



Transcripción de conferencia telefónica

GE - Conferencia telefónica sobre Beneficios de General Electric, 1º Trimestre de 2007

Fecha/hora del evento: 13 de abril de 2007 / 8:30 a.m. ET

“Los resultados son provisionales y sin auditar. Este documento contiene “previsiones”, es decir, estimaciones de futuro y no sobre acontecimientos del pasado. En este contexto, las estimaciones de futuro normalmente abordan las expectativas de futuro previstas en lo referente a resultados financieros y comerciales, y con frecuencia incluyen palabras como “prever”, “esperar”, “pretender”, “proyectar”, “considerar”, “intentar” o “desear”. Las previsiones de futuro, como consecuencia de su propia naturaleza, abordan asuntos que, en distinto grados, son inciertos. En lo que respecta a GE, las incertidumbres concretas que pueden afectar negativa o positivamente sus resultados futuros son las siguientes: el comportamiento de los mercados financieros, incluyendo las fluctuaciones en los tipos de interés y en los precios de las materias primas, el entorno comercial y de los créditos al consumo, el impacto de la normativa legal y de acciones reguladoras y legales, las medidas estratégicas, incluyendo adquisiciones y enajenaciones, integración futura de negocios adquiridos, resultados financieros futuros de los principales sectores industriales en los que centramos nuestra actividad, incluyendo, sin limitación, el transporte aéreo y ferroviario, la generación de energía, los medios de comunicación y el sector inmobiliario y de atención sanitaria, así como otras muchas cuestiones tanto a nivel regional, nacional como mundial, incluyendo asuntos de naturaleza política, económica, comercial y de la competencia. Estas incertidumbres pueden provocar que los resultados futuros previstos en la actualidad acaben siendo considerablemente distintos a los indicados en nuestras estimaciones. GE no se compromete a actualizar sus declaraciones sobre previsiones de futuro.

PARTICIPANTES CORPORATIVOS**Dan Janki***General Electric Company - Vicepresidente de Comunicaciones con los Inversores***Jeff Immelt***General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado***John Rice***General Electric Company – Vicepresidente y Consejero Delegado, Infraestructuras GE***Keith Sherin***General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero***Mark Begor***GE Money-América – Presidente y Consejero Delegado***PARTICIPANTES EN LA CONFERENCIA TELEFÓNICA****Nicole Parent***Credit Suisse - Analista***Bob Cornell***Lehman Brothers - Analista***Jeffrey Sprague***Citigroup - Analista***Deane Dray***Goldman Sachs - Analista***Steve Tusa***JPMorgan - Analista***Scott Davis***Morgan Stanley - Analista***David Bleustein***UBS - Analista***Ann Duignan***Bear Stearns - Analista***Peter Nesvold***Bear Stearns - Analista***Robert McCarthy***Banc of America Securities - Analista***Chris Kotowicz***A.G. Edwards - Analista***PRESENTACIÓN****Operadora**

Buenos días, señoras y señores, y bienvenidos a la conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del primer trimestre de 2007. En este momento, todos los participantes están en modo de sólo escucha. Mi nombre es Carol y hoy me haré cargo de la coordinación de su conferencia. (INSTRUCCIONES DE LA OPERADORA) Debo recordarles que esta conferencia está siendo grabada. A continuación voy a pasar la palabra al anfitrión de la conferencia de hoy, el Sr. Dan Janki, Vicepresidente de Comunicaciones con los Inversores. Puede proceder.

Dan Janki - *General Electric Company - Vicepresidente de Comunicaciones con los Inversores*

Muchas gracias Carol. Me gustaría darles a todos la bienvenida a la conferencia telefónica de hoy sobre beneficios del primer trimestre. Confío en que hayan podido leer nuestro comunicado de prensa con información financiera que se emitió a las 6.30 de esta mañana. Dicha nota de prensa y la presentación de hoy están disponibles en nuestra página Web para inversores www.GE.com/investor.

La presentación de hoy contiene estimaciones. Está basada en el entorno actual y está sujeta a cambios. Hoy revisaremos las operaciones y beneficios del primer trimestre y las previsiones para el segundo trimestre. Para ello, están con nosotros nuestro Presidente y Consejero Delegado, Jeff Immelt, y nuestro Vicepresidente y Director Financiero, Keith Sherin. También están con nosotros John Rice, Vicepresidente y Consejero Delegado de GE Infraestructuras, y Mark Begor, Vicepresidente Senior y Consejero Delegado de GE Money-América. Bien, me gustaría empezar cediendo la palabra a Jeff.

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

Muchas gracias, Dan. Buenos días a todos. Antes de empezar quisiera señalar sólo cuatro puntos significativos acerca de la Compañía. El primero es simplemente la gran solidez de GE propiciada por nuestro negocio de Infraestructuras. Creo que si observamos el negocio de Infraestructuras actual, nos encontramos en la fase más temprana de, en mi opinión, un periodo de tiempo en el que tendremos gran visibilidad, amplias tecnologías, un excelente posicionamiento global, mayores márgenes en equipos, pedidos comprometidos y contratos de servicio a largo plazo, un periodo que se puede prolongar a lo largo de los próximos 10 o 15 años. Creo que en Infraestructuras nos encontramos en el primer lanzamiento de una partida de nueve. Lo que hemos presenciado en este trimestre creo que se va a repetir muy a menudo. Es más amplio y profundo que el de la situación de turbinas de gas en EE.UU. a finales de los noventa.

En segundo lugar, en el trimestre tuvimos un par de escollos. Tuvimos el asunto WMC sobre el que hablará Mark. Sufrimos el cierre de una de nuestras instalaciones del negocio de Atención Sanitaria de OEC. Nuestra meta en el primer trimestre fue dejarlos atrás y avanzar el resto del año.

A pesar de esos escollos, conseguimos un crecimiento de alta calidad del 10% en beneficios por acción. Tuvimos un aumento de los beneficios por segmento del 13%. El crecimiento orgánico de los beneficios fue del 8%. Conseguimos como mínimo 100 puntos básicos de expansión del rendimiento del capital total en los tipos marginales. Y tuvimos unas ganancias que se vieron compensadas por la reestructuración, y el tipo fiscal estuvo en línea con las expectativas.

El último punto que señalaría es, si pensamos en GE en 2007, que somos una compañía segura y fiable en crecimiento que va a conseguir un aumento de los beneficios del 10% al 12% con alta visibilidad, y basándose sólo en la solidez del modelo de explotación.

Con todo esto, simplemente fijándonos en el entorno, éste es un entorno que consideramos en la actualidad parecido al que observamos a principios de año en nuestra reunión de diciembre. El crecimiento global continúa. Creemos que los mercados mundiales son muy sólidos. El crecimiento de Servicios todavía es bueno. CapEx se está equilibrando en un solo dígito bajo. La vivienda sigue siendo un reto. Por lo tanto, cuando pensamos en crecimiento global, más o menos, es lo que a principios de año opinábamos que íbamos a contemplar.

Los macro impulsores son incluso más enérgicos. Los mercados emergentes son muy fuertes. La inversión en Infraestructuras continúa. La subida de los precios de la energía hace que el cliente reinvierta. Nuestros programas medioambientales son excelentes. En todo ello vemos una verdadera fuerza.

El entorno de márgenes es realmente como esperábamos. El precio de los materiales es alto, pero ya lo tuvimos en cuenta. Estamos trabajando en los precios en muchos de nuestros negocios de ciclo prolongado. La liquidez es alta. Estamos luchando con nuestros competidores, pero todo está dentro de las expectativas.

Por lo tanto, creo que si pensamos en 2007, nuestra posición es buena globalmente. Nuestros movimientos en cuanto a precios van por delante de la inflación. Estamos impulsando la productividad y los tipos marginales. En términos generales, simplemente percibimos que el entorno está en línea con las expectativas.

Si observamos las cifras clave de los resultados que comentamos cada trimestre y entramos en detalle en los pedidos, aunque éstos sólo aumentaron un 3%, tuvimos un crecimiento significativo de pedidos comprometidos, en particular en nuestro segmento de Grandes Equipos. Tuvimos un crecimiento orgánico del 8%, un aumento de los ingresos del 6% y un incremento de los activos del 22%. Los beneficios por acción del 10% estaban previstos.

Nuestro rendimiento del capital total aumentó 100 puntos básicos en línea con nuestras expectativas. El beneficio de explotación, la tasa de beneficios de explotación de Industrial aumentó 130 puntos básicos sobre una base de beneficios de explotación por segmento. La calidad de nuestros ingresos fue alta. El crecimiento del flujo de caja fue del 10%. De nuevo, hemos tenido un buen inicio del flujo de caja para el año.

Los cuatro puntos de los que solemos hablar en nuestra estrategia a largo plazo son, primero, invertir en negocios de liderazgo. Como he dicho, Infraestructuras y Financiación Comercial son sólidos; NBC está repuntando. Hemos anunciado algunas adquisiciones en Financiación Comercial que creemos que fortalecerán nuestro negocio, PHH y Sanyo.

La redistribución de la que hablábamos a principios de año está en camino. Me extenderé sobre ello en un punto posterior de la presentación con Vetco Gray, Abbott, Smiths y la enajenación de Plásticos.

La ejecución fue seria y responsable. Los beneficios por segmento aumentan un 13%. Como he dicho anteriormente, grandes beneficios de explotación y expansión de la rentabilidad del capital total y del flujo de caja. De nuevo, si pensamos en algunos de los factores negativos que contemplábamos en Atención Sanitaria, GE Money y Plásticos, todas esas cosas que estuvimos abordando en el primer trimestre, las dejaremos atrás a medida que avance el año. Todavía esperamos tener un año excelente en GE Money y Atención Sanitaria.

El crecimiento como proceso está funcionando. Nuestra tasa de crecimiento orgánico se mantuvo fuerte. Los ingresos de Servicios aumentaron el 10%. Acuerdos de Servicios Contractuales está ahora en 94.000 millones \$. El crecimiento en países en desarrollo fue del 14%. Todo aquello de lo que hablábamos del crecimiento como un proceso, en este entorno, sin duda, ahora está funcionando para nosotros.

Para finalizar, en cuanto al equipo humano, estamos orgullosos del equipo de GE. De nuevo conseguimos ganar el Fortune Most Admired, así que sentimos que tenemos un equipo fuerte. Tenemos iniciativas sólidas. La economía es la que esperábamos y nos sentimos realmente bien con la posición de la compañía.

Con esto, paso la palabra a John Rice para que les dé algunos detalles del negocio de Infraestructuras.

John Rice - General Electric Company – Vicepresidente y Consejero Delegado, Infraestructuras GE

Jeff ha tratado el contexto macro. Pero si observamos los pedidos comprometidos de equipos, tuvimos un gran trimestre, lo que contribuyó de forma significativa a nuestra cartera de pedidos comprometidos. Los pedidos superaron las entregas en un 50%; los pedidos comprometidos aumentaron un 32% en el trimestre, lo que como pueden ver para los últimos cinco trimestres, es un salto muy importante.

Si observamos en detalle, vemos solidez en todos nuestros negocios. Nuestro negocio de Energía recibió pedidos para 33 turbinas de gas en el trimestre. El 80% fueron internacionales, incluyendo más unidades para Arabia Saudita, lo que complementa el gran pedido que tuvimos en el cuarto trimestre del año pasado en Egipto. Una amplia presencia de todas los negocios.

Distintos países hicieron pedidos de productos aeroderivativos. En Aviación, hicimos negocios con Lufthansa, Emirates, Qatar y Korea. Nuestro negocio de Petróleo y Gas acumuló pedidos de equipos por un importe de 1.000 millones \$, lo que representa un 12% más que el primer trimestre de 2006, de los cuales aproximadamente 800 millones \$ fueron en Oriente Medio y África. Es decir, de nuevo un buen crecimiento global para todo el consejo.

Resulta interesante comprobar que estamos empezamos a ver más actividad en Energía en Estados Unidos en términos de consultas. Ello manifiesta en sí mismo, en productos Aeroderivativos sobre todo, que habitualmente en un indicador muy bueno, que por delante tenemos más fortaleza. En conjunto, el negocio es muy sólido y tuvimos un fantástico trimestre. Ahora paso la palabra a Keith que revisará la cuestión de los pedidos.

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

Gracias John. Ese es una gran resumen de los pedidos totales. En el primer trimestre tuvimos pedidos totales por 23.600 millones \$, un incremento del 3%. La cifra global es inferior a la del pasado año en términos de tasa de crecimiento. Sin embargo, hay un par de cosas que me gustaría señalar mientras repasamos las cifras.

