

# THE WALL STREET JOURNAL AMERICAS.

© 2007 Dow Jones & Company, Inc. Reservados todos los derechos.

Una publicación de DOW JONES

MARTES, 27 DE NOVIEMBRE, 2007

WSJ.COM/AMERICAS

## What's News—

INTERNACIONAL

**El temor a una crisis mayor** en el mercado crediticio se hizo sentir ayer en la Bolsa de Nueva York. El Promedio Industrial Dow Jones cayó 1,8%, para quedar en 12.743 puntos, y el índice S&P 500 cayó 2,3%, a 1.407 puntos. Ambos índices, junto al tecnológico Nasdaq, están más de 10% por debajo de sus máximos históricos, obtenidos en octubre, lo que permite definir oficialmente al descenso como una "corrección" de mercado.

**HSBC anunció que rescatará** dos de sus vehículos de inversión en productos estructurados y trasladará US\$45.000 millones en activos de estos fondos a su propio balance. El banco británico afirma que la decisión tendrá un efecto mínimo sobre su capital o su habilidad para prestar dinero.

**Kelda, empresa matriz de la** compañía británica de agua Yorkshire Water, acordó venderse por US\$6.270 millones a un consorcio que incluye a unidades del banco estadounidense Citigroup y del británico HSBC. El consorcio también asumirá una deuda de unos US\$5.200 millones.

**OMV y Occidental, compa**ñías energéticas de Austria y EE.UU., respectivamente, invertirán US\$2.500 millones para buscar crudo en Libia. El Gobierno aportará otros US\$2.500 millones.

**Río Tinto** develó un plan para enfrentar la oferta hostil de US\$130.060 millones por parte de la australiana BHP Billiton, que crearía la minera más grande del mundo. El contraataque de la británica, que ha calificado la propuesta como muy baja, prevé elevar este año su dividendo en 30%, vender activos por US\$30.000 millones e invertir en sus minas y proyectos de crecimiento más rápido.

**Dubai International Capital**, firma de inversión del Gobierno de Emiratos Árabes Unidos, dijo que realizó una inversión "sustancial" en el conglomerado japonés Sony, pero no especificó su tamaño o la cantidad pagada. La participación probablemente no supera el 5%, el mínimo a partir del cual el Gobierno Japonés obliga a hacerla pública.

**Philips** pagará US\$2.700 millones por Genlyte, una empresa estadounidense de iluminación. La compra, la más grande de la compañía holandesa en cinco años, convierte a Philips en la mayor empresa de alumbrado de EE.UU.

**Airbus** firmó un acuerdo preliminar con el Gobierno Chino para venderle 150 aviones para sus aerolíneas estatales. Sumados a los 10 aviones ordenados por la empresa aérea China Southern, el monto del pedido ronda los US\$15.000 millones.

**Megacable**, la empresa de TV por cable más grande de México, comprará el 51% de su compatriota TCO, por una suma no revelada. Megacable ya había invertido US\$336 millones este año en la compra de otras cuatro empresas.

**Petroecuador** y la petrolera indonesia Pertamina invertirán juntas US\$50 millones para explorar y producir tres campos de crudo y gas en Ecuador.

**Las siderúrgicas brasileñas** produjeron 27.902 millones de toneladas de acero entre enero y octubre, 9,2% más que un año antes, gracias a la fuerte demanda del sector automotor y de la construcción.

Envíe sus comentarios a: [americas@wsj.com](mailto:americas@wsj.com)

# Cómo los intereses nacionales lograron hundir la potencial adquisición de Iberia

Caja Madrid eleva su participación en la operadora, poniendo fin a la oferta de TPG y British Airways

El fracaso de una oferta del grupo de inversión estadounidense TPG y la aerolínea británica British Airways (BA) por Iberia Líneas Aéreas de España S.A. muestra que, pese a los esfuerzos por liberalizar la aviación mundial, el nacionalismo todavía se impone al capitalismo.

Por Daniel Michaels, en Bruselas, Keith Johnson, en Madrid, y Rod Stone, en Londres, The Wall Street Journal.

BA, que posee el 9,95% de Iberia, dijo ayer que no ejercerá su derecho a adquirir las participaciones de otros dos accionistas clave. Esta decisión le permite a un cuarto accionista clave, el banco Caja Madrid, de comprar esas participaciones y convertirse en el mayor accionista de la aerolínea con 23,9%.

