

THE WALL STREET JOURNAL AMERICAS.

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

DOW JONES
UNA EMPRESA DE NEWS CORPORATION

JUEVES, 31 DE JULIO, 2008

WSJ.COM/AMERICAS

What's News—

INTERNACIONAL

GM planea eliminar 15% de su fuerza laboral en EE.UU., o cerca de 5.000 empleados, para noviembre, según personas al tanto. La medida forma parte del plan de la automotriz estadounidense para reducir sus costos en US\$10.000 millones. Ford, a su vez, está en la fase final de un recorte de 15% de su equipo para principios de agosto y Chrysler habrá eliminado 1.000 puestos de trabajo para principios de septiembre.

Nissan anunció que está ofreciendo indemnizaciones de hasta US\$125.000 a los 6.600 empleados de dos de sus plantas en EE.UU. El objetivo de la automotriz japonesa es eliminar 1.200 empleos debido al drástico declive en la demanda de vehículos en EE.UU.

La Reserva Federal de EE.UU. informó que extendió hasta enero los préstamos de emergencia a los bancos de inversión en dificultades. Inicialmente, se preveía que la ayuda terminaría en septiembre. La decisión demuestra la fragilidad del mercado financiero estadounidense y el riesgo de que empeore la crisis de crédito, lo que perjudicaría aún más a la economía del país.

Siemens, la mayor empresa de ingeniería de Europa, anunció una ganancia de US\$2.200 millones en su tercer trimestre fiscal, un 31% menos que un año antes, cuando el resultado fue inflado por una ganancia extraordinaria en su empresa conjunta Nokia Siemens. Los nuevos pedidos y los ingresos subieron, en una señal de la resistencia del grupo alemán al declive económico.

Gas Natural, energética española, firmó un acuerdo para comprarle a la constructora local ACS una gran participación en su compatriota Unión. También informó que hará una oferta por el resto de la empresa. La transacción está valorada en US\$26.000 millones y ACS, principal accionista de Fenosa, dijo que planea inyectar los recursos en Iberdrola, de la cual posee un 13%.

La confianza de los consumidores y empresarios en la eurozona sufrió la mayor caída mensual desde octubre de 2001, lo que indica una desaceleración económica en los próximos meses. El índice cayó de 94,8 puntos en junio a 89,5 en julio, según una encuesta divulgada por la Comisión Europea.

Schaeffler, empresa alemana de partes industriales y automotoras, anunció que las autoridades de mercado de Alemania autorizaron su oferta de US\$17.600 millones por el fabricante de neumáticos y autopartes Continental.

Google planea crear una división de capital de riesgo, según fuentes al tanto. La empresa contrató a William Maris, que ya trabajó en firmas de inversión, para colaborar en el proyecto. No se dieron a conocer los detalles sobre la estructura ni las áreas de interés de la filial. La empresa no quiso hacer comentarios.

La producción industrial de Japón cayó 0,7% en el segundo trimestre frente al período anterior, informó el gobierno del país.

El fracaso de la Ronda de Doha pone en riesgo acuerdos globales en otros sectores

El colapso de las negociaciones de Doha para un nuevo acuerdo de comercio global debido a los enfrentamientos entre los países ricos y los emergentes sugiere una triste realidad: otros proyectos globales, desde la reducción de las emisiones de gases con efecto invernadero a la eliminación de las restricciones a las exportaciones de alimentos, enfrentarán también obstáculos desalentadores.

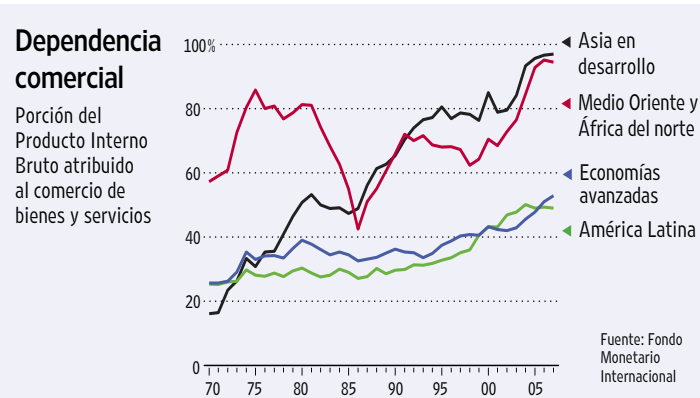
Todos los esfuerzos de cooperación global luchan contra las mismas fuerzas, entre las que cabe destacar el resurgimiento de un fuerte sentimiento nacionalista en todo el mundo, la imposición de gigantes económicos emergentes como China e India, y la ruptura de muchos lazos de la Guerra Fría que unían a varios países en desarrollo a Estados Unidos y Europa.

