



Trascripción de conferencia telefónica

GE - Conferencia telefónica Beneficios de General Electric 3^{er} Tr. 2006

Fecha/hora del evento: 13 Octubre, 2006 / 8:30AM ET

“Este documento contiene “declaraciones progresistas” – es decir, declaraciones relacionadas con hechos en el futuro no en el pasado. En este contexto, las declaraciones progresistas a menudo tratan de nuestros negocios futuros esperados y de nuestro rendimiento financiero y a menudo contienen palabras como “esperamos”, “anticipamos”, “pretendemos”, “planeamos”, “creemos”, “buscamos” o “haremos”. Las declaraciones progresistas por naturaleza tratan de asuntos que son, en grados diferentes, inciertos. Para nosotros, incertidumbres particulares que podrían afectar nuestros resultados futuros de forma positiva o negativa incluyen: el comportamiento de los mercados financieros, incluyendo las fluctuaciones en los índices de interés y los precios de las comodidades; acciones estratégicas, incluyendo las disposiciones; integración futura de negocios adquiridos; rendimiento financiero futuro de las grandes industrias a las que servimos, incluyendo, sin limitación, el transporte por aire y por tren, la generación de energía, los medios de comunicación, las industrias inmobiliarias y de atención sanitaria; desarrollo de pérdidas anticipadas en nuestros negocios de seguros; y otros numerosos asuntos a escala nacional, regional y global, incluyendo esos de naturaleza política, económica, de negocios, competitiva y regulativa. Estas incertidumbres pueden provocar que nuestros resultados futuros sean materialmente diferentes que los expresados en nuestras declaraciones progresistas. No emprenderemos la actualización de nuestras declaraciones progresistas.”

PARTICIPANTES CORPORATIVOS**Jeff Immelt**

General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Dan Janki

General Electric - Vicepresidente de Comunicaciones con los inversores

Keith Sherin

General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

PARTICIPANTES EN LA CONFERENCIA TELEFÓNICA**Jeffrey Sprague**

Citigroup - Analista

Steve Tusa

JP Morgan - Analista

Deane Dray

Goldman Sachs - Analista

John Inch

Merrill Lynch - Analista

Ann Duignan

Bear Stearns - Analista

Robert McCarthy

Banc of America Securities - Analista

Nicole Parent

Credit Suisse - Analista

Scott Davis

Morgan Stanley - Analista

Bob Cornell

Lehman Brothers - Analista

PRESENTACIÓN

Operadora

Buenos días, señoras y señores, y bienvenidos a la conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del tercer trimestre de 2006. Debo recordarles que esta conferencia está siendo grabada. A continuación voy a pasar la palabra al anfitrión de la conferencia de hoy, el Sr. Dan Janki, Vicepresidente de Comunicaciones con los Inversores. Puede proceder, Sr. Janki.

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

Muchas gracias. Bienvenidos a todos. JoAnna Morris y yo tenemos el gusto de ser los anfitriones de la conferencia de hoy. Con suerte todo el mundo vio el informe de prensa que salió a las 6:30. Este, junto con la presentación de hoy y la información adicional está disponible en nuestra página web www.ge.com/investor. La información es accesible online o bien puede descargarse con fines de impresión.

Como siempre decimos esta presentación contiene información estimativa basada en las circunstancias económicas y mundiales actuales. Esto está sujeto a cambios. Por favor vea esta información teniendo eso en cuenta. Hoy veremos las ganancias del tercer trimestre, la previsión del cuarto trimestre y aceptaremos preguntas. Para ello, están con nosotros nuestro Presidente y Consejero Delegado, Jeff Immelt, y nuestro Vicepresidente y Director Financiero, Keith Sherin. Dicho esto podemos comenzar. Cedo la palabra a Jeff para que empiece.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y Consejero Delegado

Muy bien Dan, gracias. Quiero revisar un trimestre fuerte para la Compañía comenzando con el ambiente. Los mercados de nuestros productos y servicios permanecen aún muy fuertes. La economía es sólida. Está siendo realmente alimentada por un tremendo gasto en la infraestructura global. Estamos viendo un gran crecimiento en todo el mundo y los mercados del capital y la liquidez son aún muy favorables y todavía estamos viendo fuerza en el consumidor de EEUU.

Todo el mundo está tratando con más inflación y el aumento de las tasas de intereses pero nosotros hemos sido capaces de factorizar esto de largo en nuestro modelo de negocio. Nuestro único reto es nuestro negocio del plástico en el que no hemos sido capaces de contrarrestar la inflación con los precios y ese es un negocio en el que realmente estamos centrados y que esperamos mejorar el próximo año. En general el rendimiento en este ambiente es muy fuerte. Nos gusta lo que vemos para finales del 2006 y principios del 2007.

Si miran a los cinco medidores de rendimiento clave que vemos trimestralmente, todos ellos muestran una mejora favorable. Al comenzar con crecimiento, tuvimos un crecimiento significativo de los pedidos y esto ha sostenido una tónica de crecimiento muy fuerte. Las ganancias fueron de hasta el 12% en el trimestre. Los activos también fueron de hasta el 12% en el trimestre. Las ganancias por acción del 14% estaban en nuestro plan y, de nuevo, continuó un buen crecimiento sólido. Nuestra devolución en el capital total y el beneficio de operación, y nuestros índices de márgenes también se están expandiendo. La devolución sobre el capital total de hasta 180 puntos base y el índice de margen pudieron expandirse hasta 30 puntos base a pesar de algunas dificultades en nuestro negocio de plásticos. Y el flujo de dinero permanece fuerte, hasta el 26% año-sobre-año. Está dando alas a nuestra recompra y es consistente con nuestras expectativas. Todas las métricas de rendimiento clave continúan siendo muy sólidas para la Compañía.

Estamos ejecutando constantemente una estrategia a largo plazo. Esto es algo de lo que hemos hablado de modo constante todo el tiempo. La clave para esto es tener un portafolio con buenos negocios, y creo que eso se ha demostrado en el tercer trimestre de 2006. La infraestructura, que es nuestro negocio más grande, creció en beneficios en un 20% y tiene una perspectiva muy fuerte. La NBC está teniendo repercusión y creemos que está bien posicionada para el cuarto trimestre de 2006 y comienzos del 2007. Nuestras plataformas de crecimiento están creciendo un 13%. Hemos anunciado el éxito de algunos de nuestros negocios de crecimiento lento como Suministros y Materiales Avanzados, así que nos gusta nuestra estructura de negocio y creemos que estamos bien posicionados para el futuro.

Nuestra ejecución está mejorando y esto se ve en los índices de margen que se expanden y las devoluciones sobre el capital total. Tuvimos un crecimiento de beneficio del segmento general de hasta dígitos dobles. Tres de cuatro de nuestros negocios industriales tuvieron índices de beneficio de operación en expansión. Los índices de audiencia de NBC durante el 'primetime' aumentaron un 15%. ROTC está en expansión como ya dije anteriormente y las pérdidas en plásticos fueron realmente debidas a una extraordinaria inflación y este es el negocio en el que necesitamos seguir centrados.

Desde el punto de vista del crecimiento estamos teniendo un crecimiento visible y predecible. Los pedidos totales aumentaron un 15%, en total este año aumentaron un 22%. El crecimiento orgánico fue del 10%, nuestro séptimo trimestre directo a dos o tres veces el GDP y, lo que es más importante, el crecimiento en servicios continúa fuerte y el equipo GE permanece muy sólido, tuvimos una transición sin fisura al nivel del Vicepresidente y el equipo permanece muy sólido y fuerte mirando hacia el futuro. La gran iniciativa dentro de la Compañía ha sido el crecimiento como un proceso. Nos marcamos como objetivo obtener dos o tres veces el GDP y el crecimiento orgánico y obtuvimos un 10% de crecimiento orgánico en el trimestre. Este es nuestro séptimo trimestre directo en ese nivel. Está realmente impulsado por un proceso excelente, gran tecnología. Tenemos una línea muy fuerte de tecnología y servicios y estamos acelerando las ganancias.

La aviación tiene un gran número de pedidos acumulados. Todos nuestros negocios de infraestructura tienen un gran número de pedidos acumulados. La asistencia médica continúa funcionando con una fuerte línea de productos. Nos sentimos muy bien sobre los pedidos de productos que tenemos para el año que viene. Nuestra imaginación adelanta que obtendremos unos 2 o 3 billones de dólares por año de crecimiento incremental. Tenemos 66 innovaciones que actualmente nos están dando beneficios. Nuestra excelencia comercial nos está ayudando a ganar una porción del mercado. Nuestro crecimiento de activos verticales del servicio financiero creció más de un 10%. NPS y Lean están llevando al éxito de los clientes y nuestros esfuerzos de venta de la firma en los Juegos Olímpicos y el la NFL darán más de 1 billón de dólares de beneficios a GE fuera de únicamente las relaciones con la NBC. El crecimiento total se está acelerando.