En primer lugar, el nivel absoluto de pedidos siguió siendo extremadamente fuerte. Pueden comprobarlo con lo que John les ha mostrado sobre pedidos comprometidos; yo les daré algunos ejemplos de ello. El segundo punto es que las perspectivas de futuro son también muy buenas. Por ello creo que la imagen de los pedidos es un indicador muy sólido para GE y les repasaré los elementos.

A la izquierda, Grandes Equipos. En el primer trimestre, los pedidos fueron 10.800 millones \$. Pueden ver en un % V que es inferior al 2%. Todos los trimestres menciono que estos pedidos de Grandes Equipos son desiguales. Durante el primer trimestre del año pasado tuvimos pedidos de Grandes Equipos por 11.000 millones \$, lo que significó un aumento del 67%. Es decir, el nivel absoluto de pedidos que atendemos es increíble.

Si nos fijamos en Aviación y Transporte, los dos tuvieron competidores bastante fuertes. Sólo un pedido de Boeing del año pasado para el GE90 fue de 1.800 millones \$; fue una especie de puesta al día con respecto a 2005 que no se repitió. En Transporte, tuvimos un pedido de 300 locomotoras de China y las perspectivas de Transporte para el año son fantásticas.

John ha cubierto la fuerza de los pedidos comprometidos en Infraestructuras especialmente. A los pedidos comprometidos añadimos 5.000 millones \$ desde el cuarto trimestre; por lo tanto, es un incremento superior al 30% en un año. Creo que una forma de deducir la desigualdad de la naturaleza de estos pedidos es si se observa el desarrollo de la media de cuatro trimestre para Grandes Equipos: representa un aumento del 18%.

El último punto sobre Grandes Equipos es si miramos hacia delante en nuestra previsión de pedidos para el segundo trimestre: la perspectiva actual es superior al 20% de crecimiento en Grandes Equipos.

En el centro, los pedidos de Servicios de 8.100 millones \$, un incremento del 11%. Dos dígitos fuertes, de nuevo impulsados por Aviación. Pueden comprobar que la tasa de recambios fue muy fuerte, un 36% más.

Petróleo y Gas tuvo un trimestre formidable. Está ganando simplemente en equipos y ello está creando una base instalada y haciendo crecer nuestras oportunidades de Servicios en todo el mundo. Los servicios contractuales se están comportando realmente muy bien. Nuestra cartera de Acuerdos de Servicios Personalizados contractuales a largo plazo con clientes es ahora de 94.000 millones \$, es decir, un 9% más que hace un año.

Energía bajó un 4% en el trimestre. Esta circunstancia estuvo motivada por la ausencia de grandes pedidos de recarga de combustible nuclear como los que tuvimos el año pasado en el primer trimestre. Por ello, una subida de dos dígitos en Servicios es un indicador muy bueno para nosotros.

A la derecha pueden ver que la media de la tasa de pedidos diarios de nuestro negocio Flow aumentó un 2%. C&I tuvo pedidos muy buenos. Iluminación e Industrial aumentaron dos dígitos. Electrodomésticos se mantuvo básicamente igual durante el trimestre.

Plásticos bajo un 5%. No sólo tuvimos el anuncio de la enajenación, sino que también realizamos algunas reestructuraciones. Creo que ello puede habernos supuesto un cierto impacto. En el trimestre, tanto precio como volumen significaron una presión para nosotros en Plásticos.

Después, Seguridad, que tuvo una cierta debilidad en vivienda. Pero como ven, el porcentaje resultante de Flow en relación con Grandes Equipos y Servicios sigue reduciéndose, con cosas como la enajenación de Materiales Avanzados y GE Supply, y al final, Plásticos.

En conjunto, los pedidos totales aumentaron un 3% en comparación con competidores muy fuertes. El nivel absoluto de pedidos es extremadamente bueno. El futuro parece muy prometedor. Las estimaciones del segundo trimestre, incluso con la continuada fuerza de Grandes Equipos, indican que los pedidos totales aumentarán por encima del 15%. Aquí, las perspectivas parecen muy buenas.

Después tenemos una revisión de márgenes y morosidad para nuestro negocio de Servicios Financieros. A la izquierda se encuentran los márgenes. Cada trimestre les mostramos este apartado. Las barras azules son ingresos netos, es decir, básicamente, nuestros ingresos menos intereses. Es nuestro valor aportado expresado como porcentaje de nuestros activos medios. Las barras verdes los ajustan para pérdidas.

Por tanto, si observan verán que los márgenes disminuyen 14 puntos básicos aproximadamente año tras año. En realidad, estamos observando una continua gran liquidez en el mercado, lo que de alguna forma comprime los márgenes. Podemos compensarlo, más que compensarlo, con un continuo crecimiento de los activos. La máquina de la continuidad en Servicios Financieros es muy potente. Les mostraré el crecimiento de los activos en los negocios.

Hemos conseguido una gran productividad. Una verdadera concentración en la reestructuración y la simplificación que impulsa una continua rentabilidad.

A la derecha se puede ver la morosidad de más de 30 días. Las barras azules son GE Money. Pueden verlo en el primer trimestre: la morosidad de más de 30 días del 5,48% en GE Money aumenta año tras año. Está más que explicado por la morosidad en el negocio WMC. Mark cubrirá ese aspecto, nuestro negocio hipotecario en EE.UU. Exceptuando WMC, la morosidad desciende año tras año.

No está incluido en la gráfica, pero si observan incluso el negocio de EE.UU., el negocio de Mark exceptuando WMC, la morosidad se mantiene básicamente igual al 4,72% en comparación con el 4,69% del pasado año. Por ello, no vamos a presenciar ningún cambio global en la calidad crediticia de la cartera desde una perspectiva de morosidad.

Después, en el lado de Financiación Comercial sobre financiación de equipos, se puede observar que nuestra morosidad se mantiene cerca de bajos niveles históricos. Es decir, al 1,26%, un fantástico indicador de la calidad de la cartera.

Los siguientes márgenes son los de Industrial. Aquí nos sentimos muy bien sobre los resultados del trimestre. A la izquierda está el informe de nuestro margen histórico. El margen Industrial total, todo incluido, pasó del 11,5% al 11,3%. No obstante, como saben, tuvimos ganancias en el trimestre por la enajenación de nuestras acciones de Swiss Re y utilizamos esas ganancias para financiar la reestructuración y otras partidas. La cuestión de los márgenes es que las ganancias con las acciones de Swiss Re se informan en nuestros negocios de Servicios Financieros y que los gastos son principalmente en el negocio Industrial. Por lo tanto, la barra ajustada al 12,9% recoge el impacto de la reestructuración y otros elementos del tipo marginal.

Voy a mostrarles en la siguiente página los detalles de nuestra actividad de reestructuración, pero sin ella, nuestros márgenes han aumentado 40 puntos básicos en total.

A la derecha está simplemente una perspectiva general de los márgenes. Deben considerar los resultados de la amortización de cada segmento en cuestión. Pueden observar que hay un crecimiento del margen de 130 puntos básicos. Sin ningún impacto de las partidas corporativas.

Al pie, simplemente para darles toda la información sobre cómo nos hemos comportado en los márgenes, hemos incluido por negocio los tipos marginales del año pasado, los de este año y algunos de los elementos impulsores. Pueden observar que Infraestructuras tuvo un gran trimestre, consiguiendo márgenes del 15,2% al 16%, un aumento de 8/10 de punto. Tuvo un gran trimestre en precio y productividad. Sus márgenes aumentaron 80 puntos básicos a pesar de que seguimos experimentando el fenómeno de que las entregas de equipos son más de dos veces la tasa de crecimiento de la entrega de servicios. Los márgenes, obviamente inferiores en equipos que en servicios, arrastraron a los márgenes. Pero incluso con ello, precio y productividad y el gran comportamiento en ese negocio, fuimos capaces de hacerlos crecer 80 puntos básicos, algo impresionante. Y éste es un gran indicador para el futuro, obviamente, ya que creamos esa base instalada y tendremos la capacidad para hacer crecer nuestros servicios a partir de ello.

Industrial bajó. La explicación está en Plásticos. En unas páginas cubriré este asunto.

Atención Sanitaria tuvo buena productividad, lo que impulsó un crecimiento de los tipos marginales.

La NBCU también se muestra muy favorable. De nuevo, en el primer trimestre del año pasado tuvimos los Juegos Olímpicos de Invierno de Turín y hubo grandes ingresos sin mucho margen, por ello éste es un ajuste que da favorable. Después, pueden ver el impacto para la corporación vinculado al total.

Por lo tanto, estamos concentrados en productividad y simplificación. Estamos en camino para más de 100 puntos básicos para el total del año. Y estamos invirtiendo en reestructuración, algo que va a ser bueno para el futuro crecimiento de la rentabilidad. Por ello, me siento muy satisfecho con la actuación de los márgenes en el trimestre.

Después está reestructuración. Les hemos dicho que íbamos a darles más información acerca de la reestructuración que hicimos, pues vamos a tener grandes ganancias este ejercicio. Resultarán compensados: financiarán la reestructuración y otras partidas. Estos son los detalles.

Como saben, en Swiss Re tuvimos unas ganancias de 558 millones \$ antes de impuestos. En el primer trimestre tuvimos el impacto del caso del exceso en seguros por asbestos, que va contra la financiación a partir de las ganancias.

También tuvimos 354 millones \$ de reestructuración y otros gastos; en esta página se detalla. A la izquierda pueden ver los importes relacionados con cada negocio. De nuevo, está en nuestro informe en partidas y eliminaciones corporativas, no en los negocios. Pero estos son los negocios con los que estarán relacionados estos beneficios en el futuro.

Después, a la derecha pueden ver las distintas categorías. He pensado repasar sólo un par de ellas. Reducciones de la presencia. La primera, Incandescente Industrial: hemos trabajado la reestructuración y la reducción de nuestra presencia en América alrededor de Incandescente e ir a países de bajo coste. Tuvimos alrededor de 12 millones \$ de reestructuración en el trimestre, un impacto aproximado de 600 trabajadores.

GE Money (están familiarizados con nuestras discusiones sobre recortes de plantilla en Japón) y Mark en su negocio, WMC, redujeron plantilla en EE.UU. Un impacto aproximado de 44 millones \$ en el trimestre; alrededor de 875 empleados.

Mejoras en la estructura de costes, reducción de plantilla en la oficina de operaciones. Dentro de nuestros esfuerzos de simplificación hay una importante reducción de plantilla en la oficina de operaciones de toda la compañía. 16 millones \$ en el trimestre, 260 empleados.

Están familiarizados con la NBCU, la red 2.0, las medidas de eliminación de costes que hemos estado emprendiendo para reducir nuestra estructura de costes. En el cuarto trimestre tuvimos algo de esa actividad. En el primer trimestre hicimos algo más para continuar la salida de negocios. Alcanzamos un acuerdo para abandonar nuestro negocio de Hidráulica; significará un coste para nosotros (nos ha costado ya en el trimestre 40 millones \$ aproximadamente) y tendrá un impacto sobre la plantilla cercano a 1.500 cuando finalicemos el acuerdo, esperamos que en el segundo trimestre.

Ahora, otras partidas. También contabilizamos la compra asociada al cierre de Vetco Gray. De esta forma, hemos acelerado nuestra reestructuración. Sólo en el trimestre, el impacto de las partidas financiadas tuvo una media de amortización aproximada de dos años y una reducción aproximada de la plantilla de 3.900, todo en proceso o finalizado. Por ello, en total hemos invertido 350 millones \$ y les vamos a dar estos datos cada trimestre mientras realicemos la reestructuración. Darles los detalles, mostrarles dónde se produce y cuáles son los beneficios que esperamos.

Después tenemos los resultados consolidados del primer trimestre. A la izquierda se encuentra un resumen de las operaciones continuadas. Ingresos informados de 40.200 millones \$, un incremento del 6%. Si ajustamos las enajenaciones de GE Supply y Materiales Avanzados y el impacto de los Juegos Olímpicos, que incide sobre los ingresos informados, éstos habrían aumentado un 11%. Obviamente, el mayor impacto está en las ventas de Industrial [22 9]; siendo un aumento del 7% que ajusta esas partidas.

Los beneficios, que alcanzaron los 4.500 millones \$, se incrementaron en un 8%. Los beneficios por acción (0,44 \$) aumentaron un 10% sobre una base de explotación continua: Un punto sobre este crecimiento V es que nuestra regularización de 2006 sumó 135 millones \$ netos al primer trimestre de 2006. Ese impacto es un pasado año positivo; no se repite este ejercicio. Esto reduce estos V en 3 puntos. Por ello, los beneficios habrían aumentado un 11% y los beneficios por acción un 13% que no tuvimos.

Flujo de caja tuvo un gran inicio que cubriré en la página siguiente.

