

## THE WALL STREET JOURNAL AMERICAS.

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

Una publicación de DOW JONES

JUEVES, 28 DE AGOSTO, 2008

WSJ.COM/AMERICAS

What's News—  
INTERNACIONAL

La demanda de bienes duraderos en Estados Unidos registró sorprendentemente un alza de 1,3% en julio, según el Departamento de Comercio de ese país. El salto fue atribuido a una mayor demanda de aviones y ayudó a que el Promedio Industrial Dow Jones cerrara la jornada con un alza de 0,8%. En el sector de transporte, los pedidos aumentaron 0,7%.

■ **Dell**, fabricante estadounidense de computadoras, lanzó cuatro modelos de portátiles y de PC para países emergentes. Los laptops tienen un precio inicial de US\$475, mientras que las computadoras de escritorio costarán US\$440. La idea es explorar nuevas fuentes de crecimiento fuera de EE.UU. Las computadoras estarán disponibles en septiembre en México, Argentina, Colombia, Chile, Venezuela y Perú; y en octubre, en Brasil.

■ **El sector de instituciones de ahorro en EE.UU.** registró pérdidas por valor de US\$5.400 millones en el segundo trimestre, según la OTS, agencia gubernamental que supervisa la industria. Esta cifra supone la mayor pérdida registrada hasta ahora y ha sido atribuida a los impagos en los créditos hipotecarios.

■ **La inflación anual en Alemania** cayó este mes a 3,3% frente al 3,5% de julio, según la agencia federal de estadística. El país responde por casi un tercio de la medición de precios de la zona euro. Esto lleva a los economistas a pensar que la inflación del bloque, que será divulgada mañana, debería caer del 4% de julio a 3,9% en agosto.

■ **Heineken**, la cuarta mayor cervecera del mundo en volumen, reportó ganancias de US\$596 millones en el primer semestre, un alza de 35% frente al año anterior. Los resultados de la empresa holandesa se deben en parte a su recorte de costos, mejores ventas de cervezas más caras y por la adquisición del 50% de la británica Scottish & Newcastle.

■ **Taylor Nelson Sofres**, empresa británica que realiza estudios de mercado, sigue oponiéndose a la oferta de adquisición por US\$2.000 millones de WPP Group, incluso después de que otra interesada en la compra, la alemana GfK, anunciara que no hará ninguna oferta. TNS sólo aceptará negociar si el valor de la oferta aumenta.

■ **GM** informó que construirá una fábrica de motores y transmisiones para vehículos de pasajeros en India, según un memorando de entendimiento con el gobierno indio que será firmado hoy. El valor de la inversión y la capacidad de producción no fueron revelados.

■ **Cnooc**, la mayor productora de gas y petróleo en alta mar de China, reportó ganancias de US\$4.000 millones durante el primer semestre, un alza de 89% en relación a un año antes.

■ **La naviera Moller-Maersk**, mayor grupo industrial danés especializado en el transporte de petróleo, anunció que firmó un acuerdo para comprar a su rival sueca Brostrom, por US\$566 millones. En conjunto, las empresas contarán con una flota de más de 130 barcos.

## REGIONAL

Las fusiones y adquisiciones entre compañías brasileñas totalizaron US\$15.000 millones en el primer semestre, 31% menos que en el mismo período de 2007, reveló la Asociación Nacional de Bancos de Inversión. En total, fueron 39 transacciones frente a 49 un año antes, según la Anbid.

■ **FedEx**, empresa estadounidense de correo express y transporte de carga, informó que ofrecerá un servicio regional en México, el primero en América Latina, desde principios de octubre. FedEx Express Nacional empleará a 180 personas, además de las 1.000 que ya trabajan en FedEx Express México.

■ **Ipsos**, firma francesa de investigación de mercado, anunció la adquisición de Alfa-com, investigadora de mercado brasileña. Los detalles financieros no fueron revelados.