El crecimiento en los países desarrollados fue del 22% y realmente tenemos dentro de la Compañía una tremenda serie de ideas y valores que pensamos van a continuar este proceso de crecimiento en el futuro. Déjenme que de la palabra a Keith para que haga un repaso de las finanzas y volveré al final para finalizar.

Jeff, gracias, permítame comenzar con los pedidos. Como mencionó Jeff, los pedidos del tercer trimestre continuaron muy sólidos, \$22 mil millones, un aumento del 15% en el lado izquierdo para el equipo principal. Alrededor de \$8.5 mil millones, un incremento del 16%, y si observan los resultados comerciales, encontrarán un trimestre muy sólido liderado por los segmentos de Aviación, Petróleo y Gas; y Energía. El atraso es latente, \$30 mil millones, un aumento del 26% y la infraestructura global en total, \$5,7 mil millones en pedidos, un aumento del 21% en equipo grande. Y los servicios de metal, tuvieron un trimestre enorme, pedidos de \$8 mil millones, 18%. Una vez más, si observan los resultados comerciales podrán ver la gran solidez en todos los negocios y una vez más la infraestructura lidera los sectores aquí con los pedidos de servicios en un 21%. Entonces un trimestre de servicios bueno y un rendimiento fenomenal.

El lado derecho es el flujo, ese es nuestro índice promedio de pedidos por día sobre una base orgánica. Pueden ver que para el trimestre, estamos por encima del 7%. Esto concuerda con el lugar en el que nos hemos ubicado durante el año. Rendimiento de dos dígitos continuo y el negocio industrial del consumidor de 11% liderado por electrodomésticos, 13%. Y los plásticos, en efecto bajaron en un 1%, sintiendo la presión del coche. Se puede ver que el volumen fue de un 4%. El precio bajó a 6 y tenemos un pequeño beneficio de los efectos manejando dicho resultado.

En conjunto, sin embargo, es un excelente trimestre de pedidos. El tercer trimestre de más de 15, del primero de enero hasta la fecha los pedidos en total 22%, y esto maneja nuestra capacidad para continuar construyendo el trabajo pendiente a 21% al final del tercer trimestre. Luego voy a echar un vistazo a algunos de los indicadores centrales para los servicios financieros. Al lado derecho encontramos las márgenes, y hemos obtenido dos medidas aquí. Las barras azules son los ingresos netos, de modo que es nuestro ingreso de los clientes menos los costos de interés como un porcentaje del promedio de los activos y luego las barras verdes son la misma cosa, ingresos netos menos las pérdidas como un porcentaje del promedio de activos. Esta es una margen ponderada en función del riesgo, la barra verde, y pueden ver que nuestras márgenes ponderadas bajaron ligeramente a partir del último año, y también bajaron a partir del segundo trimestre, y esta es una función de la liquidez del mercado en donde continuamos viendo algunas presiones de las márgenes. Sin embargo, nuestras pérdidas continúan permaneciendo en los mínimos históricos, y la cartera está en excelente forma. Somos capaces de manejar el crecimiento de las ganancias incrementando nuestros activos y brindando productividad.

En general los negocios han lidiado con esta margen, y ustedes lo verán conforme yo avance con sus números en unas cuantas páginas. Al lado derecho, ustedes pueden ver las delincuencias de los 30 días en nuestras carteras financieras que continúan mostrando un ambiente de pérdidas muy positivo. Las delincuencias monetarias de GE en las barras azules están bajo 9 puntos de base año tras año. Esto es básicamente fijo. Las finanzas comerciales están arriba 9 puntos de base año tras año lo que también es básicamente fijo, y volviendo al tercer trimestre del 2005, es una clase de baja constante de 1,24%. Una vez más ninguna presión por parte de las delincuencias a través de la cartera. En la parte inferior derecha observen los índices de utilización del negocio de servicios de equipo que muestran también una solidez continua en la economía, permaneciendo ahora en 88% de utilización a través de negocios como Penske y Railcar y Trailers. La calidad de la cartera permanece sólida.

Lo siguiente trata del resultado operacional, expansión de la margen, y en el segundo trimestre les dijimos a todos que tuvimos una expansión del resultado operacional en la segunda mitad del año, y tengo el agrado de informarles que en el tercer trimestre logramos el compromiso. Si observan al lado izquierdo, en los resultados del tercer trimestre incrementamos nuestra expansión del resultado operacional a 14,7%. Esto es 30 puntos de base.

Si miran los conductores, NBCU continúa siendo negativo como esperado. El segmento plástico fue peor de lo esperado. Nos costó alrededor de 20 puntos de base en el índice del tercer trimestre. Hubiéramos tenido más de 50 puntos de base si hubiéramos alcanzado lo que pensábamos que estábamos haciendo ahí. El segmento infraestructura ha sido muy positivo, y los Servicios y Equipos ambos contribuyeron en el tercer trimestre. La asistencia sanitaria, tanto los nuevos productos como la productividad fueron positivos, y el saldo del segmento Industrial fue positivo.

Nos sentimos contentos con el tercer trimestre. Está mostrando el progreso que dijimos que tendríamos, y para el cuarto trimestre, esperamos un crecimiento y progreso continuo. Si miran la perspectiva, la margen está incrementándose en más de 100 puntos de base a 17, 3%. Estamos teniendo una buena productividad tanto en el segmento industrial como en el de la asistencia sanitaria. La infraestructura continúa dando realmente, en su propio segmento será más que un punto de la margen completo en el cuarto trimestre, por lo que continuamos obteniendo dicho progreso e infraestructura que alimenta nuestros resultados financieros, y luego evidentemente decíamos que NBCU está en procesamiento, y que en el cuarto trimestre NBC se tornaría positivo.

Este es un buen manejo para nosotros en términos de índices de márgenes. Les mostraré esto en una página NBC en unos instantes. El segmento plástico continúa estando bajo presión en el cuarto trimestre. En total, estamos por buen camino para el resultado operacional de la segunda mitad, les comenté que en el segundo trimestre tendríamos un aumento del 16,2%, 80 puntos de base, y no hay ningún cambio en lo dicho, en el segundo trimestre nos sentimos bien en lo que concierne al progreso que estamos logrando aquí en las márgenes.

Lo siguiente, sólo cubre los resultados consolidados del tercer trimestre. El lado izquierdo es un resumen del funcionamiento continuo. Tuvimos un gran ingreso, \$40,9 mil millones, un aumento del 12% reportado. Ganancias de \$5,1 mil millones, un aumento del 10%. El EPS fue de \$0,49%.

Beneficio de la readquisición en 2,5 puntos para darle 14% en EPS, el flujo de efectivo es importante hasta la fecha, \$18,5 mil millones, un incremento del 26%. En camino para lo que dijimos para el año entero.

Los impuestos, 2 puntos en impuestos. Número uno, los impuestos estuvieron en favorable a nuestro propio cálculo previo. Si miran el índice de GE ex-GECS, tuvimos una única liquidación de impuestos internacional favorable de aproximadamente \$75 millones que bajaron nuestro tercer trimestre y un cálculo total del índice anual que no anticipamos, y para GECS, el índice del tercer trimestre fue el mismo que el del segundo trimestre. Continuando siendo manejado por el crecimiento de nuestras bajas ganancias extranjeras gravadas.

Al lado derecho, pueden ver los resultados del resumen para el tercer trimestre por segmento. Evidentemente sólo tuvimos un buen trimestre en lo que concierne a infraestructura. El ingreso y el beneficio por segmento estuvieron ligeramente por delante de la pauta. Tanto en las finanzas comerciales como industriales, el beneficio del segmento estuvo ligeramente por debajo de nuestra pauta Q2. Les mostraré por qué en unas cuantas páginas más. GE money plus Healthcare plus NBC Universal fue bastante en pauta y entregó lo que esperábamos. Un rendimiento global genial y les voy a mostrar las unidades por negocio en una página o dos.

Existe un área importante que me gustaría destacar para ayudarlos a entender los resultados del tercer trimestre y esto implica los seguros, y como todos lo saben, cerramos la venta de Insurance Solutions a Swiss Re durante el segundo trimestre. Aunque estamos fuera del negocio, el impacto del huracán y los offsets asociados del pasado año en el tercer trimestre continúan siendo un peso en nuestras varianzas de crecimiento este año. Permítanme explicarles por qué.