Impuestos: sé que están todos buscando más estimaciones sobre impuestos. Aquí pueden ver nuestros tipos del primer trimestre para Industrial y Servicios Financieros y los consolidados. Básicamente, como sabrán, existen nuevas directrices contables para los tipos impositivos. Se denominan FIN48 y tienen en cuenta posiciones fiscales inciertas. En el pasado podía decirles que los tipos de un trimestre hasta una determinada fecha reflejaban nuestras mejores estimaciones del tipo anual total. Esto ha cambiado con FIN48. Con FIN48 no podemos incluir ningún ajuste de periodos anteriores en nuestro tipo anual total proyectado.

Por ejemplo, si se llega a una liquidación fiscal con IRS (Hacienda) sobre periodos anteriores, tenemos que incluirla sólo en el periodo en que se produzca. Por ello, nuestros tipos fiscales trimestrales van a fluctuar más. Un ejemplo de ello, digamos en el segundo o tercer trimestre; pueden ver que en el primer trimestre el tipo de Industrial fue del 28%. Si tenemos una liquidación con IRS y estamos trabajando activamente con ella en los periodos de auditoría 2000 a 2002 y de 2003 a 2005. Si tuviéramos una liquidación, podríamos tener un tipo impositivo en el lado de Industrial que podría fluctuar incluso por debajo del 20% dependiendo del impacto de la partida del periodo anterior.

Incluso con ello, creo que el punto importante aquí para nosotros es nuestra estimación de que nuestro tipo consolidado anual total se espera que sea del 16% al 17%, aproximadamente igual que el ejercicio pasado.

A la derecha pueden ver los resultados del negocio. Infraestructuras tuvo un trimestre muy bueno. Financiación Comercial también tuvo un trimestre muy fuerte, ambos por encima de las estimaciones. Industrial, por el impacto de Plásticos, estuvo ligeramente por debajo de las

estimaciones. GE Money sufrió el impacto del negocio WMC que ahora cubrirá Mark. Atención Sanitaria tuvo un buen trimestre, pero resultó afectado por OEC y las reducciones de reembolsos por la Ley de Reducción del Déficit (DRA) que después trataré. Y NBC superó nuestra estimación.

De esta forma y como ha dicho Jeff, en conjunto tuvimos una combinación de resultados de negocios. Pero los puntos fuertes compensaron ampliamente los puntos débiles, y ello demuestra realmente la fuerza de la cartera de GE.

El siguiente es Caja. Hemos empezado bien el año. A la izquierda pueden ver que produjimos 7.400 millones \$ de flujo de caja de actividades de explotación. Significa un incremento del 10%. El dividendo de GECS es superior tanto en su crecimiento de ingresos netos, con un dividendo regular del 40%, como del producto de la venta de las acciones de Swiss Re y GE Life que hemos completado en el primer trimestre.

El flujo de caja de Industrial aumentó 3.500 millones \$, un aumento del 6% en línea con nuestras expectativas para el trimestre.

A la derecha está el saldo de caja. Empezamos el ejercicio con un pequeño extra de caja, básicamente, la prefinanciación de Vetco, 4.500 millones \$. El flujo de caja de la izquierda que añadimos. Pagamos nuestros dividendos. Compramos unas pocas acciones. Compramos algunas plantas y equipos. Y tuvimos en el ejercicio el cierre de la adquisición de Vetco, así como algunas adquisiciones y enajenaciones menores.

Después tenemos un cambio en la deuda. La deuda aumentó. Como saben, necesitamos movilizar fondos suficientes para financiar las adquisiciones de Smiths y Abbott. Finalizamos el ejercicio con 9.000 millones \$ de caja. Vamos a necesitar un total de 13.000 millones \$ para cerrar estos dos tratos.

Por lo tanto, hemos empezado con fuerza. Estamos en camino para los 24.000 millones \$ de flujo de caja por actividades de explotación para el ejercicio. Y estamos preparados para financiar las adquisiciones de una forma coherente.

Y ahora, antes de pasar a los negocios específicos, aquí tienen la perspectiva para el segundo trimestre. En conjunto, su perfil es muy similar al del primero. Tenemos una sólida estabilidad en Infraestructuras, un aumento superior al 20%. Fortaleza continuada en Financiación Comercial. Industrial tiene un perfil similar al primer trimestre, aunque debería ser un poco mejor; se lo mostraré. GE Money aumenta dos dígitos. El incremento en Atención Sanitaria aumentó está entre el 5% y el 10%. NBC Universal continúa la transformación.

A la derecha pueden ver las estimaciones totales de la Compañía: 43.000 millones \$ de ingresos, un incremento aproximado del 7%. Los beneficios y los beneficios por acción oscilan en consonancia con nuestra estimación total para el ejercicio. Hemos reafirmado el total del ejercicio en camino de 2,18 \$ a 2,23 \$ de beneficios por acción.

Permítanme ahora que pase a los negocios y empezaré con Infraestructuras. John y su equipo tuvieron un trimestre incomparable. Pueden ver los ingresos en 119.000 millones \$, 12 millones \$, un incremento del 18%. Los beneficios por segmento aumentaron un 28%, excluyendo los verticales. Por ello, si descontamos el impacto de Servicios Financieros, el beneficio de explotación aumentó un 24% en el segmento Industrial. Un rendimiento simplemente impresionante.

Si se fijan en los resultados básicos abajo a la izquierda, pueden ver que la mayoría de los negocios tuvo sencillamente un fantástico rendimiento. En pedidos, que ya hemos hablado, los pedidos comprometidos crecieron un 35%. Servicios aumentó el 12%. Equipos bajó un poco, pero en realidad es una periodificación y las estimaciones para el segundo trimestre son muy buenas.

Para que perciban la fortaleza del segmento Aviación y Energía haré un par de comentarios al respecto. Para Aviación, empezamos con los pedidos. Los 3.300 millones \$ en pedidos de motores de Comercial significan una reducción del 7%, pero es en comparación con el primer trimestre del pasado año, que tuvo un incremento del 300%. Es decir, el nivel absoluto de pedidos es fenomenal. 1.100 millones \$ en pedidos de GE90. Qatar y Corea. 1.200 millones \$ en pedidos GENx. Lufthansa, Qantas, Atlantis, Emirates. En el 787 hemos obtenido un índice de ganancias del 66%. Tenemos la exclusividad en el nuevo 747.

El volumen de pedidos comprometidos está creciendo. Es de 12.800 millones \$. Ha aumentado un 48% en un año. Aquí tenemos unas perspectivas fabulosas.

Los ingresos aumentaron un 16%. Entregamos 509 motores de aviación comercial, lo que significa un incremento del 20%. Es decir, que este ejercicio salieron 85 motores comerciales más en el primer trimestre que el año pasado. De nuevo, seguimos desarrollando nuestra sólida base. Los ingresos por servicios aumentaron el 22%. Comercial creció un 31%. Simplemente, un gran rendimiento de los acuerdos de servicios contractuales. Sus beneficios de explotación aumentaron un 17%. Tienen volumen, tienen precio, tienen productividad; y todo estuvo

parcialmente compensado por cierta inflación contra la que estamos luchando. Pero este negocio está realmente bien posicionado. Las perspectivas para el segundo trimestre son muy fuertes.

Energía también experimentó un excelente trimestre. Los ingresos aumentaron un 15% y los beneficios por segmento un 41%. Los pedidos aumentaron un 6% en el trimestre; de nuevo, una cifra similar. Los pedidos de Equipos crecieron el 17%. El precio de los pedidos se incrementó el 3,5%. El negocio de Térmica aumentó el 37%. Aero creció el 205%, por lo que vislumbramos una gran actividad en este negocio como ha dicho John.

El negocio de Eólica bajo un 14% en el trimestre. Pero este negocio estará liquidado para 2008 y los pedidos comprometidos aumentan [4 por ciento] año tras año con subidas de precios.

Por lo tanto, los ingresos del negocio aumentaron un 15% en el trimestre impulsados por un buen rendimiento de Térmica. Fue un incremento del 37%. Entregamos 28 turbinas de gas más que el año pasado. Eólica aumentó un 12%. Servicios tuvo solidez. El aumento del 41% de los beneficios de explotación estuvo impulsado por un gran resultado de Térmica; aumentó el 70%.

El negocio de Eólica aumentó su margen en 60 millones \$ aproximadamente en el trimestre. No tuvimos una repetición de Baglan Bay. Recordarán que el año anterior tuvimos algunas cuestiones con Baglan Bay, alrededor de 40 millones \$, lo que ayudó a aumentar este V hasta el alto nivel que tuvo. Pero las perspectivas para el segundo trimestre y resto de ejercicio para el negocio de Energía también son muy sólidas.

Por lo tanto, Infraestructuras se encuentra en excelentes condiciones. Nuestras perspectivas para el segundo trimestre es un aumento superior al 15% de ingresos y que los beneficios por segmento sigan por encima del 20%.

El siguiente es GE Money. Tuvo un trimestre difícil. A la izquierda pueden ver ingresos del 5,8, un aumento del 14%. Ello está impulsado por el crecimiento de los activos, 190.000 millones \$, un aumento del 20%. Los beneficios por segmento de 850 millones \$ sólo supusieron un aumento del 2%.

Permítanme que empiece por el crecimiento de activos, que fue realmente muy bueno y facilita un buen indicativo para un rendimiento futuro continuado. El crecimiento orgánico de activos aumentó el 11%. Tuvo solidez global. El negocio europeo aumentó el 13%; en América fue del 13% y del 5% en Asia.

En ingresos netos globales, un aumento del 2%, tuvimos un crecimiento de base amplia, salvo para WMC en Japón. Europa tuvo un trimestre excelente, con un incremento del 35%. América, salvo WMC, se compensó parcialmente por la titularización que les mostraré en un minuto: aumentó unos sólidos dos dígitos. Japón resultó como se esperaba; tuvo un efecto negativo en Asia como pensábamos.

En América, una de las actividades que emprendió el equipo compensó parcialmente el impacto que supuso para WMC la mayor titularización, lo que produjo un aumento de los ingresos cercano a 197 millones \$.

Les he mostrado la morosidad. La cartera fue sin ninguna duda muy buena. Creímos que sería útil que Mark estuviera hoy aquí; él es el Presidente y Consejero Delegado de GE Money-América y está muy bien que les ponga al día sobre WMC (a la derecha). ¿Mark?

Mark Begor - GE Money-América – Presidente y Consejero Delegado

Gracias, Keith. Como ha dicho Keith, fue un trimestre muy difícil en WMC. Como muchos recordarán, compramos el negocio hace algo menos de tres años. Lo compramos porque nos gustaba el gran negocio hipotecario que hay aquí en EE.UU., pues supera los 2 billones de dólares. Fuera de EE.UU. tenemos un negocio hipotecario muy sólido. Cuadra con nuestro modelo específico de financiación del consumo originado a través de intermediarios financieros. Significaba un modelo sin igual en el que nosotros daríamos origen a los préstamos hipotecarios y los venderíamos después a Wall Street.

Estamos originando hipotecas Alt-A y 'subprime' y nos ha funcionado durante muchos años, hasta el cuarto trimestre en que, en esencia, se paralizaron los mercados de capitales. Los mercados de capitales dejaron de comprar estas hipotecas porque disminuye la valoración del precio de la vivienda y hay un aumento de la morosidad.

Nuestro modelo de aseguramiento era originar préstamos hipotecarios que cumplieran las especificaciones de Wall Street. Esos fueron la clase de préstamos que originamos mientras fuimos propietarios del negocio, como se hacía antes de que lo compráramos.

Entrando en cifras, pueden ver nuestros activos de 4.800 millones \$ en el cuarto trimestre, con una bajada a 4.500 millones en el primero. El recorte que iniciamos en el cuarto trimestre lo hemos continuado drásticamente en el primero. Durante el cuarto trimestre originamos hipotecas por algo más de 9.000 millones \$. En el primer trimestre fue alrededor de 3.400 millones \$. A medida que avanza el trimestre, marzo sólo tuvo 500 millones \$. Por ello hablaré sobre cómo hemos hecho más estrictas muchas de nuestras directrices y hemos recortado mucho las actividades del negocio.

Si miran las cifras de la derecha, Keith mencionó la pérdida de 373 millones \$ que sufrimos en el primer trimestre. 43 millones \$ de ellos es realmente la estructura de costes del negocio, los recursos que tenemos sin, virtualmente, ningún ingreso. Enseguida hablaré de ello, pero estamos emprendiendo acciones para reducir esa cifra.

El mayor golpe que sufrimos fueron los 330 millones \$ de las reservas que tuvimos que aumentar en nuestro balance de situación. Ello con una base "después de impuestos". En una base "antes de impuestos", aumentamos nuestras reservas un poco por encima de 500 millones \$. Los 4.500 millones \$ que tenemos son reservas para los préstamos, así como para potenciales recompras futuras que puedan provenir de inversores, de préstamos que hemos vendido en el pasado.

