

## THE WALL STREET JOURNAL AMERICAS.

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

Una publicación de DOW JONES

VIERNES, 29 DE AGOSTO, 2008

WSJ.COM/AMERICAS

## What's News—

## INTERNACIONAL

**D**ell reportó ganancias netas de US\$616 millones en el segundo trimestre, 17% menos que lo registrado en el mismo lapso del año pasado. Según el fabricante estadounidense de computadoras, la caída en sus resultados se debe a un declive en los precios y un aumento de gastos de marketing, especialmente para conquistar mercado en Asia.

■ **Shell** anunció que está suspendiendo su producción en el Golfo de México para prevenir posibles daños de la tormenta tropical Gustav que, según previsiones, azotará la región el lunes. Además de la petrolera anglo-holandesa, la estadounidense Devon, la italiana Eni y la brasileña Petrobras evacuaron a sus empleados de las zonas de riesgo.

■ **Diageo**, el mayor fabricante de bebidas alcohólicas del mundo, anunció utilidades netas de US\$2.800 millones en el año fiscal terminado en junio, lo que supone un alza de 2,1% frente al año anterior. La compañía británica aseguró que el resultado refleja un aumento en las ventas de whisky en Brasil, cervezas en África, y de las marcas Ciroc, de vodka, Don Julio, de tequila, y Johnnie Walker Sello Azul en Norteamérica.

■ **HSBC** anunció que elevará de 14,4% a 20% su participación en el banco vietnamita Techcombank, una inversión de US\$77 millones. El banco británico será la primera firma financiera extranjera autorizada a tener más de 15% de un banco de Vietnam.

■ **El gobierno italiano**, en un esfuerzo por salvar a Alitalia, ha emitido un decreto para que la aerolínea transfiera la mayor parte de su deuda a una nueva empresa que sería liquidada. El gobierno se responsabilizaría por pagar la deuda, según fuentes al tanto. Esta medida busca interesar de nuevo a la aerolínea franco-suiza Air-France-KLM en una participación minoritaria en una nueva empresa que sería formada por Alitalia y la aerolínea privada italiana Air One.

■ **Lufthansa**, aerolínea alemana, informó que está en negociaciones para comprar un 45% en SN Airholding, dueña de la aerolínea belga Bruxelles Airline, por US\$96 millones.

■ **GlaxoSmithKline**, farmacéutica británica, anunció que formará una sociedad con su rival estadounidense Valeant para desarrollar y comercializar el medicamento contra la epilepsia retigabina. La operación está valorada en US\$820 millones.

■ **Caterpillar**, fabricante de maquinaria pesada de EE.UU., anunció que invertirá en los próximos tres años más de US\$100 millones para triplicar la capacidad de su filial china Shandon y otros US\$20 millones para construir un centro de investigación y desarrollo en Wuxi, en China.

■ **El PBI** de EE.UU., ajustado por temporada, creció a una tasa anualizada de 3,3% en el segundo trimestre, frente al estimado anterior de 1,9%, informó el Departamento de Comercio. La revisión superó las expectativas y se debe, entre otros factores, a un alza de las exportaciones.

## REGIONAL

**YPFB**, energética estatal de Bolivia, anunció que invertirá US\$1.500 millones para duplicar las reservas de gas natural del país en los próximos cuatro años en conjunto con las estatales Petróleos de Venezuela y Gazprom, de Rusia. El proyecto Plan 100 buscará extraer 50 billones de metros cúbicos de gas.

■ **Las 17 mayores cupriferas** de Chile que no cotizan en bolsa registraron US\$8.990 millones en ganancias netas en el primer semestre, según documentos enviados a la Superintendencia de Valores y Seguros del país. La mina Escondida reportó US\$3.900 millones en utilidades, más que cualquier otra empresa del país.

■ **La producción industrial** de Chile creció 3% en julio frente a un año antes, reveló el Instituto Nacional de Estadísticas de ese país. Las ventas del sector industrial crecieron 2,1% en el período respecto al mismo mes de 2007.

■ **Deere**, fabricante estadounidense de maquinaria agrícola, anunció que invertirá US\$80 millones en sus operaciones en Brasil. La empresa aumentará en 35% la capacidad de sus dos fábricas en el estado de Rio Grande do Sul y desarrollará un nuevo centro de distribución de partes en el estado de São Paulo.