Si miran el cuadro de la barra a la izquierda, el último año en el tercer trimestre, Insurance Solutions tuvo aproximadamente \$0.04 de pérdidas post-impuestos como consecuencia de Katrina y Rita. Y luego la barra a la derecha representa \$0.04 de offsets post-impuestos a las pérdidas del huracán, aproximadamente \$0.02 de un beneficio en un secundario Genworth y \$0.02 de beneficios en las finanzas virtuales y otro capital, el más grande del cual estuvo vendiendo algunas acciones de SES, que fueron aproximadamente la mitad de las ganancias en la barra verde. Cuando miran lo que pasó con las operaciones discontinuas, todas las partes azules, tanto \$0.04 como \$0.02 del secundario Genworth invirtieron en operaciones discontinuas. Luego la parte verde se mantuvo en operaciones continuas, entonces pienso que una forma simple de pensar en ello es que las cargas negativas desaparecieron. Tenemos que comparar a las positivas que quedaron del último año, y tenemos que tener básicamente \$200 millones de crecimiento post-impuestos sólo para estar fijo en GE Capital Services debido al tratamiento de las operaciones discontinuas el último año.

Cuando se mira al lado derecho, se puede apreciar que tuvimos un buen trimestre a pesar de esto. Esto está incluido en todos los resultados financieros que les mostré anteriormente, pero esto impacta el V, por lo que si miran al GE Capital V total, éste fue impactado por 9 puntos. Nuestro V ajuste para el impacto del huracán es de más de 13%, no más de 4%. Si miran la finanza comercial, la V está impactada por 10 puntos, eso es bastante el beneficio SES. El V reportado fue 6%, el ajustado 16. Aunque el impacto de los huracanes de este año fue menor que el de los últimos años, estamos realmente satisfechos de estar fuera de reaseguro, puedo decirles. Este es el último trimestre de golpes difíciles manejado por el seguro del legado. Registramos positivo también en la posición de propiedad en Swiss Re. Ya tenemos un beneficio arraigado de aproximadamente \$300 millones, y afortunadamente esta será la última vez que tendremos que hablar sobre las comparaciones al seguro. Es importante entender como afecta esta a los Vs.

El flujo de efectivo, \$18.5 mil millones, un aumento de 26% tercer trimestre a la fecha del presente año. Pueden ver tanto GE Capital Services y las contribuciones industriales en las barras al lado izquierdo. Se ve claramente que el dividendo de GE Capital Services a la fecha es de más de \$3.2 mil millones. Esto está realmente manejado por los dividendos especiales que obtuvimos de las recaudaciones de GE Insurance Solutions y la GECS regular ha permanecido en 40%. El flujo de efectivo industrial a la fecha de \$9.8 mil millones es de más del 7%. Hemos readquirido 209 millones de acciones, la recompra de existencias del tercer trimestre es de \$7.1 mil millones versus nuestro objetivo de 7 a \$9 mil millones.

Al lado derecho pueden ver lo que hemos hecho con el efectivo. Este es el saldo en efectivo que comienza con \$2 mil millones, agregando en la CFOA del lado izquierdo, los \$18.5 mil millones. Hemos pagado \$7.8 mil millones de dividendos. Recompamos \$7.1 mil millones de existencias, y tuvimos nuestro P y E, el neto de adquisiciones y disposiciones en deuda de cambio deja \$1.7 mil millones al final del trimestre. El efectivo es una gran historia. Estamos en la buena vía para el cálculo total anual que tenemos de \$25 mil millones de CFOA y un total de más de 15%.

Lo que sigue es sólo un resumen del panorama del cuarto trimestre antes de hablar sobre los negocios individuales. Pueden ver el panorama del marco de trabajo para el negocio que está a la izquierda de la página. Las buenas noticias aquí es si miran que esperamos que los seis negocios entreguen un crecimiento del beneficio del segmento, lo cual es una historia fenomenal. NBC se muestra en positivo en el cuarto trimestre, y les mostraré los detalles de ello en la página de NBC, y luego cuando los ponga a todos juntas al lado derecho, esperamos que los ingresos aumenten

a aproximadamente \$44 mil millones, más del 10% en el cuarto trimestre, ganancias 6.4 a 6.6, un aumento del 11 al 14 y EPS \$0.62 a \$0.64. Ningún cambio para la pauta del cuarto trimestre previo, aumento de 13 a 16%, y ahora permítanme comenzar con los negocios.

Primero es la Infraestructura. El negocio de la Infraestructura tuvo un trimestre destacado. Miren los ingresos, un aumento del 20%. El beneficio del segmento en aumento de un 24%. El beneficio de las operaciones industriales aquí fue 17.2 puntos versus 17% el último año. Este es un gran progreso aunque continuamos creciendo en Equipo más rápido que en Servicios en el segmento. Tuvimos un resultado tremendo aquí.

Pueden ver los resultados, los resultados del negocio bajan en la parte inferior lado izquierdo y un par de puntos brillantes, la Aviación, con un ingreso de más de 5 y un beneficio de segmento de más de 17. El ingreso fue realmente manejado por envíos comerciales de motores, de aproximadamente más del 15%, parcialmente offset por envíos militares más bajos, cayendo en aproximadamente 10% en unidades. Las ventas comerciales de piezas de recambio fueron fuertes, más del 16% y tuvimos un rendimiento bueno del beneficio operativo, más del 17% manejado por precios positivos en nuestros motores y piezas de recambio comerciales así como una fuerte productividad del costo de base.

El negocio de la energía tuvo un gran trimestre. Están en línea con lo que dijimos para el año total, realmente manejando el crecimiento en la segunda mitad. El ingreso aumentó a 37, el beneficio del segmento a 28. Nuestros envíos de gases fueron en aumento de tres veces más que el año pasado en el trimestre. Este negocio está realmente bien. Las unidades de turbinas de gas aumentaron de 11 a 43 unidades. Los servicios a 13%. El crecimiento del beneficio operativo fue manejado por las mejoras en gas y el crecimiento en los servicios de energía.

Si miran el petróleo y gas y el transporte, ambos continuaron bien el rendimiento 2006 que tuvieron a este punto en el año. El petróleo y el gas continúan su beneficio, de la demanda global manejada por los precios de la energía y el transporte tiene un perfil similar. A la fecha los pedidos aumentan en un 17%, el atraso de unidades de más de 1,700 unidades. Continúan agotándose, haciendo un buen trabajo de reparto tanto como es posible para sus clientes y tan rápido como se puede, y finalmente, los Servicios Financieros de Energía y Aviación, ambos tuvieron un crecimiento central sólido en el trimestre.

Por lo que si miran el cuarto trimestre en infraestructura, continuamos viendo el crecimiento de la línea máxima en doble dígito, y con más de 100 puntos de base de margen de expansión en el cuarto trimestre, esperamos que los negocios de infraestructura logren un crecimiento del beneficio operativo de un 15 a 20%. Un trimestre sólido global y un panorama genial.

Lo siguiente es las finanzas comerciales. Tuvieron un rendimiento sólido en el tercer trimestre y creo que uno de los indicadores más positivos es el crecimiento fenomenal de los activos. Los activos crecieron en un 18%. Dicho crecimiento de activos fue de volumen de aproximadamente \$21 mil millones. Fue global como pueden ver en las métricas en la parte de arriba a la derecha a través de Capital Solutions, Real Estate, y CFS.

También tuvimos aproximadamente un tercio de dicho crecimiento, un tercio del crecimiento de activos del 18% de adquisiciones que fueron positivas, dándonos algunas nuevas plataformas buenas. El beneficio del segmento tuvo un aumento del 6% y ahora cubrí esto en la página de comparación de seguros mientras el beneficio del segmento fue de más de 6, si excluyen el beneficio SES; el tercer trimestre tuvo un aumento del 16%, e inclusive con la resistencia de SES, a la fecha las finanzas comerciales aumentaron en un 17%, por lo que este negocio está teniendo un año estupendo.

El segundo punto que me gustaría tratar sobre las Finanzas Comerciales es que habíamos dicho que en el segundo trimestre las Finanzas Comerciales aumentarían aproximadamente en un 10 a 15% en el tercer trimestre. En ese momento pensábamos que habrían un poco más de transacciones en el tercer trimestre, y algunas se produjeron en el cuarto trimestre, de forma tal que el negocio tuvo resultados tremendos, tanto en Capital Solutions como en Real Estate obtuvieron evidentemente un doble dígito sólido, y cuando echan un vistazo al cuarto trimestre con un volumen sólido continuo y un crecimiento de activos y la calidad de activos permanece estable aquí, esperamos que el panorama del cuarto trimestre sea de más del 20% para el beneficio del segmento y el negocio total esté en camino hacia los \$5.1 mil millones de ingresos netos para el año total, entonces un buen panorama aquí.