El reto para el trimestre fue que, como no existe ningún mercado, la convención de contabilidad exige salir al mercado, conseguir un precio y valorar los activos en concordancia. Como no había ningún mercado, tuvimos que salir y conseguir lo que caracterizaríamos como una marca de liquidez, un precio al que no venderíamos pero que nos vimos obligados a utilizar para la contabilidad. Ello nos da cierta confianza en que tenemos controlada la situación yendo hacia delante con los 330 millones \$ o 500 millones \$ antes de impuestos que pusimos.

Quedamos comprometidos con el negocio. Pusimos un nuevo equipo de dirección. Empezamos cambiando el equipo de dirección en noviembre. Nombramos un nuevo consejero delegado a quien he llegado a conocer muy bien; es sin duda un experto en transformaciones radicales con gran experiencia en financiación del consumo. Tenemos un nuevo consejero delegado que formó parte de la plantilla de auditoría y que trabajó conmigo estrechamente. Contamos con un nuevo responsable de riesgos que trabajó en nuestro negocio hipotecario de Reino Unido y México. Es decir, tenemos un gran equipo nuevo.

Fijamos las garantías. Ya no aseguramos siguiendo las directrices de Wall Street. Lo hacemos según nuestras directrices. Por ello, ningún LTV superior a 85 ni ningún ingreso declarado. Por lo tanto, lo hemos afianzado bien.

También aumentamos el precio. Como he dicho anteriormente, creemos que tenemos cubiertos los riesgos del balance de situación. Ahora contamos con 700 millones \$ de reservas en nuestro balance que nos protegen para avanzar.

También estamos reajustando la organización. Keith ha mencionado la reestructuración que hemos emprendido. Desde finales de año hemos reducido 1.000 recursos, es decir, el 40% aproximadamente de la organización. En el segundo trimestre emprenderemos algunas acciones adicionales. Pensamos que tenemos por delante un modelo de negocio más concentrado.

Cuando pensamos sobre cómo vamos a avanzar sentimos que las reservas del primer trimestre son una valla que nos protege. Estamos comprometidos con el gran mercado y el gran negocio que tenemos. Ahora hay menos competencia ahí fuera, lo que creemos que va a ser útil para que avancemos. Todos han leído sobre ello.

Keith también ha mencionado algo de la solidez de GE Money que globalmente nos fue de mucha ayuda para cubrir una gran parte de este reto de WMC, tanto en mi negocio como en América, donde nuestro negocio de tarjetas y de financiación de ventas son muy sólidos, con un fuerte aumento de dos dígitos en el primer trimestre. Europa en particular también tuvo mucha fuerza.

Cuando miramos hacia el segundo trimestre opinamos que habrá para nosotros unos 50 millones \$ de descenso. Creemos que podemos gestionar ese entresijo de mi negocio, GE Money-América, y seguir cumpliendo nuestro plan de aumentar alrededor del 15% en el segundo trimestre.

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

Gracias, Mark. Ahora voy a pasar a Industrial. Industrial tuvo un trimestre similar al cuarto trimestre. Tres son los puntos a tratar acerca del trimestre.

Primero, los resultados del segmento tuvieron el impacto de las enajenaciones del año pasado de GE Supply y Materiales Avanzados. Pueden ver que en ingresos, los ingresos informados han caído 9; hubo cierta actividad comercial que se ha eliminado. A excepción de ello, aumenta 5.

En los beneficios por segmento, el trimestre cayó 20. El impacto de las enajenaciones es todavía una pérdida, alrededor de 11.

El segundo punto a señalar es C&I y los servicios de equipos que continuaron dando excelentes resultados. Pueden ver los resultados del segmento en la parte inferior izquierda. Para C&I, excluyendo la enajenación de GE Supply, los ingresos aumentaron un 5% orgánicamente. Electrodomésticos minoristas es una mezcla. Ya saben: los ingresos de electrodomésticos minoristas aumentaron un 5%; el canal de contratos, como ha dicho Jeff, cayó un 6%. Obviamente, ha sufrido el impacto de vivienda.

Iluminación tuvo un trimestre muy bueno, con un aumento del 10%. El negocio sigue impulsando precio y productividad. Ello ha posibilitado proporcionarles un gran aumento del beneficio.

El tercer punto que me gustaría señalar es Plásticos. En línea con el cuarto trimestre, Plásticos tuvo otro trimestre difícil. Precio y volumen contribuyeron a reducir los ingresos. En Automoción seguimos observando presión, igual que en equipos comerciales.

Probablemente, lo más grande con lo que hemos luchado, y sé que están cansados de oírlo, es el benceno. La inflación continuó; subió un 32% en el trimestre. La media del primer trimestre estuvo alrededor de 3,5 \$ por galón. Si se fijan, nuestros beneficios de explotación para Plásticos cayeron alrededor de 120 millones \$ debido a la inflación y al precio, siendo compensados parcialmente por la productividad que está consiguiendo ese equipo.

Por lo tanto, creo que si nos fijamos en el segundo trimestre para este segmento, precio y volumen de Plásticos, la inflación sigue siendo un reto, pero tienen mejores periodos de comparación que el que vamos a entrar. Por ello, creo que va a ser un poco mejor. Benceno fue alto en abril. Sumamos pedidos comprometidos en el primer trimestre. Los pedidos fueron más fuertes a final del trimestre que al principio. Como he dicho, tuvimos algún contratiempo que probablemente contribuyó a algo de ello.

El impacto de las enajenaciones continúa en el segundo trimestre. Por lo tanto, la perspectiva de los beneficios por segmento probablemente caiga del 10% al 15% y esté en línea con lo que vemos hoy.

A continuación analizaremos la situación de NBC. Me alegra informar que el segundo es un trimestre consecutivo de crecimiento positivo de los beneficios en NBC. En las cifras de la parte superior izquierda pueden ver beneficios de 3.500 millones \$; caída informada 22. Creo que aquí hay dos cuestiones a tratar. En primer lugar, tuvimos los Juegos Olímpicos, unos 700 millones \$ de ingresos. Incluso realizando un ajuste por los Juegos Olímpicos, como pueden ver, los ingresos caerían un 8%.

Todo queda explicado por la periodificación en el negocio de las películas. Para nosotros, las películas cayeron en el trimestre un 26%. El motivo es una cosa. En el primer trimestre del ejercicio anterior tuvimos los beneficios del DVD "King Kong". El año pasado vendimos alrededor de 15 millones de unidades de este DVD. Este año, en todo el negocio, con las cuentas que tuvimos en el cuarto trimestre, sólo conseguimos alrededor de la mitad de ese volumen en DVDs. Por ello, excluyendo la periodificación de cinematografía, tuvo unos ingresos ligeramente positivos sobre una base de negocio continuo.

Después, si observan el aumento del 6% de los beneficios por segmento, es la historia de una transformación. Cadena, emisoras y producción de televisión aumentaron un 1%. Son unos buenos resultados para nosotros. Noticias, entretenimiento e información por cable tienen mucha solidez. Estamos haciéndolo realmente muy bien. Esta cifra supone un incremento del 8%. Películas y parques y todo lo demás subió un 2% aproximadamente. En conjunto, desde una perspectiva financiera: por encima de lo que habíamos estado esperando y en línea con lo que esperamos para todo el ejercicio.

En el fondo, nos gustaría aproximarles a algunos de los elementos, las cuatro áreas clave de las que estábamos hablando cuando supervisamos y trabajamos con el equipo sobre la transformación.

En la cadena, las clasificaciones 'prime' de la temporada hasta la fecha son planas. Nos hubiera gustado que fueran un poco mejores, pero tenemos algunas señales positivas. Obviamente, 'Heroes', el éxito número uno de la temporada, el show número siete.

En reestructuración, el equipo ha hecho un trabajo muy bueno con la actividad de costes para conseguir una estructura de costes más eficaz. Aquí tenemos un modelo de negocio muy bueno. Tenemos la titularidad de muchos contenidos de la programación actual y nos estamos fijando en los programas pilotos fallidos y hemos conseguido incluso más titularidad de contenidos, lo que nos reporta una gran oportunidad para una corriente múltiple de ingresos. 'Today' y 'Nightly' son número uno, por lo que la cadena, aunque no cambie la tendencia de las clasificaciones como quisiéramos, es sin duda una sólida mejora y una buena posición cuando miramos al futuro.

Entretenimiento e Información por Cable están teniendo unos resultados tremendamente buenos. EE.UU. es el número uno en cable básico. Tiene un 27% de liderazgo en comparación con el competidor más cercano. Cuatro de los cinco shows principales. 'Bravo' está comportándose extremadamente bien. CNBC está comportándose extremadamente bien.

En el negocio de cinematografía he mencionado la difícil comparación en DVD, pero estamos muy entusiasmados con las próximas producciones teatrales, con las perspectivas para el segundo semestre del año y lo que significan para el segundo semestre de este año y el año próximo. Tenemos un par de películas en el segundo trimestre: 'Evan Almighty' y 'Knocked Up'. Tenemos una perspectiva bastante buena en DVD sobre la base de los resultados del primer trimestre y la comparación relativa con el pasado año.

Y para finalizar, digital. Seguimos haciendo buenos progresos en digital. Han visto el anuncio que hicimos con News Corp. sobre la operación empresarial para ampliar la capacidad digital. Esperamos que esté operativa en el tercer trimestre. Hay gran cantidad de buenas actividades en marcha. Seguimos lanzando otras plataformas digitales, incluida la de móviles.

En la parte superior derecha pueden ver las perspectivas para el segundo trimestre. Los ingresos serán normales, obviamente sin los Juegos Olímpicos ni el gran cambio en DVD que supuso 'King Kong'. Por lo tanto, de cero a 5 en beneficios por segmento, cero a 5, y percibimos el progreso. La transformación está en camino y el equipo está actuando verdaderamente bien.

La siguiente área de negocio es Atención Sanitaria. Atención Sanitaria trajo con ingresos planos y beneficios de explotación del 5%. Tuvimos un buen crecimiento en muchas de nuestras líneas de producto. Si lo observan desde una perspectiva de ingresos, nuestro negocio de diagnóstico médico aumentó un 10%. Ciencias de la vida aumentó el 9%. Imágenes de diagnóstico internacional aumentó el 7%. Servicios de imágenes de diagnóstico creció el 7%.

Pero como saben y como hemos tratado previamente en el cuarto trimestre en otras reuniones, tenemos una resolución dictada en transacción en OEC que es nuestro negocio de Cirugía, como ha mencionado Jeff, y supuso un impacto para nuestros ingresos, alrededor de 100 millones \$ en el trimestre.

El segundo elemento que nos impactó del que hemos hablado es la Ley de Reducción del Déficit (DRA), que reduce el reembolso por no hospitalarios en EE.UU. Entró en vigor el 1 de enero y supuso un impacto para nuestros ingresos de 150 millones \$ aproximadamente.

Fue más de lo que esperábamos y más grave en términos de periodificación, ya que entramos en el negocio No Hospitalario en el primer trimestre, y ambos elementos básicamente influyeron en los beneficios de explotación. Si se fijan, los beneficios de explotación aumentaron un 5%. En el negocio tenemos una buena productividad. El equipo está realizando un buen trabajo concentrándose en los costes, pero tanto la DRA como OEC tuvieron un impacto de 10 puntos en el crecimiento de los beneficios por segmento. Sin el impacto de estos dos elementos habríamos tenido un incremento aproximado de 15.

Para finalizar, los pedidos informados aumentaron el 3%. De nuevo, OEC y la DRA tuvieron un impacto aproximado de 7 puntos. Otra forma de decirlo es que todos los otros imágenes de diagnóstico más diagnósticos médicos más servicios, todo lo demás del negocio, creció un 10% en los pedidos del trimestre.

Si miran a la derecha encontrarán otra forma de verlo. Para nuestro negocio global de Atención Sanitaria, OEC e imágenes de diagnóstico clínico impactados por la ley DRA fueron aproximadamente el 10% de nuestros ingresos. Todo bajó por los OEC que no vamos a entregar. Imágenes de diagnóstico clínico cayó un 60% aproximadamente en el trimestre, un impacto casi el doble de lo que esperábamos.

Si se mira el balance del negocio, el 90% creció de 5 a 10. Ello hace que el crecimiento de los ingresos sea plano.

Entonces, ¿cuál es la dinámica a medida que se avanza? Básicamente, el equipo OEC ha hecho un gran trabajo con los clientes. Hemos conseguido unos pedidos comprometidos para todo el año que hemos retenido. Esto repuntará en el segundo semestre. Creemos que las comparativas de la DRA mejoran. Hemos visto este ciclo cuando cambian los reembolsos. Nos sentimos bastante bien sobre cómo debe funcionar durante el segundo semestre de este año.

