Trascrizione della teleconferenza

GE - Teleconferenza sugli utili del quarto trimestre 2006

Data/ora evento: 19 gennaio 2007 / 8:30 AM ET

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

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

PARTECIPANTI DELL'AZIENDA

Dan Janki
GE – Vice Presidente di Investor Communications

Jeff Immelt
GE – Presidente esecutivo e CEO

Keith Sherin
GE – Vice Presidente Senio e CFO

Joe Hogan
GE – Presidente e CEO di GE Healthcare

Scott Donnelly
GE – Presidente e CEO di GE Infrastructure, Aviation

PARTECIPANTI ALLA TELECONFERENZA

Robert Cornell
Lehman Brothers - Analista

Jeffrey Sprague
Citigroup - Analista

Nicole Parent
Credit Suisse - Analista

Dean Dray
Goldman Sachs - Analista

Scott Davis
Morgan Stanley - Analista

Robert McCarthy
Banc of America - Analista

Ann Duignan
Bear Stearns - Analista

Peter Nesvold
Bear Stearns - Analista

PRESENTAZIONE

Operatore

Signore e Signori, buongiorno e benvenuti alla teleconferenza di General Electric relativa al quarto trimestre 2006. [ISTRUZIONI OPERATORE] Desidero ricordarvi che la conferenza verrà registrata. Passo ora la parola alla persona che ospita la conferenza, Dan Janki, Vice Presidente di Investor Communications. Proceda, prego.

Dan Janki - *GE – Vice Presidente di Investor Communications*

Grazie, Candice. Desidero dare il benvenuto a tutti i partecipanti. JoAnna e io siamo lieti di ospitare questa teleconferenza. Il nostro comunicato stampa è stato rilasciato oggi alle 6:30. Tale comunicato, insieme alla presentazione odierna, sono disponibili on-line sul nostro sito web www.GE.com/investor. Potete scaricare le informazioni e stamparle oppure seguire la presentazione online. Il materiale della presentazione riporta affermazioni "in prospettiva futura", desunte dall'analisi della situazione attuale, fattori che comunque possono essere soggetti a cambiamenti.

Questa mattina abbiamo un ordine del giorno davvero ricco. Impiegheremo leggermente più a lungo del solito. Esamineremo gli utili e anche le nostre acquisizioni più recenti. A questo scopo, abbiamo qui con noi oggi il nostro Presidente e CEO, Jeff Immelt, il Vice Presidente Senior e

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

CFO Keith Sherine, e abbiamo anche Joe Hogan, il nostro CEO di GE Healthcare, e Scott Donnelly, il nostro CEO di GE Aviation. Bene, allora passiamo la parola a Jeff per cominciare!

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Benissimo, grazie Dan. Buongiorno a tutti. Come diceva Dan, abbiamo molti argomenti da trattare oggi. Tanto per riepilogare l'ordine del giorno, oggi esamineremo il quarto trimestre che conclude l'anno 2006. Esamineremo anche la nuova dichiarazione FAS 133, per poi passare alle previsioni per il primo trimestre e sull'intero anno 2007. Per finire, parleremo di tutte le acquisizioni [incomprensibile] e vi daremo un'idea dell'impatto che queste acquisizioni avranno sul progresso dell'azienda.

La situazione che caratterizza il 2007 è simile a quella rilevata nel mese di dicembre. Crediamo che la crescita economica continui a essere favorevole. I mercati globali sono forti. Come abbiamo detto in precedenza, ne vediamo i risultati nel settore edilizio e nel settore auto. In generale, notiamo una crescita di base che sembra essere piuttosto solida. I margini si sono stabilizzati, durante un periodo caratterizzato da un aumento dell'inflazione e dei tassi d'interesse. Riteniamo che la situazione continui a essere ottima dal punto di vista del rischio e il livello di liquidità è alto. Si tratta di una situazione che le aziende devono saper gestire e crediamo di aver raggiunto buoni risultati in questo senso. A livello macroscopico, gli elementi trainanti continuano ad essere forti. Se esaminiamo l'andamento degli ordinativi, in particolar modo per quel che riguarda i prodotti delle grandi attrezzature, continuiamo ad eccellere a livello internazionale. Abbiamo sempre detto che il successo nel 2007 sarebbe dipeso dal raggiungimento di una posizione solida a livello globale, da una politica dei prezzi che tenga conto dell'inflazione, dall'incremento della produttività (abbiamo in programma una trattativa con un sindacato per questa estate, che dovremo gestire in modo positivo), dalla stabilità in generale e dalla gestione del rischio. Continuiamo ad essere della stessa opinione anche oggi.

Per quel che riguarda il quarto trimestre, crediamo di avere avuto un trimestre forte e di alta qualità. Prendiamo in considerazione le statistiche, che registriamo continuamente sia dal punto di vista della comunicazione con i nostri investitori sia dal punto di vista della crescita. La crescita degli ordini è stata pari al 19%, la crescita dei ricavi dell'11%, la crescita delle attività del 21% e la crescita organica per il trimestre è stata dell'8%. Gli utili per azione si sono assestati su $0,64 centesimi su consenso. I rendimenti continuino a crescere in base alle nostre previsioni, con un aumento di 180 punti di base fino a raggiungere il 18,4%. Sempre in linea con le previsioni, raggiungeremo il 20% entro il 2008. Abbiamo registrato i tassi marginali più alti negli ultimi anni, con un'espansione di 190 punti di base del tasso marginale. Il flusso di cassa ha registrato una crescita del 14%, raggiungendo i 25 miliardi di dollari, circa 25 miliardi di dollari. Il tutto in linea con i nostri impegni, un'ottima prestazione finanziaria.

E come abbiamo detto durante la conferenza del terzo trimester in dicembre, non tutti i ricavi sono stati utilizzati per la ristrutturazione e per coprire altre spese. Stiamo facendo investimenti nell'azienda, per migliorare i ricavi futuri e continueremo a farlo anche nel primo trimestre del 2007 e oltre.

Se esaminiamo la strategia a lungo termine di cui abbiamo parlato, investire in attività di leadership, il *core business* di Infrastructure, Health Care, Financia, GE Money, vediamo un utile del 17% e NBCU è in ripresa. Abbiamo annunciato – o concluso la cessione di Advance Material Supply, Hydro, e GELife. Abbiamo annunciate la revisione strategica del settore plastico, proprio questa mattina. Nel frattempo, stiamo investendo in attività che crediamo possano aiutarci a incrementare la crescita futura. Tutto ciò è in armonia con la nostra strategia operativa e con le comunicazioni precedenti.

Dal punto di vista dell'esecuzione, il profitto del segmento è cresciuto del 13%, per un totale annuo del 12%. Come abbiamo detto, il leverage del profitto operativo sull'anno totale è salito di 40 punti di base, con un buon impulso anche per l'anno successivo. L'espansione ROTC. I risultati negativi sono stati registrati dal settore plastico. Come già segnalato in dicembre, questo mercato continua ad essere difficile per noi. Dal punto di vista della crescita, ancora una volta, abbiamo menzionato alcuni fattori chiave relativi all'andamento degli ordinativi, e una crescita organica pari all'8%. I ricavi sui servizi continuano a essere molto forti. Continuiamo a registrare crescita nel complesso in tutta l'azienda. Per quell che riguarda le nostre aspettative per il 2007, si tratta di una crescita organica pari all'8%. Questo non riflette l'impatto delle operazioni sulla base della crescita organica, stiamo registrando valori doppi o tripli della base PIL.

Per quel che riguarda le iniziative sulla crescita, anche queste vengono prese in considerazione ciascun trimestre. I servizi pari a 30 miliardi di dollari, hanno registrato una crescita annuale del 12%. Il backlog degli ordini ha proseguito la crescita e il profitto operativo nel nostro settore servizi continua a rimanere solido. La nostra crescita globale pari a 78 miliardi di dollari è aumentata del 15%. Anche in questo caso, vediamo una crescita molto forte nei mercati emergenti e questo continua a invigorire la nostra presenza in tutto il mondo. Le piattaforme di crescita pari a 13 miliardi di dollari hanno registrato un aumento del 7%. Anche in questo caso, abbiamo parlato della piattaforma di crescita dal 2003 e continuiamo a vedere ottimi risultati. Per quel che riguarda i prodotti Imagination breakthrough, su 20 miliardi di utile nel 2006, abbiamo registrato un aumento del 33%, con le innovazioni nel settore tecnico e commerciale in testa per quel che riguarda la generazione della crescita.

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

Si tratta dell'ottavo trimestre consecutivo in cui vengono registrati valori doppi o tripli del PIL, l'anno totale ha registrato una crescita organica del 9%. L'iniziativa cruciale, crediamo, sia quella di garantire risultati agli investitori. Con questo, passo la parola a Keith che esaminerà più dettagliatamente i dati finanziari.

Keith Sherin - *GE – Vice Presidente Senior e CFO*

Grazie, Jeff. L'andamento degli ordinativi è stato ottimo nel quarto trimestre. Ottimi risultati riportati a sinistra. Un aumento del 35% sulle grandi apparecchiature per un totale di 10,5 miliardi di dollari. Questo risultato è dovuto in gran parte alle divisioni Aviation e Energy. Aviation con 2,2 miliardi di dollari, il doppio rispetto all'anno scorso durante il quarto trimestre. Una crescita spettacolare per gli ordinativi Jenex, Amritsar e Cina dell'est, sud Shanghai. La divisione Energy, con 3,3 miliardi di dollari ha registrato un aumento del 24%. Un'ottimo risultato, con gli ordini di Energy thermal in aumento del 32% per un totale di 2,2 miliardi di dollari. Avrete notato la quantità di ordinativi registrati in Arabia Saudita. Si sta creando anche un backlog di ordinativi. Gli ordini per Infrastructure sono saliti del 57% durante il 2006 e il backlog di ordinativi è pari al 37%, per un valore di 32 miliardi di dollari. Questo tipo di andamento degli ordinativi non continuerà per sempre, ma è davvero un risultato straordinario per l'anno e abbiamo un eccellente backlog di ordinativi da evadere. Al centro dei servizi, 9,5 miliardi di dollari, un aumento del 10%, un risultato a doppie cifre davvero ottimo.

Come potete vedere dalla V per divisione. Aviation, le parti di ricambio commerciali hanno registrato un aumento del 15%, parzialmente controbilanciato dal risultato dalla crescita inferiore delle parti di ricambio militari, una performance del 6%. I servizi centrali Energy hanno registrato un aumento del 18%, un confronto globale, la V di Energy al 7% confrontata con un ricarico nucleare [incomprensibile] per TEPCO. Ordinativi nel campo dei servizi molto buoni quindi, e il backlog di ordinativi CSA di 93 miliardi ha registrato un aumento del 7%. Sulla destra, notiamo che le attività hanno registrato un andamento simile a quello visto durante l'anno. Potete notare gli ottimi risultati di C&I, dovuto al settore industriale. Il settore plastico ha attraversato un trimestre difficile, come ha menzionato Jeff, nel campo degli ordinativi. Il prezzo è sceso di 4, il volume è salito di 2, gli effetti in positivo di 1, quindi una diminuzione di 3 e Security praticamente stazionaria. In generale, un ottimo andamento degli ordinativi. Durante il trimester 24,9 miliardi di dollari, un aumento del 19% e per l'anno 90 miliardi di dollari, un aumento del 20%.

Passiamo quindi agli indicatori, gli indicatori chiave dei servizi finanziari. Sulla sinistra sono riportati i nostri margini. Le barre blu rappresentano l'utile netto, che ha apportato valore in forma di percentuale media delle attività. Quindi eliminiamo l'impatto dei tassi d'interesse dall'utile totale. Le barre verdi rappresentano gli utili netti, meno le perdite come percentuale di attività medie. Basicamente si tratta di valore apportato, corretto in base alle perdite. Potete notare che i margini corretti sono in leggera diminuzione rispetto all'anno precedente e in leggero aumento rispetto al quarto trimestre. Direi che in questo caso la cosa positiva è che i margini si stanno stabilizzando e le perdite continuano a rimanere ai minimi livelli mai registrati. Vediamo una buona continuità per quel che riguarda la pressione nel portafoglio. Sulla destra, le morosità superiori ai 30 giorni continuano ad essere molto stabili. Sono praticamente stazionarie rispetto all'anno scorso. Le morosità della divisione Commercial Finance sono molto basse, l'1,22%. In fondo a destra, vediamo che l'utilizzazione continua ad essere forte. In testa abbiamo Penske, e il settore Trailers e Rail. Nel complesso, gli indicatori economici continuano ad essere molto positivi.

Passiamo quindi ai margini e ai rendimenti. Sono felice di dire che nel quarto trimestre ci siamo impegnati a raggiungere i 100 punti di base di crescita marginale per il quarto trimestre. Abbiamo raggiunto 190 punti di base di crescita. Avevamo detto che avremmo registrato un tasso di margine del 15% per l'intero anno e abbiamo raggiunto il 15,2%. Abbiamo segnalato che in dicembre sarebbe stato leggermente più positivo. Un'ottima crescita marginale, dovuta a una produttività dei costi solida e crescita bilanciata. Durante il quarto trimestre gli utili del settore servizi hanno registrato un aumento del 12%, con utili sui prodotti in aumento del 10%.

I ricavi sui servizi sono aumentati del 12% e i ricavi sui prodotti del 10%. Un buon risultato. È ottima la crescita dei ricavi sulle attrezzature, con aumenti a due cifre, ma i servizi hanno creato una vera compensazione e ci hanno aiutato nella crescita dei margini. Il nostro settore Health Care ha registrato un ottimo volume d'affari e tutte le divisioni stanno traendo vantaggi dalla semplificazione.

L'unico settore rallentante è stato quello plastico. Le dinamiche d'inflazione dei prezzi hanno creato un effetto di rallentamento nella misura di 0,2 punti rispetto all'intero anno, e di circa 0,4 punti per il quarto trimestre. Sulla destra più in là, rendimento sul capitale totale. Abbiamo un obiettivo strategico, quello di raggiungere il 20% entro il 2008. Siamo in linea con il programma per raggiungere questo obiettivo. Abbiamo raggiunto 180 punti di base di crescita sul rendimento totale del capitale, il che è in gran parte dovuto alla forte crescita degli utili. Continuiamo ad applicare una certa rigorosità sull'allocazione del capitale e l'intero portafoglio è orientato sull'investire in attività efficienti dal punto di vista del capitale. Un miglioramento davvero buono. Siamo molto soddisfatti dei margini registrati nel quarto trimestre. Ciò che ci eravamo prefissi di raggiungere, nonostante le difficoltà del settore plastico.

La prossima pagina – Volevo aggiornare la pagina utilizzata durante la nostra conferenza del terzo trimestre, quella sugli elementi aziendali. Per l'anno, sulla sinistra abbiamo aumentato i ricavi rispetto alle nostre previsioni di 0,04 dollari nel terzo trimestre, raggiungendo 0,06 dollari. Avete

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

notato che nel quarto trimestre abbiamo concluso la vendita di Advanced materials alla Apollo. Il nostro ricavo totale su quella transazione è stato di circa 370 milioni di dollari. Questa cifre include i 200 milioni di dollari di utili derivati da operazioni fiscali e ciò rappresenta quasi tutto il declino nel nostro tasso d'imposta per il quarto trimestre, anno su anno. Sulla destra, potete notare che grazie al miglioramento dei ricavi, siamo stati in grado di accelerare alcuni processi di ristrutturazione. I costi attorno a 0,02 dollari per la ristrutturazione e altri costi di cui abbiamo parlato sono aumentati a 0,04 dollari. Durante l'intero trimestre abbiamo registrato circa 390 milioni di dollari al netto delle imposte per le attività di ristrutturazione e costi correlati, inclusi i prepensionamenti.

