

## THE WALL STREET JOURNAL AMERICAS.

© 2008 Dow Jones &amp; Company, Inc. Reservados todos los derechos.

DOW JONES  
UNA EMPRESA DE NEWS CORPORATION

MARTES, 24 DE JUNIO, 2008

WSJ.COM/AMERICAS

What's News—  
INTERNACIONAL

**La actividad empresarial** en la Unión Europea se contrajo por primera vez en cinco años, según el Índice de Gerentes de Compra y el Índice Ifo de Alemania, dos indicadores de referencia para el bloque. El Índice de Gerentes pasó de 51,1 a 49,5, cruzando el umbral que representa una contracción. El alza del petróleo y del euro son los principales responsables.

**CME Group**, mayor operador de bolsas de futuros del mundo, anunció que recomprará US\$1.100 millones de acciones en los próximos 18 meses y pagará un dividendo de US\$5 por acción si tiene éxito en su oferta por la Bolsa Mercantil de Nueva York. Sumando el dividendo, la oferta por Nymex ahora ascendería a US\$9.270 millones.

**Republic Services** anunció que comprará a su rival Allied Waste por US\$6.240 millones. El acuerdo combinará a la segunda y tercera empresas de recolección de basura en EE.UU., creando un rival de peso para la líder del mercado Waste Management. La empresa combinada tendrá una capitalización de mercado de US\$12.000 millones.

**Oracle**, fabricante estadounidense de software para empresas, anunció que comprará a Skyware, una firma estadounidense que fabrica programas para compañías de seguros y oficinas de abogados. Los términos financieros no fueron revelados, pero Oracle informó que espera completar la adquisición en el segundo semestre del año.

**United Airlines** notificó a sus pilotos que planea despedir a 950 de ellos para finales de 2009 como parte de sus planes para reducir su flota en 100 aeronaves. La aerolínea estadounidense busca con las medidas responder al aumento en los precios del combustible.

**John McCain**, precandidato del partido republicano a la presidencia de EE.UU., propuso otorgar un premio de US\$300 millones a la persona o grupo que desarrolle una batería para autos que funcione a un 30% de los costos actuales y que supere a las tecnologías de vehículos eléctricos e híbridos existentes.

**STX Shipbuilding**, astillero surcoreano, elevó su participación en su rival noruega Aker Yards de 39,2% a más de 40%, lo que le obliga a STX a lanzar una oferta por el resto de las acciones del mayor astillero europeo, valorado en US\$1.360 millones.

**El índice** de percepción económica de las grandes empresas japonesas cayó a -15,2 en el segundo trimestre, frente a 5,9 en los primeros tres meses del año, su punto más bajo desde que el gobierno comenzó a tomar esta medición hace cuatro años. Las cifras refuerzan la creencia de algunos economistas de que Japón ya entró en recesión.

**Norske Skogindustrier** informó que accedió a vender su subsidiaria surcoreana a los fondos de capital privado Morgan Stanley Private Equity Asia y Shinhan Private Equity por US\$621,4 millones. Con la venta, la papelera noruega busca reducir su deuda en 25%.

## REGIONAL

**Grupo Hispania**, empresa española de bienes raíces, informó que un grupo de inversionistas mexicanos pagaría US\$937 millones por su participación de 3,5% en Banco Popular Español.

**Marfrig**, exportador de carne brasileña, informó que comprará los activos del frigorífico estadounidense OSI Group en Brasil y Europa en una transacción valorada en por lo menos US\$680 millones en efectivo. Marfrig espera concluir la compra en el segundo semestre.

**HudBay**, tercer productor de cobre y zinc de Canadá, anunció la compra de su compatriota Skye por US\$429 millones en acciones, un acuerdo que le dará control sobre el proyecto de níquel Félix en Guatemala. El proyecto tiene reservas estimadas en 41,4 millones de toneladas.

**OGX**, petrolera brasileña del inversionista Eike Batista, empezará proyectos de perforación de petróleo en la costa brasileña a partir del tercer trimestre de 2009, informó el vice presidente de la junta directiva, Francisco Gros.

**Un oleoducto de Ecopetrol**, estatal colombiana, tuvo sus operaciones interrumpidas por un ataque guerrillero durante el fin de semana. Según Ecopetrol, el ducto, que tiene capacidad para 240.000 barriles diarios, ya está siendo reparado.