Los datos demográficos en conjunto alrededor de Atención Sanitaria siguen siendo simplemente excepcionales. Los datos demográficos, el envejecimiento de las poblaciones, el aumento del nivel de vida y la capacidad de la tecnología para hacer más, y el correspondiente crecimiento asociado a todo ello, siguen siendo positivos. Hemos conseguido un gran crecimiento global. Servicios es muy sólido y estamos en camino de un buen año en Atención Sanitaria.

Ya saben: es otro ejemplo. Una cartera diversificada nos da la oportunidad de gestionar mediante elementos individuales.

Y ahora, el negocio final que queda por cubrir es Financiación Comercial. Tuvo un trimestre absolutamente espléndido. Si observan, los ingresos de 6.200 millones \$ suponen un aumento del 15%. Los ingresos por segmento se sitúan en 1.400 millones \$, lo que supone un aumento del 21%.

Un gran aumento de los activos. Los activos aumentaron un 26%. Los últimos 12 meses han sido buenos en operaciones de apertura de préstamos. Pueden ver los V en la parte superior derecha de los distintos negocios. Verdaderamente seguimos haciendo un buen trabajo de operaciones de apertura.

Los ingresos aumentaron el 15%. Como he dicho, este incremento ha estado impulsado por un crecimiento de los activos muy fuerte. Los beneficios por segmento aumentaron el 21% y sólo un par de detalles.

Bienes Inmobiliarios tuvo otro gran trimestre; sus ingresos netos aumentaron un 28%. Sin duda, el crecimiento de sus activos fue grande. Nuestros activos han aumentado 59.000 \$, un 58%. Globalmente hemos tenido un estupendo crecimiento y formalización de activos. Mejor rendimiento de las ventas.

La calidad de la cartera en Bienes Inmobiliarios es fantástica. De esos 59.000 millones \$ de activos, 39 millones \$ son improductivos. Por lo tanto, es una cartera de una calidad tremendamente alta que está funcionando muy bien.

Soluciones de Capital también tuvo un fuerte trimestre. Tuvo unos ingresos netos de 380 millones \$, un incremento del 12%. También propiciado por un buen crecimiento de los activos. Los activos superan los 100.000 millones \$, 103.000 millones, un aumento del 16%.

Si se fijan en otros de Financiación Comercial, también tuvimos un fuerte trimestre en Financiación Corporativa. Los beneficios han aumentado un 21%, incluyendo el beneficio por SES. Por todo ello, el crecimiento de la cartera es muy bueno y la calidad de los activos muy sólida. La morosidad se encuentra a un nivel históricamente bajo. Las perspectivas para el segundo trimestre son de un fuerte comportamiento; los beneficios por segmento suben del 10% al 15%.

Con este repaso a los negocios, permítanme que le devuelva la palabra a Jeff.

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

Muy bien Keith. Gracias. Sólo repasar brevemente las actividades de desarrollo del negocio; recuerden que la última conferencia que tuvimos a finales del cuarto trimestre se concluyó con el anuncio sobre los acuerdos. Sólo quiero ponerles al día sobre ellos.

En primer lugar, como ha dicho John, el cierre de Vetco Gray. Han empezado bien, mejor que lo que habíamos previsto, por lo que nos sentimos satisfechos al respecto.

Smiths: hemos recibido la aprobación del ente regulador de EE.UU. Todavía estamos trabajando de forma constructiva en EE.UU. Nos estamos concentrando en el cierre del segundo trimestre. Tuvimos oportunidad de realizar diligencias en los últimos dos meses y creemos que ésta es una situación muy sólida. Nos gusta el aspecto que tiene este negocio y nos sentimos bien en relación al futuro.

Abbott: hemos recibido la aprobación del ente regulador de EE.UU. El proceso en la UE está en marcha. Ésta es una compleja transacción de activos. Estamos trabajando estrechamente con Abbott en asuntos de reglamentación y diligencias. Esperamos cerrar este acuerdo. Creemos que llevará más tiempo del que habíamos previsto. Pero nos gusta este negocio y seguimos pensando que encaja bien en nuestra cartera de Atención Sanitaria.

La transacción de Plásticos está en camino. Opino que en este negocio hay grandes progresos y muchos intereses. Esperamos pronto la primera ronda de ofertas. Nos estamos centrando en el anuncio de un acuerdo definitivo en el segundo trimestre y el cierre en el tercer trimestre. Soy muy optimista sobre el desarrollo de este proceso y las perspectivas para nuestro negocio de Plásticos en conjunto en términos de realizar esta enajenación.

Por todo ello, los acuerdos están más o menos en camino. Nos gusta la estrategia de todos ellos y su posicionamiento.

Y como resumen, un sólido primer trimestre a pesar de algunos factores negativos y mi opinión de que realmente hemos conseguido unos buenos resultados. Los pedidos comprometidos de Infraestructuras, Equipos y Servicios están a punto de finalizar el camino que emprendimos. De nuevo creo que estamos al principio de un largo periodo de crecimiento de alta visibilidad y ampliación de los márgenes y rendimientos.

Los mercados financieros tienen buenas perspectivas, tanto la financiación comercial como del consumo. Creemos que Atención Sanitaria se fortalecerá durante el año.

Nuestros objetivos de explotación de conseguir una mejora de 100 puntos básicos en los índices de beneficios de explotación y rentabilidad del capital total están a la vista y en camino. Los acuerdos tienen buen aspecto y están en camino. Estamos confirmando un crecimiento anual total de los beneficios por acción del 10% al 12%, hasta 2,18 a 2,23 \$. Con esto, Dan, permítame que le devuelva la palabra y empecemos el turno de preguntas.

Dan Janki - General Electric Company - Vicepresidente de Comunicaciones con los Inversores

Carol, nos gustaría abrir ahora un turno de preguntas y respuestas. Muchas gracias.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Operadora

(INSTRUCCIONES DE LA OPERADORA) Nicole Parent de Credit Suisse.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Buenos días. Mi primera pregunta es sobre Atención Sanitaria. Con unos ingresos inferiores, supongo que en la estimación que nos han dado han considerado la Ley de Reducción del Déficit. ¿Podrían comentar por qué son inferiores?

Cuando pensamos en el pronóstico de ese negocio para todo el año, dadas las cuestiones del primer semestre en OEC y el impacto sobre Clínicos, ¿cómo cambia la previsión para todo el ejercicio?

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

Lo que yo diría, Nicole, desde un punto de vista de beneficios de explotación, lo que yo pensaría acerca de ello es que se nos han pasado 50 millones \$. Diría que los costes para poner remedio a OEC son aproximadamente la mitad de esa cantidad, y la otra mitad es que la Ley de Reducción del Déficit es un poco peor de lo que pensábamos.

En el lado de los ingresos, se limita bastante al negocio de Clínicos. La caída, como ha dicho Keith, fue del 60% aproximadamente. Habíamos pronosticado aproximadamente la mitad.

Esta situación la hemos visto ya dos veces anteriormente; una vez a principios de los noventa y otra a finales, cuando tuvimos que soportar muchos reembolsos. De forma típica, la recuperación es de seis meses aproximadamente.

El crecimiento de trabajo: si se observa nuestro negocio farmacéutico de diagnósticos, el incremento es del 10%, lo que quiere decir que el crecimiento de trabajo es todavía sólido. En última instancia, esto es lo que impulsa este mercado.

Para el año, y de nuevo, quitaría a Abbott, lo que todavía esperaba es que Joe y el equipo consiguieran ingresos de un solo dígito medio y un aumento del 15% de los beneficios de explotación.

Casi no hemos tenido ninguna cancelación en OEC. Lo que eso significa básicamente es que una vez puesto en marcha de nuevo el negocio, conseguiremos un año lleno de entregas, queden los meses que queden del 2007. De nuevo, creo que el modelo de negocio es sólido y la DRA es, como creo, un poco peor de los que pensábamos. Pero creo que el año va a ser bueno para el negocio.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Organizativamente, cuando se piensa que una vez en la pantalla del radar de la FDA es difícil salirse, ¿cómo debemos pensar acerca de la periodificación? y ¿están en riesgo otros negocios de Atención Sanitaria?

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

¿Sabe lo que diría Nicole?, son los controles de la FDA cuando se sale de una resolución dictada en transacción y cosas así. Mi punto de vista es que éstas son cosas que sabemos cómo hacer. La persona responsable de este esfuerzo es alguien del negocio de los motores aeronáuticos acostumbrada a la FAA. Solemos utilizar esto como una oportunidad para conseguir ventaja competitiva alrededor de la FDA.

Al final del día, pienso que una FDA más estricta es bueno para nosotros y no malo. Es una ventaja competitiva y una barrera de entrada. Por lo tanto, lo que yo diría es que nos sentimos bien con el posicionamiento total de GE Atención Sanitaria. Creo que va a ser una competencia clave. Lo mejor de OEC es que hemos tenido algo así como 10 millones \$ en cancelaciones. Casi nada. Por ello, creo que la franquicia permanecerá intacta.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Muy bien. Sólo una pregunta general para usted, Jeff. Cuando piensa en los recientes intentos de compañías para crear valor como Blackstone, American Standard y Tyco, ¿le hace que se replantee de alguna forma sus opciones en relación con la cartera?

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

Usted ya sabe Nicole que siempre he sido de la opinión que si alguien puede dirigir un negocio mejor que nosotros, lo venderemos. Eso es lo que hicimos con Insurance, con Motors, con Global Exchange; y lo vamos a hacer con Plásticos.

Pero cuando observo la cartera actual, existe una gran fuerza en la diversidad del modelo de negocio y las mejores prácticas compartidas por todo el consejo. Creo que si se fija en Infraestructuras, la totalidad de quienes allí estamos, desde el Global Research Center hasta la forma en que nos planteamos los mercados mundiales, es lo que impulsa esta Compañía.

Hice un viaje a finales de enero. En Argelia, haremos 1.200 millones \$ como Compañía. En Arabia Saudita, Dubai y Abu Dhabi, 5.000 millones \$ como Compañía. Pakistán, 1.000 millones \$ como Compañía. Turquía, 1.000 millones \$ como Compañía. Éste es el valor que creamos y por ello no somos como esos otros chicos. Creo que interpretamos la totalidad de la Compañía como una gran fuerza.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analista

Eso está muy bien. Muchas gracias.

Operadora

Bob Cornell de Lehman Brothers.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Gracias. Tengo un par de preguntas. En primer lugar, bien Jeff o Keith, ¿podrían ampliar el comentario acerca del aumento de pedidos del 15% en el segundo trimestre venidero? ¿Está todo en la fortaleza del ciclo prolongado o se están fijando en una corriente adecuada de pedidos? Tal vez puedan darnos alguna idea acerca de lo que vislumbra y cómo se desglosaría esa mezcla.

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

Creo que el cambio con el primer trimestre va a estar impulsado por Grandes Equipos. Como he dicho anteriormente, esperamos que Grandes Equipos aumente por encima del 20%. Servicios debería seguir siendo fuerte. Y Flow; Flow, yo diría en el ámbito de cero a 5%, probablemente similar a lo que estamos viendo. Está por ver cómo resulta.

Creo que el gran cambio, Bob, es que vemos la continuación de algunos pedidos de grandes de equipos y un gran crecimiento en el negocio de John Rice.

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

Hemos tenido algunos grandes pedidos en las dos primeras semanas de abril, Bob.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Eso ayudará.

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

Grandes Equipos.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Tenemos a Mark Begor al teléfono. Veamos, francamente estoy sorprendido de que con la provisión de 500 millones \$ antes de impuestos, usted esté todavía fijándose en el descenso de 5 millones \$ en el segundo trimestre. Tal vez podría darnos alguna idea de por qué sigue viendo todavía un descenso en el segundo trimestre si toma una provisión de 500 millones \$ en el trimestre actual.

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

Seguro, Bob. El grueso de eso, Bob, es realmente por la estructura de costes del negocio. Todavía esperamos que los mercados de capitales presenten dificultades en el segundo trimestre. Incluso si reducimos la estructura del negocio, probablemente dos tercios de esos 50 millones \$ serán sólo de dirigir el negocio y contando con los recursos que tenemos, de nuevo, virtualmente sin ningún ingreso. No vamos a contar con un mercado que va a retroceder.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

Una pregunta final. ¿Qué confianza tiene en que se ha conseguido toda la visibilidad posible de la repercusión de los préstamos de pronto pago impagados que se produjeron en 2005 y 2006? ¿Existen todavía préstamos que vayan a ser potencialmente aplazados? ¿Tiene alguna medida o forma de cuantificarlo?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

Hemos invertido mucho tiempo en ello, como se puede imaginar Bob, empezando realmente en el cuarto trimestre. Lo que hemos visto son inversores que nos han aplazado los préstamos con más rapidez. Solían tardar nueve meses o algo así en hacerlo, si retrocedemos a principios de 2006. Eso se aceleró en el cuarto trimestre. Ahora estamos viendo los aplazamientos realmente en la marca del primer trimestre.