■ **La Cepal** prevé que el PBI de América Latina y el Caribe crecerá 4,7% este año y 4% en 2009. Según el organismo de la ONU, la región capeará la crisis de crédito sin ver afectado su crecimiento. América del Sur registraría el mayor crecimiento, con un 5,6% este año, liderada por Perú, con 8,3%.

■ **La minera Grupo México** divulgó su intención de invertir US\$2.700 millones para sacar de la bancarota a su filial de cobre Asarco. Este plan compite con uno de la propia Asarco que incluye su venta a su par india Vedanta por US\$2.600 millones.

Corrección &amp; Ampliación

Un breve en la edición del miércoles debería haber dicho que Ford planea convertir una planta de todoterrenos, no de autos deportivos, en una fábrica de autos pequeños y económicos.

Envíe sus comentarios a:  
americas@wsj.com

## Alcatel-Lucent compila lista de candidatos a la presidencia

POR LEILA ABBOND  
Y JOANN S. LUBLIN

La firma de equipos de telecomunicaciones Alcatel-Lucent ha compilado una lista final de candidatos a convertirse en su próximo presidente ejecutivo, incluyendo a Mike Quigley, un veterano gerente de Alcatel que dejó la compañía el año pasado, según fuentes de tanto.

La búsqueda continúa, y no se espera ningún anuncio por al menos unas semanas. Pero un informe de los medios de comunicación franceses sobre la posibilidad de que Quigley vuelva a Alcatel-Lucent ha causado un alza de 5,3% en las acciones de la empresa en los últimos dos días, cerrando en 4,12 euros (US\$6,03) en la Bolsa de París el miércoles. Quigley,

oriundo de Australia, era director de operaciones de Alcatel antes de que se fusionara con Lucent Technologies Corp. en 2006. Abandonó su cargo poco después del acuerdo porque la presidenta ejecutiva de Lucent, Patricia Russo, fue nombrada al cargo principal.

Después de seis trimestres consecutivos de pérdidas y de guerras internas en la gerencia de la firma franco-estadounidense, la junta de Alcatel-Lucent anunció a fines de julio que Russo y el presidente de la junta Serge Tchuruk dejarían sus cargos. Tchuruk abandonará su puesto el 1 de octubre, y Russo cuando se encuentre un sucesor. El motivo que da la compañía por los relevos es que la fase inicial de la fusión se había completado y que eran necesarias caras nuevas.

## ¿Es Apple la salvación o la maldición de las discográficas?

POR ETHAN SMITH  
Y NICK WINGFIELD

iTunes ha sido el éxito más resonante de la industria de la música, al vender más de 5.000 millones de descargas de canciones desde su debut hace cinco años. No obstante, un creciente número de sellos discográficos están tratando de no tener nada que ver con la tienda en línea de Apple Inc. porque piensan que, en algunos casos, disminuye el total de las ventas.

Atlantic Records mantuvo el álbum "Rock 'n Roll Jesus" de Kid Rock fuera de las estanterías virtuales de iTunes y logró vender 1,6 millones de copias desde que salió al mercado el año pasado, una cifra importante en la deprimida industria musical.

La tendencia de no estar en iTunes, la mayor minorista de música de Estados Unidos según la firma de mercado NPD Group Inc., contradice la opinión predominante entre los sellos discográficos. Se considera hoy un artículo de fe en la industria que las descargas digitales reemplazarán en algún momento a los CD. Sin embargo, hay una creciente disconformidad con el rol dominante que juega iTunes en el negocio.

Ejecutivos de los sellos, promotores y artistas se quejan de cómo iTunes les impide vender como una unidad en sí misma. iTunes, salvo unas pocas excepciones, exige que los álbumes estén disponibles como canciones separadas, aunque normalmente ofrece un descuento a los consumidores que compran todas las canciones de un álbum.

Algunos artistas consideran a sus álbumes como una sola obra y no quieren desmantelarla. "En muchos sentidos, ha convertido a nuestro negocio en un negocio de sencillos," dice Ken Levitan, el representante de Kid Rock. Lejos de ser un salvador de la industria, Levitan califica al crecimiento de iTunes "el último clavo en el ataúd del negocio de la música." Un portavoz de Apple no hizo comentarios al respecto.

