

COORDENADAS

General Motors dispara de nuevo el nerviosismo

ENRIQUE QUINTANA



El nerviosismo volvió a azotar ayer a los mercados financieros como resultado del temor de problemas corporativos.

El valor de las monedas y los precios de las acciones resintieron de nueva cuenta el impacto.

Por ejemplo, el **Euro se cotizó a 1.25 dólares**, uno de sus niveles más bajos desde que estalló la crisis.

Y desde luego, el peso no dejó de ser afectado por este nuevo brote y ayer de nueva cuenta el dólar **llegó a los 13 pesos** en las operaciones al mayoreo.

Los números rojos invadieron a todos los mercados y las Bolsas cayeron desde poco menos de 2 por ciento en Nueva York hasta casi 5 por ciento en Francia.

En realidad, no hay sorpresas respecto al resurgimiento de los vaivenes financieros.

En esta ocasión **el nerviosismo fue disparado por los resultados corporativos**, así como la previsión de crecientes problemas financieros y operativos en las compañías más que por los datos económicos.

Mención aparte requiere el caso de **General Motors**, una compañía que simboliza mucho de la fortaleza de la economía norteamericana y sus empresas tradicionales.

Al cierre de ayer, el precio de sus acciones se ubicó en 3 dólares y 4 centavos cuando llegó a cotizarse en más de 41 dólares por acción en octubre del año pasado, lo que implica **una caída de 92.6 por ciento en los precios de sus títulos en 13 meses**.

El valor de mercado de la empresa que por muchos años fue la automotriz más grande del mundo, antes de ser rebasada por Toyota, es apenas de poco más de 2 mil millones de dólares.

¿Cómo es posible que los inversionistas valúen así a una corporación que vendía al año más de 180 mil millones de dólares y da empleo a más de 250 mil personas?

Esa es la realidad del **deterioro del valor de los activos** y de la amenaza que la crisis financiera ya ha generado en la economía real.

El nerviosismo que se percibe en los mercados financieros de todo el mundo tiene que ver con la forma en la que las empresas van a ser impactadas por la recesión.

De golpe, hasta las más grandes y otra vez invulnerables corporaciones que han subsistido por décadas o por un siglo se encuentran amenazadas.

Aunque trascendió, de acuerdo con versiones del New York Times, que Bush propuso a Obama intercambiar el establecimiento de un programa de rescate por el respaldo de los demócratas a la firma de un Tratado de Libre Comercio con Colombia, la realidad es que lo que se dirime en el fondo es **la tendencia proteccionista que puede surgir en el mundo**, como respuesta a la pérdida de empleos.

Si cada país en lo particular intenta preservar sus empleos y para ello buscan los mecanismos para cerrar sus fronteras a la competencia internacional, se podría repetir el error de la Gran Depresión de los 30.

Lo que condujo a una caída de 20 por ciento en el PIB y a un freno económico que se prolongó por tres años, en buena medida fue por el proteccionismo.

Me parece que tarde o temprano el Gobierno norteamericano tendrá que armar un paquete de rescate de su industria automotriz. Creo que **no es imaginable que suspenda pagos GM** o cualquiera otra de las grandes armadoras. El efecto sobre la cadena de proveedores sería catastrófico.

Pero si hay el respaldo a las empresas gigantes de Detroit, muchas otras también lo demandarán.

Y si las empresas demandan apoyos, no habrá ninguna razón por la que no los haya para los hogares de la clase media norteamericana que tienen problema con sus deudas.

Y si sucede esto en Estados Unidos, entonces también podría ocurrir en otros países desarrollados.

Pero, como le comentaba hace un par de días en este espacio, mientras **las necesidades parecen inacabables, los recursos son finitos**.



Se requerirá un proceso de selección para determinar a quién respaldar y a quién no, y ese proceso será muy complejo y no dejará satisfecha a la mayoría.

No sabemos si este proceso de rescate que se está diseñando vuelva a traer el caos a mediano plazo ante **el desorden de las finanzas públicas** en muchos de los países avanzados.

El dilema es complejo, pues la opción no es entre lo correcto o lo incorrecto, sino en-

tre el menor de los males.

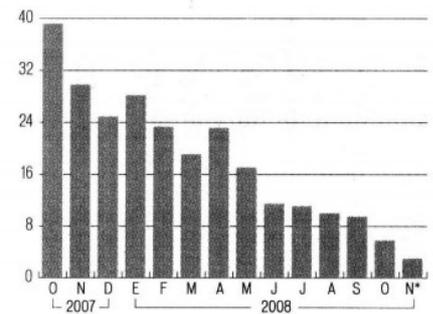
Ya casi nadie duda de que tienen que operarse **programas de rescate**, lo que está en polémica es **hasta dónde y con qué características**, para asegurarse que el remedio — a la larga— no vaya a salir tan malo como la enfermedad.

enrique.quintana@reforma.com

Hasta el piso

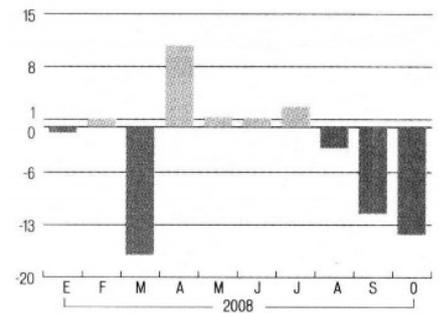
EN RESBALADILLA

(Precio de la acción de GM en dólares al final de cada mes)



Y TAMBIÉN LAS VENTAS DE AUTOS

(Variación anual en las ventas de autos en cada mes)



Fuente: WSJ y AMIA

A pesar de que en marzo ya se había registrado una fuerte caída en las ventas de autos, fue producto de la estacionalidad de la Semana Santa. La caída de octubre, en contraste, sí refleja la fuerte depresión del consumo que se percibe en estos meses.