

## THE WALL STREET JOURNAL AMERICAS.

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

DOW JONES  
UNA EMPRESA DE NEWS CORPORATION

JUEVES, 26 DE JUNIO, 2008

WSJ.COM/AMERICAS

## What's News—

## INTERNACIONAL

**A**nheuser-Busch, cervecera estadounidense, rechazaría la oferta no solicitada de US\$46.350 millones que le hizo la belga-brasileña InBev, según fuentes. Anheuser argumentaría que la oferta la subvalora y lanzaría un plan estratégico que incluiría la venta de activos fuera de su negocio principal. Además conversó con su socio mexicano Modelo para enfrentar juntos la oferta, pero no se sabe a qué conclusión llegaron.

**La Corte Suprema de EE.UU.** determinó que Exxon Mobil puede enfrentar el pago de daños punitivos por el derrame de su buque cisterna Valdez en 1989 en Alaska, pero que estos no deben superar los US\$507,5 millones. Cortes inferiores habían impuesto y ratificado una multa de US\$2.500 millones contra la petrolera estadounidense.

**American Express** llegó a un acuerdo de US\$1.800 millones con MasterCard que cierra una demanda del emisor de tarjetas de crédito contra el procesador de pagos. American Express acusaba a MasterCard, Visa y ocho bancos de prohibirles a las firmas financieras que emitieran tarjetas mediante American Express.

**Continental Airlines** reducirá su capacidad en 11% en el cuarto trimestre frente al mismo lapso del 2007. El recorte contempla la eliminación de 3.000 trabajos, reveló la aerolínea estadounidense.

**Las ventas** de casas nuevas en EE.UU. cayeron 2,5% en mayo a una tasa anual ajustada por temporada de 512.000, dijo el Departamento de Comercio de ese país. Esto representa una caída de 40,3% frente a mayo del 2007.

**La Reserva Federal de EE.UU.** mantuvo su tasa de referencia para préstamos interbancarios en 2%, indicando que crecen los temores inflacionarios. Fue la primera vez que el banco central no redujo su tasa desde que se desató la crisis de crédito a mediados del año pasado. La Fed dijo que no descarta un futuro aumento de tasas, pero que no es inminente.

**Monsanto**, empresa estadounidense de productos agrícolas, anunció un aumento de 42% en las utilidades de su tercer trimestre fiscal, a US\$811 millones, frente al mismo período del año previo. El mayor productor de semillas del mundo se benefició del aumento de la demanda.

**Oracle** informó que sus ganancias netas saltaron 27% en su cuarto trimestre fiscal, respecto al mismo lapso de 2007, a US\$2.040 millones. El gigante estadounidense de software para negocios registró un alza de 27% en sus ingresos por nuevas licencias de software, un indicador clave de una inversión tecnológica saludable.

**Precision Drilling**, fondo canadiense de inversión, incrementó su oferta no solicitada por la empresa estadounidense de perforación petrolera Grey Wolf en 7,5%, a US\$2.190 millones, informó esta última. Esta es la tercera oferta de Precision, que busca impedir una fusión entre Grey Wolf y Basic Energy Services, también de EE.UU.

**Research In Motion**, fabricante canadiense del BlackBerry, obtuvo utilidades de US\$485,2 millones en su primer trimestre fiscal, más del doble que hace un año.

## Inquietud por alza de los impagos atenúa el interés por la filial de tarjetas de crédito de GE

POR ROBIN SIDEL

La subasta del negocio de tarjetas de crédito de US\$30.000 millones General Electric Co. sólo ha generado un tibio interés, a medida que los posibles compradores se preocupan de que los clientes de grandes cadenas como Wal-Mart Inc. y J.C. Penney Co. tengan dificultades para pagar sus cuentas.

J.P. Morgan Chase & Co., considerado desde hace tiempo como el comprador más probable, recientemente se retiró del proceso de licitación, según fuentes al tanto. Otras compañías con grandes carteras de tarjetas de crédito, como Citigroup Inc., Bank of America Corp. y Capital One Co., tampoco presentarían ofertas debido al aumento de los atrasos en los pagos en sus propios portafolios de tarjetas, informaron las fuentes.



