Listin Diario

THE WALL STREET JOURNAL AMERICAS.

14 Una publicación de DOWJONES
© 2013 Reservados todos los derechos.
WSJ.COM/AMERICAS

Economía&Negocios SECCIÓN D | AÑO CXXIII Nº34,485, Miércoles, 22 de mayo del 2013

What's News—

INTERNACIONAL

Accionistas de J.P. Morgan Chase rechazaron una propuesta para dividir los puestos de presidente ejecutivo y presidente de la junta ocupados por James Dimon. De los accionistas que votaron, solo 32% favoreció la recomendación, frente al 40% de hace un año. Algunos directivos recibieron apoyo de menos de 60% de los votos registrados en la asamblea general del mayor banco de EE.UU.

■ **Softbank**, holding japonés de telecomunicaciones e Internet, planea emitir bonos a cinco años por casi US$3.900 millones para financiar su oferta de US$20.100 millones por Sprint Nextel, el tercer proveedor de telefonía celular de EE.UU., dijeron fuentes al tanto. Se tratará de la mayor venta de deuda de su tipo realizada por una firma no financiera en Asia, según Dealogic.

■ **Sprint Nextel** elevó en 14% su oferta por Clearwire, valorando la empresa estadounidense de servicios inalámbricos de banda ancha en US$10.700 millones. La oferta previa generó oposición de los accionistas minoristas. Sprint posee casi 50% de Clearwire.

■ **Microsoft** presentó una nueva versión de la consola Xbox que es vista como la mayor apuesta del gigante de software por controlar las salas de estar. La Xbox One, que sería lanzada a nivel global este año, incluye tecnología de reconocimiento de voz y comandos que se activan con gestos para controlar juegos, televisión, grabación de videos y Skype.

■ **SAC Capital Advisors**, fondo de cobertura ligado al inversionista Steve Cohen, podría ser acusada de ser una empresa del crimen organizado por el gobierno de EE.UU., según fuentes al tanto de la investigación federal de presuntas transacciones ilegales con información privilegiada. Nunca antes un fondo ha recibido tal cargo. SAC no quiso comentar al respecto.

■ **Renault y Nissan** aumentarán la capacidad de producción de su planta conjunta en India en un tercio este año como parte de su estrategia para utilizar al país como un centro global de manufactura y aprovechar la mayor demanda interna. La planta producirá cerca de 480.000 vehículos al año.

REGIONAL

Philip Morris acordó comprar el 20% que le falta de su filial mexicana a Grupo Carso, del magnate Carlos Slim, por alrededor de US$700 millones. México es uno de los países más importantes para la tabacalera estadounidense, cuyas marcas, entre ellas Marlboro, representaron 73,5% de ese mercado en 2012.

■ **Embraer** anunció su tercer gran contrato del año y uno de los más grandes de su historia con un acuerdo para vender hasta 200 jets, valorados en US$8.300 millones, a la aerolínea regional estadounidense SkyWest. La empresa comprará primero 40 aviones E-175, que empezaría a recibir en el segundo trimestre de 2014, y el resto luego según avancen sus negociaciones con grandes aerolíneas.

■ **Los presidentes** de Chile, Colombia, México y Perú se reunirán esta semana en Cali con el fin de fortalecer la nueva Alianza del Pacífico, que busca reducir barreras comerciales para bienes y servicios, impulsar su comercio con países de Asia, conectar sus mercados bursátiles y coordinar políticas sobre fluctuaciones cambiarias y otros asuntos.

■ **Tres ex ejecutivos** de la filial de la automotriz estadounidense Ford fueron procesados por crímenes de lesa humanidad en Argentina por presuntamente ayudar a identificar a empleados que luego fueron secuestrados y torturados por el gobierno militar en 1976. Ford dijo que colabora con las autoridades.

Envíe sus comentarios a:
americas@wsj.com

Bloomberg News

El nuevo modelo de Wall Street

Hay señales de que la industria financiera atraviesa una profunda transformación. Los grandes bancos apuntan ahora a ser más eficientes y centrados en los ahorros.

