

THE WALL STREET JOURNAL AMERICAS.

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

Una publicación de DOW JONES

VIERNES, 4 DE ENERO, 2008

WSJ.COM/AMERICAS

What's News—
INTERNACIONAL

Toyota superó a Ford en su propio mercado, convirtiéndose en la segunda automotriz de EE.UU. por ventas durante 2007, cerrando el año con un alza de 3,1% para un total de 2.620.825 unidades. A su vez, Ford reportó una caída de 12% en sus ventas a 2.558.043 vehículos. Se proyecta que la industria automotriz de EE.UU. haya vendido 16,2 millones de unidades en 2007, el volumen más bajo desde 1998.

■ **Ford** confirmó que el conglomerado indio Tata tiene la primera opción para comprar sus marcas de lujo Jaguar y Land Rover. El acuerdo, que podría alcanzar un valor de US\$1.500 millones, se cerraría en las próximas semanas, una vez se acuerden temas como el suministro de motores.

■ **Las solicitudes** de protección por bancarrota por parte de consumidores de EE.UU. se incrementaron en 40% en 2007, a 801.840, según el Instituto Estadounidense de Bancarrota, un grupo de investigación del sector. El alza ha sido impulsada por un aumento de los niveles de deuda relacionados con la crisis inmobiliaria.

■ **ConocoPhillips** anunció que espera un incremento en su producción para el cuarto trimestre de 60.000 barriles de equivalente de petróleo al día. El trimestre anterior, la petrolera estadounidense produjo 1,8 millones de barriles diarios. La empresa también dijo que sus márgenes de refinación bajaron frente al período anterior.

■ **Philips**, conglomerado holandés, extendió el plazo de su oferta por el fabricante estadounidense de productos de iluminación Genlyte hasta el 16 de enero, debido a que aún no recibe la aprobación de los reguladores. En noviembre, Genlyte accedió a ser adquirido por US\$2.650 millones.

■ **Monsanto** anunció que sus ganancias netas en el primer trimestre fiscal terminaron el 30 de noviembre casi se triplicaron a US\$256 millones, frente al mismo lapso del año anterior. El gigante agroindustrial de EE.UU. se benefició de la fuerte demanda por semillas y herbicidas en Latinoamérica.

■ **Landmark**, empresa estadounidense propietaria del canal de pronósticos del clima Weather Channel, además de otros medios, anunció que está explorando su posible venta. Una fuente al tanto dice que la empresa podría venderse por partes.

■ **Merck Sharp & Dohme** y Addex, farmacéuticas estadounidenses y suiza, respectivamente, desarrollarán juntas un medicamento contra la esquizofrenia. Bajo el acuerdo, Merck pagará a Addex hasta US\$702 millones en efectivo más regalías.

■ **La inflación en España** subió 4,3% en diciembre frente al mismo lapso del año anterior, la tasa más alta en más de una década. La cifra, 1,2 puntos porcentuales por encima del promedio de la eurozona, fue impulsada por un alza en los costos de la energía y los cereales.

REGIONAL

Global Copper, minera canadiense, anunció un acuerdo por el cual otorga a su rival británica Rio Tinto la opción de comprar 75% o más del proyecto de cobre y oro Taca Taca en Argentina. Según el pacto, Rio Tinto deberá pagar a Global Copper, en un período de tres años, US\$83 millones, completar 250.000 metros de perforaciones y costear el mantenimiento de Taca Taca.

■ **Petrobras Energía**, filial argentina de la petrolera estatal brasileña, acordó vender su 40% en la petroquímica local Cuyo por US\$32 millones a Admire y Grupo Inversor Petroquímica, ambas de Argentina.

■ **El Perú** produjo 41,56 millones de barriles de crudo y otros hidrocarburos al día en 2007, 1,48% menos que en 2006 debido a problemas operativos en su proyecto de gas de Camisea.

■ **Parque Arauco**, constructor y operador chileno de centros comerciales, adquirió 83% de la rival local Inmobiliaria Paseo de la Estación por US\$61 millones.

■ **La bolsa de Santiago de Chile** instó al gobierno para que ponga en bolsa entre 5% y 10% de la minera estatal Codelco, dijo Pablo Yrarrázabal, presidente de la bolsa, recalando que no aboga por su completa privatización.

■ **Contratistas de Codelco** realizaron un paro de un día para presionar a la empresa a que incluya en su nómina fija a 5.000 trabajadores contratistas. La petición se basa en un informe presentado por la Dirección del Trabajo.

■ **Las reservas en moneda extranjera** de Brasil cerraron 2007 con un récord de US\$180.300 millones. En 2006, la cifra fue de US\$85.840 millones.

