estimación actual es aproximada; el 30% de los beneficios de explotación procederán de la franja de mayor audiencia y de las estaciones, y las producciones para TV se reducirán en un 25%. Y aproximadamente el 70% de los beneficios de explotación procedentes del resto de la división experimentará un aumento del 50%, lo que da como resultado unos \$3 millones de beneficios de explotación para el ejercicio, lo que representa un aumento de un 15%.

Y ahora a la derecha, hemos intentado ofrecerles un perfil para 2006. Vamos a completar nuestra planificación detallada de las siguientes seis semanas, pero basándonos en todo lo que hemos visto hoy, y así es cómo contemplaremos las perspectivas para el próximo ejercicio. La franja de

mayor audiencia, las estaciones y las producciones para TV bajarán un 20% al 25%. Continuaremos experimentando dificultades en la comparación en toda la primera mitad del ejercicio siguiente, aunque, obviamente todo irá mucho mejor después. Estamos reconstruyendo la programación y nos sentimos muy satisfechos del progreso realizado y vamos a continuar trabajando en la programación y el 70% restante de la división va a aumentar un 10% al 15%. Vamos a continuar con los excelentes resultados que hemos tenido este año. El cable experimentará un aumento del 20%, las películas pasarán del 15 al 20%, CNBC, MSNBC, parques, todo experimentará un aumento. Ahora Jeff nos va a mostrar cómo encaja todo esto en la planificación general de 2006, que nos ofrecerá en diciembre, pero queríamos darles un constructo, ya saben, un marco de trabajo, sobre cómo considerar a NBC y ver que dentro del contexto de toda la Compañía GE nos sentimos muy satisfechos de dónde estamos y de cómo lo está llevando a cabo NBC.

En lo que respecta a las perspectivas del cuarto trimestre, los beneficios del segmento van a bajar un 15% y estamos completamente centrados en reconstruir el programa. Y con esto, permítanme ceder el turno a Jeff para que comente un par de ideas más.

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

° Magnífico, Keith, muchas gracias. Y ahora vamos a concluir con un par de iniciativas. Como saben, la organización de la que hemos hablado y que hemos reorganizado en julio está en una buena situación. El personal está estabilizado y generando progreso. Creemos que realmente nos permite aprovechar el talento clave para generar crecimiento, iniciativas y ejecución. Las disciplinas de riesgo están sostenidas y estamos seguros que esto nos permite obtener más velocidad y reducir costes.

Desde una perspectiva de infraestructuras, ya estamos haciendo progresos en los proyectos globales y tecnologías clave como desalinización. En la división industrial, estamos trabajando en ventas corporativas y los Juegos Olímpicos son un ejemplo clave de ello. Desde una perspectiva de ingresos en la división de créditos comerciales, nos permite continuar generando mercados verticales clave a los que podemos ofrecer excelencia de explotación así como capacidades de financiación.

Desde una perspectiva de costes, estamos deseando superar en los años siguientes la reducción de costes de \$1.000 millones y hay cientos de proyectos desde consolidaciones de servicios a reducciones máximas para mejorar la logística, reducciones de G&A. Y de nuevo, creemos que podemos obtener aquí las sinergias de ingresos así como las sinergias de costes, y creemos que esto nos proporciona un impulso mucho mayor cuando lo ejecutemos en el entorno en el que nos encontramos hoy.

Si echamos un vistazo a nuestra perspectiva, estamos preparados para comenzar nuestra detallada planificación de explotación para 2006, que les presentaré en diciembre. De nuevo, 2005 finalizará, como Keith ha esbozado, con \$1,81 a \$1,83, lo que representa un aumento del 12 al 14%. Creemos que 2006 estará bien acomodado en el rango 10 a 15%. Si observamos a la derecha, está basado en los segmentos clave que tenemos y en el impulso que han dado. Nuestras divisiones de infraestructura representan aproximadamente el 30% de GE. Creemos que se encuentran una estupenda posición impulsada por el sólido crecimiento global, excelentes reservas de pedidos de servicios y productividad sostenida. Lo que constituye una excelente combinación cuando contemplamos la generación de crecimiento en el futuro.

La división de crédito comercial, de nuevo, representa el 25% de GE, y está muy bien situada para obtener resultados de ganancias sostenidas basadas en un crecimiento global y en una calidad de activos muy sólida. Algunos de los mejores resultados los han podido ver en nuestra reunión. La división de crédito al consumo representa un 15% de GE. Y de nuevo, representa un impulso muy sólido ya que ha estado consolidando su plataforma global, y hemos completado un número de adquisiciones que serán adjudicadas (ph); la tasa anual de 2005 continuará en 2006, lo que nos proporciona un gran impulso en esta división para el ejercicio siguiente.