El Negocio Industrial tuvo un rendimiento mixto en el trimestre, y si mira los resultados totales del ingreso, fue de más de 3, y el beneficio del segmento de más de 10, pueden ver los resultados del negocio bajar en la parte inferior izquierda, son dos historias diferentes realmente. La primera es C&I. Nuestro consumidor y negocio industrial tuvo un trimestre destacado. Los ingresos aumentaron en un 11%, sin la disposición de Suministro GE. Tuvimos una línea superior realmente sólida a través de la cartera. El segmento industrial aumentó en un 16%, los electrodomésticos aumentaron en un 13%, el alumbrado 6%, y estamos ganando en el alto precio y en la alta calidad. El monograma aumentó en 11, el perfil en 13. Ganamos un par de puntos en una acción, y si miran a de donde proviene el volumen, nuestro negocio al por menor se incrementó en un 19%, manejado por tanto Home Depot y Sears, y nuestro contrato aumentó en un 6%. Multi-familia continuó siendo bastante sólido.

El segmento industrial estuvo manejado por la construcción comercial, y fue una historia global bastante buena. América aumentó en un 13%. Europa en un 10%, y Asia en un 27%. El negocio alcanzó una tracción agradable globalmente y nuestro crecimiento de beneficio operativo en C&I provino de ambos precios aumentados, creciendo en aproximadamente un 1%, y una buena productividad, 6% productividad del costo total.

De otro lado la segunda historia habla de los plásticos. Ellos tuvieron un trimestre realmente difícil. Los Plásticos tuvieron \$120 millones fuera del plan operativo para nosotros, más de \$50 millones fuera que dijimos sería la pauta del segundo trimestre, y pueden ver las dinámicas aquí. El ingreso tuvo un aumento de 1%. Tuvieron algún volumen, un aumento del 5%. Fue más que la compensación en beneficio del precio, que cayó en un 5%.

Conseguimos algún crecimiento de los productos eléctricos, de telecomunicaciones, del consumidor, China continuó con un doble dígito sólido. Fue parcialmente compensado por la presión en coche, cayó en un 11% y el asesino para nosotros fue la inflación de la materia prima. El benceno bordeó los \$3.71 por galón en el trimestre, un aumento del 31%. En Octubre se fijó a \$4 por galón, y el precio actual es de aproximadamente \$3.80, lo que es el 50% en aumento por encima de los niveles del último año, y por encima de toda norma histórica vista en este negocio. Hemos anunciado un incremento del precio pero el cuarto trimestre va continuar siendo difícil dado este medio ambiente inflacionario, y el año pasado en el cuarto trimestre, los plásticos hicieron aproximadamente 2.20, y nuestra previsión actual para el cuarto trimestre debería ser la caída en aproximadamente un 20% otra vez. El panorama global del cuarto trimestre industrial, buen panorama para C&I, y una presión continua de los plásticos, el beneficio del segmento probablemente en un aumento de 5 a 10%.

NBC tuvo otro trimestre difícil, pero otra vez en línea con las expectativas. Si miran, el ingreso del tercer trimestre tuvo un aumento del 20%, el beneficio operativo cayó en un 10%, sólo para explicar el ingreso sólido, realmente fue manejado por ambos, la industria de las películas y los DVDs contra el año pasado. El ingreso de las películas fue de más del 48%, un poco más de \$350 millones, y básicamente tuvimos cinco estrenos de DVD este año, contra uno el año pasado, de forma que tuvimos muchos más DVDs. También tuvimos 8 estrenos de teatro nacionales este año versus 6 los años pasados. Tuvimos un par más de películas que le dieron algunas líneas superiores, no tanto como en la línea inferior y tuvimos algunos ingresos NFL adicionales.

El beneficio operativo cayó en 10. Mostramos el mismo perfil todo el año. La producción de estaciones Prime de TV cayeron en un 50 aproximadamente. El último trimestre del último año tuvo buenas noticias, y luego fue parcialmente compensado por el impacto favorable en películas con los DVDs y la mezcla de teatro, el beneficio operativo fue de más del 80% en el trimestre, y tuvimos un buen rendimiento en el resto de la red. Entretenimiento, cable, MSNBC, CNBC, Telemundo, todo también creció en el tercer trimestre.

El procesamiento está en forma. Nos sentimos como si estuviésemos logrando mucho progreso aquí. El equipo está haciendo un buen trabajo. Si buscan el inicio a la hora prime, es prometedora. Obtuvimos positivos con Héroe y Studio 60, 30 Rock, Friday Night Lights y un buen rendimiento por ER. El NFL es eficiente para nosotros. Tiene cerca del 9% de los ratings de Monday Night Football del año pasado, y esto nos ayuda.

El precio de dispersión está en aumento para nosotros, en aumento de aproximadamente 4%. Este es un punto positivo. Los ingresos del cable de entretenimiento crecieron en un 17%, tanto USA como Bravo aumentaron su doble dígito sólido. USA está teniendo un trimestre fantástico, número uno según las estadísticas en ratings y demos. Bravo está en aumento, el trimestre más visto, y el beneficio operativo tuvo un incremento del 23% en cable de entretenimiento.

El equipo de noticias ha hecho un excelente trabajo. Si miran todo el cambio que ha sucedido ahí, cinco semanas en Brian Williams es un número uno sólido por la noche, y Meredith Vieira y Matt Lauer y el equipo de Today continua reforzando su imagen versus la competencia. El único programa de noticias de la mañana que crece año tras año. Los resultados a través de las noticias han sido positivos.

Estamos progresando mucho en el segmento digital. Hemos obtenido cooperaciones con líderes de la industria como anunciantes, en distribución. Estamos lanzando iVillage en directo en Diciembre lo que es una magnífica colaboración entre la web y la televisión con Universal Parks y hemos lanzado una compañía nacional de banda ancha para distribución de videos con 50 socios de distribución, entonces estamos logrando un verdadero progreso aquí.

Mencioné las dinámicas positivas de las películas en donde el resultado en el tercer trimestre del beneficio operativo a más de 80% continúa en el cuarto trimestre, y finalmente conseguimos diversas iniciativas exitosas de GE Enterprise. Jeff que habló sobre las Olimpiadas y la NFL. Esperamos tener más de \$1 mil millones de GE para salir del apuro en las Olimpiadas del 2008. Estamos logrando una buena tracción con la vertical GE Finance conectada a los ingresos de la NBC de más del 19% a esta fecha.

Cuando se pone todo esto junto para el cuarto trimestre, es un trimestre grande para el equipo de la NBC. Esperamos que los ingresos sean de 0 a 5. El beneficio del segmento de aproximadamente 10%, y esperamos presentarlo cuando lo tengamos cerrado. Una simpática historia del proceso.

La asistencia sanitaria tuvo un gran trimestre. El ingreso estuvo por encima de nueve, el beneficio del segmento por encima de los 19, el equipo entregó una buena acción. Los pedidos fueron sólidos, más del 8%, y pueden verlo en equipos y en servicios. MR fue superior a 24% en el trimestre, ultrasonido más de 14, CT más de 8. En lo que concierne a los servicios, dicho 9% es manejado por ambos ingresos de contrato tanto en América como en Europa. Los ingresos fueron de más de 10 en tecnología, más de 5 y biociencias y el beneficio operativo se amplió a 1.5 puntos liderados por el crecimiento de la línea superior que tuvieron así como las ventas de la margen más alta, los nuevos productos y la sólida productividad. El costo total de la productividad aquí cerró también en 6%.

En el cuarto trimestre esperamos un perfil similar con un equipo, servicios y un beneficio operativo sólidos, el beneficio del segmento con un aumento de aproximadamente 15 a 20 en Asistencia sanitaria y finalmente GE Money también tuvo un gran trimestre. Miren los ingresos de más del 14, y beneficio de más de 13 y activos de más de 15, es tan solo una historia de crecimiento global orgánico. El crecimiento de las ganancias en el trimestre vino del crecimiento central sólido. Pueden ver que América creció en un 33% y Europa en un 17%. Esto compensa algunas de las debilidades que tuvimos en Asia lo cual es el resultado de la suavidad continua en el negocio y Japón. Cuando se observa a América, las ganancias están realmente lideradas por el crecimiento central sólido. Tanto la etiqueta privada como las finanzas de las ventas ganaron 15% del crecimiento de activos, tanto en América y es en los Estados Unidos.

Tuvimos un crecimiento óptimo en Europa. Las ganancias de Europa estuvieron lideradas por un crecimiento sólido de Europa del Este y Central incluyendo Turquía. Cuando miran el panorama del cuarto trimestre vemos que se basa en el crecimiento global sólido, la calidad de activos que tenemos, la continuación del beneficio del segmento a más del 15%. Un buen panorama en GE Money.

Una página final que me gustaría actualizar antes de volver con Jeff, es una actualización de Q2. Esta es básicamente la misma página que les mostramos en lo que concierne a las ganancias Q2. Continuamos esperando tener, como dije antes, en el lado izquierdo, aproximadamente \$0.04 de acciones de beneficios de disposiciones, la actualización hoy es que todas las transacciones asociadas con las ganancias han sido anunciadas, y ustedes pueden ver en el lado izquierdo durante el tercer trimestre que cerramos la venta de GE Supply a Rexel.