En línea » **wsjamericas.com**

El primer proyecto Trump en Brasil afronta un desafío

POR PAULO TREVISANI

RIO DE JANEIRO—Entre los numerosos proyectos inmobiliarios en curso en esta ciudad, que corre contra el reloj para estar lista a tiempo de ser la anfitriona de los Juegos Olímpicos de 2016, un constructor espera comenzar pronto la obra del primer proyecto en Brasil que llevará la marca del magnate estadounidense Donald Trump: un complejo de oficinas de US$2.500 millones.

Pero, cuando el motor de crecimiento de Brasil avanza a poca velocidad, el mercado de oficinas podría no cooperar.

Un grupo encabezado por la constructora MRP International otorgó la licencia para utilizar el nombre de Trump para el complejo de cinco torres, llamado Trump Towers Rio y diseñado para ser la mayor propiedad comercial en Rio de Janeiro, con casi 450.000 metros cuadrados. MRP quiere terminar las dos primeras torres para 2016, "cuando todo el mundo estará mirando a Rio", sostiene Stefan Ivanov, presidente ejecutivo de la empresa en Brasil.

Pero tras años de sólido crecimiento, el mercado de inmuebles comerciales se ha enfriado últimamente. En el primer trimestre, el índice de ocupación en ese mercado registró su mayor caída en casi una década, según CBRE Group Inc., una empresa de servicios inmobiliarios. Hubo más de 15.000 metros cuadrados en "absorción negativa", o sea, la diferencia entre el total del espacio que pasó a estar ocupado en el período de tres meses y el que permaneció vacío.

En comparación, en 2012 la cantidad de espacio ocupado aumentó en casi 160.000 metros cuadrados. "Todo depende de la reactivación de la economía", afirma el director de la oficina de CBRE en Rio de Janeiro, Alberto Robalinho. "Puede que veamos un aumento en el espacio desocupado" si la economía no repunta, sostiene.

Cuando se anunciaron los planes del proyecto Trump a fines del año pasado, la constructora indicó que comenzaría la obra a fines de 2013. Ahora, sería "más seguro decir el primer trimestre del año que viene" debido a los retrasos para obtener algunos de los permisos de construcción, afirmó Ivanov.

Aflaloe Gasperini

Bosquejo del complejo de torres comerciales Trump Towers Rio que se construirá en Porto Maravilha, en Rio de Janeiro.

De todos modos, Ivanov asegura que no le preocupan las tendencias recientes en el mercado. Señala que aunque aumente el nivel de espacio de oficinas desocupado, la ciudad aún carece del tipo de espacios de alta calidad que buscan las empresas líderes.

Tras años de sólido crecimiento, el sector de inmuebles comerciales se ha enfriado.

Otros urbanizadores también intentan capitalizar esa demanda. CBRE estima que unos 260.000 metros cuadrados de espacio comercial se incorporarán al mercado apenas este año.

Sin embargo, Ivanov dice que la conexión con Trump le dará una ventaja a este proyecto. "La Organización Trump brindó la marca y... nos está dando directrices sobre cómo construir", señala.

Trump es representado en Brasil por su hijo Donald Trump Jr. El joven Trump se ha estado reuniendo con funcionarios del gobierno y potenciales inquilinos, y señala que la marca de su padre tiene "mucho peso" en América Latina.

Hasta ahora el proyecto no ha comenzado a promocionar la venta de espacios en parte porque aún no ha recibido los permisos del gobierno necesarios. Ivanov afirma que su grupo planea seguir con el cronograma planeado independientemente de si hay o no contratos de alquiler previos. "Tenemos los fondos", afirma, pero no quiso ser más específico.

Entre los otros inversionistas se destacan la brasileña Even Constructora e Incorporadora y la firma financiera británica Salamanca Group. La Organización Trump no está aportando recursos al proyecto.

Las cinco torres de 38 pisos serán construidas en Porto Maravilha, un área cercana a los muelles que está siendo revitalizada. La ciudad planea invertir US$10.000 millones en mejoras, que incluyen un nuevo servicio de tren.