En la división industrial, vemos que hay más de lo mismo. Representa el 10% de la Compañía, con una expansión de márgenes continuada y una excelente productividad. Creemos que todavía están por llegar algunos de los mejores días de ganancias de estas divisiones. En lo que respecta al sector sanitario, de nuevo vemos más de lo mismo, y representa un 10% de la Compañía. Un crecimiento sólido de las ganancias impulsado por la globalización y una franquicia diversificada en el sector sanitario en lo que creemos un buen mercado y un buen punto desde una perspectiva técnica. Y Keith habló de NBC Universal. Representa el 10% de nuestras ganancias y creemos que ha sido una especie de año sin cambios ya que nos enfrentamos a problemas con la franja de máxima audiencia pero observamos solidez en el balance de la cartera. De nuevo observamos una buena tasa de pedidos en el cuarto trimestre, una buena tasa de reservas de pedidos de servicios, muy buena calidad de los activos, un flujo de caja pujante, y todo ello para darnos una gran flexibilidad para el futuro.

Y para concluir. Una ligera volatilidad en el trimestre debido, por ejemplo, a los huracanes, pero que seguirá dando buenos resultados en 2005. Realmente muestra el poder de la totalidad de GE. Observamos una buena visibilidad para los resultados sostenibles en 2006 y para el futuro que nos aportan las reservas de pedidos de nuestros servicios, nuestra posición global, la excelencia en las divisiones. Productividad, es lo que estamos impulsando. Creo que todo esto es un buen presagio para nosotros para el futuro. Un negocio muy rentable. Siempre hemos comentado

Oct. 14. 2005/8:30 a.m., Reunión telefónica sobre los ingresos de GE - General Electric en el 3T de 2005

de que una vez hayamos cancelado la deuda respaldada por la Compañía matriz, qué cantidad de expansión de flujo de caja libre vamos a obtener. Utilizando este factor para generar participación sobre el rendimiento, nos da una excelente flexibilidad financiera y una hoja de balance muy equilibrada. AAA, gran gente, gran cultura. Estamos orgullosos del equipo que busca beneficios, buena visibilidad en el próximo ejercicio y de nuevo, Bill, te cedo el turno para que respondas a algunas preguntas.

Bill Carey, Vicepresidente de comunicaciones con los inversores, General Electric

Magnífico, Jeff, Keith, muchas gracias y Rachel, creo que vamos a continuar y abrir el turno de ruegos y preguntas en línea, si te parece.

RUEGOS Y PREGUNTAS

Operadora

(INSTRUCCIONES DE LA OPERADORA.) Jeffrey Sprague, Citigroup.

Jeffrey Sprague, Analista, Citigroup

Muchas gracias. Buenos días a todos. Me pregunto si podríamos, Jeff y Keith, ahondar un poco más en los temas de la inflación y en el coste de precios. Al considerar sus comentarios sobre el precio y coste, me gustaría que me aclararan si hablaba del total de la Compañía o sólo el de la división de plásticos y aparatos.

Keith Sherin, Vicepresidente y Director financiero, General Electric

De todas las divisiones industriales excepto NBC, Jeff.

Jeffrey Sprague, Analista, Citigroup

Si lo he entendido bien, ha dicho usted que el precio ha bajado un 8% en energía. Gran parte se debe probablemente a aspectos como los tipos de reservas de pedidos heredados. Pero me preguntaba qué precio es el que se encuentra en el libro de pedidos y cuándo cree que esta tendencia se va a invertir.

Keith Sherin, Vicepresidente y Director financiero, General Electric

Seguimos observando presiones en los precios de la energía global. Creo que el precio de los pedidos de unidades fue un 14% más bajo en el trimestre. Es una división muy competitiva. Creo que con relación a la unidad lo que estamos considerando es si vamos a volver a los días previos a la burbuja, donde tuvimos que enfrentarnos a esta situación desde una perspectiva de coste y competitividad. Estamos viendo unos precios muy buenos en servicios, así como en petróleo y gas. Y las unidades de turbinas de gas son bastante competitivas globalmente.

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

Jeff, si retrocedemos en el tiempo a quizá a 2002, al final de la burbuja, creo que esperábamos que los precios podrían bajar y que las unidades se estabilizarían quizá entre 60 y 80. En realidad, ahora hay más unidades de las que nunca hubiéramos pensado que iba a haber. Pero los precios según el argumento de Keith siguen siendo competitivos y por tanto la división de turbinas de gas va a cubrir gastos hasta un par de cientos de millones de dólares. El modelo de servicios mantiene una posición pujante y creemos que va a ser muy atractivo a medida que las divisiones se adentren en el futuro.

Jeffrey Sprague, Analista, Citigroup

Oct. 14. 2005/8:30 a.m., Reunión telefónica sobre los ingresos de GE - General Electric en el 3T de 2005

Me gustaría continuar con este tema. Ciertamente los pedidos parecen muy buenos. Me pregunto si, en general, estoy hablando de toda la Compañía. Desde su punto de vista, ¿hay algún signo de respuesta negativa con relación a la demanda al intento por parte de ustedes o de otros de forzar los precios en el mercado en respuesta a las presiones de costes que todos estamos observando?