Envíe sus comentarios a:
americas@wsj.com

El riesgo de inflación limita la capacidad de respuesta de la FED ante una posible recesión

POR GREG IP

El descenso de la actividad manufacturera, el débil crecimiento del mercado de trabajo y la crisis del crédito han hecho que los inversionistas estén a la expectativa de grandes recortes de las tasas de interés por parte de la Reserva Federal de Estados Unidos.

Sin embargo, el alza de esta semana en los precios del petróleo y el oro a nuevos récords subraya la razón por la cual la FED tal vez no tenga la libertad para flexibilizar la política monetaria tanto como lo hizo en 2001, cuando la economía se enfrió, o tanto como le gustaría a Wall Street.

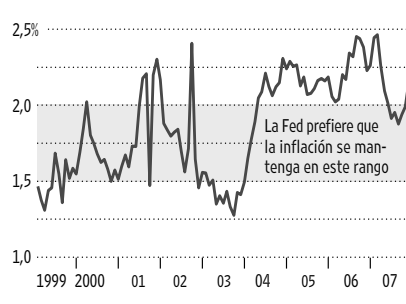
El banco central y los mercados están de acuerdo en que el panorama económico es preocupante. Las minutas de la reunión de diciembre de la Fed, publicadas esta semana, muestran cómo sus miembros comparten los temores de Wall Street de que la economía pueda caer en una recesión. Las minutas plantean la posibilidad de recortes "sustanciales" de tasas si la crisis del crédito y la desaceleración del crecimiento se agravan.

La discrepancia se produce al momento de abordar la inflación. La FED opina que existe un mayor riesgo que en 2001, y que es más grande de lo que piensan Wall Street y muchos economistas importantes, lo cual obliga a la FED a aceptar un mayor riesgo de recesión que en 2001. Esto podría significar o bien menos recortes de tasas que los anticipados por los mercados de futuros, que prevén un descenso de la tasa a corto plazo de la FED a 3% hacia finales de año con relación al actual 4,25%, o un cambio de dirección más rápido.

La situación actual contrasta con el último ciclo de recorte de tasas de la FED. En mayo de 2001, las predicciones del sector privado concluían que

La incómoda inflación

Cambios en el índice de precios de gastos de consumo personal, excluyendo alimentos y energía, frente al año anterior



Fuente: Departamento de Comercio de EE.UU.

las posibilidades de que se produjera una recesión era de alrededor de 35%. Pero la FED, bajo su entonces presidente Alan Greenspan, ya había recortado su meta para la tasa de fondos federales en 2 puntos porcentuales, a 4,5%, mientras declaraba que el débil crecimiento sería más preocupante que la inflación. Al final, la economía experimentó una suave recesión en parte por culpa de los ataques terroristas del 11 de septiembre y la tasa terminó el año en 1,75%.

Actualmente, los economistas del sector privado sitúan las posibilidades de una recesión en 38%, sin embargo la FED solo ha recortado la tasa en un punto porcentual desde agosto y aún no ha dicho que le preocupa más un debilitamiento del crecimiento que la inflación.

Greenspan, que se jubiló el año pasado, dijo en una entrevista reciente que el riesgo de inflación es mucho mayor hoy que en 2001, por lo cual su sucesor, Ben Bernanke, tiene menos libertad de apuntalar la economía con los drásticos recortes de tasas que hizo. "Este es un entorno de política monetaria mucho más difícil de lo que yo haya experimentado", dijo.

Wall Street y la Fed comparten la preocupación de que la economía caiga en una recesión, pero discrepan en cuanto a las posibilidades de inflación. La Fed opina que el riesgo es mayor que en 2001 y mayor que el estimado Wall Street y muchos economistas.

La capacidad de maniobra de Bernanke es más limitada que la que experimentó Greenspan cuando la burbuja tecnológica comenzó a enfriar la economía en 2001 y la Fed pudo actuar rápidamente recortando las tasas.

La amenaza inflacionaria más obvia proviene del petróleo. Ahora ha subido a casi US\$100 el barril con relación a US\$61 a fines de 2006. Eso ha catapultado la tasa de inflación general a 12 meses a 4,3% en noviembre. En contraste, el petróleo se situó justo por debajo de los US\$30 durante la mayor parte de 2001 antes de hundirse tras los ataques terroristas del 11 de septiembre, y la inflación cerró el año en 1,6%.

La FED presta más atención a la inflación subyacente, la cual es menos volátil porque excluye los alimentos y la energía. Pero ese panorama también es preocupante. Desde abril de 2004, la inflación subyacente medida por el índice de precios preferente de la FED se ha situado por encima del rango preferido de los miembros, de entre 1,5% a 2%, durante todo este período con la excepción de cinco meses, asevera Doug Elmendorf, ex economista de la FED. Este indicador descendió en el segundo trimestre del año pasado antes de subir a finales de año.