De esta manera, Caja Madrid torpedea la oferta de adquisición que preparaba un grupo en el que figuraban TPG, BA y tres firmas españolas de inversiones. En marzo, TPG hizo una oferta preliminar por Iberia de 3,60 euros por acción, o

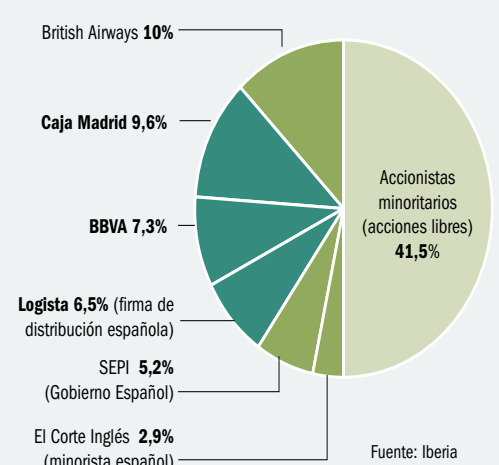
3.410 millones de euros en total, y después formó el grupo de postores. Este grupo esperaba lanzar una oferta formal por la compañía española dentro de las próximas semanas, pero ahora abandonó ese plan, según una fuente cercana.

Caja Madrid, controlada por la comunidad autónoma de Madrid, fue capaz de desbaratar ese plan la semana pasada al anunciar sorpresivamente que aumentaría su participación de 9,9% en Iberia al adquirir los títulos de otros dos inversionistas. Los políticos regionales que controlan esta cooperativa de ahorros dicen que esto contribuye a preservar la "españolidad" de Iberia y permite que el aeropuerto de Barajas de Madrid siga siendo un centro aerocomercial importante. Los accionistas que vendieron sus partes a Caja Madrid son Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A., que se desprendió de su 7,3%, y el distribuidor de tabaco Compañía de Distribución Integral Logista S.A., que se deshizo de su 6,7%. No se revelaron los montos de la transacción.

El director general de finanzas

## Cambio de planes

BBVA y Logista probablemente venderán sus acciones en Iberia a Caja Madrid después de que British Airways anunciara que no pretende incrementar su participación en la aerolínea. Composición accionaria actual:



de BA, Keith Williams, dijo en una declaración que la aerolínea británica "entrará (ahora) en discusiones con Caja Madrid con el fin de maximizar el valor de nuestra relación con Iberia". Una vocera de BA no quiso decir si esto significaba vender su participación a Caja Madrid. Un vocero del banco español no estaba disponible para comentar.

### Motivos políticos

La decisión de Caja Madrid parece obedecer más a preocupaciones políticas que a fines económicos. Si el banco hubiera permitido una gue-

rra de ofertas, podría haber obtenido un valor sustancialmente más alto por su participación en Iberia. Pero Caja Madrid pertenece al gobierno regional de Madrid. Y el mayor centro de operaciones de Iberia es el aeropuerto de Barajas, que representa cerca de 10% de la actividad económica de la región. Algunos observadores locales expresaron el temor de que Iberia y Barajas sufrieran recortes si quedan en manos extranjeras.

"Caja Madrid no actúa en base a intereses puramente financieros", dice Joaquín García Romanillos, un analista en Madrid del banco portugués BPL. "También tienen que balancear otras preocupaciones".

### Resistencia general

Aunque la Unión Europea removi a comienzos de los años 90 las barreras internas para la propiedad de las aerolíneas, muchos países se han resistido a perder a sus grandes operadores nacionales.

Lo mismo ha sucedido en Estados Unidos. Una propuesta el año pasado para aflojar levemente las reglas sobre el control extranjero en las aerolíneas estadounidenses se encontró con la fuerte resistencia de las empresas y los sindicatos, que temían una mayor competencia. La propuesta fue desechada.

En los últimos 20 años, aerolíneas europeas como KLM Royal Dutch Airlines NV, BA y Scandinavian Airlines System invirtieron en sus rivales estadounidenses Northwest Airlines, US Airways y Continental Airlines, pero todas se desprendieron de sus participaciones cuando enfrentaron obstáculos a profundizar sus lazos.

Algunas adquisiciones transfronterizas han logrado concretarse. En 2004, Air France SA compró a la holandesa KLM. En 2005, la alemana Deutsche Lufthansa AG adquirió a Swiss International Air Lines. Pero en ambos casos, las aerolíneas querían ser adquiridas e hicieron un fuerte lobby interno para lograr el respaldo de sus países.

De hecho, intentos internacionales relativamente modestos han enfrentado una dura oposición. Al tratar de expandirse en Francia, Bélgica e Italia, la aerolínea irlandesa de descuento Ryanair Holdings PLC ha tenido que desfilarse por los tribunales. Sus rivales han sabido defenderse de la amenaza competitiva de Ryanair al utilizar leyes laborales, políticas de subsidios y otras regulaciones que no se relacionan directamente con la aviación comercial.

