

InvestNews

N. 11/2012

Novembre 2012

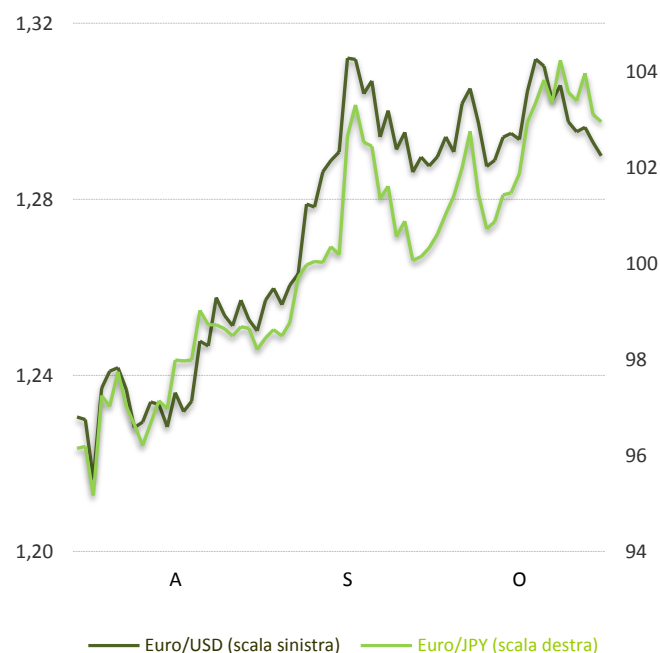
Ottobre è tradizionalmente considerato un periodo debole per le borse. Se questa regola non ha avuto pieno riscontro nel 2010 e nel 2011, quest'anno le quotazioni hanno nuovamente ceduto, almeno in parte. Il mercato azionario europeo ha evidenziato una tendenza laterale. Nel complesso, il mese aveva nel taschino ben pochi impulsi capaci di dare una spinta alle quotazioni. A differenza dell'appena trascorso "autunno caldo", in cui le decisioni dei politici e delle banche centrali si sono susseguite ad un ritmo incalzante, ultimamente l'attenzione degli investitori si è concentrata soprattutto sulle trimestrali aziendali.

Al centro dell'attenzione, comunque, all'inizio del mese c'erano ancora i paesi europei in crisi. Gli investitori sono stati disorientati soprattutto dal lungo indugio della Spagna a chiedere gli aiuti del fondo salva stati ESM destinati a dare avvio al nuovo programma di acquisto di obbligazioni da parte della Banca centrale europea (BCE). Allo stesso tempo i mercati hanno palesato preoccupazioni in merito alla volontà della Grecia a rispettare gli obiettivi di risparmio concordati. Sull'altra sponda dell'Atlantico, l'avvicinarsi delle elezioni presidenziali e la crescente esplosività della "fiscal cliff" hanno contribuito a nutrire un atteggiamento di attesa sui mercati.

Nel corso del mese la congiuntura ha, peraltro, fornito dati a sufficienza per sollevare l'umore degli investitori. A differenza dell'Europa, dove i principali indicatori precoci in ottobre sono risultati perlopiù negativi, gli Stati Uniti hanno visto scendere il la disoccupazione al livello più basso mai raggiunto da quando Barack Obama è entrato in carica. Inoltre, gli americani sembrano avere ritrovato la loro voglia di fare acquisti. Anche le notizie pervenute dall'Asia sono buone. In Cina, ad esempio, la produzione industriale in ottobre ha segnato un sorprendente aumento.

La stagione dei rendiconti, comunque, è stata deludente sia in Europa che negli Stati Uniti. Nel complesso, si è visto che in entrambi i continenti le imprese hanno saputo superare le attese degli analisti più sul piano degli utili che su quello delle vendite.