En segundo lugar, como he dicho antes, en el primer trimestre también pusimos como parte de nuestras reservas unas cantidades para potenciales recompras futuras. Por ello hay unas reservas aproximadas de 150 millones \$ que nos cubrirán para futuros aplazamientos de préstamos. Por lo tanto, opino que lo tenemos bastante controlado.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analista

¿Cuáles han sido los cambios en los estándares de auditoría puestos en vigor que les protegerán [en el futuro]?

Mark Begor - GE Money-América – Presidente y Consejero Delegado

Hemos hecho un par de cosas. Históricamente, no había límite de tiempo para que nos llegaran esos préstamos. En octubre pusimos el reloj en marcha; tenían que volver en un plazo de 180 días. Esa es una de las cosas que hicimos.

La segunda es que no tuvimos una revisión suficientemente rigurosa de esas recompras cuando volvieron. Ahora contamos con un equipo muy concentrado con ex auditores y estamos sometiendo a escrutinio esos préstamos para asegurar que realmente deben volver a nosotros. Esto también está ayudando a nuestra economía.

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

Bob, usted nos ha visto durante mucho tiempo en nuestros negocios de servicios financieros. Somos buenos realizando refinanciaciones. Somos buenos haciendo limonada de limones. Creo que eso es lo que Mark y su equipo van a hacer.

Operadora

Jeffrey Sprague de Citigroup.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analista

Gracias. Buenos días a todos. Jeff, o tal vez como tenemos ahí a John Rice, usted ha hecho el comentario acerca del primer lanzamiento en relación con Infraestructuras. Después también hubo algunos comentarios sobre precios y márgenes en los pedidos comprometidos.

Me pregunto si alguien podría unirlo todo eso para nosotros: qué es lo que cree que va a ocurrir en EE.UU. con la reciente norma del Tribunal Supremo. Tenemos una Europa que está desregularizando. Sin duda, hay muchas cosas que parecerían estar jugando a su favor. Pero, ¿cómo espera realmente que esto se manifieste en sus pedidos e ingresos a medio plazo?

John Rice - General Electric Company – Vicepresidente y Consejero Delegado, Infraestructuras GE

Hola, Jeff. Mire, creo que hay algo de lo que Keith, Jeff y yo hemos hablado en términos de amplitud de la actividad que vemos en todos los sitios. La norma del Tribunal Supremo anima sin duda a que la gente piense sobre tecnologías energéticas alternativas y creemos que estamos bien posicionados en cosas como gasificación por carbón, y obviamente, eólica. La solar también, pero un poco distante. A la nuclear le va a costar un poco, como ya sabe.

Pero francamente, todas son buenas noticias porque a corto plazo, todavía vemos mucha, mucha fuerza en nuestro negocio tradicional de gas en Energía, si nos fijamos en ello. Transporte; no lo hemos mencionado anteriormente, pero el negocio de Transporte entregó más locomotoras en el primer trimestre de este año que nunca, unas 40 más que el año anterior, y sumó además un 5% a sus pedidos comprometidos. Por lo tanto, estamos viendo en vías un interés por el Transporte en países como Arabia Saudí que tradicionalmente nunca se habían dirigido a nosotros sobre transporte pesado.

Así que ya ve, una respuesta muy larga a su pregunta. Vislumbramos un crecimiento seguro del 15% al 20%, y superior en algunos trimestres, como hemos hablado para el segundo trimestre, y una tremenda amplitud y fortaleza.

En EE.UU., como he mencionado, se han producido muchas consultas, especialmente en Energía. Vamos a ver, creemos que vamos a presenciar un repunte aquí. Hemos hecho, el equipo ha hecho, un gran trabajo equilibrando precio, productividad e inflación, y lo van a ver en la ampliación del margen positivo y esperamos que continúe.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analista

Ha habido un comentario acerca del 3,5% del precio; no recuerdo si era en turbinas o en Infraestructuras en conjunto. Dénos más datos sobre lo que está sucediendo en precios en los pedidos comprometidos.

John Rice - General Electric Company – Vicepresidente y Consejero Delegado, Infraestructuras GE

El comentario fue que en relación con pedidos de generación de electricidad, los pedidos aumentaron y el precio subió un 3,5%. Estamos presenciando una gran demanda. La capacidad es relativamente ajustada en ciertas áreas. Una porción de ello, obviamente, está siendo impulsada por eólica. Pero en los próximos 12 a 18 meses creemos que nuestra capacidad para conseguir precio va a continuar.

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

Sabe, Jeff, si retrocedemos a finales de los noventa, había un producto en EE.UU., las turbinas de gas. Ahora, hay de todos los productos en todos los sitios. Así que tenemos ferrocarril, Petróleo y Gas, motores aeronáuticos, Energía; no sé si por primera vez en 50 años, todos se están ampliando al mismo tiempo.

Nos encontramos en buena posición para aprovecharnos de ello, tanto desde un punto de vista de ingresos, pero más importante, desde un punto de vista de cadena de suministro, que es uno de nuestros puntos fuertes. Ya sabe que si EE.UU. vuelve, desde un punto de vista de turbinas de gas y eólica, será sencillamente la guinda del pastel. Ello va a favorecer nuestra capacidad, en precios y para hacer un mejor trabajo en la cadena de suministro.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analista

Me pregunto si cree que veremos mucha más actividad en turbinas de gas en EE.UU. como una especie de puente hacia la gasificación integrada en ciclo combinado y nuclear, tal vez en un plazo de cinco a 10 años a partir de ahora.

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

Absolutamente, sin duda.

John Rice - General Electric Company – Vicepresidente y Consejero Delegado, Infraestructuras GE

Simplemente, sin ninguna duda. Sin duda y ya lo están viendo con el aumento en la demanda para Aeronáutica. Eso habitualmente es una señal, como he mencionado antes, de un crecimiento en el negocio de las turbinas de alto rendimiento. Lo hemos visto en el pasado y lo volveremos a ver.

Como señaló Jeff al principio, la buena noticia es que tenemos, con toda franqueza, un juego más amplio y profundo. No anticipamos otra burbuja en EE.UU. y eso es bueno, pues vamos a ver más amplitud y más profundidad.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analista

Y sólo una pregunta más de seguimiento. Es una pregunta larga, si me lo permite. Sobre tipos impositivos, Keith, simplemente para que todos lo tengamos claro. Su estimación del 16% al 17% para el año, ¿no asume una de estas liquidaciones venideras? Y por lo tanto, si tenemos una liquidación ¿qué pensamos de ella? Una liquidación, ¿es un incremento de los beneficios por acción o su resultado es una reestructuración adicional?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

No es lo que he dicho; intentaré aclararlo. Las liquidaciones provocarán más volatilidad en los trimestres sobre el tipo de Industrial o el de GECS. Pero con todo, calculamos que el tipo consolidados para todo el año esté entre el 16% y el 17%. Es todo lo que sé y puedo anticipar. No puedo asegurarlo todavía, pero es lo que le daría como estimación.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analista

De acuerdo, gracias.

Operadora

Deane Dray de Goldman Sachs.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Buenos días. Un par de preguntas rápidas de seguimiento. Primero de Mark; las titularizaciones que incluyó en el primer trimestre, la periodificación de esto es un poco inusual. Usted prevé más titularizaciones a finales de año. ¿Fue ésta una decisión consciente para compensar algunas de las pérdidas de WMC? ¿Cuáles son las expectativas de titularización para el balance del año?

Mark Begor - GE Money-América – Presidente y Consejero Delegado

Sí, Deane; fue una decisión consciente para intentar acelerar algunas titularizaciones y cubrir una parte del asunto WMC del que hablamos. No prevemos nada ajeno al proceso normal para el resto del año.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

¿Alguna diferencia de precios en alguna titularización?

Mark Begor - GE Money-América – Presidente y Consejero Delegado

No; en realidad, hubo una demanda muy fuerte para lo que hicimos en el primer trimestre. Pero sin cambios en los precios.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Bien, entonces pasemos a OEC y la resolución dictada en transacción. Puede ser que se me haya pasado algo. ¿Comentó cuándo cree que se reanudarán las entregas? ¿En el segundo trimestre o en el segundo semestre?

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

¿Sabe?, creo que es algo que no podemos prever. Estamos trabajando duro para hacer todo lo que sabemos que tenemos que hacer con las instalaciones. Intuyo que es el segundo semestre.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Muy bien. Fue muy útil decir que los pedidos comprometidos no han visto muchas cancelaciones en camino. Perdona, pero, ¿hay algún problema con que la FDA les dé las autorizaciones sobre cualquier otra solicitud al margen del negocio OEC?

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

Creo que sí. Bueno, creo que es que tenemos las inspecciones de la FDA de nuestras instalaciones constantemente y las hemos superado habitualmente con gran éxito. Éste es un caso único y así lo vamos a considerar.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Bien; y una última pregunta. Una imagen más amplia en relación con las expectativas de la tasa de crecimiento orgánico. Ustedes siguen apuntando hacia el centro del 'fairway' con 2 o 3 veces el PIB mundial. Si se segmenta el crecimiento orgánico de este trimestre entre Industrial y GE Capital, ¿cuál fue la contribución de los mercados emergentes? ¿Qué piensa acerca del balance del año para crecimiento orgánico?

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

Ya sabe lo que diría Deane, es que Financiación fue más alto. Financiación fue como del 10% al 12% en el primer trimestre. Industrial fue como del 5%. Mi impresión es que Industrial se hará más fuerte durante el resto del año y Servicios Financieros probablemente estará en un dígito alto, tal vez 10 o algo parecido.

De nuevo, el crecimiento orgánico debería responder cuando se ponga en marcha OEC y desde la NBCU que no hemos tenido. John, que es una gran parte de nuestro segmento Industrial, tendrá un crecimiento orgánico alrededor de 15 durante algo de tiempo. Eso es lo que creemos.

Después diría que el negocio fuera de Estados Unidos va a continuar creciendo con más rapidez que en el interior.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

¿Tiene alguna impresión de contribución de los mercados emergentes en avances en formación de imágenes?

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

Los mercados emergentes crecieron. Nuestra predicción para el año es... el crecimiento fue del 14% en el trimestre. Creo que la predicción para el año es 32.000 millones \$, algo así, más de 30.000 millones \$ para, ya sabe, un crecimiento entre 15 y 20. Los avances en generación de imágenes deben proporcionar, digamos, entre 15.000 y 20.000 millones \$. Proporcionaron 5.000 millones \$ en el primer trimestre.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analista

Bien, muchas gracias.

Operadora

Steve Tusa de JP Morgan.

Steve Tusa - JPMorgan - Analista

Hola, buenos días. Gracias por todos los detalles sobre reestructuración. Han sido muy útiles. Es más de lo que hace la mayoría de compañías y muchas de ellas son reestructuraciones en serie; por ello, lo valoramos mucho. Una sola pregunta sobre las estimaciones para el año. El negocio de Atención Sanitaria parece que viene un poco ajustado. ¿Dónde está la compensación de ello dado que usted está insistiendo en la cifra?

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

Lo que diría es que John Rice está sentado aquí a mi lado. John tiene la capacidad para seguir actuando y entregando con mucha fuerza.

Pero yo retrocedería, Steve. Mire, yo, de nuevo, no estamos seguros cuándo va a cerrar Abbott. Pero todavía creo que Atención Sanitaria tiene unas posibilidades razonables de alcanzar unos beneficios de explotación del 15%.

Mire, yo diría, asumiría personalmente, que nuestras estimaciones eran probablemente demasiado entusiastas en el primer trimestre. Pero si retrocedemos, OEC, desde un punto de vista de beneficios de explotación, probablemente nos cueste 50 millones \$ por sí solo en el trimestre. Pero cuando suba de nuevo, va a generarnos mucho dinero.

Steve Tusa - JPMorgan - Analista

Sí. Pero no lo tengo muy claro en relación al segundo trimestre. Ya sabe que todo el mundo tiene tendencia a concentrarse cada trimestre en el 'toma y daca'. ¿Han considerado esas ventajas fiscales en el segundo trimestre? ¿O cómo llegan a una cifra de beneficios por acción? ¿Qué clase de tipo fiscal están asumiendo para el segundo trimestre?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

No lo he hecho; dije que estamos trabajando con el IRS sobre liquidaciones. No estoy seguro de cuándo se van a producir. Todo lo que he dicho es que cuando se produzcan, crearán cierta volatilidad. Estamos hablando alrededor de un tipo consolidado del 16% a 17% para el año.