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

Creo, Jeff, que si echa un vistazo por ejemplo a la división de plásticos y aparatos, hemos perdido algunas acciones. Nos hemos centrado en los márgenes de beneficio. Pero si consideramos las tasas de pedidos en bruto sobre una base global, ahora son bastante sólidas. Y eso incluye octubre. La transparencia del mercado en China es probablemente la mayor del mundo en una división como plásticos, y nuestros pedidos han aumentado un 50, 60% en China en la división de plásticos a precios más elevados. Una vez más: creo que todavía no tenemos nada en contra.

Jeffrey Sprague, Analista, Citigroup

Perfecto. Muchas gracias.

Operadora

Deane Dray, Goldman Sachs.

Deane Dray, Analista, Goldman Sachs.

Hay un punto interesante en el comunicado de prensa sobre el que me gustaría que hiciera algún comentario, y es si podemos continuar explorando formas adicionales de devolver efectivo a los inversores. ¿Qué podría estar considerando al respecto? Ha habido cierta especulación sobre posibles sociedades en algunas divisiones industriales heredadas. ¿Qué representa esto hoy?

Keith Sherin, Vicepresidente y Director financiero, General Electric

Creo, Deane, que si piensa en el comentario que hicimos, no estamos esperando ningún movimiento con la cartera per se, ningún movimiento importante con la cartera que no sea nuestro enfoque continuado en seguros e Insurance Solutions. De lo que siempre hemos hablado es de la rentabilidad del capital de esta Compañía. Si considera tener un flujo de caja procedente de actividades de explotación superior a los \$20.000 millones y CapEx de \$3.000 millones, este delta es la verdadera solidez de la Compañía, y analizamos los dividendos y las recompras y finalmente nuestras adquisiciones industriales en este punto están siendo muy oportunas. En otras palabras, estamos observando un crecimiento orgánico de esta Compañía de un 8%. No necesitamos muchos acuerdos para impulsar esto. Y en este sentido hemos actuado con mucha oportunidad. Creo que entre ese 20% y el 3%, hay muchas excelentes opciones para nuestros inversores relacionadas con lo que hacemos. Por tanto aparte de nuestro objetivo ya comentado en seguros e Insurance Solutions, continuaremos dirigiendo el resto de la cartera industrial con rentabilidad.

Deane Dray, Analista, Goldman Sachs.

Otra pregunta para seguir con lo que ha comentado acerca de que están analizando adquisiciones oportunas en el sector industrial, algunas sus plataformas de crecimiento estratégico, ya sea la seguridad de agua, los servicios de petróleo y gas, algunas de las valoraciones pueden resultar algo vacuas aquí. ¿Se han matizado alguna de sus expectativas y algunos de sus desarrollos en las divisiones?

Keith Sherin, Vicepresidente y Director financiero, General Electric

Claro. Como ya sabe, Deane, cuando firmamos algunos acuerdos al finalizar el último ejercicio, dijimos que nos habían dado la cuerda suficiente para poder crecer por nuestra cuenta en esos mercados; de esta forma podríamos ser digamos que más oportunistas a medida que pasa el tiempo, y nos gusta donde estamos. Todavía no hemos terminado y creemos que podemos seguir haciendo crecer esas plataformas, pero podemos hacer crecer estas plataformas orgánicamente durante mucho tiempo y con muy buenos márgenes, buen flujo de caja y buenos rendimientos.

Operadora

Oct. 14. 2005/8:30 a.m., Reunión telefónica sobre los ingresos de GE - General Electric en el 3T de 2005

Nicole Parent, Credit Suisse First Boston

Nicole Parent, Analista, Credit Suisse First Boston

Jeff, sé que no es muy importante en términos de tamaño, pero me gustaría que comentara algo sobre la estrategia para IDX Systems. Si lo he entendido bien ayer, Alliance Imaging habló de un exceso de capacidad del equipo de imagen en el mercado. ¿Alguien sabe algo de esto?

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

Yo diría, Nicole, que siempre nos ha gustado el espacio de TI en la división del sector sanitario. Lo comenzamos en 1998. Tratamos de conseguir una especie de estrategia que comenzara en el lado clínico y que se integrara en la empresa. Hemos tenido mucho éxito en sectores como radiología, cardiología y similares. Lo que IDX nos aporta es mucho más que una acción empresarial y lo que nos gustaría de IDX es que una gran parte de los ingresos fueran servicios. Nos da algunas oportunidades globales y realmente nos satisface, lo que es muy halagüeño. No hay solapamiento y creemos que nos ofrecerá el conjunto más completo de productos de TI de la industria y pensamos que ese mercado va a seguir creciendo.

Creo que si considera a MR en el comentario de Alliance Imaging y cosas así, creo que hay un interacción entre los hospitales y las clínicas desde la perspectiva de dónde el sector sanitario va a obtener sus resultados y diría, Nicole, que quizá hace sólo 18 meses hemos visto el declive de la división clínica porque probablemente había allí un exceso de capacidad. Los pedidos generales en el mercado del diagnóstico por imagen en EE.UU. siguen encontrándose en un valor de un dígito, de medio a alto, lo que no está mal. Creemos que no es un mal resultado.