Logramos aproximadamente \$0.01 ganancias post-impuestos en dicha disposición, y esperamos cerrar la transacción Silicones Quartz en Diciembre próximo. Al lado derecho los números son los mismos que cubrimos previamente. Durante el tercer trimestre, tuvimos cerca de \$0.01 de cargas post-impuestos para reestructurar y cargas relacionadas incluyendo retiros anticipados, y como dijimos, el segundo trimestre, tenemos algunos beneficios de disposición este año, ellos están más que compensados por las inversiones de reestructuración, que evidentemente van a ayudar a las ganancias futuras así como otros costos del patrimonio.

Con esto, le cedo la palabra a Jeff.

Jeff Immelt - General Electric – Presidente y consejero delegado

Muy bien, Keith, gracias. Y para terminar el año, tenemos prácticamente el total del año a la vista y estamos terminando un año realmente bueno. Los ingresos subirán aproximadamente un 10%, las ganancias aproximadamente un 12% y el metálico por las actividades de operaciones por 25 millardos, un 15% más y un rendimiento excelente del capital total del 18%. Cuando se echa un vistazo a todos los negocios, hay un rendimiento sólido por todos lados. Lo que diría es que cualquier debilidad en industrial estará más que equilibrada por la infraestructura y por las finanzas comerciales. La guía anual total está de 1,97\$ a 1,99\$, lo que supone un 15 o un 16% más. El cuarto trimestre es muy coherente con lo que hemos visto. Redondeando y terminando un año sólido desde el punto de vista del crecimiento de la ganancia por acción y todas las métricas críticas creo que están apuntando al camino correcto.

Sencillamente mirando al futuro, en términos de en dónde estamos con la estrategia y cómo encaja eso en el entorno que vemos actualmente, me gustaría apuntar solamente un par de cosas. La primera es que creemos que GE está muy bien posicionada para el entorno que vemos en el cuarto trimestre del 2006 y más adelante. Nuestro negocio de infraestructuras está destacando por su excelencia y tenemos una cartera de pedidos sustancial que llega hasta 2007. Las crecientes iniciativas están funcionando. El resultado del NBCU que recibimos está en muy buena forma. Eso nos va a proporcionar crecimiento en los ingresos hasta el año 2007.

Creemos que nuestros mercados del cuidado de la salud y los servicios financieros son muy atractivos y por lo tanto pensamos que las inversiones que hemos hecho para mejorar nuestra cartera en nuestro conjunto de negocios están muy bien posicionadas para este entorno. El segundo punto que quiero destacar es que el apalancamiento operativo tanto en el tipo de beneficio operativo como en los resultados del capital total son

Oct. 13. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric 3Q 2006 Conferencia de Ganancias

solamente el principio. Creemos que los mejores días del tipo de beneficio operativo están por llegar. Hemos visto avances en el T3. Vamos a ver más progresos en el T4. Estamos bien posicionados para ver que sigan expandiéndose.

Tenemos un potente flujo de caja y el ROTC seguirá expandiéndose y finalmente acabamos de ver que tenemos oportunidades para continuar ejecutando nuestra estrategia. De una manera disciplinada, estamos saliendo de negocios de crecimiento lento y volviendo a desplegar capital en negocios de crecimiento más rápido. Eso se está mostrando en el primer punto con nuestro posicionamiento en este entorno.

De nuevo, seguimos estando centrados y hacemos las cosas que dijimos que íbamos a hacer y pienso que este trimestre es una buena representación de la fuerza de la Compañía. Por lo tanto, Dan, déjeme que vuelva a usted y recibamos a algunas preguntas.

Dan Janki - General Electric – Vicepresidente de comunicación con los inversores

Michelle, nos gustaría ahora el abrir el turno de preguntas. Gracias.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Operador

[INSTRUCCIONES DEL OPERADOR] Nuestra primera pregunta viene de Bob Cornell de Lehman Brothers. Por favor, adelante.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Primero voy a hacer una pregunta general, Jeff. Hace tiempo que se le citó diciendo que veía que el entorno se desaceleraba y quizá podría detallar esa idea y darnos una idea de cómo ve que GE pueda participar en esa opinión.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Lo que diría, Bob, es que si simplemente mira al impacto macroeconómico de los tipos de interés sobre comienzos mobiliarios y la industria automovilística en particular, eso era lo que yo veía ciertamente desacelerándose, pero pienso, Bob, que si mira al negocio de electrodomésticos, en términos de que ese es un negocio que usted ha seguido durante mucho tiempo y en el que participamos, nuestros ingresos por ventas aumentaron 118% en el trimestre, e incluso con el negocio doméstico en desaceleración, las ventas a siguieron aumentando un 5 o un 6%. De nuevo, lo que diría es que mientras los tipos de interés suban, vamos a ver algunas desaceleraciones. Para equilibrar, la salud del consumidor americano sigue siendo bastante buena y sigue gastando dinero.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Eso es lo que parece. Una pregunta de seguimiento. Como sabe, el negocio financiero comercial llegó, como dijo Keith, con una subida del 6% y parece que va a ganar más en el trimestre, y se habló de que iban a caer algunas cosas en el cuarto trimestre. Eso establece un potencial absolutamente gigante para el cuarto trimestre. El año pasado las cosas se movieron en el cuarto trimestre en finanzas comercial. Este año, tenemos las cosas moviéndose. ¿Cuánto de visible y de predecible es que el negocio está en este punto y por qué estamos viendo que los ingresos acusan impactos por los acuerdos que se mueven alrededor?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Yo diría que sigue siendo extremadamente predecible. Si piensa en el largo plazo, las ganancias habían aumentado un 17 % hasta la fecha en el trimestre. Creo que los ingresos subirán entre un 20 y un 25% en el cuarto trimestre. Keith ha hablado algo acerca del impacto que pueden tener los esporádicos para contrarrestar a Katrina en el tercer trimestre de 2005, pero pienso, Bob, si lo piensa, que tenemos un 25% más retorno del capital, un buen crecimiento de activos, una gran diversificación del riesgo y me gusta la ejecución del negocio y cómo estamos posicionados para el futuro.

Oct. 13. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric 3Q 2006 Conferencia de Ganancias

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

De acuerdo. Estaremos atentos.

Operator

La siguiente pregunta es desde la línea de Jeffrey Sprague de Citigroup. Por favor, adelante.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analista

Gracias. Buenos días a todo el mundo.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Hola, Jeff.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analista

Me estaba preguntando si podríamos profundizar un poco más quizá en la visibilidad del margen y en lo que piensa acerca de la cartera de pedidos, y quizá primero y más importante estaba pensando sobre Energía. Eso es lo que de alguna manera está frenándonos ¿Cuál sería la dinámica según miramos al cuarto trimestre y quizá a la primera parte del año próximo que podría comenzar a enseñarnos un apalancamiento operativo positivo dentro de Energía? Supongo que quizá hablar a la mezcla de servicios de equipos y a Viento contra Turbinas de gas.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Si mira al cuarto trimestre verá una continuación del progreso que vimos en el tercer trimestre en donde se está consiguiendo mucho crecimiento por ingresos. Tenemos una gran actividad de mercado como ha visto, Jeff. Viento realmente comienza a nivelarse en relación al año pasado, y por tanto probablemente va a ver aproximadamente 700 unidades en el cuarto trimestre contra el año anterior de alrededor el mismo número, un poco más alto, quizá unas 715 o 720 unidades. Eso llega ser una dinámica más comparable y con el crecimiento de beneficios debido a que el precio ha subido aproximadamente un 11% en las unidades de Viento, va a ver una comparación favorable ahí.

Turbinas de gas. Obtendremos un crecimiento en turbinas de gas en el cuarto trimestre igual que lo tuvimos en el tercer trimestre, pero a va a tener más--va tener un equilibrio mejor mezclado entre servicios y equipos en el cuarto trimestre, por lo que estamos esperando que energía general y aviación y aceite y gas, todo en ese negocio de las infraestructuras va a impulsar más de un punto de nuestro crecimiento de beneficios en el crecimiento de beneficios del segmento del cuarto trimestre, y eso impulsará medio punto probablemente para el beneficio del segmento de la compañía general en el cuarto trimestre, y tenemos una visibilidad bastante buena de ello, Jeff.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analista

Fantástico. Supongo eso puede ser una pregunta de mayor espectro sobre la cartera para Jeff. Realmente bastante activa en el lado de la desinversión con GESCO, Materiales avanzados y Seguros. ¿Siguen siendo más vendedores que compradores en este mercado altamente líquido?, y pensando solamente en su lista de cosas por hacer, ¿eso está por encima o por debajo del radar externo y en qué lugar del posicionamiento de cartera están ustedes en este momento?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Jeff, lo que yo diría es que siempre estamos observando para ejecutar en esa estrategia. En cuanto su punto, la liquidez abre la puerta. Si queremos hacer decir desinversiones, podemos. Nos sigue gustando adquirir negocios que están en nuestra estrategia y seguiremos contemplando ese lado. Pero lo que dicho es que éstos están -- estarán dentro de las expectativas y directrices generales que damos para este año y para el

Oct. 13. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric 3Q 2006 Conferencia de Ganancias

siguiente. No veo nada grande, nada supergrande, y creo que todo lo que hagamos va a poder dar soporte a lo que hablamos en 2007 y potencialmente aportará en ese sentido.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analista

Solamente una cosa muy rápida. Solamente en este tema del consumidor, Jeff, ¿existe una pequeña pista de equilibrios medios que suban o algo por parte del consumidor que sea quizás un signo de advertencias algo precoz aunque las delincuencias tengan buena pinta?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

No hemos visto nada, Jeff. Si solamente mira a un par de métricas, como he dicho, los activos de Estados Unidos han subido un 15% en casi 40 millardos de activos de los Estados Unidos en nuestra financiación, en el negocio del consumidor y en el dinero de GE. La delincuencia fue de un 4,4% sobre treinta días contra el 4,54% del tercer trimestre del año pasado. Ha bajado diez puntos básicos.