Las ventas de música han ido en caída libre desde 2000, el año en que las redes para compartir archivos popularizaron la copia en línea.



El grupo de rock AC/DC ha preferido estar al margen de iTunes.

El lanzamiento de iTunes en 2003 fue aclamado como un salvador potencial de la industria, permitiendo a los consumidores comprar de manera fácil y legal música en Internet, y permitiendo a los sellos discográficos quedarse con una tajada de las ventas.

De todos modos, los ejecutivos de la música se lamentan de que el acelerado crecimiento de iTunes la ha convertido en un Goliat que a menudo pide tener los derechos exclusivos de canciones a cambio de un espacio prominente en su página Web de inicio.

Hasta el momento, sin embargo, no ha surgido otra tienda musical en línea capaz de montar un desafío serio para iTunes. Apple se queda con alrededor del 30% del precio de cada venta en su tienda en línea, ya sea un single de 99 centavos o un álbum de US\$10, de acuerdo a fuentes cercanas. Apple ha dicho que obtiene pocas ganancias de iTunes debido a los costos en los que incurre para gestionar iTunes.

Irving Azoff, representante de numerosos artistas, cuenta que hace unos años le presentó al grupo de rock Eagles, uno de sus clientes, un análisis financiero que mostraba que sus derechos de autor por las ventas de iTunes eran muy menores a lo esperado. Glenn Frey, el guitarrista del grupo, hizo algunos cálculos y llegó a la conclusión que los in-

gresos provenientes de iTunes equivalían a lo que ganaban en 39 minutos de un concierto, recuerda Azoff en medio de una carcajada.

Al igual que Kid Rock, AC/DC nunca ha licenciado su música a iTunes. Se estima que los roqueros australianos vendieron 2,7 millones de CD en todo el mundo el año pasado, un alza frente a los 2,55 millones de 2003. La banda ha vendido más de un millón de CD sólo en Estados Unidos, año tras año.

En general, el total de las ventas de álbumes, CD y descargas digitales cayó un 21% entre 2003 y 2007 a 500 millones de copias, de acuerdo a las cifras de Nielsen SoundScan.

En los últimos tres años, sólo los Beatles han vendido más álbumes de "catálogo" en Estados Unidos que AC/DC sin darles la licencia a iTunes.

De hecho, entre los seis artistas que vendieron más durante ese período, el grupo que vendió la mayor cantidad de canciones digitales, los Rolling Stones, fue el que vendió la menor cantidad de álbumes, digitales o físicos. Esto es importante porque si bien los seis millones de temas vendidos por el grupo británico puede parecer un número impresionante, representan transacciones de bajo costo y de bajas ganancias. Las ventas de álbumes, en cambio, son mucho más rentables.

## Las empresas chinas optan por la deuda

El esperado fortalecimiento del yuan aumenta el atractivo de los bonos

POR LAURA SANTINI

Después de un dilatado romance con las acciones, las empresas chinas empiezan a recurrir a los mercados de deuda.

Muchas de las principales compañías del país están emitiendo miles de millones de dólares en bonos, a pesar de la aversión global a la deuda. La tendencia es impulsada por las expectativas de un fortalecimiento del yuan, lo que elevaría los retornos para los tenedores extranjeros de bonos y ha ayudado a las compañías chinas a emitir deuda bajo condiciones menos onerosas.