Nicole Parent, Analista, Credit Suisse First Boston

Excelente. Y la última pregunta sobre el sector sanitario. En términos del cuarto trimestre, la estimación que ha presentado, superior al 20%, cuando pensamos en la estacionalidad y en los motores de la división, ¿cómo piensan que la biociencia va a contribuir en el cuarto trimestre?

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

Mi apreciación, Nicole, es que continuaremos más o menos al mismo ritmo que durante este ejercicio, que nos ha aportado unos excelentes aumentos de ingresos de un único dígito y que están aumentando los beneficios de explotación probablemente a la par con la división en total. Le pediré a Bill y a JoAnna que le den más detalles específicos.

Operadora

Peter Nesvold, Bear Stearns.

Ann Duignan Analista, Bear Stearns

Hola. Ann Duignan y Peter. Mi pregunta está relacionada con el crecimiento de los pedidos en el segundo trimestre, usted ha mencionado un crecimiento de pedidos total del 13% y en este trimestre ha declarado ingresos del 9% pero un crecimiento de los pedidos del 11%. ¿Cómo debemos interpretar el cambio de los pedidos con respecto al mismo período del ejercicio anterior? Por un lado, podemos considerar que estamos un buen momento porque los pedidos son superiores a los ingresos. Por otro lado, si lo contemplamos secuencialmente, podría sugerir que el crecimiento de los pedidos se está ralentizando. ¿Nos podría ayudar a comprender cómo deberíamos considerar esta evolución?

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

Mi percepción es que los pedidos están bastante ajustados y que el impulso está bastante ajustado. Si retoma el gráfico que nos ha comentado Keith con relación al crecimiento de pedidos y lo analiza por partes, los pedidos de equipos mayores suelen ser más desiguales con el tiempo, pero si considera el aumento en general, pensamos que continuarán estando entre el 15 y el 20%. Lo que significa una verdadera solidez, digamos una solidez global, en esos elementos, y no creemos que necesariamente se estén ralentizando.

Oct. 14. 2005/8:30 a.m., Reunión telefónica sobre los ingresos de GE - General Electric en el 3T de 2005

El servicio se está acelerando. El servicio realmente es superior, lo que es una indicación bastante buena del uso del cliente, y si lo desea, de los productos y servicios. Por tanto creo que es un excelente barómetro de este tipo de actividad. Y los pedidos de flujo se encuentran más o menos como estaban. Y de nuevo, algo que he dicho en el segundo trimestre y que me gustaría decir otra vez aquí es que nos hemos concentrado en los márgenes de beneficios en estos segmentos. Por tanto en algunos casos, el mercado general puede estar creciendo ligeramente más rápido que lo que ha podido observar en los pedidos de GE. Me gustaría añadir con relación a las divisiones que estamos comentando y a la naturaleza global de la Compañía que todavía no hemos visto lo que yo llamaría una ralentización.

Ann Duignan *Analista, Bear Stearns*

Me gustaría finalizar con la energía. ¿Nos podría explicar algo más acerca del crecimiento de los pedidos y del crecimiento de los ingresos en energía en China? Sus competidores, los competidores europeos, han estado haciendo mucho ruido sobre sus logros de pedidos en China durante los dos últimos meses. ¿Nos podría aclarar sobre lo que está ocurriendo allí?

Jeff Immelt, *Consejero delegado, General Electric*

Sé que la tasa anual de la división es de aproximadamente \$1.500 millones. ¿Desea los datos concretos?

Keith Sherin, *Vicepresidente y Director financiero, General Electric*

En China durante este trimestre, hemos tenido aproximadamente unos ingresos de 307 y los pedidos fueron de unos \$200 millones. Por tanto, seguimos viendo una división con un comportamiento bastante bueno en lo que respecta a la energía y, en el sector de petróleo y gas, hemos tenido un excelente trimestre. Como puede ver, hemos conseguido el mayor pedido de gaseoductos para el gaseoducto Este-Oeste. Lo que representa un magnífico trimestre en China. El total de pedidos fue de 190, \$244 millones en la división de petróleo y gas, y constituye una extraordinaria división para nosotros. Sobre todo, cuando considera la división de petróleo y gas y la de energía, los pedidos en China siguen siendo bastante sólidos.

Jeff Immelt, *Consejero delegado, General Electric*

Creo que estamos en camino de conseguir los \$1.500 millones para el ejercicio en toda la división de energía y ahí estamos, y probablemente obtengamos algo más de \$5.000 millones para la compañía durante el ejercicio en China.

Peter Nesvold, *Analista, Bear Stearns*

Me gustaría formularles una pregunta rápida sobre la división de crédito al consumo. Soy Peter Nesvold. Parece como si los márgenes de créditos al consumo fueran un poco bajos durante el trimestre, al menos frente a nuestras expectativas. ¿Nos podrían cuantificar el impacto de la fecha límite de bancarota del 17 de octubre? ¿Han observado alguna influencia y esperan revertir esta evolución?

Jeff Immelt, *Consejero delegado, General Electric*

Hemos sufrido un impacto bastante inapreciable, Peter. Creo que fue menos de \$20 millones en el trimestre de bancarotas aceleradas y anticipamos que la cifra será menor aún en el cuarto trimestre cuando finalmente sobrepasemos el 17 octubre. Por tanto, ha ejercido un impacto bastante insignificante en todas las divisiones, pero es algo a lo que obviamente tenemos que enfrentarnos y creo que el equipo ha hecho un excelente trabajo al gestionar todo este asunto.