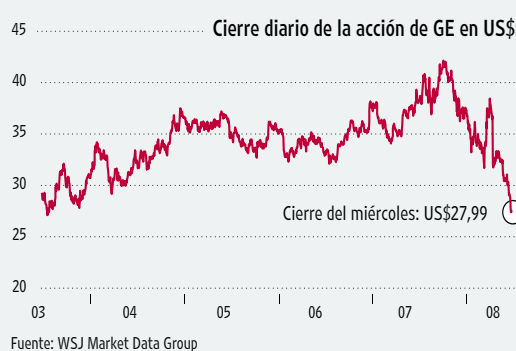
Jeffrey Immelt

Los ejecutivos de GE han reconocido las dificultades por las que atraviesa el negocio de tarjetas de crédito, pero han insistido en su objetivo de completar la venta en el cuarto trimestre. Jeffrey Immelt, presidente del conglomerado estadounidense, se ha comunicado personalmente con posibles postores, indican fuentes cercanas.

La subasta llega en un mal momento para GE, la cual está tratando de desprenderse este año de activos financieros de hasta US\$50.000 millones. El conglomerado también evalúa la venta de su división de electrodomésticos. En abril, GE reportó una inesperada caída de 5,9% en sus ganancias del primer trimestre.

## Mal momento

Con el precio de su acción por los suelos, GE trata de vender su negocio de tarjetas de crédito, el cual incluye tarjetas emitidas por tiendas como aquellas mencionadas a la derecha.



La acción de GE cerró ayer con un alza de US\$0,40 en la Bolsa de Nueva York para quedar en US\$27,99, ligeramente por encima de su nivel más bajo de los últimos 12 meses de US\$27,20.

GE es el mayor emisor de tarjetas de crédito de "marca propia" en EE.UU. con casi un 40% del mercado, según la publicación especializada Nilson Report. A diferencia de las tarjetas de Visa Inc. y MasterCard Inc., que se pueden usar en cualquier parte, las tarjetas de marca propia sólo pueden ser usadas en tiendas específicas. GE emite tarjetas para Wal-Mart Stores Inc., J.C. Penney Co. y la cadena de mejoras para el hogar Lowe's Companies Inc., entre otras.

"Estamos hablando con gente muy activamente y teniendo conversaciones con las partes interesadas", informó un portavoz de GE el miércoles, agregando que la compañía ha recibido interés de muchos postores de Estados Unidos y otros países. De hecho, incluso algunos de los postores que hasta ahora no se han mostrado muy entusiasmados podrían cambiar de parecer si el precio les parece conveniente.

A pesar de que las cadenas minoristas promocionan las tarjetas a los clientes y planifican programas de marketing, GE —o cualquier otro proveedor de marca propia— es la que asume la responsabilidad financiera de los préstamos.

## ¿Una pequeña prima?

Los portafolios de tarjetas de crédito tienen que venderse a un precio superior a las cuentas por cobrar, o los préstamos en circulación. Con cuentas por cobrar por un valor de US\$30.000 millones, el portafolio de GE podría obtener una prima por debajo del diez por ciento, según los analistas. Una prima del 7% sobre las cuentas por cobrar, significaría un precio de venta de unos US\$32.000 millones.

El problema para GE y los potenciales postores es que los atrasos y las pérdidas en estas tarjetas están al alza. Eso no es muy sorprendente en la industria de las tarjetas. En EE.UU., las tarjetas de las tiendas comerciales normalmen-

te tienen índices de pérdidas mayores que las tarjetas generales. En parte, eso se debe a que los estándares de riesgo son más laxos en este tipo de tarjetas porque se destinan a consumidores con historiales de crédito limitados. Asimismo, los consumidores con un presupuesto escaso suelen postergar el pago de las cuentas de las tarjetas de las tiendas comerciales. "¿A quien le va a pagar primero si tiene problemas? A MasterCard o Visa, no a la tarjeta comercial", señala Robert Hammer, quien dirige una consultora de tarjetas de crédito en California.