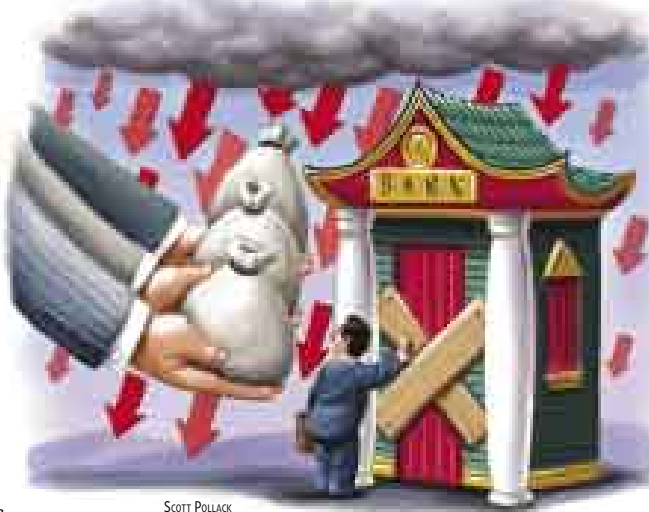
En el otro lado del espectro, los fondos de cobertura se han convertido en los prestamistas de última instancia para un grupo de compañías chinas menos establecidas y con problemas de liquidez. Estos préstamos le pueden salir muy caros a los deudores.

Otros caminos para acceder al capital han sido víctima del debilitamiento del mercado accionario chino, la renuencia de los bancos a conceder préstamos y las decisiones de las autoridades para domar el crecimiento y reducir la inflación.

El Índice Compuesto de Shanghai, principal referencia del mercado chino, ha declinado alrededor de un 55% este año. "El mercado bursátil está casi cerrado", dice Neil Ge, quien acaba de ser nombrado para dirigir la sucursal de valores de Credit Suisse en China, la cual se inaugurará próximamente. "Si las empresas quieren levantar capital, la única manera es llamar a la puerta del mercado de bonos", observa.

## Nadando contra la corriente

Esta ampliación de las opciones de financiamiento podría tentar a más compañías a acumular más deuda en sus balances. A largo plazo, sin embargo, el desarrollo del mercado de bonos abre otra fuente de financiamiento para



SCOTT POLLACK

las empresas chinas e incluso establece un nuevo mercado para inversionistas a nivel global.

La emisión de bonos corporativos en China continental ha crecido un 53% desde comienzos de año, en comparación con el mismo período de 2007, y las compañías chinas han emitido bonos por un valor de alrededor de US\$25.000 millones, según los datos de Thomson Reuters. Los banqueros esperan una gran actividad en los próximos meses. "Estamos esperando que la emisión sea el doble de grande que el año pasado," señala Ge.

El mercado chino de bonos es todavía pequeño en comparación con el estadounidense, donde en lo que va del año se han colocado US\$1,2 trillones (millones de millones) en bonos. Pero la emisión en EE.UU. ha caído 41% desde el año pasado, de acuerdo a Thomson Reuters. En Japón la emisión de bonos corporativos ha caído un 6% en dólares. La contracción crediticia ha disminuido la demanda de bonos de mayor riesgo y de mayor rendimiento, mientras toda clase de empresas sienten la presión de reducir su nivel de endeudamiento.

En julio, Beijing North Star Co., una compañía que cotiza en bolsa pero es parcialmente controlada por el gobierno de la ciudad de Beijing, colocó alrededor de US\$1.700 millones de yuanes (alrededor de US\$248 millones) en bonos a cinco años. Anteriormente, el

banco Shenzhen Development Bank emitió bonos por 6.500 millones de yuanes mientras la petrolera PetroChina busca la aprobación de una emisión por un valor máximo de 90.000 millones de la moneda china.

La apreciación del yuan hace que la deuda sea particularmente atractiva para los inversionistas occidentales. El alza de la moneda incrementaría el valor de los pagos de los intereses

y le daría a los emisores chinos menos razones para ofrecer tasas de interés más altas, señaló el gestor de un fondo de inversión, que reconoció estar considerando invertir en deuda china.

El mercado de bonos corporativos de China también se ha beneficiado de algunas reformas. El año pasado, el regulador del mercado accionario del país, la Comisión Reguladora de Valores de China, impuso nuevas reglas permitiendo a las compañías que cotizan en bolsa vender bonos corporativos sobre el mismo sistema que distribuye las salidas a bolsa a los inversionistas minoritarios.

El negocio ofrece una oportunidad potencialmente lucrativa para los bancos occidentales golpeados por el enfriamiento que han experimentado las salidas a bolsa. Hasta el momento sólo UBS AG ha establecido una presencia importante, aunque Credit Suisse espera seguir sus pasos pronto.