**Citgo**, filial estadounidense de la petrolera estatal venezolana PDVSA, está entre las cinco empresas de peor reputación en EE.UU., según una encuesta realizada por Harris Interactive Reputation Quotient. La encuesta abarca 20 puntos, entre ellos calidad y responsabilidad social.

Envíe sus comentarios a:  
americas@wsj.com

## GM recurre a los incentivos para frenar el declive en sus ventas

POR JEFF BENNETT  
Y NEAL E. BOUDETTE

General Motors Corp. anunció recortes de producción e incentivos para estimular las ventas de muchos modelos de 2008. Las medidas marcan un giro radical en la estrategia de la compañía y son una nueva señal de los golpes que los altos precios de la gasolina están propinando a las tres grandes automotrices estadounidenses.

GM, Ford Motor Co. y Chrysler LLC han tratado durante más de dos años de dejar de lado los grandes incentivos, los cuales merman sus márgenes de ganancia y le restan brillo a sus marcas a los ojos de muchos consumidores. No obstante, el ahondamiento del declive en las ventas de autos y camionetas este mes está forzando a las automotrices de Detroit a hacer todo lo posible para frenar la caída.

Hasta mediados de junio, normalmente un mes positivo para las automotrices, las ventas de automóviles en Estados Unidos se ubicaban en una tasa anualizada de cerca de 12,3 millones de vehículos, el nivel más bajo para el mes de junio en décadas y una profunda caída frente a la tasa de 16,4 millones del año anterior, según J.D. Power & Associates.

Para GM, el bache de junio tiene un riesgo agregado. Si las ventas no aumentan en los días venideros, GM se arriesgaría a perder el primer lugar de ventas mundiales frente a Toyota Motor Corp. En junio, lo cual sería un poderoso símbolo del prolongado declive de la industria automotriz estadounidense.

Las noticias de los incentivos y los recortes adicionales de producción ayudaron a hundir a la acción de GM 6,38% el lunes. El título cerró a US\$12,91, muy cerca de su punto más bajo en 33 años. Su capitalización de mercado se redujo a apenas US\$7.800 millones, una pequeña fracción de los US\$154.000 millones de Toyota.

Como parte del esfuerzo por estimular sus ventas, GM anunció ayer que ofrecerá financiación sin interés por hasta 72 meses o reembolsos en efectivo de hasta US\$7.000, exactamente el



Un empleado de GM le agrega información de ventas a un vehículo en una planta de Wisconsin. La compañía ofrecerá incentivos a muchos modelos 2008.

## ¿Sin frenos?

El precio de la acción de General Motors, en los últimos 12 meses. En US\$



Cierre de ayer: 12,91; una caída de 6,38%  
Fuente: WSJ Market Data Group

tipo de promociones que la automotriz había descartado con vehemencia anteriormente.

En una conferencia telefónica con analistas, el principal ejecutivo de marketing de GM para América del Norte, Mark LaNeve, señaló que la promoción deberá ayudar a vender parte del inventario de camionetas y todoterrenos que aún permanecen en las salas de los concesionarios y que pierden valor rápidamente.

Un vocero de GM dijo que la nueva ronda de incentivos no tiene el objetivo de mantener a la automotriz en la delantera de Toyota.

El paquete de incentivos anunciado por GM puede llevar Ford y Chrysler a adoptar medidas similares. Las tres grandes automotrices de Detroit generalmente igualan las ofertas ofrecidas por las otras. Toyota, que en los últimos años ha incursionado con fuerza en los mercados de camionetas y todoterrenos y cuenta con amplios inventarios, también podría verse forzada a unirse al juego de los incentivos.

En mayo, las ventas de camionetas y todoterrenos de GM en EE.UU. descendieron un 37%, el mayor declive en ese segmento entre las principales automotrices.

## Nuevos recortes

GM también informó que planea cerrar cuatro plantas de ensamblaje en EE.UU., una en Silao, México y otra en

Oshawa, Ontario, por hasta 10 semanas entre julio y finales del año. Los cierres se suman a las dos semanas de vacaciones que la empresa suele otorgar a sus plantas durante el verano del hemisferio norte. Hace sólo unas semanas, GM anunció el cierre de cuatro fábricas de camiones de aquí a 2010. La empresa también informó ayer que está incrementando la jornada laboral en dos fábricas de vehículos pequeños y medianos y de modelos "crossover" (autos con características de todoterrenos fabricados sobre la base de autos más pequeños) en EE.UU.