Avete letto dei costi relativi alle attività di NBC, abbiamo annunciato i nostri piani sulla chiusura di C&I e l'uscita di Hydro. Abbiamo avuto più di 450 prepensionamenti legati al ridimensionamento strutturale in tutta l'azienda. I profitti sono stati ottimi quindi. Ne siamo soddisfatti e siamo felici di poter finanziare le attività di ristrutturazione, i prepensionamenti e di continuare a migliorare la struttura dei costi dell'azienda.

Passiamo ora al quarto trimestre. Sulla sinistra abbiamo il riepilogo delle attività operative. I ricavi sono stati ottimi. 44,6 miliardi di dollari, un aumento del 11%. Potete vedere l'incremento dei ricavi sui servizi finanziari, un aumento del 16%. Il ricavo netto ha registrato un aumento dell'11%. Siamo in linea con la crescita degli utili aziendali. Utili a 6,6 miliardi di dollari, un aumento del 12% e l'utile per azione a 0,64 dollari, un aumento del 14%.

Abbiamo una nota in calce qui sulla V. Le variazioni della crescita riflettono anche l'effetto del "restatement", ne parleremo nelle prossime pagine. Abbiamo registrato un impatto di 2 milioni di dollari nel quarto trimestre del 2006, insignificante, ma vediamo anche un aumento negli utili del quarto trimestre 2005 e questo fa diminuire di due punti le nostre V del 2006 nel quarto trimestre. In linea con le nostre previsioni. Sulla base delle registrazioni, le V sono inferiori dato che abbiamo avuto un aumento degli utili lo scorso anno, come risultato del restatement. Flusso di cassa a 24,6 miliardi di dollari, ne parleremo tra qualche pagina. Un aumento del 14% e flusso di cassa industriale in aumento del 7%.

Parliamo del tasso d'imposta per l'anno. Il tasso d'imposta di GE nel quarto trimestre è stato del 16%, una diminuzione di 3 punti rispetto al 2005. Ciò è dovuto in gran parte alla situazione fiscale favorevole che ho menzionato in relazione agli utili nel settore della divisione Silicones. Il tasso d'imposta è rimasto stazionario anno su anno nel quarto trimestre, stazionario sul 12% sull'anno totale, in linea con le previsioni del quarto trimestre.

Sulla destra, vediamo i nostri risultati per segmento durante il trimestre. La divisione Infrastructure ha avuto un trimestre eccellente. Ha raggiunto le percentuali più alte delle nostre previsioni, 15-20%. Industrial ha registrato un trimestre difficile, dovuto alle difficoltà del settore plastico e di Advance materials. Ci è costato circa 100 milioni di dollari, rispetto alle nostre previsioni, una diminuzione del 12%. Commercial Finance e GE Money e Health Care, tutti in linea con le rispettive previsioni. NBC Universal è tornata in positivo, il che è ottimo. Un leggero scostamento rispetto alle nostre previsioni. I dati riflettono i risultati del settore Film nel quarto trimestre, leggermente inferiori al previsto. Ma nell'insieme, davvero un ottimo risultato. Il settore infrastrutture ha raggiunto le percentuali più alte delle nostre previsioni e procederemo con le attività di ristrutturazione, il che è molto positivo.

Ora parliamo del "restatement". Mi delude il fatto che dobbiamo affrontare un nuovo restatement. Prendiamo molto seriamente il nostro impegno volto a soddisfare le condizioni del FAS 133. Permettetemi di spiegare ciò che è accaduto. Siete al corrente delle norme del FAS 133, in vigore dal 1 gennaio 2001, "Accounting for Derivatives", il rendiconto sugli utili derivati. E' uno strumento per individuare le attività di copertura contabile, è elettivo e i criteri per la qualifica sono difficili da soddisfare. Ci siamo impegnati a fondo per soddisfare i requisiti del 133. L'implementazione delle nostre misure e i conseguenti programmi sono stati esaminati dal nostro dal nostro personale addetto alle ispezioni aziendali e dal nostro ente d'ispezione, KPMG. Si tratta di uno standard difficile da implementare. Molte aziende e ispettori hanno trovato difficoltà a soddisfare lo standard, come dimostrano i più di 230 restatement dall'introduzione. È una difficoltà che anche altre aziende stanno affrontando.

Sulla destra, per GE nel 2005 in maggio, gli ispettori aziendali avevano individuato un errore in scambio di commissioni e altri fattori, il che è risultato in un impatto cumulativi in positivo di 381 milioni di dollari nel restatement. Ovviamente, la revisione del rendiconto sugli utili derivati da parte di GE, dei nostri ispettori e del nostro team interno di KPMG, include la copertura della carta commerciale. Sia GE che KPMG hanno riconfermato che la nostra copertura della carta commerciale ha raggiunto gli standard del 133, nel corso di quella revisione, nel 2005. Abbiamo anche cooperato pienamente con SEC sulle continue attività di investigazione. Abbiamo cooperato strettamente con loro per due anni. Nel corso della revisione, il personale di SEC ha inoltrato i problemi relativi agli aspetti contabili all'ufficio del contabile responsabile. In seguito a tale revisione, l'ufficio del contabile responsabile ha stabilito che il nostro programma di copertura non soddisfa i requisiti specifici del FAS 133. Vi illustrerò i dettagli del programma della carta commerciale nelle prossime pagine.

In alto, abbiamo un diagramma semplice che rappresenta il nostro programma di copertura della carta commerciale. In pratica, a sinistra abbiamo GE Capital Corporation, che si auto-finanzia prendendo in prestito carta commerciale da investitori nel mercato. Il pagamento degli interessi che

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

paghiamo su tali strumenti di carta commerciale ci espongono ad un tasso fluttuante, a motivo di frequenti cambiamenti e della breve durata. Il nostro totale sulla carta commerciale in data odierna è leggermente superiore ai 90 miliardi di dollari. Ciò rappresenta più o menu un quarto del nostro autofinanziamento. Sulla destra, vediamo i prestiti che eroghiamo ai nostri clienti. Una voce significativa dei nostri prestiti ai clienti include tasso fisso e pagamenti di interessi. Quindi, per portare i fondi a livello delle attività, per ottenere un costo d'interesse a tasso fisso pari al livello delle entrate del tasso d'interesse fisso, entriamo nell'ambito dello scambio di tasso d'interesse di base. Compensiamo l'esposizione al tasso d'interesse fluttuante rispetto alla carta commerciale e paghiamo un tasso d'interesse fisso per un effetto di compensazione e per portare i fondi al livello delle attività. Il riquadro a destra illustra la dimensione del programma di copertura nel corso del tempo. Abbiamo coperto una porzione della nostra carta commerciale rimanente e abbiamo convertito il tasso d'interesse fluttuante in fisso, per raggiungere il livello delle attività dei fondi. All'adozione si trattava di 22 miliardi di dollari nel programma di scambio. Nel 2002 è stato raggiunto un picco di 33 miliardi di dollari e in data 1/1 siamo scesi a 12 miliardi di dollari. Si tratta quindi di un sottoinsieme di copertura sul totale della nostra carta commerciale.

Il nostro programma è economicamente efficiente. Le attività di bilanciamento e finanziamento vengono svolte in modo completo. Estrapoliamo il rischio economico del tasso d'interesse sulle attività rispetto al prestito. Ma la contabilità relativa alla carta commerciale non viene presa in considerazione specificamente nel FAS 133. Svolgiamo migliaia di transazioni ogni settimana nell'ambito del programma della carta commerciale, è un pool di carte commerciali in costante movimento e questo complica la questione. Secondo SEC, il nostro programma deve identificare la carta commerciale che risulta coperta, prima dell'emissione. Questa è specificità. Insieme a KPMG, riteniamo che il nostro approccio strutturale adottato sia tale da soddisfare la specificità del FAS 133. Ovviamente stiamo estremamente semplificando il problema in questo momento, ma possiamo affermare che eravamo in possesso di argomentazioni tecniche e procedurali molto valide e che avevamo il supporto dei nostri ispettori. SEC comunque ha l'ultima parola sulle questioni tecniche e ci stiamo muovendo in questo senso. Siamo d'accordo con loro.

Qundi, qual è l'impatto? Questa mattina abbiamo riavviato il nostro 10-K 2005 e il nostro primo, secondo e terzo trimestre 2006. Abbiamo sottoposto nuovamente le dichiarazioni e ci rendiamo conto delle conseguenze e abbiamo preparato nuove dichiarazioni finanziarie. Dato che non abbiamo soddisfatto i requisiti di specificità nell'adozione del 1/1/01, dobbiamo eliminare l'impatto della contabilità di copertura dalle nostre dichiarazioni finanziarie. In pratica, dobbiamo segnalare le coperture, gli scambi che vi ho mostrato nella pagina successive, per commercializzare ciascun periodo dal 1/1/01 in avanti. Nel riquadro in alto potete notare che l'impatto si è manifestato in una riduzione degli utili registrati nel 2001 e 2002 a un aumento degli utili dal 2003 fino a tutto il 2006. Questo è dovuto in gran parte ai movimenti del tasso d'interesse in quel periodo. Dopo l'11 settembre, i tassi d'interesse sono scesi e successivamente nel 2003, 2004 e 2005 i tassi d'interesse sono saliti. Ecco il perché delle fluttuazioni negli scambi d'interesse fissi pagati e ricevuti. L'impatto cumulativo sugli utili, quella riduzione di 343 milioni di dollari, non influisce sugli utili ritenuti perché fluiti a livello azionario e con altre entrate complessive. L'impatto sul 2006 è di 130 milioni di dollari in positivo. L'impatto previsto è appena positivo sugli utili per i prossimi 10 anni, più del 90% dell'impatto torna ad incidere sugli utili entro i prossimi 10 anni. La vita utile dell'impatto del programma è pari a zero. Si tratta di un segnale temporale per lo scambio. Il risultato diverrà evidente con un leggero avanzamento dei costi d'interesse più bassi.

Ovviamente, se avessimo saputo che c'era un problema, avremmo ideato il programma in modo da soddisfare la specificità nell'ottica di SEC e questo avrebbe ridotto la volatilità del tasso d'interesse che vediamo nei nuovi rendiconti finanziari. L'impatto economico è decisamente coperto e si tratta di scambi di tassi d'interesse molto efficaci. Con il movimento di questi tassi d'interesse, vediamo un effetto di compensazione sulle nostre attività. Nella contabilità attuale, le modifiche sul valore relative alle attività a tasso fisso non sono riconosciute come utili per il periodo attuale. Abbiamo quindi assistito a un impatto economico di compensazione che non è stato registrato dai rendiconto finanziari.

Per finire, guardando avanti, abbiamo implementato un nuovo programma di copertura per carta commerciale 1/1/07. Lo abbiamo ideato, revisionato con KPMG e con vari esperti e crediamo che soddisferà i requisiti tecnici. Siamo decisi a portare a termine correttamente questo rendiconto finanziario. Abbiamo aggiunto risorse tecniche, abbiamo aumentato il nostro livello d'ispezione e abbiamo investito in sistemi informatici. Le direttive di SEC erano di risolvere questo e lo abbiamo fatto e stiamo andando avanti. Non c'è stata assolutamente nessuna modifica per quel che riguarda i caposaldi di GE o la liquidità. Come sapete le agenzie di rating dopo attento esame hanno confermato i nostri rating. Ma torniamo ai dati finanziari.

Passiamo ai risultati consolidati per l'anno totale. Sulla sinistra abbiamo il riepilogo delle nostre attività operative, il ricavo totale annuale è salito a 163 miliardi di dollari, un aumento del 10%. Un ottimo anno, tra i migliori, con utili a 20,7 miliardi di dollari, un aumento dell'11%. Possiamo notare l'impatto del restatement, con una diminuzione delle V qui, aggiungendo più entrate nel 2005, in totale. EPS a 1,99 dollari, abbiamo aggiunto un centesimo nel 2006, con il restatement nei primi tre trimestri. L'impatto netto equivale a un centesimo. Vi illustrerò questo impatto. Abbiamo poi il flusso di cassa industriale, ne parleremo commentando la prossima diapositiva e i tassi d'imposta. Ho già parlato dell'impatto del tasso sul quarto trimestre, gli stessi fattori determinanti dell'intero anno, praticamente.

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

Quindi a destra, in base al riepilogo per l'intero anno dei risultati dei segmenti, siamo molto soddisfatti dei risultati. Le nostre attività sono in linea con le nostre previsioni, con il settore Industrial leggermente più in calo. Ciò è dovuto al settore plastico, ne parleremo commentando la pagina relative al settore Industrial.

Passiamo ora al flusso di cassa per l'anno totale. 24,6 miliardi di dollari, un aumento del 14%. La crescita proviene da due aree diverse. In primo luogo, dai dividendi GECS, che includono i proventi dalla vendita delle azioni Genworth e dal flusso di cassa della divisione Insurance solutions che abbiamo ottenuto con la vendita di Insurance Solutions a Swiss Re. Si tratta di circa 5,5 miliardi di dollari su 9,8 miliardi di dollari. I 14,8 miliardi di dollari sono l'altra area di crescita, fino a un miliardo di dollari proveniente dai ricavi netti oltre ai benefici derivati dal capitale circolante. Abbiamo riacquistato 8,1 miliardi di dollari di azioni lo scorso anno, 236 milioni di dollari di azioni.

Sulla destra, il percorso del saldo di cassa. Abbiamo cominciato con 2 miliardi di dollari. Abbiamo ottenuto il flusso di cassa dale attività operative sulla sinistra, 24,6 miliardi di dollari. Abbiamo pagato 10,4 miliardi di dividenti, abbiamo riacquistato 8 miliardi di azioni e investito nelle nostre attrezzature per 3,5 miliardi di dollari. La rete di acquisizioni e disposizioni è stata di circa 900 milioni di dollari, grazie alle attività di disposizione nel 2006, con la divisione Silicones e GE Supply. Abbiamo concluso l'anno con 4,5 miliardi di dollari di liquidità, 2,5 miliardi di dollari in più rispetto alla liquidità iniziale e questo è in parte ciò che stiamo utilizzando per le acquisizioni che abbiamo annunciato recentemente. Vediamo quindi un ottimo risultato dal punto di vista della liquidità, in linea con le nostre aspettative.

Passiamo al primo trimestre. Prima di prendere in considerazione le divisioni individualmente, vi mostrerò la previsione per il trimestre. Sulla sinistra, Infrastructure, le previsioni continuano a essere molto positive. Abbiamo un ottimo andamento e un'ottima crescita dei profitti. Il settore Industrial continuerà a riflettere il risultato della dismissione di GE Supply e Advenced Materials e le loro variazioni, ma anche a risentire delle continue difficoltà del settore plastico. Ci aspettiamo quindi un profilo simile nel quarto trimestre.