Por **Bob Davis**, en Washington y **John W. Miller**, en Ginebra

“La forma en que se hundió la Ronda de Doha es un anticipo de lo que probablemente veremos en otras negociaciones semejantes”, dice Kimberly Elliott, representante del instituto de investigación Center for Global Development, con sede en Washington. “Los mercados emergentes (como China e India) están cobrando todo el protagonismo”, incluso cuando ese papel conlleva alienar a otros países aún más pobres, explica.

“Si la Ronda de Doha falla sistemáticamente, pondrá en duda la habilidad de todas las partes para encontrar soluciones dentro de un marco global a problemas complejos como el cambio climático, el encarecimiento del petróleo y el alza de los alimentos”, decía un comentario de la agencia de noticias estatal china Xinhua.

Las negociaciones de Doha colapsaron después de que China e India insistieran en su derecho a reimponer aranceles (o subirlos) en caso de que se registrara un auge en las importaciones



de alimentos. Pero el acuerdo comercial que se estaba dibujando abordaba temas relativamente pequeños en términos del impacto sobre el crecimiento económico comparado con el debate del calentamiento global. Limitar el aumento de las emisiones de gases con efecto invernadero podría impactar el crecimiento al obligar a las industrias a reajustar sus fábricas y a los consumidores a cambiar su estilo de vida. El sacrificio podría provocar una reacción todavía más feroz por parte de Nueva Delhi y Beijing.

Los negociadores llevaban siete años trabajando en un acuerdo comercial de Doha y a menudo se vieron atascados. Pero en la cumbre celebrada esta semana en Ginebra, las partes parecían estar más cerca de poder alcanzar un acuerdo debido a que EE.UU. y Europa habían accedido a hacer las tan esperadas concesiones sobre los subsidios agrícolas que animarían a los países emergentes a liberalizar más sus mercados a los fabricantes y compañías de servicios de EE.UU. y Europa. Brasil, un líder de los países en desarrollo y uno de los mayores exportadores agrícolas, estuvo de acuerdo. Pero a pesar de la intensa presión para que siguieran la corriente, India y China se negaron.

En el pasado, los acuerdos orquestados por EE.UU. y Europa solían ser aprobados por los países emergentes, a

menudo por temor a perder acceso a los mayores mercados del mundo y ofender a las potencias políticas más prominentes. Con el fin de la Guerra Fría y el surgimiento de su poder económico, China e India sintieron que tenían poco que perder si imponían su veto.

Bajo las normas de la Organización Mundial del Comercio, los 153 miembros deben estar de acuerdo para aprobar un pacto aunque, en la práctica, sólo los países económicamente importantes tiene derecho a voto. De hecho, entre los siete países que dirigían la mayor parte de las negociaciones, no había ningún país africano.

No es probable que el fracaso de las negociaciones tenga efectos inmediatos sobre el flujo del comercio mundial ni sobre el crecimiento económico. Al margen de los sectores agrícola y textil, los obstáculos al comercio son generalmente pocos en todo el mundo tras décadas de recortes en los aranceles. Pero las consecuencias del fracaso son aún significativas debido a que se envió el mensaje de cuán difícil es llegar a acuerdos globales. “Este es el primer fracaso de un acuerdo multilateral de comercio desde la década de los 30”, una era de proteccionismo, dijo Fred Bergsten, director del Instituto Peterson para la Economía Internacional. La ausencia de una liberalización del comercio, predijo, conducirá a un incre-

mento en los esfuerzos por proteger a las industrias locales de todo el mundo de la competencia. Aunque el líder de la OMC, Pascal Lamy, guardaba la esperanza de que las conversaciones pudieran ser resucitadas, el comisionado de Comercio de la Unión Europea, Peter Mandelson, dijo que las conversaciones en Ginebra representaban un “funeral” para la Ronda de Doha.