Al igual que otros emisores de tarjetas de crédito, GE extendió crédito fácil en la pasada década, cuando los impagos y cancelaciones estaban en niveles bajos. GE llegó a instalar quioscos de crédito en los locales de Ikea y Wal-Mart para que los clientes pudieran solicitar y recibir crédito en minutos con tan sólo oprimir unas cuantas teclas.

## WSJ .com AMERICAS

**Nokia se desequilibra**  
Con la idea de dedicarle más atención al software para celulares, Nokia le dio un vuelco a su estructura. Su experiencia marca un ejemplo de cómo las empresas pueden prepararse para el cambio.

Artículo completo en [wsj.com/americas](http://wsj.com/americas)

## Vuelven a aflorar tensiones en los mercados financieros

Discrepancias en las tasas de corto plazo revelan las preocupaciones sobre la salud de los bancos

POR NEIL SHAH  
Y CARRICK MOLLENKAMP

LONDRES—Las tensiones en los mercados europeos de préstamos a corto plazo han vuelto a aflorar, a pesar de que los bancos centrales han inyectado miles de millones de dólares en los últimos meses en un esfuerzo por normalizar la situación.

La presión refleja en parte el fin del trimestre, una época en la que los bancos retienen dinero para que sus finanzas luzcan saludables cuando reporten sus resultados del segundo trimestre en las próximas semanas.

El fenómeno también demuestra que el temor a que se produzcan nuevas rebajas contables y posibles quiebras no ha desaparecido. Los banqueros y analistas dicen que tales preocupaciones podrían mantener altas las tasas de interés durante meses, exacerbando el efecto adverso de la crisis crediticia en la economía. "No nos metimos en este problema de un día para otro y no vamos a salir rápido tampoco", dijo Howard Simons, estratega de renta fija para Bianco Research en Chicago.

Las ansias de liquidez de los bancos provienen en gran medida de su necesidad de protegerse contra nuevas pérdidas, en un momento en que sus preocupaciones se extienden de los valores

hipotecarios a los préstamos de consumo y a empresas.

Los resultados de los bancos y firmas de valores estadounidenses y europeos subrayarán los desafíos que enfrentan las compañías financieras. Los analistas creen que entidades como la alemana Deutsche Bank AG, la británica Barclays PLC y la suiza UBS AG tendrán que recaudar capital o divulgar rebajas contables de miles de millones de dólares relacionadas a inversiones hipotecarias y préstamos realizados para financiar compras de empresas. Deutsche Bank, Barclays y UBS declinaron comentar al respecto.

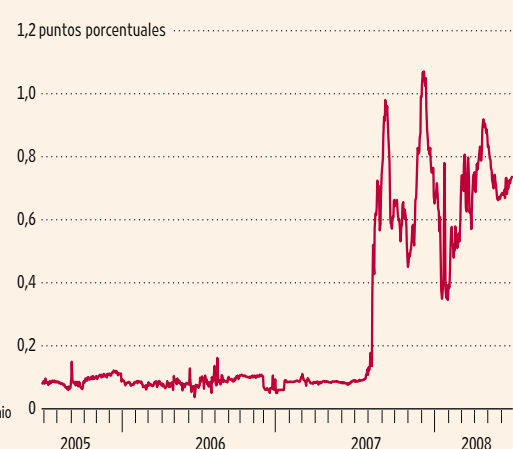
Las rebajas contables reducirán las reservas de capital que los bancos mantienen para hacer frente a futuras pérdidas en un momento en que recaudar capital se ha convertido en una ardua tarea.

Desde que empezó la crisis financiera a mediados del año pasado, los bancos han recaudado a nivel global unos US\$300.000 millones en un intento por compensar rebajas contables por casi US\$400.000 millones. El miércoles, Barclays anunció que captará casi US\$9.000 millones, parte de los cuales provendrán de fondos soberanos de Asia y Medio Oriente. "El problema es que el capital se pierde tan rápido como se obtiene", escribió el analista de Citigroup Inc. Simon Samuels en un informe reciente.

Un indicador de las preocupaciones

## Nerviosismo bancario

Los temores de los bancos de más rebajas contables no han desaparecido, lo que mantiene alto un indicador clave de la preocupación bancaria. Diferencial entre la tasa Libor a tres meses y la tasa OIS.