# Accionistas piden fusiones de aerolíneas

Por Susan Carey y Paulo Prada, The Wall Street Journal.

Las aerolíneas estadounidenses están otra vez coqueteando con la posibilidad de fusionarse. La diferencia es que ahora son los fondos de cobertura los que impulsan estos acercamientos.

Pardus Capital Management LP, accionista de la línea aérea estadounidense Delta Air Lines Inc. y de la casa matriz de United Airlines, UAL Corp., anunció a principios de este mes su propuesta para fusionar a ambas empresas. Ahora, el fondo de cobertura intenta obtener el apoyo de otros fondos e inversionistas. En una reunión en Nueva York, Pardus explicó su mensaje de consolidación a cerca de 75 inversionistas especializados en el sector aerocomercial.

Con más de US\$3.000 millones en activos, Pardus no tiene la influencia financiera para obligar a que United, la segunda aerolínea de Estados Unidos por tráfico, y Delta, la tercera, se unan. El fondo no planea crear un bloque de inversionistas ni forzar una votación, dicen fuentes al tanto. En general, los accionistas minoritarios de las aerolíneas prefieren no empujar las posibilidades de fusiones a menos que sean los propios ejecutivos quienes tengan la iniciativa. Y, como muestran los intentos fallidos de consolidación del pasado, la hipotética fusión tendría que superar grandes barreras regulatorias y operativas.

Sin embargo, el impulso de Pardus, que posee 2,4% de Delta y 4,6% de UAL, podría despertar apoyo entre los fondos de cobertura y otros inversionistas activos que concuerdan en que es hora de que la fragmentada industria estadounidense busque concentraciones que amortigüen el efecto de los altos precios del combustible y la amenaza de

## Permiso para abordar

Fondos de cobertura con participaciones bursátiles en aerolíneas

Fondo de cobertura (sede principal)	Aerolíneas en las que tienen participación
<b>Impala Asset Management</b> New Canaan, Connecticut	American, Delta, United
<b>Pardus Capital Management</b> Nueva York	Delta, United
<b>Tontine Partners</b> Greenwich, Connecticut	American, United
<b>Stark Investments</b> St. Francis, Wisconsin	American, Continental, Delta, Northwest, United, U.S. Airways
<b>Goldentree Asset Management</b> Nueva York	AirTran, Delta, Northwest
<b>Silver Point Capital</b> Greenwich, Connecticut	American, Delta, Northwest, United, U.S. Airways
<b>Scepter Holdings Inc.</b> Fort Worth, Texas	American, Continental, Delta, Northwest, United

Fuente: FactSet Research Systems Inc.

una desaceleración económica. Los fondos de cobertura, muchos de los cuales se convirtieron en inversionistas a través de las reestructuraciones por bancarrota de varias aerolíneas, tienden a buscar ganancias inmediatas en vez de quedarse a largo plazo.

Tras bambalinas, algunos accionistas de las aerolíneas están aplaudiendo a Pardus por su "disposición para gastar su dinero en la causa de la consolidación", dijo un inversionista. Fuentes al tanto dicen que en la reunión de Nueva York algunos le preguntaron a Pardus por qué prefería la fusión entre Delta y United si su propia investigación indicaba que una combinación entre Delta y Northwest Airlines arrojaría más sinergias. Pardus cree que la unión Delta-United tendría una red mejor y que no tendría que cerrarse centros o despedir empleados para crear sinergias.

UAL, que ha cantado himnos a la consolidación durante años pero no ha encontrado un socio, dijo que

"participaremos en las oportunidades de negocios en nuestros propios términos". Ed Bastian, presidente y director de finanzas de Delta, dijo en una entrevista que "recibimos propuestas de los inversionistas todo el tiempo", agregando que Delta no se lanzará a un acuerdo que no cumpla con las metas estratégicas de la gerencia.

Al igual que Pardus, muchos fondos de cobertura se han puesto en posición de aprovechar una posible ola de fusiones, con participaciones en más de una aerolínea.

Algunos inversionistas están decepcionados por la demora de las aerolíneas para escuchar sus consejos. FL Group, un fondo de inversión de Islandia, dueño de 9,1% de AMR, la casa matriz de American Airlines, hizo pública una carta con varias demandas a la junta de AMR en septiembre. El mes pasado, AMR dijo que considerará las sugerencias, entre las que se incluyen vender activos, como su unidad de viajes cortos y su programa de viajero frecuente.

# Google alista otra arma contra Microsoft: el almacenamiento

Por Kevin J. Delaney y Vaahni Vara, The Wall Street Journal.

Google Inc. quiere almacenar los datos de las computadoras de los consumidores en sus propios discos duros, extendiendo su misión de organizar toda la información del mundo.