■ **Vale** planea construir una refinería de aluminio en el norte de Brasil, en vez del estado de Espírito Santo como había indicado el presidente brasileño Luiz Inácio da Silva, dijo un portavoz de la minera brasileña. El principal proyecto en construcción en Espírito Santo seguirá siendo una planta de placas de acero.

■ **La economía venezolana** podría crecer 6,7% este año mientras que la inflación sería de 27%, previó su ministro de Finanzas, Ali Rodríguez.

Envíe sus comentarios a:  
americas@wsj.com

## Las crisis crediticia y automotriz ahogan la recuperación de Delphi

POR JEFFREY MCCrackEN  
Y JOHN STOLL

El gigante de autopartes Delphi Corp. está hundiéndose cada vez más, generando dudas sobre su capacidad para sobrevivir como una compañía independiente.

La empresa ha estado trabajando en un plan para salir de la protección del tribunal de bancarrota, pero crecen las posibilidades de que el mayor fabricante estadounidense de autopartes sea liquidado, con lo cual algunas plantas serían absorbidas por su ex casa matriz General Motors Corp., según fuentes al tanto. Aunque ello no ocurra, las obligaciones financieras de GM podrían aumentar en miles de millones de dólares, agregan las fuentes.

Varios obstáculos financieros se avistan en el horizonte de Delphi. Su financiación por reestructuración de bancarrota expira a fines de año y hay señales de que sus actuales acreedores serían reacios a reprogramarla. Su plan de pensiones necesita una potente inyección de efectivo o que GM asuma una parte. La agencia gubernamental de seguros de pensiones ha expresado su preocupación por la creciente posibilidad de una liquidación.

Los problemas de Delphi, la cual cuenta con operaciones en México, Brasil y Argentina subrayan el pésmo año que ha tenido la industria automotriz estadounidense. El alza en el precio del combustible y la caída en la confianza de los consumidores, entre otras razones, han provocado una caída de 20% en las ventas de autos y camionetas, dejándolas en sus niveles más bajos desde comienzos de los años 90. Una gran cantidad de fabricantes de auto partes se ha acogido a la protección por bancarrota, incluyendo los que lo hicieron por segunda vez durante las últimas dos semanas. Esto ha puesto en peligro los empleos y las pensiones de cientos de miles de trabajadores y ex trabajadores.

Delphi atribuye las dificultades a circunstancias fuera de su control, como la contracción del crédito y el colapso de las ventas de camionetas de General Motors. La empresa insiste que no tiene planes de entrar en liquidación.

“Nosotros no usamos esa palabra”, dice Lindsey Williams, portavoz de Delphi. “Si esa fuera nuestra intención, no estaríamos trabajando con tanto ahínco. Hemos recorrido muchos caminos para salir de la bancarrota”.

Una liquidación de Delphi, la cual emplea a 159.000 personas y el año pasado facturó US\$22.000 millones, sería costosa para muchos, especialmente para GM. La aliciaida automotriz tendría que decidir si las plantas de Delphi que arrojan pérdidas deben seguir funcionando, sólo para mantener el flujo de partes a sus líneas de ensamblaje. Hasta el momento, GM ha tenido problemas para encontrar proveedores alternativos que construyan las partes a precios similares.

Cuando GM escindió a Delphi en

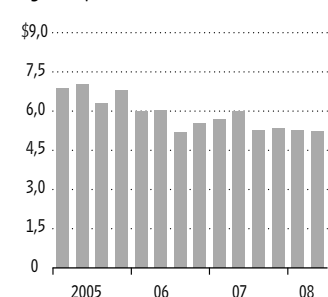


**La estrategia sin nombre** Para cambiar la forma en que es percibida, Ford lanzó una camioneta exitosa sin usar su marca. Artículo completo en [wsjamericas.com](http://wsjamericas.com)

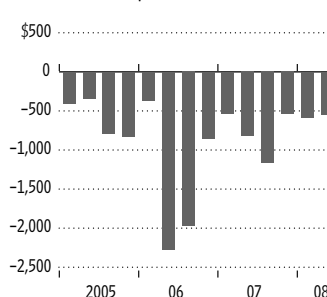
## Camino pedregoso

A Delphi le ha costado enderezarse desde que se declaró en quiebra.