Nota: Cifras hasta el 24 de junio  
Fuente: Credit Suisse

que afectan a los bancos es el hecho que la brecha entre las tasas de interés de referencia de los bancos centrales y la tasa interbancaria de Londres —que en teoría refleja la tasa promedio a la que los bancos se prestan entre sí— haya aumentado en días recientes.

El miércoles, la tasa Libor a tres meses en dólares se ubicaba en 2,808%, 0,70 puntos porcentuales por encima de la tasa del índice de canje a tres meses u OIS, que representa lo que el mercado estima será la tasa promedio de interés de referencia de los bancos centrales en los próximos tres meses. La cifra está por

debajo del máximo de 0,92 puntos porcentuales alcanzado a mediados de abril, pero representa un alza frente a la semana pasada y está cerca del nivel de fines del último trimestre.

Los precios en los mercados de futuros sugieren que a mediados del año entrante, la brecha entre la Libor y la OIS podría alcanzar los 0,45 puntos porcentuales. Antes de la crisis crediticia, la brecha típicamente se situaba en 0,10 puntos porcentuales.

Mientras más aumente la brecha Libor-OIS, más se verán socavados los esfuerzos de los bancos centrales para estimular la economía mediante la reducción de las tasas de interés. En los últimos meses, la Reserva Federal de Estados Unidos, el Banco Central Europeo y el Banco de Inglaterra han recurrido a medidas poco ortodoxas, como intercambiar valores hipotecarios por efectivo y bonos gubernamentales, a fin de mantener la brecha bajo control. El éxito ha sido limitado. Las medidas de los bancos centrales no son "la panacea que muchos esperaban que fuera", dijo Ira Jersey, analista de tasas de interés para Credit Suisse Group en Nueva York.

Uno de los factores detrás del alza de la Libor en dólares ha sido el nivel inusualmente alto de la demanda de dólares por parte de los bancos europeos, que toman prestados dólares para financiar inversiones denominadas en dólares. Sus pasivos en dólares excedían los US\$800.000 millones a fines de 2007, comparados con US\$500.000 millones en 2005, según el Banco Internacional de Pagos.

En un informe en junio, la entidad dijo que la necesidad de dólares de los bancos europeos "podría ayudarnos a entender la falta de liquidez en el mercado desde mediados de 2007".

## REGIONAL

**Maple Etanol**, subsidiaria peruana de la petrolera británica Maple Energy, anunció la firma de un contrato para comprar US\$10 millones en equipos de procesamiento de caña de azúcar a la fabricante india Praj. Los equipos irán a su fábrica en Piura, que producirá 400.000 litros de etanol al día.

**Light**, eléctrica brasileña, dijo que firmó un contrato de abastecimiento de energía con el grupo industrial brasileño Votorantim por un valor de hasta US\$1.250 millones. El pacto, que incluye en promedio 100 megavatios al año, será válido hasta 2027.

**Mazda Motors** está considerando construir una fábrica en Venezuela, en respuesta a la decisión del presidente venezolano, Hugo Chávez, de imponer cuotas a la importación de vehículos, según informó el presidente ejecutivo de la empresa en Colombia, Fabio Sánchez.

**Agrencia**, empresa agrícola brasileña, anunció la firma de un acuerdo que transforma a la filial local de la compañía francesa de materias primas Louis Dreyfus en su mayor accionista. Dreyfus inyectará US\$33,5 millones en la empresa y le prestará US\$35 millones a una tasa de interés de 7,8% al año. El acuerdo también implica la emisión de US\$65 millones en acciones.

**Telefónica Chile**, filial de la española Telefónica, consiguió un préstamo de US\$150 millones de varios bancos. Los fondos serán usados para refinanciar deuda que vence en diciembre, dijo la empresa.

**El BID** informó que aprobó un crédito de US\$800 millones a Perú para la construcción de una planta de licuefacción de gas natural para exportación.

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

## Los periódicos se quejan de que la diversificación de AP les está saliendo cara

POR RUSSELL ADAMS

A medida que crece la presión económica sobre los periódicos, la agencia de noticias Associated Press, con 162 años de historia, empieza a fracturarse.