Actualmente, la zona es ruidosa debido a toda la actividad constructora. Los contrastes están comenzando a surgir entre las estructuras que se levantan y los depósitos venidos abajo y cubiertos de graffiti. En algunos lugares, las aceras pasan de estar agrietadas a ser modernas y a desaparecer por completo en cuestión de unas pocas cuadras.

La Organización Trump otorga desde hace años licencias para usar el nombre Trump a constructoras en todo el mundo. Otros proyectos que se están llevando a cabo ahora incluyen la Trump Tower Manila, en Filipinas, la Trump Tower Punta del Este, en Uruguay, y las Trump Towers Pune, en India.

MRP es una constructora con sede en Bulgaria y el proyecto Trump en Rio de Janeiro es su primera incursión en Brasil. La empresa fue creada en 2003 por Myles Summerfield y Richard Macdonald, dos emprendedores de Nueva Zelanda.

Rio de Janeiro, otrora la capital económica de América del Sur, se recupera ahora de un bajón que comenzó a comienzos del siglo pasado, mientras veía cómo São Paulo se expandía como el principal centro de negocios del país. El golpe de gracia llegó en los años 60, cuando el gobierno de Brasil se trasladó a la nueva capital, Brasilia, a cientos de kilómetros.

Pero junto al resto del país, Rio de Janeiro se ha beneficiado de los descubrimientos petroleros en la costa de Brasil, así como de su designación como sede de los Juegos Olímpicos y el Mundial de fútbol en 2014. La tasa de crecimiento de Brasil ascendió a 7,5% en 2010 pero ese ritmo se ha desacelerado en los dos últimos años. En 2012, el Producto Interno Bruto del país creció solo 0,9%. Este año, las proyecciones apuntan hacia un 2,8%.

—Paul Kiernan contribuyó a este artículo.

Europa lastra a las empresas de EE.UU.

Whirlpool lleva tres años tratando de reducir 500 empleos y sigue esperando

POR DEBORAH BALL Y JAMES R. HAGERTY

El año pasado, Whirlpool Corp. demoró ocho meses en cerrar su fábrica en la que trabajaban 1.000 personas en Fort Smith, Arkansas, en medio de una caída en las ventas. En Italia, el mayor fabricante de electrodomésticos del mundo ha intentado durante tres años eliminar 500 empleos, con un éxito parcial.

El contraste explica en parte por qué las ganancias del negocio de Whirlpool en Estados Unidos, México y Canadá se han disparado, mientras que la división europea sigue sumida en pérdidas. Durante la crisis financiera, las empresas estadounidenses recortaron costos en casa y han incrementado sus ganancias a pesar de la tibia recuperación en América del Norte.

Sin embargo, las mismas compañías siguen batallando para poner a dieta sus operaciones en Europa, que se han visto afectadas por la rigidez de los mercados laborales, altos costos de nómina y las susceptibilidades políticas a los despidos en países donde el desempleo supera los dos dígitos. Europa es "el lugar más lento del mundo" a la hora de recortar costos, apuntó en una entrevista Jeff Fettig, presidente ejecutivo de Whirlpool. El continente tiene unos de los mayores costos de manufactura en el mundo y reducir la capacidad "toma más tiempo y cuesta más" que en EE.UU., indicó.

Los sindicatos señalan que la severidad de la recesión y el alza del desempleo los obligan a ser más agresivos en las negociaciones con las empresas. "Dado lo dolorosa que es la crisis, si perdemos empleos en una empresa líder con muchos trabajadores, es difícil por no decir imposible encontrar una alternativa para esta gente", afirmó Salvatore Barone, representante de CGIL, el mayor sindicato de Italia. Barone manifestó que el sindicato lleva a cabo conversaciones con 150 compañías sobre hasta 150.000 despidos, el triple que hace cinco años.