Operadora

Don MacDougall, Bank of America Securities.

Don MacDougall, *Analista, Bank of America Securities.*

Oct. 14. 2005/8:30 a.m., Reunión telefónica sobre los ingresos de GE - General Electric en el 3T de 2005

Jeff, una pregunta sobre Jackson y la proporción de dividendos a ganancias. Creo que ha planteado la posibilidad de que fue en EPG este año, considerando quizá la proporción de dividendos a ganancias es del 50% a través de la Compañía matriz. Seguimos aumentando un 40%. ¿Nos podría explicar el proceso de pensamiento y cuándo y por qué han tomado esa decisión?

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

Lo que hemos intentado consolidar, Don, es una división de servicios financieros de alta rentabilidad y de sólido crecimiento. Si tiene en cuenta las divisiones de créditos comerciales y de créditos al consumo, ambas han obtenido un sólido rendimiento de los activos superior al 20%. Por tanto, creo en último término que lo que vamos a tener son divisiones que pueden crecer del 10 al 15% al año con un rendimiento de activos entre 20 y 25%, y que en último término nos va a aportar algo más de flexibilidad para pensar adónde nos gustaría ir entre 40 y 50 y la proporción de dividendos a ganancias. Por ahora, esperaría 40 pero siempre estamos buscando formas de seguir sosteniendo los beneficios de dos dígitos con una mayor rentabilidad del capital total. Una de las formas de hacerlo es continuar observando el rendimiento de los activos en las divisiones de servicios financieros y cuál es la proporción de dividendos a ganancias. Sin embargo, con lo que estoy muy satisfecho es con esos grandes segmentos de servicios financieros, nuestros resultados del rendimiento de los activos han sido espectaculares y para mí es una métrica clave.

Don MacDougall, Analista, Bank of America Securities.

Me gustaría pasar al sector aeroespacial y mis disculpas si ya se ha mencionado. No me di cuenta si ya se habló de ello. Los márgenes de los motores del sector aeronáutico y de los servicios de aviación están ambos disminuyendo secuencialmente desde el segundo trimestre. Mi pregunta es si puede haber algo relacionado con Northwest y/o Delta. ¿Han afectado los márgenes de alguna forma en el tercer trimestre?

Keith Sherin, Vicepresidente y Director financiero, General Electric

No, la tasa de beneficios de explotación para motores fue de 19,4 a 20,1% en el trimestre. Habrá que pedirle a Bill que examine las cifras de las que usted habla. En realidad hemos aumentado los márgenes en el trimestre ya que continuamos creciendo en la división de servicios. La misma división de motores no ha tenido ningún impacto procedente de Northwest o Delta en el trimestre. El único impacto fue el que mencionamos en la división GCAS, Don.

Don MacDougall, Analista, Bank of America Securities.

Ya, la división de motores, eso era, fue aumentando el último año, pero está disminuyendo secuencialmente. ¿Está ocurriendo algo?

Keith Sherin, Vicepresidente y Director financiero, General Electric

Bien, es posible que haya el tercer trimestre muestre cierto carácter cíclico. Lo que deberíamos estar examinando aquí es el mismo período del ejercicio anterior.

Operadora

Bob Cornell, Lehman Brothers.

Bob Cornell, Analista, Lehman Brothers.

La división de créditos comerciales fue todo un éxito en el trimestre, y ha mencionado un número de elementos únicos; Genworth, Katrina que seguramente ha mencionado, Keith, las desgravaciones fiscales y la reserva de Northwest. ¿Hay algún otro elemento único que haya que mencionar en la división de créditos comerciales con fines de modelización?

Keith Sherin, Vicepresidente y Director financiero, General Electric

Oct. 14. 2005/8:30 a.m., Reunión telefónica sobre los ingresos de GE - General Electric en el 3T de 2005

Creo que el único elemento que esté pensando para modelizar... en la división de activos, hemos vendido algunas acciones de SES suscritas. Representó unos 100 millones después de impuestos en el trimestre. Sería el único elemento que podría decir que realmente sobresale. Los demás pertenecen al curso normal de las divisiones que hemos visto aquí.

Bob Cornell, Analista, Lehman Brothers.

¿Hay algo en la cartera de bienes inmuebles que destaque a este respecto? Sé que se han aprovechado del mercado a ese respecto.

Keith Sherin, Vicepresidente y Director financiero, General Electric

(imperceptible) podría decir que fue una gran parte de la adquisición que realizamos hace un par de años de Security Capital y esto es algo. Completaron su venta en el tercer trimestre. Cuando pienso en los bienes inmuebles, el volumen general de la cartera ha aumentado uno 50% y estamos constantemente moviendo propiedades dentro y fuera de ella. Por tanto, creo que es más acorde con la división la forma que pienso de ello, Bob, pero era una venta de activos que se completó en esa división.