Estamos viendo un volumen bastante bueno en toda la cartera de vendedores a nuestro crédito. GAP sube un 18, Lowe un 13, Penney, un 7. La subida de la tarjeta doble es fuerte. Como Jeff ha mencionado, estamos viendo que el negocio de los electrodomésticos, tanto como venta al detalle como los contratos, sigue siendo bastante bueno, así que no estamos viendo ningún signo de advertencia en la cartera de financiación del consumidor de los Estados Unidos hasta la fecha.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analista

De acuerdo, muchas gracias.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

De nada.

Operador

Nuestra siguiente pregunta es desde la línea de Steve Tusa of J.P. Morgan. Por favor, adelante.

Steve Tusa - JPMorgan - Analista

Perdón, quizá no he comprendido la respuesta a la pregunta sobre las finanzas comerciales. Parecía como si el otro segmento fuera algo débil en relación con las expectativas porque las Soluciones de capital y la Inmobiliaria tuvieron bastantes buenos resultados. ¿Puedo recordarme qué hay ahí y quizá cuáles son las partes móviles en los otros segmentos de ahí?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Claro. La mayor es el negocio de soluciones financieras corporativas, y el año pasado en el tercer trimestre, fueron quienes informaron de la ganancia y de la venta de acciones de SES que estaban a 0,01\$ después de impuestos en ingresos y eso equilibró parcialmente algunas de las presiones que tuvimos de Katrina y Rita en el tercer trimestre del año pasado. Esto es absolutamente el mayor impulsor y excluyendo eso, el negocio está aproximadamente plano.

Steve Tusa - JPMorgan - Analista

Conocía esto cuando dio a las directrices del último trimestre, ¿Verdad?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Oct. 13. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric 3Q 2006 Conferencia de Ganancias

Eso es correcto. Dijimos eso. Si mira la diferencia entre una subida del 6 y una del 10, sabe, algunas de las cosas que anticipamos al principio del trimestre quedaron fuera. Tenemos muchas transacciones de algunas cosas de las que podemos controlar el calendario y como hemos dicho, el cuarto trimestre parece que va a ser más de un 20% más fuerte que el cuarto trimestre.

Steve Tusa - JPMorgan - Analista

¿Se ha anunciado alguna de esas aquí al principio del trimestre?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Ninguna, no.

Steve Tusa - JPMorgan - Analista

De acuerdo.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

No hay nada grande, Steve.

Steve Tusa - JPMorgan - Analista

De acuerdo. Entonces finalmente, Dave, Jeff, ha habido muchos rumores acerca de una persona clave del personal que deja GE. Me pregunto si podría responder a eso. ¿Hay,-- debemos esperar más movimientos, ha habido alguno recientemente y qué va a hacer para responder a esto?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Steve, lo que yo diría es que la retención general de las 500 personas más importantes es de aproximadamente el 97%, por lo que sí que perdemos a gente de vez en cuando. Hablamos mucho acerca de Dave Calhoun cuando se fue y hemos tenido una transición sin fisuras en su lugar y nuestros niveles de retención permanecen aproximadamente igual que lo que han sido históricamente, por tanto pienso que la gente conoce el rendimiento de la Compañía y creo que esto es al final cómo se mide y se recompensa, y eso es algo en lo que todos creemos.

Steve Tusa - JPMorgan - Analista

De acuerdo.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Creo que la fuerza de la compañía es muy grande.

Steve Tusa - JPMorgan - Analista

Fantástico. Muchas gracias.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Gracias, Steve.

Oct. 13. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric 3Q 2006 Conferencia de Ganancias

Operador

Nuestra siguiente pregunta es desde la línea de Deane Dray de Goldman Sachs.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Gracias. Buenos días. Me gustaría hacer hincapié un poco en el cambio de la estrategia operativa en los plásticos. Según desenfatan alguno de los segmentos de materias primas de este negocio, nos llevan por las sensibilidades. Lo que cambia en términos de sensibilidades a Benceno, qué podría cambiar en términos de cómo ven ustedes la trayectoria de los márgenes de funcionamiento desde que se han centrado en los productos de alta calidad y si se han salido de, o han dejado de enfatizar algunos de los negocios de materias primas, si hay algún tipo de riesgo en su capacidad para desarrollar fórmulas propietarias como plexi y demás.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Diría que hay tres puntos de apalancamiento de nuestros negocios del plástico. Unos es el volumen, uno es el precio y uno son las materias primas. Hemos tenido foco bastante agresivo en lo que llamamos niveles enfocados dentro del funcionamiento. Esos realmente están creciendo a un nivel que está probablemente un 50% más alto que el mismo negocio, por lo que ahí estamos viendo un buen crecimiento de volumen, un crecimiento de volumen de dos dígitos en niveles enfocados. El crecimiento de volumen general sobre una base global sigue siendo razonablemente fuerte y la automoción norteamericana fue realmente el lastre.

Creemos que se estabilizarán los precios y que los niveles enfocados nos ayudarán a estabilizar los precios. Ya estamos viendo esto hasta cierto punto y creemos que según entremos en 2007 vamos a ver la estabilización de los precios y quizá algo de potencial para subidas y después a corto plazo que todo se equilibre por el benceno que como dijo Keith está cerca de sus máximos históricos, tanto en términos absolutos, pero también en relación con el precio del galón de gasolina, por lo que pienso que seguiremos ejecutando una estrategia que hace que este negocio sea más un negocio de especialidades. Pensamos que si saliésemos de alguna de las líneas de materias primas, no dañaría realmente a nuestra capacidad de desarrollar niveles enfocados y esa es la estrategia en la que seguimos permaneciendo.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

¿Y qué hay del margen operativo, solamente la diferencia entre los productos de ABS contra los niveles enfocados?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Los niveles enfocados probablemente son del doble. En el lado de las materias primas puede ser más.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Magnífico. Y después una pregunta sin relación sobre los retrasos del A-380. Dénos un sentido sobre lo que pueden ser los pros y los contras, obviamente siendo el negocio de Boeing un pro, pero tanto en el lado de los motores con el lado financiero y ¿cuáles son las implicaciones de los retrasos del A-380?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

No existe un gran impacto financiero sobre nosotros. Nosotros vamos a ralentizar obviamente todo desarrollo de programas. Vamos a trabajar a de la manera más cooperadora que podamos con Airbus mientras trabajan con el calendario que vaya a resultar. Nosotros tenemos aproximadamente 100 millones de dólares en total de inventario que ya tenemos, y trataremos con eso, y no tenemos ningún impacto por parte del negocio financiero obviamente, por lo que pienso que en general es algo que es muy gestionable y trabajaremos con Airbus para ayudarles a sacar el avión lo más rápido que puedan y probablemente a corto plazo ralentice un poco el desarrollo del nivel del A-380 para nosotros, pero eso también es una empresa conjunta con Pratt & Whitney. Nosotros somos solamente el 50% de esa entidad de motores y eso amortiza cualquier tipo de impacto aquí también.

Oct. 13. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric 3Q 2006 Conferencia de Ganancias

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Magnífico. Gracias.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Sí.