Ingresos, en miles de millones

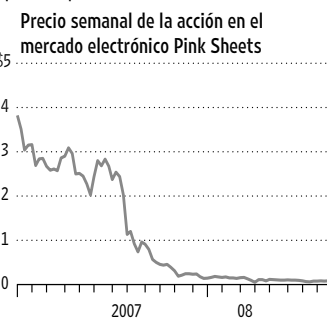
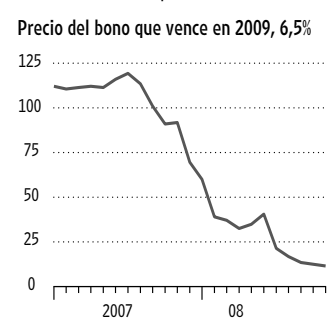


Pérdidas netas, en millones



## Falta de confianza

La caída del valor del bono y del precio de la acción de Delphi sugiere que los inversionistas han perdido confianza en su capacidad para salir de la bancarrota.



Fuentes: la compañía, CapIQ (precio del bono), FactSet Research Systems (precio de la acción)

1999, retuvo la obligación de financiar los planes de pensiones y salud de los empleados de GM que se pasaron a Delphi. Los problemas de Delphi ya le han costado a GM cerca de US\$1.000 millones en efectivo y rebajas contables.

El plan de pensiones de Delphi, el cual abarca a cerca de 85.000 trabajadores, tenía obligaciones por US\$14.050 millones a finales del año pasado, pero tiene un déficit en torno a los US\$3.300 millones según documentos enviados a la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos (SEC).

En una carta enviada el 15 de agosto a GM y Delphi, la agencia de

## Operaciones en América del Sur son las de mejor desempeño de la empresa

seguros de pensiones del gobierno, Pension Benefit Guaranty Corp., presionó a GM para que se hiciera cargo de los US\$1.500 millones de obligaciones pensionales de Delphi el próximo mes. Si Delphi es liquidada y se cierra su fondo de pensiones, la agencia federal tendría que encargarse de las partes que no han sido financiadas. La entidad ha presentado embargos preventivos por las ventas de los activos de Delphi en el exterior.

En el caso de una venta de activos, es probable que la agencia exija una parte de los fondos recaudados.

Sin embargo, una enajenación de activos parece hoy un recurso de última instancia, puesto que las operaciones internacionales — que no fueron incluidas en el acuerdo de protección por bancarrota — son los de mejor desempeño de la empresa. Guido Vildoza, analista de mercados emergentes de la consultora británica Global Insight, afirma que las subsidiarias de Delphi en América del Sur han sido esenciales para apuntalar a la matriz estadounidense. Según Vildoza, Delphi es el segundo fabricante de autopartes en Sudamérica detrás de la alemana Robert Bosch GmbH y el actual auge en los mercados argen-

tino y, principalmente, brasileño permite que las operaciones en estos dos países se manejen con relativa independencia de las de EE.UU. En el caso de México, que produce para el mercado estadounidense, la influencia de EE.UU. sería mayor.

“Desde nuestro punto de vista, Delphi tiene un plan de negocios adecuado, tiene el flujo de caja necesario para ser un negocio viable”, asegura Charles E.F. Millard, el director de la agencia, en una entrevista. “Pero se les está acabando el tiempo si planean salir de la bancarrota”.

Ray Young, el director financiero de General Motors, manifestó el mes pasado que la automotriz estaba teniendo un “diálogo constructivo” con Delphi, pero “tienen que entender que no hay mucho que podamos hacer. Ellos necesitan encontrar una forma de ayudarse a sí mismos”. GM reveló a principios de mes que ya no espera recuperar su dinero en caso de que Delphi salga de la bancarrota, dada la incertidumbre en torno a la situación del fabricante de autopartes.

La liquidación de Delphi también podría salirle caro al fondo de cobertura Appalossa Management LP, su mayor accionista con un 9,3% del capital, según los últimos documentos enviados a la SEC. Delphi alcanzó un acuerdo con Appaloosa y otros inversionistas con el objetivo de que saliera de la bancarrota el año pasado, pero el plan no funcionó.

“No está nada de claro si una reorganización como compañía independiente es viable para esta empresa si tomamos en cuenta las dificultades que atraviesan los mercados financieros y el mercado automotor de EE.UU.”, señala Durc Savini, responsable de la práctica de empresas de autopartes de Miller Buckfire & Co. LLC, una firma de Nueva York especializada en el sector.