La compañía de Internet prepara un servicio que permitirá que los usuarios guarden en computadoras de Google todos los archivos que podrían almacenar en sus discos duros personales, desde documentos de texto a música y videos, dicen fuentes al tanto. La empresa espera lanzar el servicio el próximo año. Este permitirá que los usuarios accedan a los archivos a través de Internet desde diferentes computadoras y aparatos móviles y que los compartan con amigos.

La empresa planea ofrecer cierto espacio de almacenamiento gratuito, con más espacio disponible por

una tarifa. Aún no se conoce el precio, pero Google actualmente cobra entre US\$20 y US\$500 al año por espacio extra en sus servicios de fotos y correo electrónico.

La estrategia de Google es el poderoso símbolo de un cambio en la forma en la que los negocios y usuarios ven la computación. Cada vez más personas usan la web para entrar a aplicaciones y archivos almacenados en centros de datos gigantes operados por compañías como Salesforce.com Inc., Microsoft Corp. y Google. Este cambio, posible gracias a las conexiones de alta velocidad entre hogares y centros de datos, busca aliviar problemas tecnológicos y en algunos casos recortar costos.

Otras compañías ofrecen servicios de almacenamiento de archivos en Internet, pero la mayoría no ha ganado fuerza entre los consumidores. El poder de mercado de Google y su enfoque en ofrecer servicios fá-

ciles de usar aumentan sus posibilidades de éxito.

Los usuarios podrán abrir automáticamente los archivos usando el creciente portafolio de aplicaciones en línea de Google o un software instalado en sus PC. También tendrán la opción de instalar un software liviano para facilitar la sincronización con los archivos que los usuarios tienen en sus discos duros. Google busca distinguirse de sus competidores al simplificar el proceso de transferencia y apertura de archivos.

El proyecto también podría convertirse en otro problema para el sistema operativo Windows de Microsoft y el software de productividad Office al acelerar el cambio hacia la computación basada en la web. También tiene el potencial de afectar la economía y el uso de los computadores personales, reduciendo, por ejemplo, la necesidad de la gente de comprar discos duros más grandes

para guardar sus archivos.

Pero Google enfrenta obstáculos relacionados con temas como la privacidad de datos, la viabilidad financiera de agregar capacidad de almacenamiento y los retos de ofrecer el servicio sin interrupción. Aún es posible que Google cancele o cambie sus planes en los próximos meses.

Un servicio como este podría ser un blanco para hackers que buscan acceder a información personal o bloquear actividades en línea. Además, algunos consumidores y empresas pueden ser reacios a confiar sus archivos personales a una compañía externa. No se sabe si Google planea incluir anuncios como parte del servicio. Si elige presentar anuncios basados en el contenido de los archivos de los usuarios, como lo hace con los mensajes en Gmail, desataría protestas de los grupos de defensa de la privacidad y de algunos consumidores.

## Un mundo en la web

Google planea lanzar un servicio que permitirá almacenar y compartir archivos en Internet. Algunos de sus competidores:

Servicio	Precio	Cómo se suben los archivos
<b>OmniDrive.com</b>	1 GB gratis. 10-50 GB por US\$40-US\$199 al año	Hay que descargar el software OmniDrive que permite arrastrar archivos a una ventana para grabarlos, o haciendo clic en el botón contrario y seleccionando "link to OmniDrive."
<b>Box.net</b>	1 GB gratis. 5-15 GB por US\$7,95-US\$19,95 al mes	Puede subir manualmente los archivos, arrastrarlos a Box.net en su navegador o enviarlos por e-mail a upload@box.net.
<b>Xdrive.com/AOL</b>	5 GB gratis. 50 GB por US\$9,95 al mes	Puede arrastrar los archivos a un software o seleccionarlos para subirlos con su navegador.
<b>Windows Live SkyDrive/Microsoft</b>	1 GB gratis. No tiene versión de pago	Selecciona los archivos por subir con su navegador.
<b>Google*</b>	Precio desconocido; probablemente tendrá versión gratis y de pago	Google espera ofrecer un software para arrastrar los archivos, así como una opción para navegador.

\*Detalles según fuentes al tanto. El servicio no ha sido lanzado y se espera que se inaugure el próximo año. Fuentes: las compañías; investigación WSJ

Permitir que los consumidores compartan diferentes tipos de archivos con otros usuarios podría desatar el tipo de quejas que la compañía enfrenta por los videos que se des-

cargan y ven en su sitio YouTube. Una fuente al tanto dijo que Google está discutiendo el tema con algunos de los interesados y ya tiene algunas soluciones preliminares.