Dado el papel de liderazgo de EE.UU. en la política comercial, el fracaso de Doha esencialmente pasa el problema al siguiente presidente, quien probablemente no lo considerará una prioridad. Daniel Tarullo, un profesor de derecho de la Universidad de Georgetown quien asesora al presunto candidato demócrata Barack Obama, dijo que “los negociadores estadounidenses hicieron lo correcto al retirarse de lo que parecía ser un acuerdo desventajoso para Estados Unidos”, aunque dijo que los negociadores “no deberían abandonar sus esfuerzos”. Philip Levy, un economista del American Enterprise Institute, que asesora al presunto candidato republicano John McCain, dijo que la inhabilidad de llegar a un acuerdo “pone en duda algunos de los cimientos del sistema global de comercio”.

En vez de acuerdos globales, esfuerzos fragmentados en temas de comercio global podrían convertirse en la norma. Los acuerdos comerciales futuros también podrían enfocarse en intereses nacionales más restringidos, en vez de conversaciones al estilo de Doha en donde se le pide a los países hacer concesiones en un área para obtener ganancias en otra.

WSJ.COM AMERICAS

Influencia china. La disposición de China a dejar que colapse la Ronda de Doha es una señal de la importancia que están cobrando sus alianzas comerciales con otros países emergentes.

Artículo completo en wsj.com/americas

REGIONAL

Las remesas que envían los mexicanos desde el extranjero a su país disminuyeron 2,2% en el primer semestre, a US\$ 11.600 millones, la primera caída sostenida en más de una década, reveló el Banco de México. La reducción de las remesas se debe en buena parte a la caída en la construcción de viviendas en EE.UU. y a mayores controles a los inmigrantes.

El Banco de México revisó al alza su previsión de inflación para el tercer trimestre a entre 5,25% y 5,75% debido al aumento de las materias primas. El banco central también redujo la previsión del crecimiento del PIB para 2008 a entre 2,25% y 2,75%.

Inversiones Argos, holding colombiano, buscará US\$233 millones en préstamos para financiar la compra de un 25% del holding local ColInversiones. La compañía pagará US\$250 millones por la participación.

Chile y Australia firmaron un acuerdo de libre comercio que eliminará el 97% de los aranceles sobre el comercio actual de mercancías y llegará al 100% de los aranceles para el 2015, informaron los cancilleres de ambos países. Este es el tratado de libre comercio número 55 de Chile.

Gustavo Cisneros y los grupos españoles de medios Planeta y Prisa, en alianza con empresas locales, planean participar en la licitación de un tercer canal de televisión privado en Colombia, dijo Fernando Álvarez, miembro de la agencia reguladora de TV de ese país.

Brasil, el mayor exportador de carne de res del mundo, aumentaría sus exportaciones un 32% a 2.900 toneladas para 2017, según un estudio de la consultora agrícola brasileña AgraFNP.

Envíe sus comentarios a:
americas@wsj.com

Pepsi pone sus fichas en una hierba latinoamericana

La empresa se adelanta a Coca-Cola y se alista a lanzar bebidas endulzadas con estevia en la región

POR **BETSY MCKAY**

Poco más de un año después que Coca-Cola Co. revelara el desarrollo de un edulcorante natural que, dijo, podría dar luz a una nueva generación de bebidas libres de calorías, PepsiCo Inc. asegura que se ha adelantado a su principal rival.

Pepsi informa que planea lanzar en las próximas semanas un agua enriquecida que contiene un endulzante muy similar al que Coca-Cola posee. Ambos endulzantes son derivados de la estevia, o azúcar verde, una hierba prometedora pero controvertida originaria de Paraguay y Brasil. Ya que ninguno de los productos ha sido aprobado por la Administración de Drogas y Alimentos de Estados Unidos (FDA) para su uso en ese país, Pepsi dice que la nueva bebida, SoBe Life, debutará en varios mercados latinoamericanos, empezando por Perú.