L'analisi dei paesi europei evidenzia che gli indici dei paesi periferici hanno fatto, tutto sommato, meglio di quelli dei cosiddetti paesi centrali della zona euro. L'indice FTSE Mib ha guadagnato il 2,94% nel corso del mese, facendo fare brutta figura al Dax, il quale ha segnato solo un modesto incremento dello 0,62%. Sono state proprio le imprese dei paesi in crisi, poi, a permettere all'indice Euro Stoxx 50 di conseguire al 31 ottobre un guadagno attorno al 2 per cento. Dall'altra parte dell'Atlantico, invece, si sono almeno parzialmente avverati i timori che gli investitori avevano per il mese di ottobre: il Dow Jones ha ceduto il 2,54%, posizionandosi tra i peggiori indici di riferimento dei paesi industrializzati.



GENERAL ELECTRIC COMPANY

Sede	<i>Fairfield, Connecticut, USA</i>
Forma Giuridica	<i>Corporation</i>
ISIN	<i>US3696041033</i>
Settore	<i>Conglomerato</i>

Andamento quotazioni



Dati e fatti aziendali

Fatturato 2011	147,3 miliardi USD
Crescita del fatturato	-1,94%
Margine EBIT 2011	22,94%
Utile 2011	14,2 miliardi USD
Totale di bilancio	717,2 miliardi USD
Dipendenti	oltre 301.000
Capitalizzazione di mercato	220 miliardi USD

Indici

	2011	2012e	2013e
P/E	13,07	13,88	12,30
Utile per azione in \$	1,08	1,19	1,34
Rendimento dei dividendi	3,41%	3,29%	3,71%



La storia di GE inizia nel 1879, anno in cui Thomas Alva Edison inventò la lampada a incandescenza. Per partire con la produzione in massa del nuovo prodotto, nel 1880 Edison costruì una propria fabbrica a Menlo Park in New Jersey. Circa 10 anni dopo Edison riunì gran parte delle imprese che aveva fondato per sfruttare le proprie invenzioni e i propri brevetti nella Edison General Electric Company. Solo altri due anni dopo, però, nacque formalmente l'attuale gruppo industriale operante a livello mondiale. A quel tempo, infatti, la Edison General Electric Company era in concorrenza con la Thomson-Houston Company. Sebbene entrambe le aziende avessero una posizione dominante sul mercato e i loro affari andassero a gonfie vele, per tutte e due stava diventando sempre più difficile sviluppare e produrre impianti elettrici esclusivamente con brevetti e tecnologie di realizzazione propria. Per questo motivo, nel 1892 la Edison General Electric Company e la Thomson-Houston Company furono riunite per fusione nella General Electric Company. Alla guida del nuovo gruppo fu posto Charles A. Coffin, già direttore della Thomson-Houston Company, che vi rimase, poi, per i prossimi 20 anni.

Nel 1896 GE era una delle 12 aziende quotate nel neo istituito indice Dow Jones. Oggi, quindi 116 anni dopo, General Electrics è l'unico titolo ancora presente nell'indice, tra tutti quelli che vi furono inseriti all'inizio, anche se la sua permanenza nell'indice non è stata ininterrotta.

Già alla fine del secolo la giovane azienda disponeva di un ampio portafoglio di prodotti, brevetti e tecnologie. Nel 1896, ad esempio, GE produceva già componenti per apparecchi radiologici. Nel 1900 GE inaugurò il primo laboratorio scientifico dell'industria statunitense.

Nei decenni a seguire, e anche dopo, General Electric non si limitò alla realizzazione di prodotti per uso domestico e industriale, ma continuò a darsi da fare con successo per penetrare in altri mercati e in nuovi segmenti. A Natale del 1906 fu, per esempio, mandato in onda il primo show radiofonico. Il generatore ad alta frequenza necessario a tale scopo era stato inventato dall'ingegnere Ernst Frederick Werner Alexanderson.

L'azienda collaborò anche alla realizzazione di grandi progetti, tra cui quello della costruzione del canale di Panama, inaugurato nel 1914. Il sistema delle chiuse del canale fu il più grande impianto elettrico mai realizzato fino ad allora. GE fornì il sistema di comando dei 1.000 motori installati.

Nel 1930 approdò sul mercato la prima lavatrice. Due anni dopo fu creata una divisione aziendale dedicata agli impianti di climatizzazione, destinata alla produzione di dispositivi per il controllo della temperatura. Nello stesso anno il ricercatore Irving Langmuir ricevette il premio Nobel per le sue ricerche nel campo della chimica delle superfici.