Delphi arrojó pérdidas de US\$1.140 millones sobre ventas de US\$10.480 millones durante el primer semestre, frente a una pérdida de US\$1.350 millones sobre ventas de US\$11.680 millones en el mismo lapso del año anterior.

—Patrick Brock contribuyó a este artículo.

## Sector del crudo, mejor preparado para capear un huracán

POR RUSSELL GOLD

A medida que la industria del petróleo y los corredores de materias primas se preparan para la llegada de la tormenta tropical Gustav, los mercados de la energía mundial están considerablemente mejor abastecidos de lo que lo estaban durante la época del devastador Katrina en 2005. Además, están mejor preparados para soportar un potencial trastorno de la oferta.

De todas maneras, si el daño causado por Gustav es catastrófico, su impacto en los precios de la energía y la producción podría ser significativo. Pero los directivos de la industria y los economistas dicen que los mercados están mejor equilibrados hoy de lo que estaban tres años atrás.

La razón más llamativa de este cambio es que los precios consistentemente altos han erosionado la demanda de crudo, la gasolina y otros productos derivados del petróleo. Al mismo tiempo, hay más capacidad de refinamiento, más oferta de crudo en todo el mundo y una producción de gas natural significativamente más alta que en 2005.

“Estamos en mejores condiciones ahora que entonces”, dice James Williams, un economista de energía que dirige WTRG Economics en Arkansas.

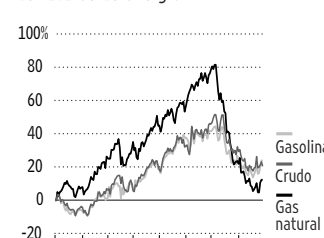
El tercer trimestre de 2005 estuvo marcado por la preocupación de que la demanda global por el crudo estaba creciendo a un ritmo más acelerado que la oferta. La sed de combustible cada vez mayor de China estaba impulsando los precios y una serie de problemas de refinamiento en Estados Unidos mantenían a la industria al límite.

Por otra parte, la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) estaba cerca de su nivel más bajo de capacidad productiva de reservas en años: la ínfima cantidad de un millón de barriles al día.

Ahora, la situación es muy diferente. La capacidad de reserva de la OPEP es mayor y el consumo global se mantiene estable, sin crecer. De hecho, el último reporte de la OPEP sobre el mercado del petróleo apunta a que la producción es mayor que la demanda, aportando una base que posibilita un rápido crecimiento de las reservas de crudo. Los

## Caliente y frío

Desempeño de grandes contratos de futuros de energía



Fuente: Thomson Reuters Datastream

ministros de la OPEP están considerando reducir la producción cuando se reúnan el próximo mes.

Hay más capacidad de refinamiento en EE.UU. y las refinerías están funcionando a tasas más reducidas, lo cual posibilitaría un incremento rápido de la producción si las refinerías de la costa del Golfo quedaran fuera de servicio. Además, la producción estadounidense está creciendo con fuerza, especialmente fuera del vulnerable Golfo de México. De hecho, la mayor preocupación en el mercado ahora mismo es si una producción excesiva de gasolina bajará los precios.

Antes de Katrina, “había demanda, demanda y más demanda y las refinerías hacían todo lo posible para seguir bombeando”, asegura Charlie Drevna, presidente de la Asociación Nacional Petroquímica y de Refinadores de EE.UU. “Hoy, la historia es diferente. Tenemos más capacidad que antes y tenemos una demanda levemente más baja”.

El huracán Katrina y a continuación el huracán Rita dieron dos poderosos golpes consecutivos a la refinería y al oleoducto de Louisiana. A consecuencia de Rita, un 27% de la capacidad estadounidense de refinar crudo para convertirlo en gasolina, petróleo caliente y otros productos permaneció cerrada.

Todavía es muy pronto para predecir dónde tocará tierra Gustav por primera vez en EE.UU. o cuán destructiva será la tormenta. Jim Rouiller, meteorólogo de Planalytics Inc., advirtió que la tormenta “sigue viéndose funesta” para la producción de energía.