Commercial Finance e GE Money e Health Care, continuano ad avere previsioni positive. L'inversione di tendenza di NBC Universal continua. I ricavi scendono del 20%, strano ma non si può fare il confronto con le Olimpiadi d'inverno del 2006, ovviamente. Quindi, a parte le Olimpiadi, NBC è praticamente stazionaria. Il riepilogo a destra riflette le nostre aspettative per dicembre. Se osserviamo, i ricavi sono stati pari a circa 40 miliardi di dollari, un aumento di circa 5% sulla base delle registrazioni. 2 punti di impatto sul totale aziendale, quindi un aumento del 7% su base organica. Utili in aumento del 10%, 4,5 fino a 4,6 miliardi di dollari, l'utile per azione a 0,43 dollari fino a 0,45 dollari, un aumento del 8-13%. Ricordiamo che le V sono leggermente inferiori qui, mi dispiace, ma il restatement ha aggiunto 135 miliardi di utili sul primo trimestre del 2006, le nostre previsioni rimangono quindi invariate. È molto positivo e le V sono in diminuzione dato che abbiamo aggiunto il reddito al 2006 sul confronto.

E adesso passiamo alle divisioni. Cominciamo con Infrastructure. La divisione Infrastructure ha avuto un altro trimestre eccellente. Siamo molto soddisfatti dei risultati. Ricavi a 13,8 miliardi di dollari, un aumento del 15%, come risultato dell'ottimo andamento degli ordinativi. Il profitto del segmento a 2,9 miliardi di dollari, un aumento del 19%, un'ottima spinta. Ordinativi in aumento del 26% e un ottimo andamento degli ordinativi sulle attrezzature. Ottimo anche l'andamento degli ordinativi sui servizi, che sta davvero spingendo la crescita dei ricavi. Aviation in aumento del 10%, ottimi servizi, ottime unità commerciali. Energy in aumento del 16%. Thermal ha registrato un buon trimestre, con la consegna totale di 40 turbine a gas, un aumento di 6 punti dall'anno scorso. Buoni i risultati dei servizi, ottimi quelli di Wind, Oli and gas e Transportation. Buono quindi il leverage operativo per i ricavi.

Il profitto ha registrato un aumento del 19,2%, un aumento di 0,6 punti. Energy ha registrato una performance di spicco qui, un aumento di quasi 2 punti nella performance del profitto di segmento. Buoni i prezzi in tutto il segmento e buona anche la produttività. Possiamo notare gli ottimi risultati in basso a sinistra per le attività e, abbiamo avuto anche un ottimo anno per Infrastructure. Prevediamo che questo continui. Se osserviamo le dinamiche del profitto del segmento per il primo trimestre, i ricavi registreranno un aumento del 10-15%. Per le divisioni Infrastructure, il profitto dovrebbe salire del 15%. Davvero buone previsioni.

Commercial finance ha registrato un altro ottimo trimestre e ha ultimato l'anno ottimamente. Possiamo notare l'aumento dei ricavi del 30%. Piuttosto notevole. I ricavi netti hanno registrato un aumento del 24%, più in linea con la crescita delle attività. Attività in aumento del 23%, ottime attività di origination. Stiamo traendo ottimi risultati sui nostri prodotti di punta. In tutto il mondo, attività di origination globali, gestione del rischio, possiamo vedere i servizi di Commercial Finance in aumento di 28, servizi finanziari di Health care in aumento di 27, Capital solutions in aumento di 8.

Il settore immobiliare ha registrato un ottimo trimestre. Le attività sono aumentate del 52%, la crescita del profitto del segmento del quarto trimestre è stata spinta dall'immobiliare, con utili in aumento del 60%. Abbiamo avuto un'ottima crescita delle attività, 28 miliardi di dollari anno su anno, e siamo quindi riusciti a rinsaldare il portafoglio e di crescere a livello globale con ottime attività di underwriting e di vendita immobiliare. Capital solutions, nel trimestre sono stati registrati ricavi -- attività in aumento di 8, utili in discesa di 7 nel quarto trimestre. Questo

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

è il risultato delle vendita di attività minori e di riserve più alte nel quarto trimestre del 2005. Nel complesso un ottimo anno, i risultati complessivi dell'anno corrispondono a un aumento del 14%. Qualità delle attività stabile, insolvenze e perdite hanno quasi raggiunto i minimi storici e continuiamo a fare previsioni positive per Commercial finance. Le dinamiche del profitto di segmento durante il primo trimestre sono caratterizzate dal forte volume della crescita delle attività. Profitto del segmento in aumento del 10-15%.

Divisione Industrial: un altro trimestre con risultati diversificati. Essenzialmente, voglio toccare tre aspetti considerando questa pagina. Primo, il segmento ha risentito della dismissione di Advanced materials e Supply. Possiamo notare le V ritoccate per la crescita organica, qui. I ricavi avrebbero registrato un aumento del 2% e il profitto di segmento del 2%. Un impatto notevole, quindi, circa 170 milioni di dollari solo per le dismissioni in questo segmento. Possiamo notare questo nelle informative complementari. Secondo, C&I e Equipment services hanno registrato un altro ottimo trimestre. Possiamo notare i ricavi organici in aumento del 5% e il profitto operativo in aumento del 43% per C&I, un risultato ottimo in Appliances e Lighting e Industrial. I ricavi sono saliti del 5%. Per quel che riguarda la vendita al dettaglio, risultati vincenti nelle fasce più alte. Global Industrial ha registrato un ottimo trimestre. Vediamo i buoni risultati del nostro prodotto globale – Project management, grandi operazioni con ottime performance dei profitti operativi nel trimestre e buona produttività.

Infine, il terzo punto riguarda il settore Plastics, ha registrato un altro trimestre difficile. Il profitto operativo è sceso del 49%, come potete vedere. Abbiamo registrato un leggero aumento del volume, pari al 3%, ma il prezzo è sceso del 5%. Si tratta di circa 90 milioni di dollari. L'inflazione è costata circa 80 milioni di dollari. Il benzene a 3,64 dollari, un aumento del 43% anno su anno. Con il petrolio in questa posizione, il benzene dovrebbe costare circa 1 dollaro in meno e quindi il problema grave qui è davvero l'inflazione. Questo problema è parzialmente compensato dal volume e dalla produttività con un profitto operative di 114 milioni di dollari, una diminuzione del 49%. Le dinamiche del primo trimestre quindi sono abbastanza simili a quelle del quarto trimestre. Vedremo una buona performance per C&I ed Equipment services e continueremo ad affrontare difficoltà con il settore Plastics. Il profitto del segmento nel primo trimestre scenderà di circa 5-10% e i ricavi scenderanno del 5-10%.

Adesso passiamo a NBCU. Sono davvero soddisfatto nel dirvi che NBCU ha registrato una crescita del profitto operativo positiva nel quarto trimestre. I ricavi, pari a 4,2 miliardi di dollari, hanno registrato un aumento dell'1% e il profitto del segmento un aumento del 5%. L'inversione di tendenza continua. Se osserviamo i dati relativi alla prima serata, stiamo facendo progressi, i rating registrano un aumento del 16%. Ci piace molto Heroes, davvero un successo. Ottimi risultati anche in tutta la gamma dei Media outlet. Numero due nella performance di novembre, un ottimo risultato conseguito dal team. NFL è un componente chiave, ratings in aumento del 6% per la serata di lunedì 2005. Stiamo registrando ottimi rating quindi. Entertainment cable ha registrato un ottimo trimestre, un ottimo anno, con un aumento del profitto operativo del 10%, il primo negli Stati Uniti. Ottimi risultati per Bravo e News e Info cable continuano a mantenere la posizione numero uno con Today e Nightly. Finalmente, CNBC sta registrando un ottimo trimestre, ratings in aumento del 65%, tutti i segmenti giornalieri in aumento di due cifre.

Per passare al settore Film, abbiamo registrato un'ottima dinamica nel quarto trimestre. Molto favorevole per quel che riguarda il settore pubblicitario e promozionale, rispetto al quarto trimestre. Tenendo presente l'anno scorso, il principale è stato King Kong, con forti costi pubblicitari e promozionali. Quest'anno abbiamo avuto meno film e come ho menzionato non hanno generato quanto desiderato. La performance è stata sotto le aspettative nel quarto trimestre. Leggermente inferiore a ciò che ci aspettavamo. Buoni i progressi nel digitale, abbiamo continuato a massimizzare le vendite del nostro contenuto per tutte le proprietà. La crescita del profitto derivata dall'eliminazione dei costi-- avete visto le operazioni di ristrutturazione in corso. Quindi, se esaminiamo il primo trimestre, i ricavi X Olympics stazionari, profitti del segmento 0-5%, un ottimo progresso. Stiamo assistendo a un vero miglioramento operativo e vedremo una drastica riduzione dei profitti di tipo unico in questo settore e questo è un fatto positivo.

Per finire, Healthcare e GE Money. Healthcare ha registrato un altro ottimo trimestre. L'aumento dei ricavi dell'8% e del profitto di segmento del 16%, dimostrano la forza della divisione Healthcare con le sue attività diversificate. Questo senza la spedizione del prodotto OEC. Come sapete, siamo soggetti a un provvedimento della FDA e non eseguiamo la spedizione di nessun prodotto OEC, con un conseguente impatto sui risultati del trimestre. Ottimi risultati quindi conseguiti da questo team. Gli ordini sono stati forti, con un aumento dell'8%, dovuto in gran parte alle apparecchiature radiologiche, con un aumento del 23%. CT ha registrato un aumento del 17%, MR dell'11% e i servizi del 5%. Possiamo notare che i ricavi sono aumentati dell'8%: un'ottima performance a livello globale. Il mercato nelle Americhe è risultato forte, e quello in Europa molto forte. Asia in discesa, continuiamo a vedere una certa debolezza in Cina. Questa tendenza probabilmente continuerà per la prima parte del 2007. Se osserviamo [incomprensibile] per prodotto, MR ha registrato un aumento del 17%, ultrasuoni del 12%, monitoring 18%, CT una diminuzione del 5%. Ma continuiamo a registrare ottimi risultati nella fascia alta del VCT, abbiamo alcuni confronti significativi con la crescita dell'anno scorso. Services in aumento del 16% e Envirosciences del 12%.

Quindi, una performance davvero buona in tutto il portafoglio. Ottima anche la leva operativa. Il profitto operativo è cresciuto di 1,6 punti a 23,7. Ci aspettiamo di continuare a vedere questi risultati nel primo trimestre. Abbiamo ottime previsioni per quel che riguarda la crescita della fascia alta e del profitto del segmento, circa 15% nel primo trimestre. Sulla destra, GE Money ha registrato un'altra ottima performance. Se osserviamo i ricavi, 5,8 miliardi di dollari, un aumento del 19%. Anche in questo caso, il risultato è stato leggermente influenzato dai tassi d'interesse, ricavi

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

netti in aumento del 11%. Le attività in aumento del 20%, davvero una buona crescita organica delle attività, pari all'11%. Qualche beneficio dalle acquisizioni, 3 punti, ne servivano 6 per raggiungere il 20% della crescita delle attività. La crescita globale in termini di reddito è cresciuto del 14%, molto buono l'andamento nelle Americhe, in aumento del 19% rispetto alla crescita di base. L'Europa ha registrato un aumento del 33%, grazie al core business. Europa centrale ed Europa dell'est, molto forti, il settore Guarantee investment è andato molto bene. Giappone in diminuzione di 85 milioni di dollari anno su anno. Un risultato dovuto in gran parte alle riserve. Il Giappone ha varato la legge sulla riduzione del tasso, che ridurrà il tasso d'interesse in 3 anni fino a raggiungere il 20%. Stiamo affrontando questo con il nostro tasso corrente. Ne vediamo l'impatto sul 2006 e lo vediamo nel nostro tasso corrente per il 2007. Il resto dell'Asia continua a crescere e sarà in grado di compensare ciò e di permetterci di ottenere una crescita sul profitto totale di GE Money. Crescita delle attività del 20% quindi e qualità del portafoglio stabile, ci aspettiamo di vedere un profilo simile nel primo trimestre.

Lascio la parola a Jeff, che ci parlerà dello sviluppo commerciale.

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Molto bene. Grazie, Keith.

Abbiamo molto da dire a proposito dello sviluppo commerciale, ovviamente. Generalmente non si scelgono due operazioni commerciali di questa portata nel giro di due settimane, ma strategicamente queste erano due operazioni che avevamo pianificato da tempo e nel caso di Vetco Gray, abbiamo lavorato su questo accordo per più di 4 anni. Nel caso di Abbot, abbiamo avuto contatti sporadici per anni, ma abbiamo lavorato su questo accordo specifico per circa 9 mesi. Per quel che riguarda Smiths, siamo stati parte del processo formale. Posso dire che queste tre operazioni stanno procedendo in linea con la strategia. Nel lungo termine, si riveleranno molto importanti per l'azienda e crediamo che le loro attività saranno molto significative. Vorrei illustrarvene i dettagli e abbiamo qui con noi Scott e Joe per informazioni aggiuntive.

Cominciamo partendo da dicembre, avevamo parlato del nostro desiderio di investire in attività di leadership. Abbiamo menzionato il nostro obiettivo di crescita degli utili del 10% e del nostro desiderio di rendere questo un risultato consistente, senza scostamenti. Per aumentare il nostro rendimento sul capitale totale, abbiamo stabilito un target a lungo termine del 20% di rendimento sul capitale totale e siamo in linea con questo programma. Anche concludendo questi accordi, avremo un rendimento sul capitale totale che ci permetterà di raggiungere il 20% entro il 2008, e una crescita positiva sul rendimento del capitale totale nel 2007. Tutto ciò è basato sulla creazione di posizioni di leadership e dinamiche a lungo termine che ci permettono di capitalizzare sulle tendenze demografiche di cui abbiamo parlato in dicembre.

Se osserviamo i dati sul lato sinistro della pagina, notiamo l'eccellente progresso che abbiamo fatto a partire dal 2001. Siamo stati molto diligenti e disciplinati nel ridurre i bassi risultati di ROTC e delle attività volatili e nel reinvestire in attività di leadership a crescita più alta, con margini di profitto più alti. Durante gli ultimi 5 anni, abbiamo trasformato drasticamente questa azienda, quasi raddoppiando gli utili e riportando il rendimento sul capitale totale vicino al 20%. Questo solo per illustrare la situazione generale. Se ci vedete o mi vedete fare 15 miliardi di dollari in due settimane, vi potreste chiedere se sono pazzo! Ma questo è tutto parte di un programma durato 5 anni, disciplinato, diligente e proiettato sui risultati a lungo termine dell'azienda. Volevo mettere questo in chiaro. Questa è la strategia. Reimpiegare il capitale a crescita lenta per ottenere una crescita più alta e obbiettivi reali per Healthcare e Infrastructure.

La pagina successive illustra l'impatto di queste operazioni a livello aggregato. Tanto per capire come le cose si svolgono nell'insieme. I tempi di acquisizione, pensiamo che dovremmo riuscire a concludere tutte e tre le acquisizioni durante la prima metà dell'anno. Per prima Vetco e quindi Abbot e Smith per la fine del secondo trimestre.

Plastics: oggi avevamo annunciato la dismissione della divisione Plastics. Abbiamo molti interessi in quella divisione. È un bene di alto livello. Come ha detto Keith, chi conosce le attività chimiche è consapevole del fatto che c'è crescita in quella attività nel futuro, una volta raggiunto un bilanciamento del benzene. Ci sono moltissimi compratori, sofisticati dal punto di vista strategico e finanziario, interessati ad acquistare un'attività come questa. Un servizio esclusivo di prim'ordine con i leader GE, crediamo che si otterranno migliori risultati al di fuori del portafoglio di attività GE.