Operador

Nuestra siguiente pregunta es desde la línea de John Inch de Merrill Lynch.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Buenos días.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Buenos días, buenos días, John.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Jeff, cuando usted dio la presentación en el EPG, y estoy volviendo a la diapositiva que tenía las expectativas de impuestos y ganancias, con un incremento de aproximadamente un porcentaje o \$0,02. Sé que estas cosas son difíciles de predecir, préstamos por debajo de un tipo de ejecución de \$0,40 en los negocios industriales, 0,02\$ de capital y después tipos de impuestos más bajos, así que supongo que estoy más interesado cuando lleguemos a 2007, ¿cree -- presentan éstos algún tipo de gasto fijo significativos por el que deberíamos estar preocupados o cree que con el cartera podremos recibir ganancias de manera oportunista de lo que parece ser por encima en de 0,06 este año?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

John, creo que en este momento las ganancias van a reestructuración. Hemos tenido el viento en contra en el pasado de reservas de seguros que terminaron mayormente este año. Yo diría que la pensión ha sido un lastre. Las pensiones y las jubilaciones anticipadas han sido un lastre. Eso se equilibra el año próximo, y estamos haciendo -- hemos comenzado un tipo de programa de reestructuración y yo diría que las ganancias del futuro estamos continuamente contando con hacer mejoras en la rentabilidad a largo plazo de la Compañía. Eso ya ha comenzado en los T3, T2 y T3 y continuaremos en el T4 y en 2007.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

De acuerdo. Y entonces, Keith, ¿cuál es la directriz sobre el tipo de impuestos para industrial y capital para el cuarto trimestre?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

John, si mira al tipo de impuestos actual hasta la fecha del tercer trimestre que realmente, según las reglas de contabilidad, es la estimación para el año completo. Se nos obliga por las reglas actuales reservar nuestra estimación y un total de tipo de impuestos hasta la fecha en industrial, está alrededor del 22,5 y el tercer trimestre hasta la fecha de GECS está alrededor del 12.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Eso sigue en el cuarto trimestre.

Oct. 13. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric 3Q 2006 Conferencia de Ganancias

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Eso es un requisito para la directriz actual de contabilidad, sí.

John Inch - Merrill Lynch - Analista

Magnífico. Gracias.

Operador

Nuestra siguiente pregunta es desde la línea de Ann Duignan de Bear Stearns.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analista

Buenos días.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Buenos días, Ann.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analista

Quizá nos pueda dar un poco más de color al segmento de las Turbinas de gas. ¿Nos puede ilustrar un poco sobre a dónde se enviaron las 43 unidades y puede comentar los precios de ese segmento?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Claro. Hemos tenido en total – estos son casi todos internacionales, fuertes en Oriente Medio y África. Solamente tuvimos dos unidades en el trimestre que fue a los EE.UU. En cuanto a precios, el precio de las nuevas unidades bajó aproximadamente un 2% en el tercer trimestre, pero en el año está plano, en el tercer trimestre hasta la fecha. Viento fue – es una historia distinta. Los pedidos eólicos han subido un 11% del precio y el servicio subido un 12%. Estamos consiguiendo unos precios bastante buenos en toda la -- en toda la cartera. Todas estas unidades son internacionales. Hemos tenido varias en Tailandia, Corea y Catar. Arabia Saudita ha estado fantástica y nos ha encargado 6, Nigeria, 7, China ha estado bastante bien con 5 o 6 unidades. Un crecimiento internacional bastante bueno y solamente dos en los Estados Unidos.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analista

Para seguir con el segmento eólico, hemos estado oyendo que el segmento estaba cobrando un pago por adelantado para la entrega de turbinas para el año próximo, y siguientes. ¿Está eso relacionado de alguna manera con el hecho de que el crédito para impuestos por fabricación caduca a finales de 2007 y hay un poco de miedo de que podamos estar enfrentándonos con otra burbuja o se trata simplemente de restricciones de suministros y de largos tiempos de entrega?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Hemos hecho una gran inversión en tecnología. Hemos hecho magnífico trabajo para mejorar el producto que teníamos cuando compramos este negocio hace varios años. Hay una enorme demanda globalmente por parte de los reguladores y por parte de los clientes, que desean tener una energía más renovable como saben, y desde la perspectiva de la calidad de productos y la perspectiva de la demanda global, los precios están más fuertes y creemos que debemos obtener pagos progresivos como parte de nuestras condiciones normales de contratos para que nos ayuden a costear la construcción de la cadena de suministros y es simplemente una dinámica positiva de la industria para nosotros justo ahora .

Ann Duignan - Bear Stearns - Analista

Oct. 13. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric 3Q 2006 Conferencia de Ganancias

Y estos pagos por adelantado realmente les protegerían obviamente el si realmente no hubiera ningún PTC (crédito para impuestos por fabricación) después de 2007.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

No vemos ninguna señal que indique que no habrá un PTC. No quiero indicar por nuestra falta de respuesta a esto que pensamos que será distinto de algún modo de lo que existe actualmente. Hemos tenido clientes que han hecho pedidos sin siquiera ninguna contingencia alrededor de PTC. Existe tal demanda y tal necesidad de energías renovables. Creo que es una dinámica muy positiva.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analista

Sí, seguramente es al menos a plazo más largo. Solamente una última pregunta rápida entonces. ¿Cuál es su predicción para la fabricación automovilística o para el volumen de automóviles en su negocio del plástico para el cuarto trimestre?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

No lo sé. Probablemente le podamos averiguar eso, Ann.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analista

No hay problema. Gracias.

Operator

Nuestra siguiente pregunta es desde la línea de Robert McCarthy de Bank of America Securities.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

Buenos días a todo el mundo.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Buenos días, Rob.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

Quizá nos pueda hablar o darnos más ilustración sobre lo que está viendo en términos de los mercados de la construcción comercial sobre los que usted ha informado que están fuertes en el trimestre, y quizá su perspectiva casi en el largo plazo para esos mercados, especialmente en los Estados Unidos.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

La actividad ha sido bastante buena, ciertamente en el negocio industrial, si mira a los pedidos, estos subieron un 19% en industrial, en cajas de cambio, motores, cuadros eléctricos y componentes, por lo que tuvimos una fuerza bastante extendida y como he mencionado, ha estado bastante extendida en todo el mundo también. Hay bastante actividad de construcción comercial y de actividad construcción municipal participando la economía.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

Oct. 13. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric 3Q 2006 Conferencia de Ganancias

De acuerdo. Y quizá podría hablar acerca de la aviación. En el trimestre ha tenido una conversión de volumen realmente fuerte que he notado, y los márgenes incrementales fueron bastante impresionantes. Quizá nos pueda dar algo de sentido sobre esa mezcla.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Como he dicho, hemos tenido unas unidades comerciales bastante buenas. Tuvimos 427 unidades comerciales, lo que supone una subida del 15%. En su mayoría es de CFM 56, lo que hace que esas entregas estén bastante bien, y 122 unidades militares. Eso descendió aproximadamente un 10%, y los servicios generales fueron muy fuertes, lo cual nos ayudó obviamente con la mezcla cuando se mira a las piezas de repuesto: las piezas de repuesto subieron un 16%. Tanto el comercial como los servicios tuvieron precios positivos también, lo cual es una dinámica buena para nosotros en el negocio de la aviación.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

De acuerdo. Y una última pregunta sobre en NBC. Tiene pinta de que fuese una buena posibilidad para unos buenos beneficios por aquí. Supongo que hay algo de preocupación acerca del calendario de la trayectoria de los cambios de gestión y su sucesión. ¿Tiene algún comentario más sobre eso y no en términos del personal, sino solamente en términos de los cambios que podremos ver ahí?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Realmente no, Rob. Creo que todos nosotros estamos trabajando juntos para asegurarnos de que este negocio genera fuertes ingresos y crecimiento de ganancias para ambos en el cuarto trimestre y en 2007.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

Gracias por su tiempo.

Operator

La siguiente pregunta es desde la línea de Nicole Parent de Credit Suisse.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Gracias.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Buenos días, Nicole.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Con respecto al Cuidado de la salud, los márgenes fueron muy fuertes durante el trimestre. ¿Puede hablar acerca del beneficio mezclado, la división en términos de ingresos, las biociencias, los equipos de diagnóstico, el servicio de separación de proteínas y también es este realmente el motivo por el que estamos superando la integración de Amersham y nos estamos acercando un tipo sostenible más cercano al 20%?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Oct. 13. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric 3Q 2006 Conferencia de Ganancias

Creo que es bastante positivo. Si mira a los ingresos de alguna de las piezas que ha dicho en el tercer trimestre, las Biociencias subieron un 8%. Eso incluye ahora las proteínas SEP. Los diagnósticos médicos subieron un 4% en ingresos. Europa subió un 7, Japón subió un 10. Sistemas clínicos subió un 11, las tecnologías de la información del Cuidado la salud subió el 98%.

Estamos consiguiendo magníficos beneficios ahí por todo lo que hacemos en los registros médicos electrónicos y en el negocio de las tecnologías de la información. Los equipos americanos subieron un 4% y los servicios americanos, un 5. De nuevo, creo que estamos viendo los beneficios de un negocio integrado que está funcionando en una ruta más coherente actualmente. Estamos desarrollando productos en esa cartera, y estamos consiguiendo mucho beneficio por parte de nuestras inversiones en tecnología y, Jeff, quizá quiera añadir algo.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Creo, Nicole, que eso es correcto. Creo que se trata realmente de un modelo del cuidado de la salud diversificado, y si mira a cómo estamos llevando negocio, el--podemos aumentar la inversión en I+D y disminuir los gastos de administración y gerencia al mismo tiempo, realmente porque estamos más integrados completamente en el negocio y diría que acabamos de conseguir un mejor ritmo operativo, Nicole.