Por mucho tiempo una organización centrada en los periódicos, AP ha cambiado su enfoque en años recientes. La migración de los lectores y anunciantes de las noticias impresas hacia la televisión por cable y la Web ha hecho que AP dedique más recursos a producir contenido para otros medios de noticias. Estos incluyen los mismos portales de Internet que representan la mayor competencia para los periódicos, como Yahoo y MSN, que ahora están entre los principales clientes de AP.

Para algunos editores, la estrategia de AP, acompañada de altos precios, es una traición en momentos en que la industria está bajo amenaza. En meses recientes, sus frustraciones han provocado una dura guerra de palabras

y generado esfuerzos por parte de los diarios para reducir su dependencia en AP. Este año, los ocho periódicos más grandes de Ohio crearon una cooperativa que les permite a sus miembros compartir artículos, dejando de lado los de AP. Editores en Texas, Pensilvania e Indiana podrían seguir el ejemplo.

*La agencia de noticias, antes concentrada en los diarios, hoy destina más recursos a otros medios*

En algunos casos, los editores están yendo en contra de sus dueños, muchos de los cuales conforman la junta de AP y respaldan las iniciativas de la organización. "Existe una sensación en el aire de que esto es algo en lo que no podemos involucrar a nuestros dueños porque están en conflicto", sostiene un editor. Dean Singleton, presidente de la

junta de AP y presidente ejecutivo de la compañía de periódicos MediaNews Group, dijo que apoya un debate sano sobre el rol de AP en reportaje y distribución de noticias, pero que las quejas de los editores son equivocadas. "Cuando enfrentas ajustes en tus operaciones de noticias y cambios drásticos en cómo operas, siempre buscas a quien culpar", señala. "Y AP ha sido una entidad conveniente para quejarse".

AP fue fundada en 1846 por un grupo de periódicos de Nueva York que buscaban relatar de forma más eficiente la guerra entre Estados Unidos y México. Sus miembros pagan cuotas anuales y comparten sus propios artículos con otros socios, junto al contenido producido por AP. Eso empezó a cambiar a mediados de los años 90 cuando AP comenzó a invertir en operaciones de foto y video y a vender paquetes a emisoras de TV.

Más recientemente, a medida que los portales Web surgieron como clientes generosos, AP aumentó su cobertura en

áreas como deportes, entretenimiento y negocios, en gran parte para satisfacer las necesidades de clientes como MSN, AOL y Yahoo. Hoy en día, los canales de TV y compañías de Internet de EE.UU. contribuyen más a los ingresos de AP que los diarios de ese país. Los 1.500 periódicos miembros de AP aún son los dueños de la agencia, pero representan sólo el 25% de los ingresos de AP, frente a más del 50% a mediados de los 80. Los nuevos clientes han casi triplicado los ingresos de AP en las últimas dos décadas, de US\$250 millones en 1987 a más de US\$710 millones el año pasado.

La diversificación le ha permitido a AP incrementar sus recursos periodísticos en áreas como las noticias internacionales y de finanzas, en un momento en que la industria de los periódicos se achica. Sin embargo, para muchos de los diarios miembros, este tipo de expansión es de poco valor. La mayoría de los artículos producidos por el equipo financiero termina en sitios como Yahoo

Finance, MSN Money y CNN Money.com. Pocos aparecen en periódicos pequeños y medianos, los cuales se han reenfocado en noticias locales, y no son una prioridad para los grandes que asignan esas historias a sus propios redactores.

Muchos de los periódicos miembros respaldan las nuevas iniciativas de AP y, particularmente, sus recientes esfuerzos para trasladar el contenido de sus miembros a los aparatos móviles. El problema, dicen algunos, es la aparente insensibilidad de la organización a los problemas financieros de los periódicos. AP no sólo requiere una inversión de siete dígitos para muchos periódicos, sino que también hace muy difícil poder rechazar ciertos servicios.

Hace poco, AP anunció dos rondas de recortes de precios que dice reducirán US\$21 millones en tarifas a los periódicos miembros a partir de 2009. "Si son nuestros socios, nos ayudarán a reducir costos", señala Robert Rivard, editor del *San Antonio Express-News*.