Coca-Cola se unió con la empresa agroindustrial Cargill Inc. para desarrollar su propio edulcorante basado en estevia para usarlo en sus bebidas. La empresa planea lanzar una gaseosa con el

nuevo edulcorante en algunos mercados de EE.UU. antes de fin de año, si recibe la aprobación formal de la FDA para el endulzante, según una fuente cercana a la empresa. Un vocero de Coca-Cola no quiso comentar sobre sus planes.

El afán de Pepsi de llevar la bebida a las manos de los consumidores antes que Coca-Cola abre un nuevo capítulo en la larga historia de rivalidad entre los dos fabricantes. La competencia subraya la importancia que las empresas de bebidas y alimentos le dan a ser la primera en descubrir y convertir en una marca reconocida un Santo Grial: un edulcorante natural, con cero calorías y de buen sabor. Además de la estevia, las compañías están evaluando otros potenciales endulzantes.

No hay ninguna garantía de que lo que Pepsi y Coca-Cola aseguran que sabe fantástico en el laboratorio tendrá éxito entre los consumidores. La connotación alrededor de los nuevos edulcorantes —Pepsi llama a su versión PureVia y Coca-Cola y Cargill adoptaron el nombre Truvia—, podría desvanecerse.

La estevia es conocida por el sabor

Guerra dulce Lista de algunos edulcorantes comunes usados en bebidas

Edulcorante	Edulcorante vs. azúcar	Marca	Fabricante
Reb A	200x	PureVia, Truvia	Merisant, Cargill
Aspartamo	200x	Equal, Nutrasweet	Merisant, The Nutrasweet Company
Sacarina	200x	Sweet 'N Low, SugarTwin	Cumberland Packing Corporation, Albers-Culver Company
Sucralosa	600x	Splenda	McNeil Nutritionals LLC
Acesulfamo-K	200x	Sweet One	Stadt Holdings Corporation
Tagatosa	Igual	Naturlose	Spherix Inc.
Neotamo	7.000-13.000x	Usado como aditivo alimenticio	Sweeteners Holdings Inc.

Fuente: WSJ Market Data Group

a más que deja en la boca y, aunque la nueva versión purificada es mucho mejor, aún deja un sabor, señala Loren Miles, presidente ejecutivo de Natur Research Ingredients Inc., una empresa que promueve un endulzante a base de *brazzein*, una fruta de África Occidental. Los consumidores “aún tendrán dificultades para aceptar este producto si sigue dejando este sabor”, advierte Miles (su evaluación se basa en la versión de mesa del endulzante de Cargill).

La estevia se ha consumido de diferentes formas por años. Pero tanto Pepsi como Coca-Cola aseguran que sus nuevos edulcorantes están basados en una tecnología que extrae y purifica a un alto nivel un compuesto particularmente dulce de la planta, llamado rebaudiosido-A.

“Este es quizá el mayor cambio en la formulación de bebidas desde los primeros días de los endulzantes artificiales”, sostiene Massimo F. d'Amore, presidente ejecutivo del negocio de bebidas de PepsiCo en las Américas.

Las compañías con las que Pepsi y Coca-Cola se han asociado ya están comercializando versiones de mesa de sus endulzantes, una medida para darlos a conocer y despertar el interés del público. En mayo, Cargill y Whole Earth Sweetener Co., una filial de Merisant Co., enviaron datos a la FDA con los que esperan obtener la aprobación de la agencia para añadir los edulcorantes a alimentos y bebidas en EE.UU.

Después que una serie de estudios sugirieron algunos efectos negativos para la salud por parte de los productos a base de estevia, como potenciales mutaciones en los hígados de ratas

y preocupaciones sobre la fertilidad de los hombres, la FDA concluyó a principios de los años 90 que no había suficientes datos disponibles para demostrar la seguridad de la estevia como aditivo para alimentos, aunque fue aprobada como suplemento dietético en EE.UU. La estevia ha sido aprobada para uso en alimentos en 12 países, incluyendo a Perú, Argentina, Brasil y China. Coca-Cola, Pepsi y las compañías con las que trabajan cuestionan los estudios anteriores y dicen que su nuevo producto es más puro que las versiones de estevia sin refinar usadas en algunas de esas pruebas.