Le tracce della divisione GE Capital riconducono agli anni trenta, quando una società di finanziamento di proprietà del gruppo forniva supporto ai consumatori nell'acquisto di elettrodomestici General Electric. Negli anni sessanta, GE Capital tornò ad abbandonare quell'attività e si concentrò sui mercati dei prodotti di consumo e dei prodotti commerciali e industriali. Oggi factoring, leasing, acquisto a riscatto, crediti all'investimento, leasing auto e fleet management nonché crediti revolving rientrano tra i servizi di base di GE Capital.

Negli 60 anni del secolo scorso General Electric era anche uno dei big player del mercato dei computer. Nel 1970, tuttavia, la divisione fu ceduta a Honeywell.

A partire dai tempi di Jack Welch, il manager che fu alla guida di GE dal 1981 al 2001, la società ha iniziato ad operare secondo il modello imprenditoriale "sistemare, vendere o chiudere". Questa regola prevedeva la vendita o la chiusura di ogni ramo aziendale che non riusciva a soddisfare gli elevati requisiti di rendimento imposti dal gruppo e i cui problemi non potevano essere risolti entro due anni. Quando nel 1981 Jack Welch fu nominato amministratore delegato, General Electric era una società con un bilancio solido e con aumenti di produttività che oscillavano tra l'1 e il 2 per cento. Non esistevano, peraltro, attività svolte a livello globale e la tecnologia utilizzata era piuttosto modesta. L'aspetto più appariscente, comunque, era quello della burocrazia inflessibile. Ogni provvedimento e ogni processo veniva registrato nei cosiddetti "libri blu". Per questo Welch e molti altri manager di spicco di GE ebbero l'idea, nonostante gli affari andassero apparentemente bene, di rinnovare la struttura aziendale e di verificare rigorosamente la redditività delle varie divisioni.

Fu solo grazie a questo approccio che l'impresa dotata di grande potenziale riuscì effettivamente a trasformarsi in un gigante operante su scala mondiale. Oggi GE è un moderno conglomerato di imprese che fornisce soluzioni nei campi dell'energia, della sanità, dei finanziamenti e dei trasporti.

Cosa sono diventati 100.000 euro dall'01.01.2010

Azioni europee



97.624,94

0,27% / 264,45€ dal mese prec.

Azioni USA



115.714,84

-2,69% / -3197,98€ dal mese prec.

Azioni globale



104.780,13

-1,48% / -1574,41€ dal mese prec.

Azioni tecnologia



113.266,82

-0,92% / -1052,87€ dal mese prec.

Azioni giappone



91.456,85

-2,49% / -2339,06€ dal mese prec.

Azioni emergenti



89.086,09

-1,45% / -1311,22€ dal mese prec.

Obbligazioni Europa



110.822,92

0,79% / 871,44€ dal mese prec.

Lib.risp.-Euribor 3M



102.857,46

0,03% / 29,39€ dal mese prec.

USD



103.053,20

-0,72% / -752,33€ dal mese prec.

JPY



104.779,84

-3,13% / -3384,04€ dal mese prec.

ORO - Londra



125.294,81

-4,27% / -5586,67€ dal mese prec.

Immobili Italia



101.054,22

-0,19% / -188,25€ dal mese prec.