Bob Cornell, Analista, Lehman Brothers.

En términos generales, volviendo a algunos de los aspectos que ha comentado Jeff, la división de flujo de caja está aumentando, los pedidos representan un 5%. ¿Qué es lo que ven en la división de flujo de caja después del Katrina en septiembre y cómo converge con la tasa de crecimiento industrial del 10% de la que han estado hablando para el cuarto trimestre?

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

Como sabe bien, Bob, y digámoslo sin prevención, es que el Katrina probablemente nos va a costar 80 millones de dólares, en costes totales para la Compañía.

Keith Sherin, Vicepresidente y Director financiero, General Electric

En toda la cartera incluyendo las divisiones de capital e industrial antes de impuestos.

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

En márgenes. No es cero y por tanto hemos perdido algunos ingresos y en mi opinión en la segunda mitad de septiembre a octubre, seguimos viendo unas tasas de pedidos bastante sólidas. Y creo que si observa específicamente la reconstrucción de esta área, si piensa en los servicios de equipos desde una perspectiva de unidades de almacenamiento, reparaciones de transformadores, energía temporal, y cosas así, todo ello está liquidado, ya que están relacionados con cosas que no van a ser demasiado importantes para la Compañía sino en torno a los límites de valores positivos.

Bob Cornell, Analista, Lehman Brothers.

¿Tiene alguna idea de cómo ha reaccionado la economía y luego se ha estabilizado en relación a la energía durante el Katrina y después del Katrina o es demasiado pronto para saberlo?

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

Bob, nuestro punto de vista es el de GE. Creo que es una economía con una enorme capacidad de recuperación y creo que a pesar de los impactos a corto plazo, con relación a la cadena energética, gas natural y cosas así, todavía vemos una bastante buena actividad económica en el mundo.

Operadora

Oct. 14. 2005/8:30 a.m., Reunión telefónica sobre los ingresos de GE - General Electric en el 3T de 2005

Steve Tusa, JP Morgan.

Steve Tusa, Analista, JP Morgan.

Considerando el sector sanitario y algunas otras divisiones industriales, quizá la estimación que ha proporcionado para estos distintos segmentos a comienzos del ejercicio ya no es válida dada la nueva alineación de segmentos. Dependiendo de cuánto excede del 20% para el cuarto trimestre, parece que se están acortando un poco los \$2.800 millones que habían previsto para los beneficios de explotación. Al parecer, dependiendo de lo que eliminamos en las divisiones de transporte, GE y ferroviaria, los resultados están siendo un poco más bajos aquí también y en general diría unos resultados modestos en el lado industrial.

Si esto continúa, ¿en qué punto reevaluaría la estructura de la cartera? Genworth ha sido un gran éxito. Sus colegas están cosechando un tremendo éxito. ¿En qué punto cree que quizá un crecimiento de los beneficios de 10 a 15% sin algún alza sólida procedente de los sectores industriales no es lo suficientemente bueno para el mercado y piensa hacer algo con algunos de los sectores nucleares de la división financiera?

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

Steve, no estoy de acuerdo con su planteamiento. Yo diría que el sector sanitario va a comportarse según lo establecido. Y lo mismo para el transporte. Probablemente la única división industrial que va a estar por debajo de la estimación que dimos el último diciembre es NBC Universal. Por tanto, creo que si observa la cartera general, quiero decir que si considera el aumento de infraestructura del 17%, el aumento de la división industrial del 56%, el del sector sanitario del 17%. Son cifras realmente buenas, y creo que en 2006 vamos a volver a ver cifras realmente buenas y en el cuarto trimestre, también vamos a ver cifras realmente buenas. Por tanto, me siento muy satisfecho con la forma de la cartera en el ejercicio. La escisión de la división financiera industrial será de 50-50. Como continuamos liquidando secciones de Insurance Solutions, probablemente representará más del 50% en la división industrial y menos del 50% en la división financiera.

Steve Tusa, Analista, JP Morgan.

¿Cree que representa problema la ejecución de lo que le queda y cree que el mercado lo apreciará con el tiempo?

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

Creo que... bueno, Steve, hablo de infraestructura, con un aumento de los ingresos del 12% y un aumento de los beneficios de explotación del 17%, un aumento en los ingresos industriales del 8% con un aumento en los beneficios de explotación del 56%, las cifras para el sector sanitario son el 7% y el 17%. Son resultados realmente buenos y en lo que concierne al trimestre, los ingresos han aumentado un 9%, los beneficios por acción han aumentado un 15, 16%. Unos resultados realmente buenos.

Steve Tusa, Analista, JP Morgan.

Sí, está bien. Gracias.

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

Sin estar a la defensiva.

Steve Tusa, Analista, JP Morgan.

Gracias. Estoy de acuerdo.

Operadora

John Inch, Merrill Lynch.

Oct. 14. 2005/8:30 a.m., Reunión telefónica sobre los ingresos de GE - General Electric en el 3T de 2005

John Inch, Analista, Merrill Lynch.