Per quel che riguarda il riacquisto, siamo sempre dedicati al riacquisto di 5-7 milioni di dollari quest'anno, ma si tratta di acquisizioni "back-end". Una volta completata la dismissione del settore Plastics. E nessuna modifica alla nostra strategia di riacquisto. I costi delle acquisizioni saranno compensati dagli utili. Se ricordate, in dicembre abbiamo parlato dell'utile di 1,5 miliardi di dollari che – non ricadranno nel nulla. Saranno utilizzati per aiutarci nelle attività di ristrutturazione aziendale e per compensare i casti come quelli operativi di R&D. Tutte queste azioni rientrano nelle nostre previsioni per l'utile per azione e ROTC. Anche se sembra molto, per un'azienda della nostra dimensione e con un team manageriale come il nostro, siamo assolutamente in grado di portare a termine queste operazioni, e di rispettare comunque i nostri impegni verso di voi, sfruttando il potenziale non solo a livello strategico.

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

Se osserviamo i dati a destra, praticamente dimostrano che la situazione in seguito all'impatto tra dare e avere rimarrà stazionaria. Nel 2007 non avremo praticamente nessun tipo di impatto da queste operazioni, il potenziale di accrescimento delle tre operazioni si aggirerà attorno a 0,04 dollari. La tempistica dei riacquisti potrebbe portare a una diminuzione di 0,02 dollari e una volta venduta la divisione Plastics nella seconda metà dell'anno, questo comporterà una diminuzione di 0,02%. Direi quindi con prudenza che il risultato rimane stazionario durante l'anno, forse un leggero miglioramento, ma non ci vogliamo contare. Nel 2008, il potenziale di accrescimento dovrebbe essere di almeno 0,04 dollari. Nel 2009 cominciamo a parlare di vera crescita, 15% all'anno sulla base degli utili.

Quindi se pensiamo all'azienda nel lungo termine, portando a termine queste operazioni stiamo aumentando il tasso di crescita dell'azienda. Uno dei quesiti che ci poniamo sempre: apporterà valore rispetto a un riacquisto? Queste operazioni accresceranno il valore rispetto a un riacquisto entro il 2009. Siamo quindi soddisfatti di queste operazioni e dei risultati che ci daranno. Una sorta di grafico concettuale sull'aumento del valore. Scott e Joe illustreranno la questione in modo più dettagliato. Quando acquistiamo aziende che si trovano strategicamente in linea con i nostri punti forti aziendali, ci aspettiamo sia la crescita dei ricavi sia una sinergia dei costi. Queste tre operazioni rientrano perfettamente nella logica dei nostri processi commerciali. Sono in linea con la nostra abilità di erogare servizi, e sono perfettamente adatte alla nostra piattaforma tecnica. Crediamo di poter garantire una sintonia tecnica dall'inizio e questo si rifletterà favorevolmente sui ricavi.

Parlando dei costi ... come sapete siamo tutti orientati verso l'espansione del profitto operativo e della leva finanziaria. Dobbiamo prendere in considerazione queste tre operazioni in relazione alle loro controparti GE. Possiamo generare centinaia di milioni di dollari, con la conseguente creazione di valore a lungo termine per gli azionisti, in ciascuno di questi segmenti. Vedremo una crescita in questo senso nel corso del tempo. Quindi, ci piacciono questi accordi e abbiamo avuto buoni risultati investendo in piattaforme che si adattano bene ai nostri punti di forza strategici.

La prossima pagina, dedicata al settore Health care, ci aiuterà a focalizzare sull'argomento, dato che questo è l'accordo più recente. Passeremo poi la parola a Joe. Siamo soddisfatti del mercato di Health care. Nelle previsioni a lungo termine, lo riteniamo un mercato eccezionale per l'azienda. Si tratta di un mercato che offre stabilità, crescita continua e alta visibilità. Abbiamo cercato di costruire un grande franchise diversificato per il mercato Health care. Abbiamo qui il riepilogo di 10 anni di attività. Vediamo che nel corso del tempo abbiamo eseguito acquisizioni inorganiche, ma siamo stati in grado di far crescere ciascuna di queste piattaforme in modo organico ad un tasso del 9% all'anno. Il nostro tasso di crescita organica è stato molto alto durante questo periodo. Allo stesso tempo, siamo stati in grado di utilizzare i fenomeni di sinergia dei costi, aumentando quindi i nostri tassi marginali, i nostri rendimenti e generando liquidità nel corso del tempo. Una volta completata l'acquisizione della Abbott, avremo una crescita nel 2007 pari a 20 milioni di dollari.

Credo che nel corso del tempo abbiamo dimostrato ai nostri investitori che siamo stati in grado di generare valore economico attraverso questi investimenti. Per quel che riguarda Abbot, come dicevo Joe ve lo illustrerà più dettagliatamente, si tratta di un mercato con una crescita pari al 6-8%. Un quadro simile alla tomografia diagnostica. Molto adatto alle competenze GE. Si tratta di un ottimo franchise. Si trovava in difficoltà ma sta ora uscendo da questa situazione e sta andando a gonfie vele. Come vi spiegherà Joe, nel loro quarto trimestre la crescita è stata del 9%. Abbiamo appena ottenuto simili risultati con la tomografia diagnostica, in altre parole, alti margini a una cifra, doppia cifra per gli utili. Possiamo eliminare il capitale da questa attività riducendo l'investimento e migliorando i movimenti del capitale circolante. Un utile pari al 14% in liquidità entro il quinto anno. Questo è in linea con i nostri criteri e strategie d'investimento.

Con questo, passo la parola a Joe, che vi fornirà ulteriori dettagli su Abbott.

Joe Hogan - *GE – Presidente e CEO di GE Healthcare*

Abbiamo ieri annunciato questa negoziazione con Abbot, relativa alla loro attività di diagnostica in vitro. Vi vorrei spiegare perché crediamo che questa sarà un'operazione molto adatta alla nostra azienda, dal punto di vista strategico e operativo. In linea con le previsioni, siamo [incomprensibile] . Come ha menzionato Jeff, abbiamo lavorato a questa negoziazione da circa 5 anni. Sono convinto che con l'integrazione di Amarsham, avvenuta durante gli scorsi 3 anni, abbiamo creato una piattaforma ancora più solida per questa implementazione. Vi spiegherò perché credo che le dinamiche sono perfettamente in linea con la nostra attività.

Nel complesso, questo è il business di diagnostica in vitro di punta in tutto il mondo. È in grado di espandere le nostre capacità di diagnostica in ampi segmenti non serviti, in particolare in alcune aree globali della nostra attività di tomografia diagnostica in cui abbiamo guadagnato terreno durante gli scorsi anni. Come già indicato da Jeff, gode di una base industriale solida. Una crescita più o meno in linea con la nostra attività di tomografia diagnostica In Vivo: 6-8% all'anno. Credo che questa percentuale possa essere ampliata, se teniamo conto delle aree emergenti. Abbiamo anche il miglioramento della consistenza dei nostri clienti. Si tratta degli stessi clienti serviti dall'attività di diagnostica Abbot, sono i clienti che abbiamo oggi e siamo certi di poter generare crescita dal punto di vista del mercato, grazie alle relazioni con i clienti già instaurate.

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

Volevo illustrare come tutto questo rientra nello schema del percorso di una patologia. Un paziente comincia con un test IBD (per l'individuazione di malattie infiammatorie croniche intestinali), un esame del sangue. Magari sta pensando a un esame cardiologico. Una volta eseguito l'esame del sangue, si esamina il profilo lipidico del sangue che permette di ricavare un certo livello di colesterolo, in molti casi il livello del colesterolo potrebbe essere negativo, potrebbe superare i 130. A questo punto, si passa ad una fase diversa, si passa all'esame del livello di stress, che è una tipologia di sistema fornita da GE Healthcare. Dall'esame sul livello di stress, si può passare al CT volumetrico, per capire se esiste un certo livello di blocco. A questo punto il paziente può rivolgersi a un laboratorio di cateterismo cardiaco. Anche in questo caso, un'altra attrezzatura di GE come uno scan, un bypass cardiaco ecc. Il paziente viene poi monitorato dal punto di vista terapeutico, di nuovo con un esame per le malattie croniche intestinali. Il fatto importante è che siamo in grado di fornire una soluzione completa per la patologia. L'intera soluzione è supportata da applicazioni informatiche sia per quel che riguarda i sistemi che i servizi. L'attività che abbiamo appena acquisito ha una componente di servizi molto grande. E noi abbiamo competenze strategiche in quel settore. Anche in questo caso, crediamo di poter aumentare e ampliare non solo le capacità operative ma anche la profittabilità della soluzione.

In basso, anche questo rafforza la nostra strategia originale per Healtcare. Credo sia importante ricordare che l'esame IBD per individuare le malattie croniche intestinali rappresenta solo l'1% della spesa totale sulla sanità negli Stati Uniti, ma occupa circa due terzi dell'attività terapeutica. Si tratta quindi dell'elemento di punta delle attività terapeutiche negli Stati Uniti. La specificità clinica richiesta per i test diagnostici aumenta sempre più. A sua volta, questo genera un'espansione delle cure terapeutiche e di nuovo altri esami diagnostici. Sia per quel che riguarda le fasi iniziali, sia quelle finali. Volevo enfatizzare che questo è favorevole per le competenze GE, sia che si tratti di base installata o servizi, ricavi consistenti e sinergie dei costi che crediamo di poter ottenere con questa operazione. Stiamo creando l'azienda di diagnostica migliore è più vasta di tutto il mondo.

Nella pagina successiva, volevo solo illustrare la situazione del mercato, per permettervi di capirla meglio. Questo è un mercato di circa 24 miliardi di dollari, simile al marcato del settore della tomografia, in cui primeggiamo. Potete paragonarlo a come gestiamo i mercati CT e MR, come una grande base installata di circa 70.000 unità. Abbiamo circa 100.000 unità nel settore Vivo. Come potete vedere, è segmentato intorno a queste aree diverse e dove compare Abbot abbiamo un'area molto forte e promettente per quel che riguarda l'immunologia. Parleremo di cosa si tratta e del perché questa è una cosa positiva. Osservate anche che la separazione geografica di questa area segue quella del settore della tomografia, con circa meno della metà del mercato in Nord America, 30% in Europa e il resto in Giappone, Cina e vari zone dell'Asia.

In fondo, troviamo la segmentazione dei saggi immunologici. Queste sono attrezzature sofisticate e di grandi dimensioni. La tecnologia incorporata in queste attrezzature è notevole. Quindi se teniamo conto del firmware, del software e delle capacità di supporto delle decisioni, si tratta di una grande tecnologia. Ecco perché questa soluzione è molto più adatta al portafoglio GE: disponiamo della competenza necessaria, abbiamo 4.000 tecnici informatici. Siamo in grado di scrivere il software di supporto del sistema. Se l'attività avesse continuato a evolversi entro il portafoglio Abbot, questa non sarebbe stata una delle loro competenze principali, dato che avevano investito maggiormente competenze di biochimica e scienze biologiche.

Buona anche l'interazione con la logistica. Abbiamo quindi saggi immunologici, chimica clinica ed ematologia. A volte si rende necessario il feedback in tempo reale, praticamente il laboratorio stesso in un chip. Se il paziente si trova in sala operatoria o in cura intensiva, è necessario un feedback immediato, ecco perché esistono unità mobili. In caso di un calo di sangue, che indica immediatamente i livelli gas del sangue, e cose del genere. Simile all'attrezzatura ideata per stare a fianco del paziente fornita con l'unità a ultrasuoni portatile dei nostri sistemi clinici. Anche in questo caso, questo mercato di 24 miliardi di dollari cresce annualmente del 6-8%. Dobbiamo continuare ad agire come nel caso del nostro mercato attuale di tomografia e saremo in grado di accrescere le dinamiche estere e di ricatturare la porzione USA che ha risentito del provvedimento. Crediamo di poter espanderci in questo senso.

La pagina successiva riporta dati più specifici relative all'attività di Abbott Diagnostic. Sapete che quest'anno i ricavi saranno pari a circa 2,7 miliardi di dollari. I tassi di crescita della nostra proiezione per il 2006 e 2009 oscillano tra l'8% e il 10%. In basso, potete vedere la combinazione dei prodotti: un settore ematologia molto forte, molto forte in epatite, questa sarebbe un'area di saggio immunologico. Sulla destra, questo è interessante, potete notare che le divisioni geografiche di Abbot si aggirano sul 44% delle loro attività in Europa e solo il 26% negli Stati Uniti. Nella pagina precedente, abbiamo visto che gli Stati Uniti componevano il 45% del mercato. Qui vediamo le conseguenze del provvedimento. Si tratta di un'ottima opportunità per noi, dato che Abbott è conforme al provvedimento e ci permetterà di concentrarci sul mercato USA e di riconquistare quella posizione. Ricordiamo che sono tutti nostri clienti. Godiamo di una posizione di mercato molto forte per questi clienti negli Stati Uniti. Posso illustrarvi alcuni dettagli regione per regione, dove Abbott ha incontrato alcune difficoltà a motivo del provvedimento e dove noi possiamo utilizzare le nostre competenze in relazioni ospedaliere e industriali, per risolvere tali difficoltà.

In basso, abbiamo ulteriori dettagli relativi alle diverse tipologie di attrezzatura. Saggi immunologici ed ematologia. È importante, prendendo in considerazione questi dati del 2006, osservare il trend di crescita del settore, che è molto forte. Cominciando dal 2002, 2003, vediamo che questo settore non è cresciuto affatto in questo periodo. Circa 0-2%, a motivo del provvedimento negli Stati Uniti. Nel 2004 e 2005, la crescita è stata del

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

2-3%. Nel 2005 c'è stato un picco del 4%. Nella seconda metà di quest'anno, come indicato da Jeff nel terzo e quarto trimestre di quest'anno, l'attività è cresciuta del 7-9% in ciascuno di questi trimestri. Possiamo vedere quindi il risultato dell'uscita da questo provvedimento, il ritorno sul mercato americano, continuando con l'espansione globale allo stesso tempo. Crediamo di essere nell'ala alta della curva di crescita.

La pagina successiva riporta i dati economici della negoziazione. Abbiamo pagato 8,1 miliardo di dollari per questa attività. Prevediamo ricavi per il prossimo anno per circa 2,9 miliardi di dollari. In basso abbiamo i multipli. In linea con i multipli industriali di EBITDA, abbiamo pagato circa 15X. Se osserviamo le previsioni per il 2007, vediamo una previsione di circa 11X EBITDA. È importante ricordare che abbiamo pagato questi multipli per un'attività che sta cominciando davvero a crescere. Credo che abbiamo a disposizione la miglior attività nel mercato. Allo stesso tempo questa attività ci fornisce un'insolita opportunità di crescita, grazie all'impatto di questo migliore provvedimento. Sulla destra, potete vedere le sinergie create dai ricavi nel corso dei tre anni, circa 200 milioni di dollari. Crediamo che saremo in grado di concertare tutto questo a livello globale e domestico.