GM ahora espera producir 170.000 camionetas y todoterrenos menos en el segundo semestre, en comparación con el mismo período de 2007. La empresa planea elevar la producción de vehículos pequeños y medianos en 47.000 unidades.

La semana pasada, Ford anunció recortes similares en su producción de camionetas y todoterrenos. El declive en las ventas de vehículos grandes ha aumentado las preocupaciones sobre si GM, Ford y Chrysler tienen flujo de caja suficiente como para mantener las operaciones durante el actual período de turbulencias.

La semana pasada, GM suspendió el desarrollo en su próxima generación de camionetas y todoterrenos. La empresa está reevaluando su portafolio de autos, camionetas y otros vehículos para adaptarse a los intereses de los consumidores.

## Nuevo precio del mineral de hierro presiona a siderúrgicas

POR ROBERT GUY MATTHEWS

Luego de meses de negociar con los principales productores de acero de China, las mineras Rio Tinto PLC y BHP Billiton Ltd. lograron un aumento del 85% en el precio de referencia para el mineral de hierro, uno de los componentes principales del acero, indicando que es probable que los precios del acero se mantengan altos en todo el mundo y causando aún más preocupación sobre la inflación.

El alza del precio, que supera la suma que recibió la rival brasileña Cia. Vale Do Rio Doce, es retroactivo a abril de este año, lo que implica que los productores de acero que les compraron mineral de hierro a BHP y a Rio Tinto deberán entregarles un cheque por la diferencia, suma que probablemente se eleve a miles de millones de dólares. El acuerdo se alcanzó entre las mineras y Baosteel Group Co., el mayor productor de acero de China, pero tiene vigencia en general para todos los productores de acero que compren mineral de hierro a ambas compañías mineras.

Para Rio Tinto, mantener una línea dura en las negociaciones fue importante no sólo para elevar sus ganancias sino también como una estrategia que le permitiera o bien repeler la oferta de BHP para comprarla o bien obligar a BHP a aumentar la por encima de los actuales 3,4 acciones de BHP por acción de Rio Tinto. El valor de la oferta es de US\$171.020 millones, lo que la convierte en la mayor adquisición de una empresa aún pendiente de resolución en todo el mundo.

Casi un 30% de las ganancias de Rio Tinto proviene de operaciones por mineral de hierro, comparado a cerca de 15% en el caso de BHP. "Somos mucho más grandes que BHP en cuanto a material de hierro", dijo Sam Walsh, presidente ejecutivo de la división de mineral de hierro de Rio Tinto. El aumento de precio "resultará en un incremento considerable en nuestras ganancias."

Marius Kloppers, presidente ejecutivo de BHP, dijo que el desenlace de las negociaciones da validez a las discusiones sobre el valor del mineral de hierro australiano, pero se negó a discutir otras consecuencias que pudiera tener. "No me interesa especular acerca de los efectos posteriores", dijo.

Rio Tinto y BHP rompieron con la tradición de permitir que una minera y una siderúrgica negocien un precio que luego se aplica a todos los mineros y productores de acero. Este año, Vale alcanzó un acuerdo que elevó los precios del mineral de hierro entre 65% y 71%. BHP y Rio Tinto rechazaron ese pacto, argumentando que merecían un precio más alto ya que su mineral de hierro, proveniente de Australia, estaba más cerca de China que el de Vale, que viene de Brasil.

Parte del motivo por el cual es posible que BHP y Rio Tinto hayan obtenido un mejor acuerdo es porque el precio del mineral de hierro con entrega inmediata se ha mantenido alto todo el año, en alrededor de US\$185 la tonelada. Puede que eso haya presionado a Baosteel para ceder. Con la nueva alza, los precios en los contratos de mineral de hierro oscilarían alrededor de los US\$140 por tonelada.

Baosteel informó que los precios de su acero sin duda se elevarán como consecuencia del nuevo pacto, pero no dio estimaciones. Luego del último aumento de precios, agregó Baosteel, el mineral de hierro representa el 65% de los costos de sus materias primas.

## WSJ AMERICAS



## El retorno del Segway

Los altos costos del combustible en Estados Unidos le han dado un nuevo aire a un medio de transporte que muchos habían descartado: El vehículo eléctrico personal Segway.

Artículo completo en wsj.com/americas

## La caída (bursátil) de China e India

Los inversionistas castigan a dos de los mercados predilectos del año pasado

Dos de las bolsas de peor desempeño este año eran, hasta hace poco, las predilectas de los inversionistas.