Nicole Parent - Crédit Suisse - Analista

Magnífico. La gran perspectiva en aeroespacial. ¿Puede hablar acerca de la salud y la longevidad del ciclo aeroespacial comercial según lo ve usted y después, por contrario, cuál es su perspectiva para defensa según entramos en los próximos dos años?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Lo que yo diría es que, usted sabe, en los cinco años que llevo aquí, éste es el mercado de aviación comercial más amplio y más saludable que hemos visto. Las aerolíneas de los Estados Unidos están marchando mejor. Las perspectivas globales son fuertes. Tenemos -- cada uno de nuestros aviones está volando. Los valores de los aviones que son de nuestra propiedad están aumentando.

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Por lo tanto actualmente es un mercado de pedidos muy fuerte, las entregas de las que se está hablando ahora son para 2009, 2010. Es un mercado muy competitivo.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Creo que más allá de eso, Nicole, la posición que tenemos desde el punto de vista de motores tanto a corto como a largo plazo y la posición que tenemos en fuselajes es que tiene un aspecto muy atractivo. Creo que en el lado militar simplemente no contamos con mucho crecimiento. Creo que eso es lo que hay, y que estamos--hemos conseguido financiación para el avión de combate conjunto y queremos continuar invirtiendo en ese negocio, pero pienso que estamos contando con un entorno de crecimiento más lento en el lado militar.

Nicole Parent - Crédit Suisse - Analista

De acuerdo. Magnífico. Solamente un seguimiento último sobre las preguntas de Jeff Sprague, el tema del anual de 2005 fue muy grande, usted habló del tamaño y de ventajas. Está muy claro en donde está en NBC. Podría hablar acerca del proceso y de la frecuencia con la que usted y el equipo de gestión revisan la cartera, y creo que se puede preguntar una manera distinta, ¿provoca la salud del mercado de las acciones privadas que usted vuelva a pensar lo que podría ser central contra lo no central?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Usted sabe, Nicole, que lo que yo diría es que tenemos un proceso estratégico muy disciplinado del que creo que usted ha visto señales de su ejecución. Nosotros no venderemos algo simplemente porque haya dinero de acciones privadas disponible, sino que claramente son un gran comprador de algunos de los negocios que consideramos que no son centrales y usted ha visto eso en suministros y ha visto eso en materiales

Oct. 13. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric 3Q 2006 Conferencia de Ganancias

avanzados, por lo que dudo que esa sea la última transacción que hagamos con las acciones privadas, pero diría que en la estrategia preferencia sobre todo lo demás.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Ciertamente durante el verano atravesamos todo el libro del juego de crecimiento completo. Tuvimos muchos negocios que vinieron y se fueron a través de una predicción estratégica. Miramos a la tecnología, miramos a la demografía, miramos a los motores de la industrias, miramos a los tipos de crecimiento de ingresos y las ganancias, y es un proceso estratégico muy profundo que actualizaremos todos los trimestres en el CDC, y tenemos mucho diálogo con nuestro equipo de liderazgo y con el Consejo acerca de cómo mejorar el valor de la compañía y hemos desarrollado mucha actividad para hacer eso, y creo que estamos viendo los resultados.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Magnífico. Gracias.

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

Michelle, contestaremos a una pregunta más.

Operador

Gracias. Nuestra última pregunta viene de la línea de Scott Davis de Morgan Stanley.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Gracias y buenos días, chicos.

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Hola, Scott.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Quiero felicitarle por su nueva y más sencilla nota de prensa, es un poco más fácil de leer ahora.

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

Gracias.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Yo quiero volver a Plásticos un poco ya que parece ser el negocio que ha tenido la menor cantidad de visibilidad para ustedes. Creo que lo que estoy intentando comprender es cómo el benceno y el fenol se están dislocando tanto del gas natural. ¿Hay algo que me esté perdiendo aquí? ¿Supongo que han visto esto antes?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Lo que pasa, Scott, es que tenemos estas interrupciones de funcionamiento y ellas crean lo que yo diría que son dislocaciones tanto reales como artificiales que ocurren en el mercado, y eso es lo que ha ocurrido aquí, y ocurre de vez en cuando. Si mira al precio actual de la gasolina,

Oct. 13. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric 3Q 2006 Conferencia de Ganancias

sugeriría un precio de benceno probablemente entre 2 y 2,50 \$. Sin embargo, el precio es de \$3,70. Con el tiempo se acercarán, y eso probablemente significa buenas noticias para el futuro, pero eso es lo que tenemos entre manos.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Correcto. ¿No hay visibilidad sobre eso?

Keith Sherin - General Electric - Vicepresidente y Director Financiero

Eso solamente que--somos compradores de esos productos, pero no somos realmente básicos en ese negocio y eso es lo que ha añadido volatilidad a esta parte en particular de la compañía.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Correcto. Me quedé un poco sorprendido cuando vendieron el negocio de silicio. Usted hizo un comentario de que no tenía absolutamente ningún interés en contemplar la venta de plásticos. El motivo por el que estoy sorprendido es que este negocio sencillamente no parece muy propicio para GE ya. Yo diría que no hay ninguna ventaja competitiva real en muchos de los productos centrales que ustedes tienen. No se parecen mucho a lo que era hace quizá 10 o 15 años, y ciertamente mucha capacidad viene de Asia. ¿Qué está motivando la relación con Plásticos y es eso por lo que ustedes realmente quieren mantenerse en este negocio a largo plazo?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Usted sabe, lo que yo creo es que todos los negocios de la compañía atraviesan revisiones estratégicas y no hay nadie que esté lejos de eso, pero mientras estamos en los negocios, los llevamos como que vamos a continuar en ellos para siempre. Los llevamos con intensidad. Así es cómo respondí a la pregunta y creo que eso es lo que los inversores quieren que hagamos. No hay ningún negocio de éste fuera de límites. Claramente, Plásticos ha cambiado drásticamente los últimos diez años y somos conscientes de eso, y estamos disciplinados acerca de ello y mientras estemos en ellos los llevaremos con seriedad.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

De acuerdo. Después, una última pregunta acerca de una frase de su nota de prensa. Hemos comenzado a reestructurar la base de costes para ofrecer una expansión de márgenes a largo plazo. ¿Se relaciona esta fase solamente con la venta de suministros de GE y materiales avanzados o es un ataque más agresivo sobre la base de costes y la reestructuración que se está llevando a cabo para intentar llegar a sus objetivos de márgenes?

Jeff Immelt - General Electric - Presidente y consejero delegado

Creo, Scott, que eso vuelve a la pregunta que John ha hecho antes, y que es que si mira a las ganancias por suministros en el tercer trimestre, todo se fue a reestructuración, jubilaciones anticipadas y reestructuración de la compañía. Si mira a Materiales avanzados de la misma manera en el cuarto trimestre, tenemos más de--sí piensa en que comenzaron en 2001 con este desarrollo adverso, básicamente teníamos que utilizar todas las ganancias y utilizarlas en reforzar las reservas y en reaseguros. Utilizamos más de 1000 millones de dólares de pensiones en contra y tuvimos que equilibrar eso en las operaciones del periodo actual.

Ahora, lo que estamos diciendo es que tenemos activos y vamos a venderlos para obtener ganancias y que esas ganancias van a ir a la reestructuración y a mejorar la base de costes a largo plazo y el tipo de beneficios por funcionamiento de la Compañía y a redespigar el capital en áreas de márgenes más altos con crecimiento más alto. Creo que todo eso son buenas noticias.

El tercer trimestre fue un comienzo agresivo para eso. En el cuarto trimestre va a ser un comienzo más agresivo. Usted sabe la manera en que hacemos las cosas, Scott, no se trata de una explosión única. Está dentro de nuestro negocio continuamente el decir que mejoramos los tipos de beneficios por operación en todos los negocios.

Oct. 13. 2006 / 8:30AM ET, GE - General Electric 3Q 2006 Conferencia de Ganancias

Scott Davis - *Morgan Stanley - Analista*

De acuerdo. Magnífico. Gracias, chicos.

Jeff Immelt - *General Electric - Presidente y consejero delegado*

Gracias, Scott.

Dan Janki - *General Electric - Vicepresidente de comunicación con los inversores*

Gracias a todo el mundo, y como saben, Joanna y yo estaremos disponibles todo el día para preguntas. También, la transcripción del material de hoy y sus reproducciones estarán disponibles en nuestro sitio web. Muchas gracias.

Operador

Esto termina su llamada de conferencia. Gracias por su participación de hoy. Pueden desconectarse ahora.