Steve Tusa - JPMorgan - Analista

De acuerdo, así es como deberíamos pensar al respecto, considerando esa cifra de beneficios por acción en el segundo trimestre. Y una última pregunta. Las reservas en GE Capital estaban un poco aumentadas, obviamente, algo de ellas es WMC. Un incremento por encima del 40%. ¿Esa comparativa se reduce en los próximos dos trimestres?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

Seguro. Creo, primero, que ese aumento de las reservas no tiene realmente un impacto de WMC. Esos préstamos se mantienen a la venta, y habrían sido reajustes a precio diario de cierre de mercado.

Por lo tanto, el incremento de las reservas es realmente un par de cosas. Número uno: si recuerdan, las insolvencias en EE.UU. son en el consumo, en el negocio de GE Money; la legislación de EE.UU. sobre insolvencias cambió a finales de 2005 y se produjo una aceleración efectiva de éstas en el cuarto trimestre de ese año. Como consecuencia, las reservas normales para insolvencias asignadas como parte del volumen continuado fueron muy bajas en el primer trimestre de 2006. Por lo tanto, en el primer trimestre hemos asignado algo más de la reserva normal para insolvencias. Es alrededor de 170 millones \$ de este crecimiento.

Después tuvimos alguna periodificación en Financiación Comercial. El año pasado tuvimos cobranzas en el primer trimestre que no se repitieron. Tuvimos un incremento aproximado del 0,2% de Activos Netos Medios en Financiación Comercial, que es probablemente un nivel más normal.

Por tanto, creo que es la normalización de las insolvencias lo que lo está siendo el elemento impulsor, en oposición a cualquier cambio específicos en la calidad de la cartera.

Steve Tusa - JPMorgan - Analista

Por lo tanto, cerca de 1.100 millones \$ por delante o ¿debería reducirse un poco secuencialmente? ¿Difícil de exigir?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

Creo que de un volumen que va a estar en algún punto entre 80% y 100%, 100 puntos básicos para ANIE. También va a depender de nuestro crecimiento de activos, Steve.

Steve Tusa - JPMorgan - Analista

Muy bien, perfecto. Muchísimas gracias.

Operadora

Scott Davis de Morgan Stanley.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Buenos días. Gracias. Como tenemos a Mark en línea, tal vez podamos entrar un poco en la cuestión de tarjetas de crédito particulares, especialmente en EE.UU. Mark, debido a este desastre de las hipotecas 'subprime', ¿vislumbra algún riesgo para las tarjetas de crédito?

Mark Begor - GE Money-América – Presidente y Consejero Delegado

Scott, lo vigilamos de cerca como se puede imaginar. De hecho, ya empezamos el otoño pasado, en septiembre y octubre. En ese momento, empezamos a poner más cobradores para estar por delante del impacto potencial de la subida del precio de la vivienda y lo que estamos presenciando. Hemos añadido 700 cobradores en los últimos meses para hacer llamadas más pronto y más llamadas de recordatorio.

Sin embargo, el resultado neto es que no hemos visto ningún cambio perceptible en nuestra morosidad. Seguimos vigilantes. Como he dicho, estamos intentando estar al frente de ello. Realmente, ha sido bastante estable.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Sólo un comentario y una pregunta. Creo que históricamente, GE Capital siempre ha hecho un gran trabajo de ser el comprador de último recurso cuando se sufren desastres como éste. En un momento en que, tal vez históricamente, GE estaría intensificando sus operaciones y comprando algunos créditos morosos o haciendo algo así, parece que se vaya a abandonar el negocio o, como mínimo, ralentizar las operaciones de titularización de activos financieros.

¿Hay algún cambio de estrategia? ¿Es algo que yo simplemente creo que todavía no es momento? Háblenos un poco sobre la estrategia.

Mark Begor - GE Money-América – Presidente y Consejero Delegado

Sí, yo diría que probablemente no sea el momento oportuno para nosotros. Ahora tenemos las manos ocupadas redimensionando el negocio hasta el nivel que queremos. Tiene razón, siempre somos oportunistas y estamos muy cerca del mercado. Estamos muy vigilantes de lo que ocurre. Si vemos algo de particular, sin duda nos fijamos en ello. Pero ahora mismo tenemos mucho que hacer para redimensionar el negocio.

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

Sabe Scott, le hemos pedido al equipo de Financiación Comercial que trabaje con el equipo de Mark y eche un vistazo donde se ven oportunidades en este mercado. Existe una gran y terrible confusión, y como usted ha dicho, siempre nos fijamos en las buenas oportunidades.

Por lo tanto, vamos a ser muy cuidadosos al respecto, pero tenemos gente observando para que diga dónde hay sitios que puedan ser idóneos para poner algo de capital.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Muy bien. Como tenemos a John en línea, una pregunta más general. Ahora que ha tenido a GECAS y Servicios de Financiación de Energía bajo su dirección durante tiempo suficiente para llegar probablemente a una conclusión. Teniendo estos negocios, ¿ve usted algún beneficio efectivo que contribuya a empujar su negocio clave? ¿Vale la pena la complicación que nos supone analizarlo todo junto? ¿o ve alguna ventaja tangible?

John Rice - General Electric Company – Vicepresidente y Consejero Delegado, Infraestructuras GE

Bien, sin duda vemos ventajas tangibles. En el segundo trimestre confirmaremos un pedido de Oriente Medio que estamos negociando de forma exclusiva en nuestro negocio de Agua, pues podemos trabajar con Servicios de Financiación de Energía sobre el mismo acuerdo.

Éste es sólo un ejemplo, pero se repite regularmente, sea en la experiencia que Henry Hubschman y su equipo aportan o la experiencia financiera que Alex Urquhart y su equipo aportan. Vemos beneficios allá donde miremos. No querría nunca volver a como todo era antes.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analista

Muy bien. Gracias, señores.

Operadora

David Bleustein de UBS.

David Bleustein - UBS - Analista

Buenos días. Mark, una pregunta rápida. ¿Se está acercando el rendimiento al nivel en el que usted tal vez quisiera mantener algunos préstamos hipotecarios de EE.UU. en el balance de situación?

Mark Begor - GE Money-América – Presidente y Consejero Delegado

Bien, una de las cosas que estamos evaluando es mantener los préstamos hipotecarios y utilizar después titularizaciones para los rendimientos. No está siendo impulsado por lo que yo llamaría los rendimientos de hipotecas o recompras. Está siendo impulsado por el cambio en los mercados de capitales. En este mercado, la idea de venta de préstamos en conjunto a Wall Street simplemente no funciona.

Fuera de EE.UU., en Reino Unido y Austria, tenemos un negocio hipotecario muy potente, donde ese es nuestro modelo, y estamos trayéndolo a EE.UU.

David Bleustein - UBS - Analista

Muy bien. Permítame que me dirija a John. John, usted ha mencionado, o como mínimo ha confirmado, un comentario sobre un puente para alcanzar la tecnología de gasificación integrada en ciclo combinado. Obviamente, hay plantas en funcionamiento, pero ¿cuánto tiempo cree que pasará antes de que empecemos a ver cifras significativas de las plantas de gasificación integrada en ciclo combinado que se están construyendo aquí en EE.UU.?

John Rice - General Electric Company – Vicepresidente y Consejero Delegado, Infraestructuras GE

Bien, David, ello depende de cómo defina usted cifras significativas. Pero sin duda, todavía faltan de tres a cuatro años para la primera con la nueva tecnología, en la forma que nosotros lo concebimos. Yo diría, probablemente otros tres a cinco años para obtener cifras importantes.

No tengo ninguna duda, y no creo que nuestros clientes las tengan, de que va a ser una tecnología importante en este país y en otros que confían en el carbón. Tiene que ser de un coste correcto. El coste tiene que ser el correcto. Los consumidores tienen que estar preparados para pagar y las instalaciones tienen que estar dispuestas a invertir. Cuando todo esto se junte, y lo hará, va a ser una tecnología de mucha importancia.

David Bleustein - UBS - Analista

Y en comparación con una planta normal de ciclo combinado, ¿cuánto más caros son los costes de construcción y cuánto más cree usted que cuesta su funcionamiento?

John Rice - General Electric Company – Vicepresidente y Consejero Delegado, Infraestructuras GE

Bien, eso está muy ligado al coste del capital. Ahora mismo son entre un 20% y un 25% más caras. Pensamos que tenemos que reducir ese coste a la mitad, y lo haremos con el tiempo. No se reducirá a la mitad en la primera planta, pero debe reducirse en la quinta o sexta. Ese es el tobogán en el que pensamos. Creo que es coherente con la forma en que piensan nuestros clientes.

David Bleustein - UBS - Analista

Pasando ahora a turbinas de vapor, ¿puede hablar un poco sobre sus iniciativas en India y resto de Asia al respecto?

John Rice - General Electric Company - Vicepresidente y Consejero Delegado, Infraestructuras GE

Bien, es interesante porque justo ahora estamos viendo una buena cantidad de volumen en vapor, pero está ligado a las turbinas de gas de ciclo combinado. Estuve hace unas semanas en la planta de Schenectady y el 75% del material almacenado es para fuera de Estados Unidos, ligado a las turbinas de gas de ciclo combinado.

Mientras todavía encontramos mercados como India, Oriente Medio y China, interesantes para vapor, estamos muy satisfechos ahora con el volumen de negocio de vapor que estamos consiguiendo asociado a turbinas de gas de ciclo combinado.

David Bleustein - UBS - Analista

Estupendo. Muchísimas gracias. Keith, sólo una pregunta más; perdón por volver a la cuestión de los tipos fiscales por tercera o cuarta vez, pero ¿16% a 17% es la cifra que han preparado como estimación para el segundo trimestre?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

Sobre una base consolidada sí.

David Bleustein - UBS - Analista

Muchísimas gracias.

Operadora

Ann Duignan de Bear Stearns.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analista

Hola, Soy Ann Duignan, de Bear Stearns. Buenos días. Sólo un par de preguntas rápidas de seguimiento. Se calcula un crecimiento orgánico del 8% con una divisa constante. ¿Qué impacto tuvo la divisa sobre los ingresos o beneficios en este trimestre?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

La divisa fue aproximadamente 1,5 puntos de los ingresos e insignificante sobre la divisa.

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

Sobre los beneficios...

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

Perdóneme; sobre los beneficios.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analista

Muy bien. Muchas gracias. En su comunicado de prensa decían que utilizarían las ganancias sobre las ventas de activos para reestructuración principalmente. Eso significa un ligero cambio en el texto. ¿Dónde más vislumbra el uso de las ganancias de las enajenaciones?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

Creo que esa puede ser una línea delgada en la contabilidad. Por ejemplo, para nosotros, son cosas como las demandas judiciales por asbestos las que no serían técnicamente reestructuración. Por ello, Ann, tenemos previsto utilizar alguna ganancia para reinvertir en la solidez de la Compañía.

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

(diferentes oradores). Tenemos cosas como IP I&D, cosas así Ann. Por eso, opino que es sólo un punto delgado. Pero básicamente, lo que estamos diciendo es que las ganancias no van a caer.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analista

De acuerdo, entonces ¿ningún gran cambio en...?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

Ninguno en absoluto.

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

Cero.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analista

De acuerdo, gracias. Una pregunta final sobre inflación. Dijo que en Aviación vislumbra cierta inflación. ¿Puede hablar sobre inflación en general en los distintos negocios? ¿Hay alguna sorpresa a la vista que haya percibido durante el primer trimestre, sea positiva o negativa?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

Sabe, hemos sido testigos de inflación, principalmente en metales preciosos, y en otras materias primas metálicas. Nuestro enfoque global para la Compañía es que ha quedado relativamente contenida. Nuestra actividad de precios tiene más inflación que compensar en la cartera.

Así que ya sabe, vemos cierta inflación en metales preciosos. Salimos y lo hacemos todo mediante contratos a largo plazo e inversiones en colaboración con proveedores para asegurarnos de que podemos mitigar el impacto de ello. Después, trabajamos como locos con nuestros equipos comerciales para garantizar que podamos recuperarlo en el mercado. Si revisa esta cartera, somos capaces de hacerlo en el trimestre.