Quiero volver al punto de los suministros para las líneas aéreas norteamericanas. ¿En dónde nos encontramos, Keith, en relación con algunas de las bancarrotas que han ocurrido, con respecto a los suministros para Northwest? ¿Cómo debemos pensar en particular en términos de las perspectivas para 2006?

Keith Sherin, Vicepresidente y Director financiero, General Electric

Nuestro punto de vista es que nos encontramos en una excelente forma. Hemos visto irse a tantas compañías y ahora además Delta y Northwest se van, y básicamente creemos que hemos previsto en el trimestre todo lo que creemos que va a suceder con esas compañías. Somos profesionales, estamos seguros, nos gustan los activos. Si algo hay que mencionar hoy, es que nos encontramos en el desafío de obtener activos de estas compañías. Hay una fuerte demanda global. Me siento satisfecho en la posición que nos encontramos. Como he dicho, hemos conseguido 164 millones antes de impuestos, 98, \$100 millones de reserva después de impuestos de Northwest. Vamos a negociar con ellos. Nos encontramos en el comité de créditos y veremos qué se puede hacer a hacer allí. Pero creo que tenemos las suficientes reservas para afrontar cualquier posición de riesgo en la que nos encontremos y me siento satisfecho con nuestra posición protegida en el resto de estas compañías.

John Inch, Analista, Merrill Lynch.

Ahora me gustaría pasar a comentar el crecimiento orgánico. Han rechazado el 10% para el cuarto trimestre. ¿Esto se traduce en un crecimiento orgánico de aproximadamente el 10% para la Compañía? Y, sobre todo, Jeff, me gustaría saber qué piensan de 2006 dado que han presentado algunas cifras nada desdeñables de crecimiento, pero también quizá algunas comparaciones difíciles en algunos de los conceptos que ha mencionado en esta reunión.

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

Lo que quiero decir, John, es que de nuevo en el cuarto trimestre hemos alcanzado aproximadamente el 8% y acabaremos el año con el 8% para el ejercicio y a continuación quiero decir que todavía estamos planificando el segundo semestre para el próximo año. Si tiene en cuenta los segmentos, tenemos cinco segmentos que han alcanzado el 8% o más en términos de crecimiento orgánico y NBCU, y claramente nos enfrentaremos con algunas presiones, en relación a los ratings, en la primera mitad del año. Pero es pronto para decirlo, John, ya conoces las iniciativas. Si lo desglosas, el crecimiento orgánico es un tipo de salida pero las entradas son los servicios, la globalización, los nuevos productos. Y todo esto goza de muy buena salud y el impulso continúa.

John Inch, Analista, Merrill Lynch.

Jeff, ¿te sientes satisfecho manteniendo la cifra del 8%?

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

Ciertamente sí.

Bill Carey, Vicepresidente de comunicaciones con los inversores, General Electric

Rachel, nos queda tiempo únicamente para una pregunta más; me parece que nos estamos alargando demasiado.

Operadora

Muy bien. Señores, la última pregunta la formula Scott Davis, de Morgan Stanley.

Scott Davis, Analista, Morgan Stanley.

Oct. 14. 2005/8:30 a.m., Reunión telefónica sobre los ingresos de GE - General Electric en el 3T de 2005

Me gustaría tratar dos temas muy rápidamente. En primer lugar, qué debemos interpretar a la luz de su reciente aceptación del trato con DreamWorks, y ha habido otro rumor sobre que ha intervenido en una transacción de servicios petrolíferos. ¿Nos encontramos en esta etapa del ciclo de inversión en la que se supone que se están volviendo más maniáticos y algo más orientados a asegurar que obtienen el precio exacto y los rendimientos correctos?

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

Siempre hemos querido que fuera así, Scott. Me gusta cómo es la Compañía y en lo que concierne a las transacciones, realmente van a aportar mucho sentido estratégico y darán buenos rendimientos.

Scott Davis, Analista, Morgan Stanley.

Muy bien, entiendo. Parece que con relación al margen de hace 12 meses o de hace 18 meses estaban más dispuestos a batear con más energía.

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

Me gustaría continuar invirtiendo en las divisiones en las que estamos y seguir haciéndolo en el futuro. Creo que la cartera es muy sólida en la actualidad. Me gustan nuestras divisiones y estas divisiones son capaces de generar este elevado crecimiento de los rendimientos de un solo dígito. Por tanto, creo que podemos ser oportunistas y estratégicos en relación con lo que compramos.

Scott Davis, Analista, Morgan Stanley.

Para finalizar, me tiene algo intrigado el rendimiento sobre el objetivo del capital del 20% y mi pregunta es acerca de cómo van a conseguirlo. ¿Es en una combinación de las tres palancas, márgenes, rendimientos de activos y apalancamiento, o es en un elemento particular, por ejemplo márgenes, donde cree que ha obtenido esta espectacular alza o es sólo realizando adquisiciones incrementales con unos rendimientos superiores a los de, por ejemplo, Amersham o Universal?