In basso abbiamo i dati relativi ai costi. In Healthcare, abbiamo circa 13 miliardi di dollari in costi, distribuiti tra costi di base e variabili. Con Abbott, dobbiamo aggiungere altri 1,5 miliardi di dollari di costo. Il nostro obiettivo qui è quello di diminuire i costi del 2, 1,5%. Abbiamo dimostrato di essere in grado di farlo con Amersham, e con le successive negoziazioni che abbiamo concluso. Siamo determinati a proseguire in questo senso con la dovuto diligenza. Saremo in grado di raggiungere questo risultato anche in questo caso. Crediamo di poter davvero di sfruttare il leverage del nostro capitale in questo settore. Ricordate si tratta di attrezzature sofisticate e di grandi dimensioni per i nostri clienti. Se con il leasing dei macchinari di tomografia diagnostica che abbiamo oggi, saremo in grado di applicare anche in questo caso le nostre competenze fondamentali, e crediamo di poter espandere il ROTC di circa 2 punti.

Gurdate, qui, in totale. Per quel che riguarda l'esecuzione dei questa negoziazione, dobbiamo spingere la crescita e stiamo assistendo a un momento di grande slancio, grazie alla fusione di questa attività con GE Healthcare e alle nostre relazioni con Capability. Siamo certi di riuscire a incrementare la crescita dell'attività. In secondo luogo, la potenzialità dei servizi in questo caso è molto grande. La fusione con le nostre attività di servizi e la combinazione delle due basi offrono un'eccellente opportunità di crescita. Le opportunità nel campo dell'assistenza medica e le opportunità internazionali di crescita ci entusiasmano. Siamo entusiasti di questa negoziazione. Crediamo di poterla completare nella prima parte del 2007 e non vediamo l'ora di iniziare.

Diamo uno sguardo GE Healthcare nel complesso. Come menzionato da Keith, abbiamo concluso l'anno con 16,6 miliardi di dollari con un profitto di segmento pari a 3,1 miliardi di dollari. Per il prossimo anno, arriveremo circa ad una base annuale di 20 miliardi di dollari di attività. Il profitto operativo del segmento è in crescita del 20%. Dobbiamo pensare al nostro gruppo come al leader in tomografia diagnostica, informatica e scienze biologiche, in tutti i rami dell'industria. Un'ottima posizione per il 21esimo secolo. Questa è un'azienda di assistenza medica del 21esimo secolo nel senso che ci concentriamo sull'idea di diagnostica precoce, con attrezzature sempre più sofisticate e promovendo l'efficienza del sistema ed efficacia dal punto di vista del paziente. Con rendimenti multipli di ricavi ricorrenti pari a circa il 40%, vediamo il risultato dei servizi sui ricavi. Anche in questo caso, il settore dei servizi contribuisce a prevedere l'entrata degli utili e credo che aiuterà anche ad espandere le nostre capacità. Ogni anno raggiungeremo circa 100 punti di espansione annuale. Questo è ciò che abbiamo calcolato per il futuro di questa divisione. Anche in questo caso, ne siamo entusiasti e crediamo di completare nella prima parte del 2007. Crediamo che questo sia un'eccellente opportunità per GE Healthcare e per GE.

Con questo, passo la parola a Scott. Vi parlerà di Aviation.

Scott Donnelly - *GE – Presidente e CEO di GE Infrastructure, Aviation*

Benissimo, Joe. Grazie.

Prima di tutto, un breve aggiornamento sul posizionamento attuale dell'attività. Cominciamo con il dire che in questo momento godiamo di un ottimo settore industriale. Grande domanda di velivoli, i ricavi di Passenger miles stanno facendo il giro del mondo. I mercati emergenti in Cina, India e nel Medio oriente continuano a essere molto solidi. I servizi di trasporto a basso prezzo in tutto il mondo continuano ad aumentare in capacità e i principali servizi di trasporto in Europa e nelle Americhe stanno cominciando a pensare al rinnovo della flotta, il che genera opportunità.

Siamo certi di disporre di ottimi prodotti in questo momento. Abbiamo ottime relazioni nel settore dell'aviazione e con i nostri clienti finali. Questo è evidente osservando la crescita delle nostre attrezzature originali, nuovi motori e il nostro backlog di ordinativi nel settore servizi. Si tratta di una divisione che ha continuato a crescere in modo organico e solido. Continua a generare margini di espansione affidabili e consistenti e credo che abbiamo un'ottimo curricolo su cui costruire.

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

Per un certo tempo abbiamo mirato a espandere la nostra posizione in questo settore industriale. Ci siamo guardati intorno e abbiamo preso in esame Smiths Aerospace come un'ottima opportunità. Questa è un'azienda che gode di un'eccellente reputazione nel settore industriale. Hanno un'ottima impostazione per quel che riguarda un grande numero di soluzioni tecnologiche, e crediamo sia possibile aggiungere valore grazie alla nostra differenziazione tecnologica. Hanno un'ottima impostazione per quel che riguarda i sistemi digitali, alimentazione elettrica, che è un componente sempre maggiore nel marcato, sistemi di attuazione automatica e ottima tecnologia e fornitura dei componenti. Crediamo quindi che questa sia un'ottima azienda, con molta tecnologia di alto livello. Hanno eseguito alcuni investimenti molto intelligenti in piattaforme aeree di ultima generazione. Crediamo che siano ben posizionati per la crescita futura e francamente vediamo una grande idoneità tra ciò che è in grado di fornire GE e quello che offre Smiths Aerospace nel proprio segmento d'industria.

Se esaminiamo la linea di prodotti di Smiths Aerospace, i punti di forza dei sistemi digitali nel cockpit, a partire dai display alla computerizzazione della piattaforma, sistemi di gestione del volo, particolarmente forte nelle piattaforme commerciali di ultima generazione sul Boeing 787, sull'Airbus 380 e anche un'ottima posizione per quel che riguarda un certo numero di velivoli militari, incluso il Joint Strike Fighter negli Stati Uniti. Molto forti anche i sistemi meccanici, attuazione, dispositivi di controllo di atterraggio, superfici di controllo di volo e ammortizzatori. Molto ben posizionati anche gli attuatori sulla maggior parte delle piattaforme importanti. Alimentazione elettrica: questo è un segmento che abbiamo osservato per un certo periodo di tempo, dato che sempre più sistemi di controllo aerei passano al funzionamento elettrico. Questa è un'ottima opportunità di crescita e Smiths ha una buona presa in questo senso. È anche un ottimo fornitore di componenti aerei e infatti un componente molto importante della nostra catena di approvvigionamento, con ottime capacità di elaborazione, un fattore molto importante.

Pensiamo quindi all'impatto della fusione di Smith con GE sulla nostra posizione di fornitore di propulsioni. Gli investimenti, la linea di prodotti di Smiths Aerospace, si tratta di tecnologie e prodotti che aiutano a differenziare e che aggiungono valore alla piattaforma, sia che si tratti di aviazione industriale in generale o della compagnia aerea finale. Riducendo il peso, migliorando le capacità di aggiornamento, migliorando il --- e riducendo i tempi per i produttori. Tutte queste sono tecnologie che apportano valore reale, come nel caso del sistema di propulsione. Vediamo una grande adattabilità. Per esempio, una piattaforma come la 787, oltre alle nostre proposte dei sistemi di propulsione, offre ora una gamma molto vasta di prodotti che contribuisce alla differenziazione e ad aggiungere valore alla linea. Ci posizione quindi molto bene per la crescita futura.

Se consideriamo i dati economici della negoziazione, si tratta di 4,8 miliardi di liquidità. Consideriamo questa attività consistente con il valore di mercato delle aziende in questo settore industriale. Crediamo quindi che si tratti di un prezzo appropriato per questa transazione. Francamente, siamo certi di acquistare un'attività che offre molte opportunità di alto livello, grazie all'ottimo posizionamento e ai buoni investimenti sui velivoli che si tramuteranno in crescita futura, come il 787, 380, 747-8 e gli aerei Joint Strike Fighter. Vediamo opportunità di ricavo certe. Molti clienti del settore aviazione hanno già espresso la loro positività nei confronti di una partecipazione di Smiths nelle opportunità di aggiornamento e rinnovamento nel mercato. Prevediamo ottime dinamiche per quel che riguarda i nostri canali di distribuzione e di vendita e le nostre relazioni con le compagnie aeree, e ottime opportunità quindi per la sinergia dei costi. Questa è un'azienda molto solida, che opera con margini operative a due cifre. Per il futuro prevediamo con sicurezza margini di profitto medio alti.

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Grazie Scott. Come potete capire dagli interventi di Joe e Scott, abbiamo acquisito ottime attività, al momento giusto, ben posizionate per la crescita.

Riepiloghiamo la situazione del settore Infrastructure. Se includiamo l'impatto di Vetco Gray e Smiths in questo segmento, i ricavi di Infrastructure salgono a 55 miliardi di dollari e il profitto del segmento cresce di circa 20%, con un tasso di profitto di segemento del 20%. Per quel che riguarda il settore delle infrastrutture, per riprendere il discorso di Joe, disponiamo di leadership tecnica, di una forte leadership globale, soluzioni ad ampio raggio per i nostri clienti e un'ottima opportunità di espansione dei margini, con un forte rendimento sul capitale totale. Prendendo in considerazione Infrastructure e Healthcare, nel 2008 avremo più del 50% degli utili della nostra azienda.

Qualche parola sulle partecipazioni aziendali. Credo che le partecipazioni aziendali siano un ottimo metodo per espandere la nostra potenzialità e la nostra competitività. Hitach, per esempio. Abbiamo proceduto con la partecipazione con Hitachi nel quarto trimestre, annunciata nel settore Nuclear. Osservando la partecipazione Smiths-GE dallo stesso punto di vista, anche queste attività sono perfettamente complementari. L'unione è il risultato delle nostre valutazioni attuali. Sono molto positivo per quel che riguarda la capacità di questa attività di creare valore nel lungo termine. E credo che questo ci renda ancora più solidi dal punti di vista della sicurezza. Per quel che riguarda il futuro, intendiamo partecipare attivamente alla sicurezza. Ripetiamo anche in questo caso che siamo soddisfatti di questo posizionamento, in relazione ai nostri obiettivi.

Quindi, per riepilogare la situazione della ripartizione del capitale, consideriamo a questo punto l'interno anno. La parola di nuovo a te Keith.

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

Keith Sherin - *GE – Vice Presidente Senior e CFO*

Grazie, Jeff. Come pagheremo tutto ciò?

Questo è un aggiornamento sulla pagina relativa alla ripartizione che vi abbiamo presentato a dicembre. La buona notizia è che godiamo di un'ottima flessibilità finanziaria. Ve lo avevamo detto. Sulla sinistra, abbiamo il capitale disponibile. Abbiamo un riporto dal 2006 più un altro tipo di generazione di liquidità nel corso dell'anno, per 5 miliardi di dollari. Stiamo pianificando un utile netto di 23 miliardi di dollari. Abbiamo le dismissioni, capitale circolante per 12 miliardi di dollari. Sulla destra, potete vedere le nuove acquisizioni che sono state annunciate. Il totale GECS rappresenta qui le azioni Swiss Re che intendiamo monetizzare nel corso dell'anno. Quindi, 40 miliardi di dollari di capitale disponibile, dopo aver investito in R&D, dopo aver investito nella programmazione, dopo aver speso i 13 miliardi di dollari per le spese in conto capitale. Davvero un'ottima flessibilità quindi.

Sulla destra, ne vediamo gli impieghi. I dividendi cresceranno in linea con gli utili. Abbiamo aumentato i dividenti, il consiglio di amministrazione in dicembre ha applicato un aumento del 12%, abbiamo ancora un rendimento del 3% sui dividendi. Continueremo a investire nei servizi finanziari con la crescita degli utili nei servizi finanziari e GE Money e Commercial finance. Lasceremo circa 7 miliardi di dollari sugli utili ritenuti per sostenere la crescita. Siamo in procinto di procedere con 15 miliardi di dollari in acquisizioni. Direi che abbiamo completato il nostro piano di acquisizione per il 2007 e siamo proiettati sul riacquisto. Il riacquisto avverrà nella seconda metà dell'anno. Dipenderà dall'andamento delle dismissioni. Quindi, stiamo reinvestendo nella crescita dell'azienda e stiamo restituendo capitale agli azionisti allo stesso tempo. Stiamo anche crescendo per quel che riguarda il rendimento del capitale totale. Il rendimento sul capitale totale, pari al 19% nel 2007 e siamo in linea con le nostre previsioni del 20% per il 2008, anche per quel che riguarda i reinvestimenti e le redistribuzioni. Una pagina sulla flessibilità finanziaria davvero ottima.

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Quindi, la pagina 42 offre una visione generale su come stiamo operando, per il miglioramento di GE. Pensiamo a come abbiamo ridistribuito il capitale, alla vendita di Advanced materials, di Plastics e al flusso di cassa generato internamente, all'investimento in Vetco, Abbott e alla crescita grazie a Smiths. Stiamo gestendo i dividendi e il processo di riacquisto. Nel complesso, risultati molto soddisfacenti quindi. Con una performance tale, crediamo che la rete di acquisizioni industriali rimanga pari a circa 7 o 8 miliardi di dollari. Un risultato coerente con i nostri obiettivi e su come stiamo agendo all'esterno, come ha menzionato Keith. Il rendimento sul capitale rimane tra il 19% e il 19,5% nel corso dell'anno.

Per quel che riguarda le previsioni per il 2008 e oltre, il 38% degli utili sarà concentrato sulle infrastrutture. Siamo posizionati ottimamente in un mercato in rapida crescita. 32% in Commercial e GE Money, ottimo posizionamento e mercato molto forte. 15% dei nostri ricavi in Healthcare, ottimo posizionamento e mercato molto forte. 9% di utili con NBC Universal, con un'inversione di tendenza in corso e buon progresso verso gli obiettivi. 6% per il settore Industrial, con un'ottima performance high-tech dei prodotti di marchio e, come opportunità importante, abbiamo la capacità di capitalizzare su tutte le tendenze di cui abbiamo parlato in dicembre, la nostra infrastruttura globale mercati emergenti, fattori demografici ecc. Crediamo quindi che siamo posizionati come azienda operante per la crescita a lungo termine e questa sia davvero una GE migliore.

Osservando la previsione complessiva per il 2007, tanto per aggiornare i modelli e rendersi conto del posizionamento dell'azienda, crediamo che i ricavi siano leggermente superiori rispetto ai dati menzionati in dicembre. Gli utili saranno coerenti con le previsioni. Keith ha parlato prima del restatement, ma la crescita degli utili sarà pari al 10-12%. Industrial, CFOA di nuovo in linea con ciò che avevamo menzionato in dicembre e il nostro rendimento sul capitale superiore al 19%, per quel che riguarda il 2007. Nella previsione del segmento, Infrastructure passa dal 15-20% al 20% circa. Healthcare passa dal 15-20% a più del 20%, Industrial dal 5% alla stessa percentuale, e NBCU, GE Money e Commercial Financial rimangono più o meno stazionari. Quindi la previsione per l'intero segmento, è più o meno la stessa rispetto alla situazione illustrata in precedenza. Per quel che riguarda l'utile per azione per l'anno totale, lo abbiamo aumentato da 2,18 dollari a 2,23 dollari. Questo è un aumento del 10-12 % rispetto all'impatto del 2006. Questi dati sono coerenti con le nostre previsioni di dicembre.