Sin embargo, por otro lado, si nos fijamos en los precios durante el trimestre, hasta un punto que va con la inflación, los precios de Aviación subieron un 2,5%; los de Energía un 2%, transporte un 1% y Petróleo y Gas subieron un 2%. Estamos trabajando para asegurar que lo recuperemos en el mercado. Como han mencionado John y Jeff, la ecuación suministro-demanda que hemos puesto en marcha, Ann, ha sido muy efectiva para nosotros.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analista

Eso lleva a la última pregunta, ¿espera alguna restricción en el suministro de componentes, digamos, que esté bien documentada? ¿Le preocupa alguna otra restricción de suministros a medida que aumenta alguno de estos negocios de último ciclo?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

Bien, en cierto sentido, nos pagan para que nos preocupemos por todos ellos. Pero no vemos nada que signifique un impacto para nuestro negocio. Nuestros equipos de la cadena de suministro están haciendo un trabajo excelente. Algo que aprendimos bien durante la burbuja energética de EE.UU. es cómo gestionar estas situaciones.

Por eso, sea el equipo de Aviación, el de Transporte o el de Energía Eólica, están haciendo con nosotros un trabajo excelente. No vislumbramos nada, nada, que vaya a influir negativamente en nuestra capacidad para atender a nuestros clientes.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analista

De acuerdo, creo que Peter tiene una pregunta de seguimiento sobre Servicios Financieros.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista

Sí, Mark, sólo una pregunta rápida. Supongo que la perspectiva convencional es que muchos de estos factores negativos de las 'subprimes' en préstamos hipotecarios no se extenderán al mercado Alt-A. Me pregunto ¿por qué este nivel de convicción en el mercado si muchas características de los préstamos son las mismas, sean de interés variable, blandos o de alto 'préstamo-a-valor'?

Mark Begor - GE Money-América - Presidente y Consejero Delegado

En realidad, no estamos de acuerdo con esa regla de que no va a haber presión sobre los Alt-A porque estemos viendo algo de ella.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista

¿Cómo caracterizaría la morosidad de más de 60 días en los 'subprime' en comparación con los Alt-A en este preciso momento?

Mark Begor - GE Money-América - Presidente y Consejero Delegado

'Subprime' es probablemente un 50% superior desde un punto de vista de morosidad. Pero vemos con claridad que algunos consumidores de Alt-A también están bajo presión.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista

Muy bien. Entonces una última pregunta de seguimiento: ¿Los Alt-A han seguido de alguna forma las circunstancias que vieron en los 'subprime'? ¿Estuvieron por delante los 'subprime'? ¿O los consideran coincidentes?

Mark Begor - GE Money-América - Presidente y Consejero Delegado

No, sin duda estuvieron por delante los 'subprime'. Empezamos a ver la subida de la morosidad de los 'subprime' en verano del año pasado, y los Alt-A empezaron más tarde, en otoño.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analista

Bien, muchas gracias.

Operadora

Robert McCarthy de Banc of America Securities.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

Buenos días a todos. Tal vez podría hablar sobre el bajo dígito de las inversiones en inmovilizado (CapEx) que todo el mundo ve en la economía industrial general de EE.UU. ¿Qué tendencias ve en el futuro? ¿Ve un mayor declive o deceleración? ¿Espera que las cosas vuelvan a ser poco más o menos iguales? ¿Cuáles son sus expectativas al respecto?

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

Sabe Rob, en el negocio de ciclo corto de EE.UU. no veo que vaya a haber un empeoramiento. Creo que un comodín es la vivienda y supongo que no vemos la vivienda en su totalidad. En electrodomésticos hay tendencia a ver finalizaciones.

Pero en nuestra predicción no contemplamos una recuperación significativa de la situación en el segundo trimestre. Pensamos más bien que la economía se mantiene al nivel actual.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

Muy bien. Entonces, algo que me interesa es la subida del 10% en Iluminación en el trimestre. ¿Se refiere a la solidez de la construcción comercial en EE.UU.? ¿Se refiere a la solidez global? ¿A qué se refiere considerando el hecho de que era aproximadamente el doble, creo, su tasa de crecimiento orgánico para todo el negocio?

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

No creo que mientras era Consejero Delegado hablara nunca sobre que Iluminación durante alguna de aquellas conferencias; gracias, Rob.

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

Hemos tenido un gran rendimiento de Iluminación en minoristas. En todos los canales minoristas y estoy seguro de que estará familiarizado. Está impulsado por la actividad de fluorescentes compactos en todo el país y en todo el mundo. Pero estos incandescentes también fueron muy fuertes.

La solidez de minoristas como Wal-Mart, Home Depot y Lowes es muy buena.

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

Rob, creo que desde la perspectiva de Keith, Ecoimagination ha sido un proceso de generación de gran demanda para la Compañía. Incluso cosas como las CFL, creo que han marcado una gran diferencia desde el punto de vista de cómo nos hemos imaginado alguna vez el negocio de iluminación.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

Muy bien. Entonces, supongo obviamente que parece una generación alternativa de energía, de visibilidad muy alta y grandes perspectivas por delante. En el lado de transmisión y distribución doméstica, obviamente, se tiene una buena cantidad de exposición también. No una gran cantidad, pero cierta.

¿Podría hablar de estos mercados? Ésta sería un área en la que se podría tal vez, obviamente no este año, dado el hecho de que se han anunciado varias grandes adquisiciones. Pero, ¿sería ese un espacio para inversiones o para mayor expansión a transmisión y distribución?

13 de abril de 2007 / 8:30 a.m. ET, GE - Conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del 1º Trimestre de 2007

Keith Sherin - General Electric Company - Vicepresidente y Director Financiero

Francamente, Rob, nos gusta el tamaño de nuestro negocio. Como sabe, no somos el jugador más grande, pero estamos dentro con muy buena posición, con segmentos sólidos y rentables y no anticipo una expansión muy grande.

El equipo formado para ese negocio está haciendo un gran trabajo. Estamos dentro; tenemos una base de costes bastante buena; estamos trabajando para mejorarla y nos gusta nuestra posición actual.

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

Sabe Rob, todos nuestros acuerdos en Industrial, básicamente, tienen parejos unos ingresos recurrentes, tienen franquicias de servicio. T&D no tiene realmente una gran franquicia de servicio pareja.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

¿No prevé que cambie en el futuro?

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

En realidad, no.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analista

De acuerdo. Muchas gracias por su tiempo.

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

Carol, ¿hay tiempo para una pregunta más?

Operadora

Sin duda. Chris Kotowicz de A.G. Edwards.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

Buenos días a todos. Sobre generación de energía, usted ha hablado sobre la solidez en las ventas de turbinas de vapor. ¿Es con carácter internacional? ¿Están siendo impulsadas realmente por las ventas de 'islas de energía' o son independientes esas unidades?

John Rice - General Electric Company - Vicepresidente y Consejero Delegado, Infraestructuras GE

No. Cuando me refiero a turbinas de gas de ciclo combinado, probablemente sea su definición de 'islas de energía'. No son independientes.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

Me refiero a turbinas de vapor.

John Rice - General Electric Company - Vicepresidente y Consejero Delegado, Infraestructuras GE

Sí, por cada dos turbinas de gas hay una turbina de vapor. Pero no vislumbramos mucho negocio de vapor independiente y sin duda, no en países como India o China.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

Muy bien. Después habló de que la cadena de suministro, en términos generales, no es una limitación para sus empresas. ¿Es así también en equipos auxiliares, y tal vez específicamente, en Energía o generación de energía? Las empresas que le rodean y que tal vez usted no fabrica de hecho sus productos, pero que necesitaría para una 'isla de energía', ¿tiene alguna preocupación al respecto?

John Rice - General Electric Company – Vicepresidente y Consejero Delegado, Infraestructuras GE

Bien, trabajamos tan estrechamente con ellas como con nuestros proveedores directos. Por lo tanto, cuando nos implicados en el proyecto de construcción de una planta, los gestionamos todos casi de la misma forma

De nuevo, siempre queremos estar un poco implicados, simplemente porque no queremos ser discípulos. Pero no vislumbramos nada que vaya a limitar nuestra capacidad o la de nuestros clientes para completar esos proyectos.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

Muy bien. En cuando a carbón, obviamente, ha habido mucho impulso. En este momento, los titulares, hablando entre amigos, sin duda suenan como que tal vez ese impulso en carbón se esté ralentizando. ¿Tiene alguien algún otro comentario ahora sobre su punto de vista al respecto?

Jeff Immelt - General Electric Company - Presidente y Consejero Delegado

Mire, creo que el mundo necesita el carbón. Por lo tanto, opino que va a tener que haber en cierto momento alguna confluencia entre los estándares medioambientales y la necesidad de carbón. Esto es por lo que John y su equipo han invertido en gasificación con carbón y otras tecnologías alrededor de él. ¿Qué diría usted a eso, John?

John Rice - General Electric Company – Vicepresidente y Consejero Delegado, Infraestructuras GE

Estoy totalmente de acuerdo. El carbón es una gran parte de la acción en Estados Unidos y en muchos países, y la gasificación integrada en ciclo combinado se convertirá en una tecnología importante. A corto plazo tendrá que haber nuevas plantas de carbón.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

Usted prevé acelerar; habló sobre que deberán transcurrir de cuatro a diez años desde la primera planta de gasificación integrada en ciclo combinado hasta que hayan más. ¿Ve alguna posibilidad de subsidios del gobierno como los que se han tenido en eólica?

John Rice - General Electric Company – Vicepresidente y Consejero Delegado, Infraestructuras GE

Seguro. Sin ninguna duda; cosas como los créditos fiscales a la producción pueden funcionar y eso ayudará. Pero éstas son instalaciones químicas grandes y sofisticadas que costará más de tres años en construir en determinadas circunstancias. Por lo tanto, lo único que se puede hacer es acelerarlo.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

¿No creen que van a tener que echarle el diente a eso?

John Rice - General Electric Company – Vicepresidente y Consejero Delegado, Infraestructuras GE

13 de abril de 2007 / 8:30 a.m. ET, GE - Conferencia telefónica de Beneficios de General Electric del 1º Trimestre de 2007

Estamos fijándonos en todo tipo de opciones y eso depende del cliente y de sus necesidades.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analista

Muy bien.

Dan Janki - General Electric Company - Vicepresidente de Comunicaciones con los Inversores

Bien, me gustaría dar las gracias a todos por su participación. Joanna y yo estaremos disponibles todo el día para responder a sus preguntas. La reproducción y transcripción estarán disponibles en nuestro sitio Web. Muchas gracias.

Operadora

Señoras y señores, así concluye la conferencia telefónica. Muchas gracias por su participación y ya pueden desconectar.

DELIMITACIÓN DE RESPONSABILIDADES

Thomson Financial se reserva el derecho de modificar los documentos, contenidos u otra información de este sitio Web sin estar obligada a notificar a nadie dichos cambios.

En las conferencias telefónicas en las que están basadas las Transcripciones de eventos, las empresas pueden presentar proyecciones u otras previsiones de futuro en relación a diversos temas. Dichas previsiones están basadas en las expectativas actuales y suponen riesgos e incertidumbres. Los resultados reales pueden ser significativamente distintos a los expuestos en todas las previsiones de futuro, en función de una serie de factores importantes, que se identifican más específicamente en las declaraciones más recientes de dichas organizaciones ante la SEC. Aunque las organizaciones pueden indicar y creer que las hipótesis sobre las que se basan las previsiones de futuro son razonables, cualquiera de ellas puede resultar inexacta o incorrecta. Por consiguiente, no se garantiza que los resultados previstos en las previsiones de futuro se concreten efectivamente.

LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN LAS TRANSCRIPCIONES DE EVENTOS SON UNA REPRESENTACIÓN TEXTUAL DE LAS CONFERENCIAS TELEFÓNICAS DE LA ORGANIZACIÓN PERTINENTE. AUNQUE SE HA HECHO TODO LO POSIBLE PARA ELABORAR UNA TRANSCRIPCIÓN EXACTA, PUEDEN HABERSE PRODUCIDO ERRORES, OMISIONES O INEXACTITUDES SUSTANCIALES AL TRANSCRIBIR LA SUSTANCIA DE LAS CONFERENCIAS TELEFÓNICAS. THOMSON FINANCIAL Y LA ORGANIZACIÓN PERTINENTE NO ASUMEN NINGÚN TIPO DE RESPONSABILIDAD POR LAS DECISIONES DE INVERSIÓN O DE OTRA ÍNDOLE BASADAS EN LA INFORMACIÓN PRESENTADA EN ESE SITIO WEB NI EN NINGUNA TRANSCRIPCIÓN DE EVENTO. SE RECOMIENDA A LOS USUARIOS CONSULTAR LA CONFERENCIA TELEFÓNICA DE LA PROPIA ORGANIZACIÓN, ASÍ COMO LAS DECLARACIONES DE LA MISMA ANTE LA SEC, ANTES DE ADOPTAR CUALQUIER DECISIÓN DE INVERSIÓN O DE OTRA ÍNDOLE.

© 2005, Thomson StreetEvents. Reservados todos los derechos.