Elenco obbligazioni con diverso rischio/rendimento

Descrizione	codice ISIN	scadenza	rateo	nominale	prezzo del		Rating S&P
					13.11.2012	rendimento lordo	
BEI 2,5% 2015	XS0495347287	15.07.2015	fisso	2,500	106,25	0,094	AAA
KFW 2,25% 2015	DE000A1DAMJ6	10.04.2015	fisso	2,250	105,23	0,016	AAA
GE Capital 4,625% 2014	XS0195116008	04.07.2014	fisso	4,625	106,84	0,358	AA+
Rabobank Nederland 3,375% 2017	XS0503734872	21.04.2017	fisso	3,375	109,50	1,110	AA
Glaxosmithkline 4,0% 2025	XS0222383027	16.06.2025	fisso	4,000	138,02	0,759	A+
BMW Finance NV 6,125	XS0173501379	06.08.2018	fisso	5,000	119,86	1,316	A
France Telecom 6,625% 2014	XS0365092872	22.05.2014	fisso	5,250	106,25	1,007	A-
Volkswagen Bank GMBH 3,125% 201	XS0614919701	11.04.2014	fisso	3,125	103,28	0,708	A-
Deutsche Telekom 4,0% 2015	XS0210318795	19.01.2015	fisso	4,000	106,29	1,009	BBB+
RWE BV 4,625% 2014	XS0196302425	23.07.2014	fisso	4,625	106,89	0,451	BBB+
Telecom Italia 6,875% 2013	XS0161101679	24.01.2013	fisso	6,875	101,21	0,363	BBB
Lufthansa 4,625% 2013	DE000A0JQA39	06.05.2013	fisso	4,625	101,89	0,525	BBB-
Renault S.A. 6,0% 2014	FR0010809236	13.10.2014	fisso	6,000	106,40	2,466	BB+
Wienerberger 4,875% 2014	AT0000A0H999	07.07.2014	fisso	4,875	104,12	2,228	BB
Heidelberg Cement 7,5% 2014	XS0458230082	31.10.2014	fisso	7,500	111,05	1,685	BB

Fonte Bloomberg



Solo un decisore ben informato può prendere decisioni corrette. Chi prende le decisioni, quindi, ha bisogno di informazioni. Ma un numero eccessivo di informazioni può confondere le idee. Per di più, spesso è molto difficile riconoscere in anticipo il confine tra le informazioni utili e quelle meno utili o, addirittura, inutili.

In tempi moderni capita spesso di trovarsi di fronte a una situazione come quella di seguito descritta. Prima di un acquisto di una certa importanza passiamo intere giornate a macinare recensioni, cercare alternative, navigare in internet o chiedere pareri agli amici. Finché si tratta di un tosaerba, la cosa non presenta particolari problemi. Ma cosa succede, quando dobbiamo stipulare una polizza di assicurazione per le suppellettili domestiche o effettuare un investimento?

E pensare che reperire informazioni non era mai stato così facile come oggi. Anzi, non riusciamo, per così dire, ad evitarle. Solo chi si informa può spendere i propri soldi con la coscienza tranquilla.

È pacifico che chi decide ha bisogno di una solida base di fatti su cui fare affidamento. Troppo spesso facciamo l'errore di credere che ogni informazione in più possa esserci di aiuto, accettando a volte anche un grande dispendio di tempo per la ricerca. Questa tendenza esagerata a raccogliere dati nuovi, anche quando questi rivestono un'importanza solo marginale e, talvolta, rendono impossibile l'analisi di tutti gli altri dati, è nota tra specialisti con il termine "information bias". Sotto questo aspetto, i dati aggiuntivi contribuiscono in misura insignificante alle nostre conoscenze e, nella peggiore delle ipotesi, annacquano le informazioni faticosamente raccolte.

Con il suo esempio, lo scrittore argentino Jorge Luis Borges ha colto nel segno questo fatto: in una breve storia descrive un paese in cui l'arte della cartografia raggiunge una perfezione sempre maggiore grazie a mappe sempre più dettagliate che arrivano a riprodurre il mondo in scala 1:1. Nessuno potrebbe usare una tale mappa, visto che è proprio nella riduzione che risiede l'essenza di una mappa.

L'errore di ragionamento è molto diffuso: molti anni fa il giornalista tedesco Rudolf Augstein fece notare in modo scherzoso il "crescente numero di persone disinformate a causa di un eccesso di informazioni".

Ma, da quando sempre più famiglie si affidano ad internet, la situazione sta peggiorando costantemente. Troppo allettante è la possibilità di trovare sempre qualche informazione in più nell'enorme montagna di dati proposti da e-mail, siti web, blog,

feed RSS, Twitter e Facebook. Senza adeguato filtro, però, siamo destinati a soccombere nella nostra battaglia contro il sovraccarico cognitivo. Chi troppo vuole nulla stringe.