Volevo solo riepilogare la situazione. Abbiamo parlato delle nostre strategie rivolte all'investimento e ai risultati. Crediamo di aver ottenuto ottimi risultati nel 2006. I processi di crescita stanno dando ottimi risultati per quel che riguarda gli ordini, le vendite e la crescita delle attività. La performance operativa sta migliorando e notiamo un'espansione dei margini e ricavi. L'inversione di tendenza di NBCU prosegue in linea con i nostri programmi e siamo posizionati ottimamente per il 2007 e oltre. Abbiamo un portafoglio davvero migliorato, cresciata degli utili a due cifre di alta qualità, consistente e costante e un'ottima flessibilità finanziaria con un eccellente flusso di casso e un solido AAA. Come ha menzionato Keith, il restatement è una delusione, ma siamo dedicati ai processi di controllo e crediamo che i nostri processi interni e gestionali siano molto solidi.

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

Stiamo agendo in linea con la nostra strategia e credo che stiamo creando un'azienda migliore. Siamo dedicati a investire e a ottenere risultati. Pensiamo alla previsione a lungo termine per l'azienda nel 2007, per una crescita aziendale sicura e affidabile, che permetta di raggiungere i massimi tassi marginali ed espansione dei rendimenti oltre alla crescita degli utili costante nel tempo. Dan, ti cedo la parola. Molto bene.

Dan Janki - *GE – Vice Presidente di Investor Communications*

Grazie, Jeff. Candice, ora vorremmo sentire le domande.

DOMANDE E RISPOSTE

Operatore

[ISTRUZIONI DELL'OPERATORE] La prima domanda è da parte di Robert Cornell of Lehman Brothers.

Robert Cornell - ***Lehman Brothers - Analista***

Buongiorno a tutti.

Keith Sherin - *GE – Vice Presidente Senior e CFO*

Buongiorno, Bob.

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Buongiorno, Bob.

Robert Cornell - ***Lehman Brothers - Analista***

Sì, vediamo davvero molto movimento qui. Ciò fa sorgere alcune domande. Come avete detto, è già da molto che pensate a Smiths e Abbot. Perché queste attività sono arrivate tutte insieme e in un così breve periodo di tempo? Si tratta di un'anticipazione dei proventi della divisione Plastics o di qualcos'altro?

Keith Sherin - *GE – Vice Presidente Senior e CFO*

Bob, credo che ci saranno sempre varie opzioni per quel che riguarda le dismissioni e operazioni simili Vorrei solo dire che in un certo senso si tratta di una pura casualità. Una cosa simile è accaduta nel 2003 per Vivendi e Amersham e vorrei dire che questo è semplicemente il modo in cui funzionano i processi. Vetco è rimasta in discussione per un certo tempo, insieme con Abbott. Per quel che riguarda Smiths, l'iniziativa è stata loro, dal punto di vista della funzionalità del processo. Nel corso del modellamento delle nostre attività di sviluppo, abbiamo sempre preso in considerazione queste aziende nel corso del tempo. Quindi, abbiamo sempre pensato che se ne avessimo avuto l'opportunità, questi sarebbero stati i tipi di azienda in cui ci sarebbe piaciuto investire.

Robert Cornell - ***Lehman Brothers - Analista***

Già in passato avete parlato di un target di crescita del 10-15% e quest'anno, con tutte le acquisizioni e dismissioni, parlate del 10-12%, ma come avete menzionato, proiettati verso la crescita futura, Infrastructure, Healtcare, una parte molto più consistente dell'azienda. Forse è troppo presto per chiederlo, ma quali sono le previsioni per il tasso di crescita per questa azienda così riconfigurata?

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

Keith Sherin - *GE – Vice Presidente Senior e CFO*

Anche in questo caso, Bob, il fatto è che vogliamo essere un'azienda con una crescita stabile e affidabile. Durante il 2007 l'enfasi sarà sull'alta qualità. Vogliamo avere cifre ben precise per quel che riguarda la qualità, cifre su cui tutti potranno contare trimestre dopo trimestre. Siamo stati criticati per questo nel 2006, lo capisco. E quindi credo sia importante riuscire a raggiungere questo obiettivo. Se riflettiamo su quello che abbiamo raggiunto negli scorsi 5 anni: il 40% del portafoglio non era in grado di produrre il 10% di utili e il 20% dei ricavi 5 anni fa. Adesso questa cifra è vicina a zero. Quindi, al momento non c'è quasi niente a trattenerci e abbiamo molte attività. Scott e Joe hanno parlato di queste due attività in cui abbiamo investito, che sono perfettamente in linea con i nostri obiettivi e le nostre esigenze.

Robert Cornell - *Lehman Brothers - Analista*

Sì, è un quadro positivo. Per finire, una domanda a carattere regionale. Avete operato nei mercati USA e all'estero, che tipo di segnali ha dato l'economia durante la fine del 2006?

Keith Sherin - *GE – Vice Presidente Senior e CFO*

Credo che i nostri ordinativi parlino da sé. Nella visione di GE, chiaramente il settore edilizio ha avuto un impatto negativo nel quarto trimestre, così come l'industria automobilistica e la divisione Plastics ne ha subito le conseguenze. Ma la domanda per le turbine a gas, per i motori aeronautici, la spesa complessiva per Healthcare e altri fattori, sono ancora molto forti.

Robert Cornell - *Lehman Brothers - Analista*

Va bene. Grazie molte.

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Grazie, Bob.

Operatore

La prossima domanda è di Jeffrey Sprague. Proceda, prego. Proceda, prego.

Jeffrey Sprague - *Citigroup - Analista*

Buongiorno.

Keith Sherin - *GE – Vice Presidente Senior e CFO*

Buongiorno, Jeff.

Jeffrey Sprague - *Citigroup - Analista*

Jeff, tornando alla questione delle operazioni in corso di realizzazione, stavo pensando a tutti questi progetti a cui avete forse lavorato da anni. Ovviamente, forse ci sono altre operazioni in corso di realizzazione, a cui state lavorando da anni. Come gestite però un'eventuale opportunità che vi si presenta improvvisamente, senza che ve lo aspettiate? La scartereste automaticamente? Oppure queste sono forse operazioni in larga scale che avete previsto in un piano pluriennale e le acquisizioni in generale diminuiranno da qui al 2008, 2009?

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Direi che prima di tutto ci siamo impegnati a utilizzare solo liquidità, ROTC in espansione e crescita degli utili costante. Non sorprende quindi la crescita costante degli utili e il mantenimento di AAA. Nella mia mente, questi 4 fattori sono il punto di base. Queste operazioni sono in linea con tutto ciò. Come ho detto, si è trattato di una casualità, il fatto che le negoziazioni si siano sviluppate in quel dato momento. Ecco. Se capitasse qualcos'altro di assolutamente necessario, penserei ad altre dismissioni per finanziare operazioni come queste. Come ho detto in dicembre, esiste una liquidità praticamente infinita in termini di private equity ed eseguiamo sempre operazioni di compensazione. Ma quei quattro fattori sono tatuati nella mia mente, ecco come mi compensa il consiglio di amministrazione! Non prenderemo nessuna decisione che devii da questo.

Jeffrey Sprague - *Citigroup - Analista*

Solo un'altra domanda specifica su Abbott. Non so se puoi rispondere tu Jeff, o se Joe è ancora in linea. Con che velocità riuscirete a influenzare la loro linea di produzione? Stavo pensando alla differenziazione della crescita, a parte la situazione più favorevole creata dal provvedimento, e al relativo impatto sulla produzione. Come pensate di recuperare la quota senza ricorrere alle modifiche del prezzo? Stavo pensando a un approccio orientato sulla produzione per recuperare le quote di mercato.

Joe Hogan - *GE – Presidente e CEO di GE Healthcare*

Buongiorno Jeff, sono Joe.

Jeffrey Sprague - *Citigroup - Analista*

Buongiorno, Joe.

Joe Hogan - *GE – Presidente e CEO di GE Healthcare*

Una cosa moto positiva di Abbot è il fatto che anche se soggetti al provvedimento, durante gli ultimi tre anni, hanno investito molto in R&D con nuovi saggi. Dispongono quindi di vari saggi, come epatite C e molti altri prossimi a essere lanciati. Ciò che mi piace è che non dobbiamo concentrarci sul lancio dei prodotti, perché Abbott non ha mai smesso di farlo. Vediamo un'ottima di piattaforma di prodotti pronti al lancio. Un altro aspetto positivo è che si tratta di prodotti esclusivi. Non si tratta quindi necessariamente di una questione di prezzo. Ma di un portafoglio più ampio di saggi che hanno introdotto. Anche dal punto di vista della crescita dei servizi. I servizi non hanno mai generato grandi profitti per Abbott. I nostri servizi hanno registrato una percentuale attorno al 30% dal punto di vista del rendimento. Crediamo di essere in grado di portare a termine ancora più operazioni e di migliorare la politica dei prezzi in questa area, per cercare di migliorare anche la crescita. Questi due fattori, Jeff, credo ci aiuteranno molto.

Jeffrey Sprague - *Citigroup - Analista*

Potrebbe forse darsi che i servizi non erano stati centralizzati opportunamente e che quindi altri stavano occupando quella fascia di mercato? O si tratta forse di una ridefinizione di ciò che possiamo chiamare un "servizio" in questo settore, dovuta al processo di riposizionamento?

Joe Hogan - *GE – Presidente e CEO di GE Healthcare*

Facciamo un passo indietro, per cominciare. Per fornire servizi in modo efficiente, è necessario equilibrio. Per esempio, nella nostra divisione di diagnostica, la logistica della spedizione delle parti di ricambio. Spediamo circa 6.000 parti di ricambio al giorno, giusto? È necessario disporre di un tipo di infrastruttura adatta e di sistemi informatici affidabili per eseguire questo tipo di operazioni. Questo settore non ha mai potuto disporre di questo. Noi saremo in grado di conglobare questo sistema con la nostra infrastruttura. In secondo luogo, è questione di come ci si posiziona per quel che riguarda il valore. Molti contratti di servizi riguardano la produttività. Per migliorare la produttività abbiamo soluzioni di performance, con esperti di credito fiscale che possiamo indirizzare ai nostri clienti per migliorare i contratti, e veniamo pagati per questo. Abbiamo una sorta di flusso reagente in questo caso. Un costante flusso reagente, Jeff -- sapete cos'è un flusso reagente... è un nome complicato per indicare semplicemente una composizione chimica che identifica determinati anticorpi. Si tratta di un flusso costante che si è instaurato anche dal punto di vista dei servizi.

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

Jeffrey Sprague - *Citigroup - Analista*

Capisco. Vorrei tornare a Keith o Jeff con un'ultima domanda. È interessante la forza del settore immobiliare. Ovviamente i prezzi stanno salendo a motivo della concorrenza, attualmente assistiamo a una sorta di guerra di offerte per immobili ad uso ufficio. In questo tipo di mercato, siete più inclini ad essere venditori o acquirenti? In passato avete fatto entrambi. Ma mi chiedevo come vi posizionate oggi rispetto al mercato immobiliare commerciale.

Keith Sherin - *GE – Vice Presidente Senior e CFO*

Posso dire che siamo sia acquirenti che venditori. Credo che la forza del nostro team sia il processo di sottoscrizione. Se osserviamo le dinamice dei mercati in cui stiamo investendo e cerchiamo capacità, approvvigionamento e domanda. Prendiamo in considerazione le valutazioni relative alla futura crescita degli affitti, osserviamo l'attività economica nelle regioni in cui operiamo. Quindi cerchiamo buone opportunità per la sottoscrizione di una transazione, per esempio se esiste un potenziale per l'aumento degli affitti o una modifica del portafoglio reinvestendo e modificando la natura dell'investimento nella regione in cui avviene l'investimento immobiliare. Quindi potrebbe essere possibile passare a un livello superiore, o potrebbe essere possibile affittare il locale a un diverso tipo di clienti. Poi, nel corso del tempo, aumentare la crescita dell'utile proveniente dall'affitto e del profitto operativo netto e quindi rivendere tali immobili. Abbiamo un piano strategico per quel che riguarda gli investimenti e l'equity e crediamo di poter raggiungere la crescita degli affitti, lo stiamo già facendo in molti casi. Le attività hanno registrato un aumento del 52%, e stiamo continuando a investire a livello globale. Vediamo molte opportunità fuori dagli Stati Uniti. Il Giappone è stato un mercato eccellente per noi. Vediamo anche opportunità nel mercato USA. I cap rate sono stati molto favorevoli e la liquidità è ottima, come sapete, con tutta la rosa di investimenti, abbiamo bisogno di buoni rendimenti. Quindi, siamo stati in grado di investire in modo intelligente, dove crediamo sussistano buone opportunità di offerta/domanda. Siamo stati in grado di sfruttare la liquidità per realizzare sugli immobili in cui abbiamo investito e siamo stati in grado di eseguire il processo di sottoscrizione in corso. Quindi stiamo agendo sui due fronti.

Jeffrey Sprague - *Citigroup - Analista*

Grazie.

Operatore

La prossima domanda è di Nicole Parent di Credit Suisse. Proceda, prego.

Nicole Parent - *Credit Suisse - Analista*

Buongiorno.

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Buogiorno Nicole.

Nicole Parent - *Credit Suisse - Analista*

Parliamo prima del quadro generale. Due domande sulla struttura organizzativa. La prima sarebbe per Joe. Pensando all'organizzazione, ora avete integrato Amersham, proseguirete con Abbot, disponete quindi di un portafoglio di prodotti più ampio. Credo che ci siano stati cambiamenti dal punto di vista dell'organizzazione. Avete nuovi primari dei reparti chirurgia, tra le altre cose. Potete parlare delle capacità organizzative dal punto di vista della direzione di GE: come hanno influito questi fattori sulla gestione dell'azienda?

Joe Hogan - *GE – Presidente e CEO di GE Healthcare*

Buogiorno Nicole. Non ti ho vista a RSNA. Per quel che riguarda l'aspetto organizzativo, cerchiamo di organizzarci attorno ai resoconti Profitti e Perdite. Con l'acquisizione di Amersham, abbiamo strutturato l'attività in due aree: una è il settore diagnostico-farmaceutico, che ha ottenuto ottimi risultati e che dipende direttamente da me e poi il settore delle scienze biologiche, sotto la supervisione di Peter Ehrenheim, con

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

1,5 miliardi di dollari. Se riesco a interpretare correttamente la domanda, faremo la stessa cosa nel caso di Abbott: introdurremo Abbot come resoconto Profitti e Perdite di diagnostica in vitro, che dipenderà direttamente da me. Ancora più importante, è il modo in cui gestiamo il settore dei servizi giorno per giorno. Probabilmente, dovremo eseguire una suddivisione nel senso che dovremo accertarci di ottenere una buona visibilità, mentre cerchiamo di massimizzare le potenzialità esistenti. È tutta questione di capacità organizzative. Abbiamo lavorato all'acquisizione di Amarsham per gli ultimi 3 anni. Abbiamo una squadra competente e avvezza a superare le difficoltà che comportano le integrazioni come questa. Quindi prendiamo alcune di queste risorse e le reimpieghiamo per queste attività. Sono consapevole del nostro potenziale a livello organizzativo. Questa è un'operazione non da poco. Ma dato che abbiamo implementato l'integrazione di Amarsham, abbiamo maturato molta esperienza in questo campo. Possiamo utilizzare questa esperienza per questa nuova integrazione. Spero di aver risposto alla tua domanda.