## La debilidad del mercado obliga a Toyota a posponer su ambición de ser número uno

POR JOHN MURPHY

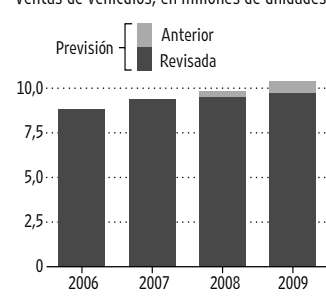
Toyota Motor Corp. puso en la sala de espera sus planes de convertirse en el primer fabricante mundial en vender más de 10 millones de vehículos por año. Éste es el más reciente signo de cómo las mayores automotrices del mundo se preparan para una larga desaceleración, a medida que las fuertes ventas en los mercados emergentes no logran compensar las enormes pérdidas en el tambaleante mercado estadounidense.

La automotriz japonesa, que se está acercando a General Motors Corp. como el mayor fabricante mundial de autos por volumen de ventas, informó que su meta ahora será vender 9,7 millones de vehículos en 2009, alejándose de su objetivo original, establecido el año pasado, de vender 10,4 millones de vehículos.

La reducción de su meta representa un revés para Toyota, cuyas ventas robustas y ganancias al alza registradas esta década parecían convertirla en una

## Marcha más lenta

Ventas de vehículos, en millones de unidades



Fuente: la compañía

empresa impermeable a los desafíos que enfrentaban otros fabricantes.

También puso en evidencia cómo el estancamiento que amenaza la industria automotriz probablemente continuará el próximo año. “Las cosas permanecen nubladas e inciertas”, dijo el presidente de Toyota, Katsuaki Watanabe.

Cuando Toyota anunció el año pasado su meta de ventas de 10,4 millones de autos, la empresa creía que la repentina demanda por nuevos vehículos en los mercados de rápido crecimiento como China, India y Rusia compensaría cualquier debilidad en el mercado estadounidense, el cual ya empezaba a dar muestras de enfriamiento en medio de la crisis de hipotecas de alto riesgo.

Sin embargo, los últimos 12 meses han traído más malas noticias para la industria automotriz global, impidiendo a Toyota y otros fabricantes compensar las enormes pérdidas en EE.UU. con las ventas en mercados emergentes. Las ventas de grandes camionetas y vehículos todoterreno, que solían ser la piedra angular del mercado estadounidense de autos, han caído en picada como reflejo del alza en el combustible. Igualmente, los precios del acero y otros bienes básicos utilizados en la fabricación de autos van en aumento, comiéndose las ganancias.

Algunas automotrices, entre ellas Toyota, están reservando millones de dólares para cubrir pérdidas en sus operaciones de leasing de autos debido a que el valor de vehículos usados ha bajado drásticamente en EE.UU.

Toyota recortó el mes pasado en 350 mil unidades su pronóstico de ventas globales para 2008, a 9,5 millones de unidades. En 2007, vendió 9,37 millones de vehículos. La automotriz informó que espera que la demanda en el importante mercado estadounidense mejore, pero no sabe cuándo podría cumplir su meta de vender más de 10 millones de vehículos, un hito que ningún fabricante de autos ha alcanzado.

Para 2009, Toyota recortó su meta de ventas en Norteamérica a 2,7 millones de vehículos, un número más bajo que su objetivo original de 3,1 millones de vehículos. En Europa, la empresa recortó su plan de ventas para 2009 de su meta original de 1,45 millones de vehículos a 1,3 millones. En Asia, cayó de 1,9

millones a 1,75 millones. En el Medio Oriente, Sudamérica y otros mercados, Toyota aumentó sus proyecciones de venta, de 1,55 millones a 1,7 millones.

Watanabe dijo que después de años de rápida expansión, Toyota usará este período de crecimiento más lento para reestructurar sus operaciones agilizando el sistema de producción en EE.UU. para que pueda ajustarse a los cambios en la demanda, dando más énfasis a los mercados emergentes y desarrollando más autos híbridos y otros vehículos de consumo eficiente de combustible.

Toyota informó que revelará a comienzos del próximo año la nueva generación de su auto híbrido, el Toyota Prius, y un nuevo Lexus híbrido, como parte de su objetivo de vender un millón de híbridos por año a comienzos de 2010. Aunque el foco del futuro crecimiento de Toyota sigue siendo los híbridos, Watanabe también anunció que a principios de la próxima década, empezará a producir un auto eléctrico.