Los mercados de China e India comenzaron el año con acciones que se negociaban a niveles caros, lo que las dejó vulnerables a los cambios de humor de los inversionistas. Aunque el crecimiento económico sigue siendo robusto en ambos países, pocos analistas creen que las bolsas repetirán su desempeño estelar del año pasado. Los inversionistas están preocupados por el alza de la inflación y los esfuerzos de los gobiernos para combatirla, que podrían mermar el crecimiento.

Por Joanna Slater, en Nueva York;  
James T. Areddy, en Shanghai,  
y Jackei Range, en Mumbai

La bolsa de India ha caído más de 28% en lo que va del año, mientras que la de China ha perdido por encima de 46%. De todos modos, ambos índices se mantienen en niveles mucho más altos que hace unos años.

Es probable que junio sea el quinto mes de descenso consecutivo de la alicada bolsa china, que ha perdido cerca de US\$2 billones (millones de millones) desde enero a la fecha. El Índice Compuesto de Shanghai ha caído más de la mitad desde su nivel más alto y ahora las acciones se transan en niveles que no se habían visto desde inicios de 2007. La caída del Sensex, el índice de referencia de la Bolsa de Mumbai, lo ha hecho retroceder a los niveles de agosto del año pasado.

Los descensos sirven como recordatorio de que la espectacular racha de crecimiento económico en los mercados emergentes no los ha inmunizado contra los bajones pronunciados en sus mercados financieros. También constituyen una señal de que no hay que poner a todos los mercados emergentes en el mismo saco. Mientras India y China caen, las bolsas de Brasil y Rusia han caído bastante bien la tormenta. Ni siquiera las acciones estadouni-



David Cochran

denses han descendido tanto como las de China e India. El Promedio Industrial Dow Jones ha cedido cerca de un 11% en lo que va del año.

Las preocupaciones sobre la economía parecen estar detrás de las caídas bursátiles en China e India, pero los problemas financieros no parecen repercutir en sus economías. De todos modos, los descensos representan un riesgo para la confianza del consumidor y para la inversión de empresas que esperaban acudir a la bolsa para financiar sus expansiones.

Los foros de Internet de los inversionistas chinos dejan de manifestar el mal estado de ánimo del mercado. Un sitio Web advierte que no hay que transar acciones "al menos que uno quiera llegar en un BMW e irse en bicicleta" y concluye que la Tierra "se reducirá al tamaño de una pelota de ping-pong en este mercado".

Muchos inversionistas internacionales comparten el pesimismo. "Ninguno de los dos mercados parece muy atractivo, pero están empezando a recuperar el contacto con la realidad", señala Allan Conway, quien administra unos US\$23.000 millones en fondos dedicados a las acciones de mercados emergentes para Schroders, en Londres. La desaceleración de la economía es-

## Google alista nueva herramienta para medir el uso de Internet

POR EMILY STEEL

Enfrentada a un negocio de búsquedas por Internet maduro, Google se presta a lanzar una nueva herramienta para elevar su participación en el mercado de publicidad en línea. La empresa podría revelar hoy mismo un nuevo servicio que mide el uso de Internet, según ejecutivos de la publicidad al tanto del proyecto. La nueva herramienta intentará ayudar a los anunciantes a encontrar los mejores lugares para comprar avisos en línea, mostrándoles los sitios Web que son visitados por el público al que apuntan.

El servicio de Google podría representar una gran amenaza de competitividad para los actuales servicios de medición de Internet, dicen ejecutivos de la publicidad. Las dos principales empresas del campo, comScore Inc. y Nielsen Online, recopilan información sobre el uso de Internet fundamentalmente a través

de paneles o sondeos, que pueden ser incoherentes e incompletos. El servicio de Google se basará principalmente en información de servidores Web, ofreciendo una visión más profunda y amplia del uso de Internet. Y, a diferencia de los servicios de Nielsen y comScore, el de Google estará disponible en forma gratuita para los especialistas de marketing, según los ejecutivos con los que se ha compartido el proyecto.

Sin embargo, considerando que Google controla una porción cada vez mayor del mercado de la publicidad, dentro y fuera de Internet, algunos ejecutivos temen otorgarle aun más poder.

"Lo último que quiere un anunciante, es que su asesor sea la misma persona en la que está depositando su dinero", señala Sarah Fay, presidenta ejecutiva de Aegis North America, el gigante de compra de espacio en medios, propiedad del británico Aegis Group.