Nicole Parent - *Credit Suisse - Analista*

Certamente, grazie, Joe. Jeff, dato che una porzione della divisione Security detection sta per uscire insieme a Smith JV, e dato che è prossima anche la dismissione della divisione Plastics e Advanced materials, entro la fine dell'anno, vedremo una riorganizzazione di Construction & Integration o la fusione in un'altra piattaforma? Oppure dovremmo vedere il tutto dal punto di vista organizzativo?

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Non modificherò nuovamente l'assetto organizzativo.

Nicole Parent - *Credit Suisse - Analista*

Ottimo. Ne sono felice.

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Credimi, ho imparato la lezione a mie spese, la scorsa volta.

Nicole Parent - *Credit Suisse - Analista*

Va bene. Solo un'ultima domanda. Forse Scott potrà rispondere. All'interno di Aviation, sono stati registrati ricavi fino al 22% nel trimestre. Che tipo di previsione possiamo fare per questi margini nel prossimo trimestre e inoltre, per quel che riguarda le previsioni a lungo termine per l'investimento R&D, pensando ai motori affusolati di ultima generazione, cosa possiamo dire dell'investimento R&D nel settore?

Scott Donnelly - *GE – Presidente e CEO di GE Infrastructure, Aviation*

Ci siamo davvero dedicati all'investimento R&D e continuiamo ad avere un tasso corrente in eccesso di 1 miliardo di dollari, con l'investimento in questo tipo di motori, specialmente nel mercato dei motori di grandi dimensioni. Prevedo che continueremo a dedicarci a R&D, anche con i motori di ultima generazione di grandi dimensioni. Infatti, abbiamo già speso parecchio l'anno scorso, e spenderemo anche quest'anno per le tecnologie necessarie alla sostituzione dei prodotti il 737 e per la famiglia di prodotti A320. Da parte nostra, continuiamo a investire in questa attività, indipendentemente dalle variazioni positive o negative, per accertarci di disporre dei prodotti adatti a tutte queste nuove piattaforme di aerei. Non cambieremo in questo senso. È stato un approccio assolutamente positivo per noi. Certo abbiamo avuto variazioni notevoli nella nostra divisione dei servizi nel quarto trimestre, che ci ha permesso di ottenere ottimi margini. Continuiamo anche a registrare forti ricavi nell'attrezzatura originale, con la spedizione di un numero record di motori nuovi. Abbiamo avuto un certo tipo di "diluizione" nel quarto trimestre e francamente ciò che è accaduto è che abbiamo subito l'impatto di un'operazione che risale agli ultimi anni '90, con una compagnia aera brasiliana in difficoltà. Il conto clienti era eccellente, ma a suo tempo loro avevano compensato con vari sgravi fiscali. È stata improntata una causa su questo caso, che è durata 5 o 6 anni. Ciò che è accaduto nel quarto trimestre è che si è aperta la possibilità di un'amnistia con il governo brasiliano e ci è sembrato prudente introdurre un certo tipo di coerenza e limitare la nostra esposizione e abbiamo quindi accettato un ammortizzamento. Questo ha creato una certa diluizione. Se non avessimo avuto questo problema, l'espansione di fondo sarebbe stata del 14%.

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

Nicole Parent - *Credit Suisse - Analista*

Grazie molte.

Operatore

La prossima domanda è di Dean Dray di Goldman Sachs. Proceda, prego.

Dean Dray - *Goldman Sachs - Analista*

Grazie e buongiorno. Torniamo a Joe per un attimo. Avvertiamo il suo entusiasmo relativo al margine operativo del 10%. E sembra proprio che questo sia stato contenuto a motivo del provvedimento. Quale sarebbe stato il margine operativo in una situazione normale? E che tipo di azioni possiamo auspicare per il miglioramento del margine?

Joe Hogan - *GE – Presidente e CEO di GE Healthcare*

Sì. Buogiorno Dean. Si tratta del 10% di margine operativo per qualsiasi tipo di margine. È importante considerare l'andamento passato, prima del provvedimento che risale a quattro anni fa. Questo è un'attività con margine operativo del 19%. Non si tratta di una percentuale di margine operativo così insolito, in questo campo della diagnostica. Quindi, secondo le mie previsioni, riporteremo l'attività in questa sfera. Credo che sia ragionevole prevedere un miglioramento incrementale da un punto a un punto e mezzo all'anno. Questo sarà il nostro obiettivo, questo è ciò che faremo per ottenere ciò che ci serve per avere davvero successo in questo settore. Per come la vedo io, non si tratta semplicemente dell'adempimento dei costi in questo caso. Anche la divisione Care in questa unità cresce a un tasso tra il 20 e il 30% all'anno. Crediamo di poter aumentare questa percentuale migliorando la distribuzione in tutta la nostra attività. Il componente globale ci permetterà di espandere questa crescita. Dean, l'ultimo componente in questo caso, essenziale per questa divisione (capital intensive), siamo ad una percentuale di 40% della capacità. Spingendo i ricavi verso l'alto, in queste tre dimensioni, saremo in grado di generare anche un grande impulso operativo.

Dean Dray - *Goldman Sachs - Analista*

Dato che abbiamo parlato dei servizi? Quali sono le vostre considerazioni sulla combinazione delle attività? Solo brevemente, attrezzature, beni di consume, servizi.

Joe Hogan - *GE – Presidente e CEO di GE Healthcare*

Difficile suddividere il tutto in questo modo. Il flusso reagente è al 75% circa, dei ricavi ricorrenti. Le grandi attrezzature da laboratorio sono incluse in questi impianti e spesso i contratti vengono redatti in base al flusso reagente che scorre qui, ma credo che sia prudente dire che circa il 25% di questo corrisponde all'attrezzatura e il 75% corrisponde al flusso di ricavi ricorrenti.

Dean Dray - *Goldman Sachs - Analista*

Ottimo. Avrei una domanda per Keith. Tornando alla diapositiva relativa all'impatto della nuova operazione, possiamo vedere rateo previsto per le 3 operazioni di 0,04 dollari per il 2007. Potete illustrare queste previsioni, dal punto di vista dei tempi del riacquisto e dell'impatto dei tassi d'interesse? Quali sono le aspettative di finanziamento per queste 3 operazioni? Cosa dovremmo aspettarci in termini di finanziamento? Mi fa piacere che le agenzie di rating stiano riaffermando l'AAA. Sarebbe possibile cedere una porzione di Swiss Re prima del tempo? E come possono 0,02 dollari rappresentare una diminuzione?

Keith Sherin - *GE – Vice Presidente Senior e CFO*

Basicamente, stiamo procedendo con queste operazioni per generare liquidità. Jeff vi ha illustrato la tempistica, relativa alla chiusura delle operazioni. Siamo in grado di completare tutte queste operazioni e anticipiamo che saremo in grado di farlo prima della dismissione della divisione Plastics. Siamo pronti a vedere il totale del nostro prestito crescere nella prima metà. Avete visto che abbiamo un riporto di liquidità. Vedremo un aumento del prestito, che estingueremo con la dismissione della divisione Plastics, e genereremo flussi di cassa dalle operazioni.

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

Praticamente, 0,02 dollari rappresentano il costo del prestito del denaro temporaneo, fino all'estinzione del debito entro la fine dell'anno. Con i tempi di riacquisto spostati verso la seconda metà, questo crea, crediamo, l'equivalente di 0,02 dollari. Molto vicino alle nostre previsioni. Ovviamente cercheremo di ottimizzarlo.

Dean Dray - *Goldman Sachs - Analista*

E che dire del potenziale impatto fiscale sulla transazione della divisione Plastics?

Keith Sherin - *GE – Vice Presidente Senior e CFO*

Abbiamo anticipato quale sarà l'impatto fiscale e quello che crediamo sarà il prezzo lordo e i ricavi netti. Dovremo riuscire a operare con questi parametri.

Dean Dray - *Goldman Sachs - Analista*

Va bene. Grazie.

Keith Sherin - *GE – Vice Presidente Senior e CFO*

Molto bene.

Operatore

La nostra prossima domanda è di Scott Davis di Morgan Stanely. Proceda, prego.

Scott Davis - *Morgan Stanley - Analista*

Buogiorno a tutti. Buongiorno, grazie.

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Buogiorno Scott

Scott Davis - *Morgan Stanley - Analista*

Che ne pensate delle tre transazioni? È difficile per noi, viste le informazioni limitate, e anche il fatto che Vetco sia privata. Ma cosa prevedete per il 2008? Capisco che i vostri obiettivi a lungo termine siano quelli di portare queste attività in una fascia di rendimento medio alta, ma cosa possiamo prevedere per il 2008 e dove saranno i vostri rendimenti sul capitare in queste tre attività? Tanto per avere un orientamento sull'andamento economico di queste transazioni.

Keith Sherin - *GE – Vice Presidente Senior e CFO*

Siamo in linea con i nostri obiettivi. Se osserviamo il nostro – prima di tutto nel 2008, sarà il primo anno completo e saranno messi a confronto con un anno parziale nel 2007. Abbiamo detto che raggiungeremo il costo medio ponderato di rendimento del capitale entro la fine del secondo anno. Come ha menzionato Jeff a proposito dell'operazione Abbott, arriveremo al 14% di rendimento sulla liquidità entro il quinto anno, e questa percentuale viene superata per due delle transazioni. Quello che dobbiamo ricordare è che abbiamo un'azienda con grandi rendimenti sul capitale, con utili in crescita e molto efficiente dal punto di vista del capitale. Questo è ciò che ci permette di eseguire questi investimenti in nuove linee di prodotto, continuando a crescere sul fronte del rendimento del capitale totale per l'intero anno. Quindi siamo in grado di fare questi investimenti, di farli crescere nel corso del tempo, di aumentare i rendimenti in linea con i rendimenti sull'investimento per utilizzare la liquidità incrementale. A questo dobbiamo aggiungere un portafoglio con ottimi rendimenti sul capitale, capacità di generazione di liquidità e uso efficiente della

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

liquidità. Credo quindi, crediamo che come per tutte le altre transazioni, durante gli scorsi 5 anni, anche queste siano opportunità fantastiche per la nostra azienda. In linea con la nostra strategia e in grado di apportare crescita finanziaria.

Scott Davis - *Morgan Stanley - Analista*

Bene. Ora porrò nuovamente la domanda in modo leggermente diverso. Credo che storicamente GE abbia avuto un grande successo in nell'eliminazione delle sinergie dei costi ma forse non così un grande successo per quel che riguarda l'ottenimento di sinergie di ricavi. Ecco perché ho scelto il 2008. Forse sarete costretti a cambiare, avrete un paio di trimestri per cominciare davvero a ridurre i costi. Ma sarebbe un po' troppo presto per ottenere molto dal punto di vista delle sinergie di ricavi. Forse mi sto riferendo al periodo sbagliato? Sto cercando di capire quali saranno le percentuali sulle acquisizioni dei rendimenti: 6%, 10%? Eliminando le sinergie dei costi, sono davvero necessarie le sinergie dei ricavi per far funzionare l'operazione?

Keith Sherin - *GE – Vice Presidente Senior e CFO*

Sta parlando dell'anno 1?

Scott Davis - *Morgan Stanley - Analista*

Sì, il primo anno completo.

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Allora. Il nostro obiettivo è quello di raggiungere almeno il nostro costo di capitale medio ponderato entro il secondo anno. Quindi, questo corrisponde al 9% o 10% entro il secondo anno. Credo che anche se le sinergie impiegheranno del tempo, avremo dei buoni risultati nel primo anno.

Keith Sherin - *GE – Vice Presidente Senior e CFO*

Abbiamo parlato di 0,08, 0,08 dollari di aumento netto nel 2008.

Scott Davis - *Morgan Stanley - Analista*

Sì, no. E non riesco ad arrivarci con i miei calcoli. Per questo ho fatto questa domanda, per cercare di capire se le vostre previsioni per quel che riguarda le sinergie sono inferiori o superiori alle mie. Mi riesce difficile escludere le sinergie dei costi. Mi riesce difficile farlo.

Keith Sherin - *GE – Vice Presidente Senior e CFO*

Ok, possiamo aiutarla in questo senso.

Scott Davis - *Morgan Stanley - Analista*

Va bene. Cambiando argomento, e non mi piace fare il difficile... so che anno su anno i miglioramenti sui margini sono stati sostanziali, ma i margini sono stati inferiori alle nostre aspettative per il trimestre. Credo che questo sia dovuto alle operazioni di ristrutturazione, i pagamenti registrati nel resoconto Profitti e Perdite. Potete parlarci in modo più approfondito di dove si sono svolte le operazioni di ristrutturazione? Forse in questo modo riuscirò a capire meglio dove sono stati i reali margini per il trimestre.

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Certo. Prima di tutto, vorrei dire che abbiamo raggiunto ciò che avevamo previsto. Quindi, i risultati sono stati in linea con le previsioni. Si tratta di risultati migliori rispetto a quello che avevamo detto durante la riunione sui margini, l'anno scorso, e in linea con i nostri impegni di dicembre, quando abbiamo detto che i margini sarebbero stato leggermente migliori rispetto alla nostra previsione per il terzo trimestre.

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

Quindi, ne sono piuttosto soddisfatto. Ora, per parlare di dove si sono svolte le ristrutturazioni. Direi che la maggior parte delle ristrutturazioni sono aziendali, probabilmente circa 260 dei 390 milioni di dollari sono stati investiti in ristrutturazioni aziendali e circa 130 milioni di dollari nei segmenti, principalmente Infrastructure. Ci sono state operazioni di ristrutturazione in Aviation. In Brasile, come ha menzionato Scott, abbiamo dovuto eseguire delle serie modifiche all'inventario. Abbiamo avuto alcune riduzioni in Oil and Gas, in Water e varie operazioni con GCAS a motivo dell'uscita di alcune linee di prodotti. Quindi, credo questo è quello che è accaduto nel segmento. Il resto, è stato investito in attività come NBC, la chiusura degli impianti nel settore industriale e Hydro. Possiamo vedere questo nell'altra linea relativa al reddito.

Scott Davis - *Morgan Stanley - Analista*

Okay. Bene. Buono a sapersi. Un ultima cosa, Joe. Forse faccio una domanda stupida. Non sono al corrente dei dettagli sul provvedimento e della relazione con Abbott. Forse Joe ci può illustrare brevemente la situazione: qual è stata la causa del provvedimento e quali sono le previsioni e la tempistica per tornare ad operare normalmente senza la supervisione della FDA.

Joe Hogan - *GE – Presidente e CEO di GE Healthcare*

Certo Scott. Il provvedimento è stato introdotto nel 1999. Chi opera nei settori dell'assistenza medica, deve rispettare le linee guida della FDA. In questo caso, non c'erano problemi relativi alla qualità dei prodotti in questo campo, i problemi riguardavano la qualità dei processi dell'impianto. Si tratta di elementi come controlli del design, ossia il modo in cui viene ideato il prodotto o materiale grezzo e le modalità di ispezione. Esistono procedimenti molto dettagliati al riguardo, sulla base delle direttive FDA. Durante un'ispezione, l'FDA aveva trovato mancante Abbott. Inviò ad Abbott una lettera di avvertimento, probabilmente durante la prima parte del 1998, 1999. Dato che secondo loro, non erano stati fatti progressi, li resero soggetti a questo provvedimento.