Las compañías chinas de bienes raíces están entre las principales emisoras en un momento en el que el debilitamiento del mercado doméstico ejerce una mayor presión sobre sus finanzas, señala un banquero de inversión de UBS Securities, la filial china del banco suizo.

Asimismo, las empresas que necesitan fondos con mayor urgencia han recurrido a acuerdos privados con fondos de cobertura, que cobran tasas muy altas a cambio de capital.

## EE.UU. usaría los estándares contables internacionales

POR JUDITH BURNS  
Y KARA SCANNELL

Los reguladores estadounidenses anunciaron un plan que podría requerir que las empresas estadounidenses se ciñan a las reglas internacionales de contabilidad a partir de 2014. Algunas podrían dar el salto incluso antes.

La Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos (SEC) recibirá comentarios del público sobre su plan para que las empresas pasen de los estándares contables estadounidenses a los internacionales.

El plan contempla el uso voluntario de los estándares internacionales por parte de las grandes multinacionales estadounidenses a partir de 2010, seguidas por una votación en la SEC en 2011 sobre si se debería requerir que todas las empresas estadounidenses adopten el cambio. La decisión dependerá de si se registran cambios importantes para entonces, incluyendo si las entidades que velan por el cumplimiento de los estándares de contabilidad obtienen financiamiento independiente.

Bajo el cronograma propuesto por la SEC, el cambio a los estándares internacionales ocurriría en etapas, comenzando con las empresas grandes en 2014, las medianas en 2015 y las pequeñas en 2016.

El cambio marcaría un giro significativo para la SEC, al pasar a un sistema contable basado más en principios que en las reglas específicas.

La SEC asegura que el cambio es necesario si EE.UU. desea competir globalmente, ya que muchos otros países usan los Estándares Internacionales de Reportes Financieros, los cuales son determinados por la Junta de Estándares Internacionales de Contabilidad, una organización con sede en Londres financiada por empresas y firmas de auditoría. Las empresas le han pedido a la SEC que se avance en esta dirección, especialmente en aquellas firmas con subsidiarias fuera de EE.UU. La SEC dice que un sólo estándar contable permitirá que los inversionistas comparen empresas en una industria sin importar dónde esté ubicada la empresa.

"La hoja de ruta propuesta es cautelosa y cuidadosa" dijo el presidente de la SEC, Christopher Cox, en una reunión para presentar el plan. El comisionado de la SEC, Elisse Walter, calificó al plan de trascendental, diciendo que muestra que EE.UU. tiene intenciones serias de ajustarse a los estándares contables internacionales.

Los escépticos apoyan el uso de un sólo sistema contable, pero cuestionan el momento elegido para hacer el cambio. La SEC está "festejando antes de tiempo", dice Barbara Roper, directora de protección al inversionista de la Federación de Consumidores de EE.UU. Agrega que el llamado a que ciertas empresas pasen a los estándares internacionales antes que otras es "un enfoque completamente erróneo" que "trasladaría a los inversionistas el peso de la traducción entre dos lenguajes de contabilidad". Durante el período en el que ciertas compañías podrán escoger que estándar usar, "hay razones para creer... que escogerán el lenguaje que muestre a sus finanzas bajo la luz más favorable". La SEC ha allanado el camino para que las empresas extranjeras que operan en EE.UU. usen los estándares internacionales y el año pasado preguntó si debería ofrecer tal opción o requerirla a las empresas estadounidenses.

Funcionarios de la SEC calculan que bajo la propuesta más reciente, al menos 110 compañías multinacionales en 34 industrias podrían calificar para el uso previo de los estándares contables internacionales. La opción dependería de criterios como la capitalización de mercado.

WSJAMERICAS.com



¿Cuán suizo es su reloj? Rolex, Swatch y sus rivales debaten cuántas partes suizas debe tener un reloj. Hecho en Suiza.

Artículo completo en wsjamericas.com