El deterioro de las economías reales de la zona euro ha sido mayor de lo previsto y las empresas estadounidenses están hallando que sus filiales europeas se han convertido en un gran lastre sobre sus ganancias. Los problemas en Europa hicieron que los resultados del primer trimestre de compañías como Xerox Corp. e International Business Machines Corp. estuvieran por debajo de los pronósticos.

Eaton Corp., un fabricante de partes eléctricas e hidráulicas, se ha beneficiado del repunte inmobiliario en EE.UU., pero sigue sufriendo en Europa, sobre todo en su negocio de autopartes. Hace unos meses, Eaton preveía un descenso de 2% del mercado europeo de automóviles en 2013. Ahora anticipa un declive de entre 6% y 7%.

La resistencia de los sindicatos se ha transformado en uno de los principales obstáculos. Caterpillar Inc. intenta eliminar 1.400 empleos en una planta en Bélgica cuyos costos operativos son tan altos que, según dice, le saldría más barato importar excavadoras y cargadoras que fabricarlas allí.

Una operación delicada

Whirlpool pasa apuros para reducir costos en Europa, lo que ha hecho presión sobre sus resultados. Cifras en millones

Ford Motor Co., que proyecta una pérdida de US$2.000 millones en Europa este año ante la severa caída en las ventas de autos, planea cerrar tres plantas en el continente para 2014. Ambos anuncios provocaron manifestaciones de los sindicatos mientras que los respectivos gobiernos pusieron el grito en el cielo.

Algunas empresas estadounidenses han decidido tirar la toalla, lo que se explica en parte por la lentitud de los cambios.

El gobierno italiano contempla varias medidas para flexibilizar el mercado laboral, como facilitar que las empresas contraten empleados a medio tiempo y un plan para suplementar los ingresos de los trabajadores cuyos empleos son temporalmente suspendidos.

De todas formas, el contraste entre la reestructuración de los negocios de Whirlpool en América del Norte y Europa subraya las dificultades que presenta la zona euro.

Las ventas totales de electrodomésticos han descendido 25% desde 2007, conforme menos personas compran nuevas viviendas y los propietarios reemplazan las lavadoras de platos y hornos solamente cuando dejan de funcionar. Al mismo tiempo, los precios de los aparatos fabricados por competidores de bajos costos como la turca Arçelik AS son hasta 70% menores que los de Whirlpool en Europa.

En EE.UU., Whirlpool cerró plantas y recortó más de 11.000 empleos a partir de 2007, un proceso que completó en alrededor de un año.

En Europa, el mismo proceso toma entre dos y tres años. Whirlpool ha demorado tres años, hasta ahora, en eliminar unos 4.000 empleos en el Viejo Continente.

"Europa es difícil", reconoció Fettig, el presidente ejecutivo de Whirlpool. Si la demanda sigue cayendo, "tendremos que hacer algo más" para reducir costos en Europa.

Tim Cook defiende los pagos tributarios de Apple

DE LA REDACCIÓN

WASHINGTON—Tim Cook, presidente ejecutivo de Apple Inc., defendió las prácticas tributarias del gigante tecnológico ante el Senado estadounidense el martes, asegurando que la empresa paga todos los impuestos a los que está sujeta y que su uso de subsidiarias en el exterior no afecta sus pagos impositivos en Estados Unidos.

La audiencia de Cook en el Congreso tuvo lugar después de que un panel del Senado denunciara el lunes que Apple se valió de tecnicismos en las leyes tributarias de Irlanda y EE.UU. para pagar poco o nada en impuestos corporativos sobre al menos US$74.000 millones en ingresos internacionales en los últimos cuatro años. La investigación no halló evidencia de que Apple hizo algo ilegal.

El senador demócrata Carl Levin, presidente del panel, acusó a Apple de emplear "alquimia" y "compañías fantasmas" para evadir impuestos en EE.UU. e Irlanda, la sede de las operaciones internacionales de la empresa fuera de América.

Cook aseguró que la compañía paga "cada dólar" que debe.

La empresa subrayó la cantidad "extraordinaria" de impuestos a la renta que paga, US$6.000 millones en 2012.

Artículo completo en wsjamericas.com