Il provvedimento significa praticamente che l'FDA ha il diritto di supervisionare l'impianto. Vengno eseguite ispezioni standard. Vengono eseguiti controlli sui nuovi prodotti introdotti, fino al processo di spedizione. In questo caso Abbott viene monitorata per quel che riguarda la spedizione dei prodotti. Quindi, durante gli anni 2000, 2001, 2003, Abbott è stata molto diligente nel rispettare i processi qualitativi. All'inizio del 2003, l'FDA ha cominciato a permettergli di qualificare nuovi prodotti. Ma la pianificazione dei nuovi prodotti richiede molto tempo. Alcuni di questi sono stati lanciati nel 2005, la seconda metà del 2005, cominciando nel 2006 e per poi proseguire in modo più sostanziale.

Ma tutto in modo restrittivo, mentre la FDA riacquista fiducia nei processi di controllo della qualità in relazione alle loro aspettative. Poi concedono più libertà. I provvedimenti durano 5 anni e in seguito a questo periodo è necessario presentare una richiesta per il sollevamento del provvedimento. Siamo consapevoli degli obblighi che ci vengono imposti da tale provvedimento. Collaboreremo molto strettamente con la FDA. Ma siamo soddisfatti del progresso di Abbott nel sviluppare le relazioni con la FDA in questo periodo. Spero che queste informazioni siano state utili.

Scott Davis - *Morgan Stanley - Analista*

Si, lo sono. Solo un commento, Keith e Jeff, è molto importante avere persone come Joe e Scott a disposizione. Se questo fosse possibile in futuro, sarebbe ottimo.

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Sì.

Scott Davis - *Morgan Stanley - Analista*

Grazie a tutti.

Operatore

La prossima domanda è di Robert McCarthy di Banc of America Securities. Proceda, prego.

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

Robert McCarthy - ***Banc of America - Analista***

Buongiorno a tutti.

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Buongiorno, Rob.

Robert McCarthy - ***Banc of America - Analista***

Prima di tutto, una domanda per Jeff. Il 5% delle attività rimanenti, credo che sappiamo chi siano i candidati, ROTC inferiore e volubile. Forse possiamo parlare delle possibilità di eliminarle, potrebbero sussistere problemi strutturali rispetto a questi. Potete anche parlarci di come siete arrivati alla decisione finale di procedere con la dismissione della divisione Plastics?

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Sì Rob, comincio dalla seconda domanda. Direi che la nostra filosofia, condivisa dal consiglio di amministrazione, è che se siamo convinti che un'attività può essere gestita meglio fuori da GE, allora dobbiamo procedere con la dismissione. Questo è quello che pensavamo di Insurance e altre attività. Per quel che riguarda la divisione Plastics, credo si tratti di un franchise eccezionale. Non credo che dovrebbe essere sottoposto ad AAA. Credo che possa essere riassestato, esistono possibilità di consolidamento che oggi possiamo utilizzare. Ci sono persone che operano con olio base per lubrificanti, aziende del Medio oriente o russe, e per queste la divisione Plastics potrebbe essere molto allettante. Visto che non volevamo eseguire operazioni di integrazione regressive, crediamo che altri possano eseguire operazioni di integrazione progressive. Quindi, presi in considerazione tutti gli aspetti strategici, abbiamo valutato che non avremmo potuto aggiungere sufficiente valore per avere successo. Possiamo gestire attività cicliche all'interno dell'azienda, ma è difficile gestire le attività volatili. Direi imprevedibili. Quindi, nel tempo, la divisione Plastics ha assunto le stesse caratteristiche di Insurance.

A questo punto, il prossimo ovvio candidato, è Consumer industrial. Credo che il punto forte di Consumer industrial sia il marchio. Abbiamo il 40% del rendimento sul capitale totale. È un'attività che offer un flusso di cassa molto forte. Un'attività che permette innovazioni. Ovviamente, possiamo fare qualcosa con questa divisione, in qualsiasi momento. Ma non vedo questa situazione come quella della divisione Plastics. Nel lungo termine, continueremo a reimpiegare il capitale, per passare da una crescita lenta a una crescita maggiore e per rafforzare l'azienda.

Robert McCarthy - ***Banc of America - Analista***

Per quel che riguarda la vostra acquisizione di Smiths, questa acquisizione sembrerebbe indicare la durabilità del ciclo Aerospace. Potreste parlare delle vostre previsioni sul ciclo per i prossimi 3 o 5 anni. Che tipo di tempistica prevedete e quale prevedete sarà il rischio maggiore a questo punto?

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Credo che ovviamente il ciclo continua a essere solido. Prevediamo che questo continuerà ancora, almeno per qualche anno. Gli ordinativi riflettono questo fatto positivo. Abbiamo un backlog di ordinativi enorme per i velivoli di grandi dimensioni e affusolati. Se esaminiamo la situazione mondiale, il punto forte è l'ampiezza. Nei marcati emergenti e nei paesi in via di sviluppo. Abbiamo ancora ottime opportunità per quel che riguarda il rinnovo delle flotte più vecchie e crediamo che questo accada per le flotte europee e americane. I dati economici sono positivi e il numero di persone che può permettersi di viaggiare continua ad aumentare. I ricavi di Passenger miles continuano ad aumentare ed è ovvio che ci saranno nuove attrezzature e utilizzi, il che aumenterà le nostre attività relative ai servizi. Si tratta quindi di un'attività ciclica. Non credo che nessuno possa mettere questo fatto in discussione, per quel che riguarda eventuali fattori ad impatto negativo, sono difficili da prevedere, a parte un avvenimento con un impatto negativo sull'intero sistema. Dal punto di vista demografico o economico, non vediamo niente, dato che l'ampiezza della nostra forza in tutto il mondo riuscirebbe ad attutire il fatto entro i prossimi 3 o 5 anni.

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

Robert Cornell - *Lehman Brothers - Analista*

Bene. Un'ultima domanda. Per quel che riguarda la situazione economica generale, Jeff, possiamo parlare dell'impatto di questa ulteriore riduzione delle spese per la divisione Oil? Una cifra intorno ai 50 dollari al momento. E se questa tendenza continua o se si appiattisce, che tipo di impatto nel breve termine possiamo aspettarci, rispetto al portafoglio e alla performance operativa?

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Direi che i 50 dollari di Oil sono un risultato tre volte maggiore, rispetto ai 20 anni precedenti il 2003. Ma c'è ancora molto capitale da investire. L'industria è ancora sottoposta a una certa pressione per continuare a generare più crescita. Non credo che si stia affrontando un momento di difficoltà Scott. In termini di impatto a lungo termine e in termini di come le persone considerano l'elevato prezzo del petrolio. Anche se non è alto come due mesi fa.

Robert Cornell - *Lehman Brothers - Analista*

Grazie per la sua attenzione.

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Grazie.

Operatore

La prossima domanda è di Ann Duignan di Bear Stearns. Proceda, prego.

Ann Duignan - *Bear Stearns - Analista*

Buongiorno. Buongiorno a tutti.

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Buongiorno Ann.

Ann Duignan - *Bear Stearns - Analista*

Una domanda sulle acquisizioni. Se osserviamo la combinazione geografica per le attività appena acquisite, a confronto con la combinazione geografica della divisione Plastics, esiste la possibilità che assisteremo a un cambiamento nei vostri tassi d'imposta, guardando al futuro?

Keith Sherin - *GE – Vice Presidente Senior e CFO*

Credo – credo che--

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Vedremo. Credo sia probabile. Direi che sarà probabilmente leggermente più alto per queste nuove attività, rispetto a quello della divisione Plastics. Ma vedremo.

Keith Sherin - *GE – Vice Presidente Senior e CFO*

Sì. Forse si tratta di una situazione 50-50. Credo che dovremmo ricontattarti a questo proposito.

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

Ann Duignan - *Bear Stearns - Analista*

Va bene. Perché mi sembra che, se guardiamo Abbott e Smiths, sono orientate verso il mercato europeo o comunque non USA, rispetto al mercato plastico, forse. Questo potrebbe suggerire un tasso d'imposta inferiore nel lungo termine.

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Non credo. Credo che se prendiamo in considerazione il tasso d'imposta globale nel settore plastico, circa due delle attività di cui abbiamo appena parlato e le abbiamo esaminate. Non credo che avremo un impatto tale da ridurre il tasso d'imposta. Ne sono abbastanza certo.

Ann Duignan - *Bear Stearns - Analista*

Va bene. In relazione ad Abbott, vi aspettate che nel lungo termine possiate cominciare a muovervi in altri segmenti dell'industria? Per esempio, chimica clinica o ematologia?

Joe Hogan - *GE – Presidente e CEO di GE Healthcare*

Ann, sono Joe. Abbiamo un'ottima attività nel campo dell'ematologia grazie a questa acquisizione, per quel che riguarda gli esami e l'analisi del sangue. Combinando i due settori, abbiamo circa 300 milioni di dollari all'anno. Quindi, se prendiamo in considerazione la banca del sangue, negli Stati Uniti Abbot ha circa il 67% fino al 70% del mercato (per esempio American Red Cross e altre agenzie che contano in questo campo). Molto forte quindi. Per quel che riguarda la diagnostica molecolare, credo che questa sia la sua seconda domanda, questa è una sorta di espansione. La pianificheremo attraverso la nostra divisione Life Sciences. Dato che se ne stanno già occupando marginalmente e abbiamo pensato che sarebbe stato meglio costruire su quella piattaforma, per cercare di acquisire quel settore o per integrarlo con questa attività.

Ann Duignan - *Bear Stearns - Analista*

Va bene. A questo punto sarei negligente se non facessi la mia solita domanda sull'energia rinnovabile. Potreste darci un aggiornamento relativo alla divisione Wind. Come ha concluso l'anno in termini di profitti e ricavi e unità spedite? Cosa prevedete per il 2007? Ci saranno possibili miglioramenti per quel che riguarda gli approvvigionamenti?

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Abbiamo avuto un buon trimestre. 670 unità nel quarto trimestre. Dobbiamo confrontare questo con le 730 unità dello scorso anno, ma se il prezzo per quelle unità ci ha permesso di ottenere un aumento dei ricavi. Continuiamo a vedere un andamento forte degli ordinativi. C'è stata un'estensione del credito d'imposta sulla produzione, come sapete. Nel primo trimestre avremo crediamo circa 350 unità. Per l'intero anno 2006, abbiamo avuto 2100 unità e lo scorso anno nel avevamo 1570. Quindi, questa divisione gode di un ottimo backlog di ordinativi. Si tratta di un'ottima tecnologia. Abbiamo un prodotto davvero vincente nel mercato e il team ha fatto davvero un ottimo lavoro. La divisione continua molto forte quindi, Ann.

Scott Donnelly - *GE – Presidente e CEO di GE Infrastructure, Aviation*

L'interesse in energia rinnovabile, Ann, sta crescendo.

Ann Duignan - *Bear Stearns - Analista*

Sì, crediamo che il Presidente Bush ne parlerà la prossima settimana durante l'incontro State of the Union. Peter dovrebbe avere un aggiornamento per quel che riguarda i servizi finanziari.

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

Peter Nesvold - *Bear Stearns - Analista*

A dire la verità mi unisco a Scott, con un'altra domanda stupida. Una domanda per te, Keith. GE ha sostenuto un restatement FAS 133 solo poco tempo fa e in meno di un anno e mezzo ci ritroviamo nella stessa situazione. Dato che avevate messo a punto nuovi controlli, controlli finanziari, come mai ci troviamo ad affrontare lo stesso problema? Capisco che la questione è estremamente complessa, ma perché questo problema si ripresenta?

Keith Sherin - *GE – Vice Presidente Senior e CFO*

Credo che il problema per noi riguardi l'adozione del FAS 133. Abbiamo ideato un programma per la nostra carta commerciale al momento dell'adozione. Stiamo parlando del 2001. Abbiamo eseguito revisioni con i nostri tecnici, il nostro personale per l'ispezione aziendale e il nostro ente d'ispezione, KPMG. Ci hanno assicurato che eravamo conformi alle disposizioni del FAS 133. Applichiamo questo programma dal 2006 e SEC ci ha chiesto di esaminare i requisiti di specificità in base al FAS 133. Il nostro ispettore ha riconfermato che il nostro programma era conforme al FAS 133 e SEC deciso il contrario. Dal punto di vista del controllo, questa è una situazione difficile per me, posso contare solo sul nostro team interno e di esperti e ribadisco che il tutto è legato alla complessità del 133 e alla precisione richiesta per il 133. Quindi, abbiamo aumentato i nostri sforzi per accertarci di soddisfare i requisiti di controllo del 133, e questa volta non mancheremo di farlo. Ma in questo caso, si tratta di una questione tecnica, dove i nostri esperti sono convinti di non aver sbagliato e i loro esperti insistono per una modifica, e dovremo procedere con la modifica. Ma non credo che si tratti assolutamente di un problema sistematico. Potrei dirlo per quel che riguarda la copertura e dobbiamo tenere presente che il 133 è davvero complicato.

Dan Janki - *GE – Vice Presidente di Investor Communications*

Ok, grazie, credo che abbiamo finito con le domande. A questo punto, passo la parola a Jeff.

Jeff Immelt - *GE – Presidente esecutivo e CEO*

Molto bene. Grazie, Dan. Mi rendo conto che avevamo molto da dirvi. Volevo solo accertarmi di una cosa, prima di concludere, perché è molto importante. Si tratta del concetto degli utili controbilanciati con la ristrutturazione. Volevo solo ripetere il concetto ancora una volta. Per esempio, avevamo l'attività Advaced material, che abbiamo venduto. L'impatto della vendita è stato un tasso d'imposta minore. Questi utili sono stati reinvestiti nella ristrutturazione e per altri costi all'interno dell'azienda.

Durante il 2007, avremo utili che ci aiuteranno a migliorare la ristrutturazione. Questo è quello che abbiamo fatto nel quarto trimestre e sarà coerente con quello che faremo nel 2007 e oltre. Nel lungo termine, abbiamo l'opportunità di rinnovare, cosa impossibile per Insurance, la posizione dei costi e la crescita dell'azienda.

Mi rendo conto che questo è un processo difficile da individuare nei segmenti, ma volevo reiterare il punto. Credo che sia importante per come interpretiamo il trimestre, che noi vediamo come un trimestre di ottima qualità. Entrando nel nuovo anno, ci impegniamo a raggiungere percentuali del 10% fino al 12% in crescita degli utili. I ricavi non seguiranno questo trend, ma i ricavi verranno utilizzati per la ristrutturazione della compagnia per le attività future. Molto movimento quindi. Crediamo che nelle ultime settimane la compagnia si stata rafforzata drasticamente. E siamo convinti che il 2007 sarà un anno di alta qualità, basso rischio e crescita degli utili a due cifre. Per quel che riguarda il 2008 e il 2009, questa è un'azienda ancora migliore, con la possibilità di crescita più ancora più rapida e alti rendimenti e vantaggi reali per gli investitori. Ma, Dan --

Dan Janki - *GE – Vice Presidente di Investor Communications*

Molto bene. Grazie, Jeff. Vogliamo ringraziare tutti per la vostra pazienza, e per aver atteso fino a dopo le 10. La riproduzione su web sarà disponibile sul nostro sito web, insieme alla trascrizione. Joann e io siamo saremo disponibili tutto il giorno per rispondere alle vostre domande. Molte grazie quindi.

Operatore

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

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.

DISCLAIMER

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

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

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

© 2005, Thomson StreetEvents Tutti i diritti riservati.

© 2007 Thomson Financial. Ripubblicato su autorizzazione. La presente pubblicazione o parte di essa non può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione scritta di Thomson Financial.