Keith Sherin, Vicepresidente y Director financiero, General Electric

Creo, Scott, que la mejor forma de abordar esto es ver lo que tenemos que aumentar en la Compañía. Por este motivo es tan importante el crecimiento orgánico del 8% en la iniciativa en bruto en toda la Compañía que estamos generando. Con este crecimiento, seremos capaces de ampliar nuestros beneficios totales, además estamos trabajando en una gran cantidad de iniciativas de productividad y en líneas de precios por volumen para asegurarnos de que aumentamos nuestro margen y estamos intentando garantizar que devolvemos capital. Si observa los dividendos y las recompras, representan una excelente forma para que continuemos aumentando la rentabilidad del capital total. Algo más de un punto al año es lo que estamos intentando conseguir mediante nuestro plan estratégico y obtener ese objetivo del 20% de rentabilidad del capital total.

Scott Davis, Analista, Morgan Stanley.

Keith, ¿esto incluye aumentar algunas cantidades modestas de apalancamiento en la división industrial?

Keith Sherin, Vicepresidente y Director financiero, General Electric

Probablemente no. Nos verán mantener alrededor de \$10.000 millones de nivel de deuda y quizá aumentar esta cifra a medida que la Compañía crece un poco. Creo que ha sido un marco de trabajo de AAA y en esto es en lo que estamos comprometidos.

Bill Carey, Vicepresidente de comunicaciones con los inversores, General Electric

Jeff, ¿algún último comentario?

Oct. 14. 2005/8:30 a.m., Reunión telefónica sobre los ingresos de GE - General Electric en el 3T de 2005

Jeff Immelt, Consejero delegado, General Electric

De nuevo, creo que la Compañía está muy bien situada para dar buenos resultados a nuestros inversores en el cuarto trimestre y trimestres futuros, y me siento realmente orgulloso del equipo de GE por lo que ha llevado a cabo en el tercer trimestre, y creo que la Compañía está en una buena forma y que los mejores días están por llegar. Gracias, Bill, y gracias a todos por capear este temporal y seguir estando a resguardo.

Bill Carey, Vicepresidente de comunicaciones con los inversores, General Electric

Excelente. Jeff, Keith, muchas gracias. Y gracias a todos los que participaron en esta reunión telefónica. Los materiales de la reunión de hoy estarán disponibles en nuestro sitio Web. A comienzos de la semana también colgaremos una transcripción de la reunión de hoy. Para nuestros inversores globales, la colgaremos en siete idiomas para que puedan consultarla la próxima semana. Esta tarde estará disponible una repetición de esta reunión y permanecerá en nuestro sitio Web durante 14 días. Encontrarán el número de teléfono en www.GE.com/investor y dicho esto, JoAnna y yo seguimos por aquí si alguno de ustedes tiene alguna pregunta más. Gracias a todos.

Operadora

Señoras y señores, damos por terminada la reunión telefónica. Gracias por su participación. Ya pueden desconectarse.

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

Thomson Finacial se reserva el derecho de modificar los documentos, contenido o demás información de este sitio web sin estar obligado a notificar dichos cambios a nadie.

En las reuniones telefónicas en las que se basan las transcripciones, las compañías pueden hacer proyecciones o previsiones sobre varios temas. Dichas previsiones se basan en las expectativas actuales y conllevan riesgos e incertidumbres. Los resultados reales pueden diferir sustancialmente de los que se declaren en cualquier previsión que se base en una serie de factores y riesgos importantes, que se identifican con mayor precisión en la documentación de SEC (Securities and Exchange Commision, *comisión de valores y cambio*) más reciente de las compañías. Aunque las compañías pueden indicar y creer que las asunciones en las que se basan las predicciones sean razonables, cualquiera de éstas podría resultar imprecisa o incorrecta y, por consiguiente, no se puede asegurar que se vayan a producir los resultados que se contemplan en las predicciones.

LA INFORMACIÓN QUE CONTIENEN LAS TRANSCRIPCIONES DE REUNIONES SON LAS TEXTUALES DE LA REUNIÓN TELEFÓNICA DE LA COMPAÑÍA CORRESPONDIENTE Y, AUNQUE SE HACEN TODOS LOS ESFUERZOS PARA PROPORCIONAR UNA TRANSCRIPCIÓN PRECISA, PUEDE HABER ERRORES MATERIALES, OMISIONES O IMPRECISIONES A LA HORA DE REFLEJAR LO ESENCIAL DE LAS REUNIONES TELEFÓNICAS. THOMSON FINANCIAL, O LA EMPRESA CORRESPONDIENTE, NO ASUMEN BAJO NINGÚN CONCEPTO RESPONSABILIDAD ALGUNA POR LAS INVERSIONES O DECISIONES REALIZADAS BASÁNDOSE EN LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA EN ESTE SITIO WEB O EN CUALQUIER TRANSCRIPCIÓN DE UN EVENTO. SE RECOMIENDA A LOS USUARIOS QUE REVISEN LA PROPIA REUNIÓN TELEFÓNICA Y LA DOCUMENTACIÓN SEC DE LA COMPAÑÍA CORRESPONDIENTE ANTES DE REALIZAR NINGUNA INVERSIÓN O TOMAR UNA DECISIÓN.

© 2005, Thomson StreetEvents Todos los derechos reservados.