Pepsi planea usar el edulcorante en una amplia gama de alimentos y bebidas, incluyendo gaseosas de dieta y cereales. Su primer bebida será lanzada en Latinoamérica debido a que el fuerte sistema de distribución de Gatorade ya existente le puede ayudar a llegar al mercado rápidamente, dice d'Amore.

No todas las bebidas saben bien con el edulcorante. Louis Imbrogno, subdirector de operaciones técnicas globales de PepsiCo, dice que “buena parte” de los más de dos años que Pepsi ha trabajado con PureVia en sus laboratorios ha sido dedicada a encontrar sabores en los que sepa bien.

Las bebidas con sabores cítricos, con sabores fuertes y aquellas con poco endulzante tienen buenos resultados con PureVia. SoBe Life será ofrecida en tres sabores, incluyendo granada tropical y naranja/mandarina. Las bebidas cola son más difíciles, en parte porque son de amplio consumo y los clientes discriminan, dice Imbrogno. Sin embargo, la empresa no descarta una bebida cola endulzada con PureVia, señala.

ArcelorMittal ilustra el momento dorado de las siderúrgicas

POR **ROBERT GUY MATTHEWS**

Pese a una economía global incierta, las grandes siderúrgicas están reportando un pronunciado aumento en sus ganancias para el segundo trimestre. Además, esperan que este momento de bonanza dure al menos hasta fines de este año.

ArcelorMittal, mayor siderúrgica del mundo por producción, informó ayer que sus ganancias para el segundo trimestre fueron de US\$5.800 millones, más del doble que los US\$2.720 millones del año pasado. El martes, U.S. Steel, el mayor productor de acero en Estados Unidos, también reportó cifras que más que duplicaban sus resultados del año pasado.

Ambas compañías dicen que el pronóstico para el resto del año es optimista. “Para el tercer trimestre se espera otro período fuerte”, dijo Aditya Mittal, director financiero de ArcelorMittal.



Lakshmi Mittal

La compañía predice que el crecimiento en el consumo de acero en todo el mundo seguirá siendo fuerte, avanzando a una tasa anual de un 5% pese a que ha bajado un poco de su reciente tasa de crecimiento anual de 7%.

Los resultados de ArcelorMittal

ilustran cómo las alzas de precios se están traduciendo en ganancias más altas para las siderúrgicas. La compañía informó que sus envíos de acero subieron sólo 4% durante el trimestre, pero que las ventas vieron un salto de 39%, una diferencia que indica que está generando una ganancia mucho mayor sobre cada tonelada de acero que vende.

ArcelorMittal también está intentando cambiar la forma en la que vende el acero para maximizar sus ganancias. La fijación de precios por contrato, en la que los precios se establecen para un período determinado, es un estándar en el sector. Pero esto está dejando paso a las ventas de mercado al contado, en que los compradores pagan el precio al que se transa la tonelada de acero en ese momento. El acero vendido para entrega inmediata puede suponer unos US\$500 más por tonelada corta que una cantidad comparable de acero vendida a través

de un contrato a futuro (una tonelada corta equivale a 0,907 toneladas métricas), explica Mittal.

Ultimamente, se ha visto un retroceso en la histórica escalada de precios del acero. Esto ha llevado a algunos expertos a especular que las siderúrgicas han ido demasiado lejos en sus aumentos de precios.

Las grandes siderúrgicas del mundo se están beneficiando de la fuerte demanda en China, India, Rusia y otros mercados emergentes, lo que está poniendo bajo presión el suministro para los compradores de acero de EE.UU. y Europa. Lakshmi Mittal dijo que espera que la demanda china siga creciendo al menos hasta fines de año, pero que luego bajará de ritmo. Además, añadió que las reservas de acero en todo el mundo empezarán a escasear, lo que a su vez impulsará la demanda a medida que las siderúrgicas se pelean por asegurar su suministro.