La tentazione è ovunque: la propensione a raccogliere deriva dal fatto che sopravvalutiamo il valore delle informazioni aggiuntive, ancora ignote, mentre tendiamo a sottostimare il costo e gli sforzi necessari per ottenerle. È chiaro che vi sono informazioni più o meno utili. Se si potesse sapere in anticipo quali sono, raccoglieremmo solo quelle buone. Purtroppo non si sa prima se la ricerca sarà fruttuosa o meno. La decisione in merito alla raccolta di informazioni aggiuntive viene, quindi, adottata in condizioni di incertezza.

Se veniamo bombardati da troppi messaggi, ricorriamo inconsciamente ad una misura d'emergenza: ci basiamo su regole empiriche, le cosiddette euristiche. Con poco sforzo otteniamo rapidamente un risultato che, spesso, ci fornisce risultati discreti, anche se non necessariamente ottimali. È a questo punto che il nostro modo di pensare analitico manda all'aria i nostri piani: alle informazioni nuove, chiare e cariche di contenuto emozionale diamo un peso maggiore che ai dati asciutti e difficilmente comprensibili.

In più, la ricerca ostinata è a volte solo una scusa per non doversi dedicare a ciò che sarebbe davvero importante. La politica ci fornisce esempi eloquenti in tal senso: quando un problema si fa spinoso e richiede una decisione, si creano dei comitati o dei gruppi di lavoro. Poi si inizia a chiedere dei pareri, anche se i fatti sono già evidenti da un pezzo. Come risultato si ottengono delle relazioni lunghe centinaia di pagine che non fanno altro che confermare ciò che già sappiamo. Spesso la ricerca di informazioni nasconde, pertanto, il tentativo di rinviare le decisioni.

Il sovraccarico cognitivo può, però, essere strategicamente sfruttato anche a proprio beneficio. Da molto tempo i giuristi sanno che addurre ulteriori informazioni prive di senso può confondere le idee alla controparte. A semplici domande si risponde con dossier di centinaia di pagine che contengono sì le informazioni richieste, ma nascoste tra una miriade di dati irrilevanti. Anche nel campo del marketing e della comunicazione aziendale da tempo si lavora con sistemi di disinformazione e di sovraccarico cognitivo al fine di manipolare il cliente a vantaggio dell'azienda.

Pensando ai fatti di cronaca attuale, anche la crisi dell'euro può essere osservata dal punto di vista dell'eccesso di informazioni. Il groviglio di numeri, spiegazioni, teorie e interpretazioni mette a dura prova il cittadino medio. Tanto più esso si rivela sensibile alle opinioni, spiegazioni e soluzioni semplici, spesso alquanto populiste. Ciò che capiamo viene spesso preferito agli approcci risolutivi più corretti e più utili che, però, sono più difficili da comprendere.

Ognuno deve capire da solo che cosa scegliere – forse può essere utile in tal senso la preghiera della serenità: "O Dio, dammi il coraggio di cambiare le cose che posso cambiare; dammi la serenità di accettare le cose che non posso cambiare; ma dammi soprattutto la saggezza per distinguere le une dalle altre."

Fonte: faz.net

I contenuti di questa newsletter servono da informativa di carattere generale e vengono controllati e aggiornati regolarmente. Raiffeisen InvestmentClub non si assume alcuna responsabilità in merito all'attualità, la correttezza, la completezza e la qualità delle informazioni fornite. Sono sostanzialmente escluse pretese di attribuzioni di responsabilità a Raiffeisen InvestmentClub per danni materiali o immateriali eventualmente causati dall'utilizzo o il mancato utilizzo delle informazioni in oggetto ovvero dall'utilizzo di informazioni erronee o incomplete. Le evoluzioni delle quotazioni pubblicate si riferiscono al passato e non costituiscono garanzia per sviluppi futuri. Le informazioni fornite NON possono sostituire una personale e competente consulenza di professionisti.

COLOFONE

Editore: Raiffeisen InvestmentClub www.raiffeisen.it/investmentclub

Redazione: Martin Altstätter Layout: Gruppe GUT Spedizione: Federazione Cooperative Raiffeisen