La FED, al permitir que la inflación se sitúe constantemente por encima

de su rango preferido, se arriesga a alentar mayores expectativas de que se produzca una inflación, lo cual dificultaría una reducción de la misma, opina Elmendorf.

Quizás la diferencia más importante con 2001 es aquella que recibe menos atención. En aquel entonces, la FED liderada por Greenspan se mostraba optimista ante el hecho de que la expansión de las nuevas tecnologías había impulsado el crecimiento de la productividad de los trabajadores y, en consecuencia, la velocidad a la que podría crecer la economía sin tropezarse contra límites de capacidad. Los miembros de la FED en aquel junio situaron la tasa de "crecimiento potencial" no inflacionario de la economía en 3,4%.

Desde entonces, el descenso del crecimiento tanto en la productividad como en la fuerza laboral han llevado a los miembros de la FED a situar el crecimiento potencial en alrededor del 2,5%. Así, los estancamientos inflacionarios se podrían desarrollar a tasas de crecimiento más moderadas que en 2001.

"Si de hecho la economía repunta con suficiente rapidez y la inflación permanece elevada, y si la política monetaria es muy agresiva en este momento, podríamos encontrarnos en un entorno de intenso riesgo de inflación más adelante este año", dijo en una entrevista reciente Charles Plosser, presidente del Banco de la Reserva Federal de Filadelfia, uno de los defensores de la línea dura de la FED. Y si aumentan las expectativas de inflación, reducir las "podría ser costoso", añadió.

Bernanke, cuyo mandato podría renovarse en 2010, sin duda quiere evitar una recesión. Pero probablemente preferiría una recesión suave ahora que un alto riesgo de aumento de la inflación y una recesión más profunda más adelante.

El coleccionista colombiano con 800 Warhols

POR KELLY CROW

Justo antes de que empezara la subasta vespertina de Sotheby's en Nueva York en noviembre, un hombre bajo de 68 años llamado José Mugarabi se abrió camino a su asiento por la impecable alfombra color caramelo. Llevaba su uniforme estándar: jeans, una camiseta negra y una gorra de béisbol.

Mugarabi prefiere operar bajo una sencilla regla. Cuando aparecen obras de Andy Warhol, puja por ellas pronto y con frecuencia, y quiere que todo el mundo lo sepa. Esa noche, pujó por siete de los ocho Warhols y compró uno, un cuarto de pinturas de Jacqueline Kennedy de luto, por US\$5,6 millones. Al minuto de haberse vendido la última pieza de Warhol, se puso la gorra y se marchó.

Nadie ha invertido más en la capitalización de la popularidad de Warhol que Mugarabi. Junto a sus dos hijos, este ex mercader textil autodidacta de Bogotá dice que ha acumulado 800 de los trabajos del artista a lo largo de los últimos 20 años, un botín que es fácilmente tres veces más grande que cualquier otra colección privada de Warhols y que es casi del mismo tamaño que la del Museo Andy Warhol en Pittsburgh. La influencia de Mugarabi sobre el mercado del artista es tan fuerte que los dealers y las grandes casas de subastas rara vez compran o venden un Warhol sin que él lo sepa.

Andy Warhol creó cerca de 8.000 pinturas y esculturas entre 1952 y su muerte en 1987, y sus obras aparecen con tanta consistencia en las subastas, aproximadamente unas 200 al año, que se han convertido en un indicador dentro del mercado del arte, valorado en unos US\$11.000 millones. En parte porque los altos precios de los Warhols pueden impulsar el valor de otros artistas, los coleccionistas y dealers les prestan cada vez más atención a los Mugarabi.

Los dealers rivales hacen cualquier cosa por mantener altos los precios de las obras de Warhol, incluyendo pagar o cobrar de más por ellas. Dicen que los Mugarabi hacen que coleccionar las creaciones del artista sea mucho más difícil. Mugarabi dice que sus esfuerzos por "defender" los niveles de precio del artista son legales y que funcionan a favor de los propietarios de Warhols en todo el mundo.

Los pocos que apostaron por Warhol hace dos décadas se han llenado los bolsillos. Mugarabi no quiere revelar el valor exacto de sus activos, pero en 2007, el precio promedio de un Warhol en subasta era de unos US\$442.000, frente a los US\$66.000 de 1988, según Artnet,

un servicio de base de datos especializado en arte. Ahora se venden obras de Warhol por más de US\$1 millón. En mayo, una serigrafía del artista de un accidente de auto se vendió por un récord de US\$71 millones.

Muchos coleccionistas y dealers son rápidos a la hora de felicitar a la familia por su estrategia peculiar. Lo que no está claro, dicen, es qué es lo que pasará si los Mugarabi caen en bancarrota y tienen que liquidar gran parte de su colección. "Si el mercado se revierte, va a ser una estrepitosa cuesta abajo", anticipa Joe Helman, un dealer de Nueva York.

La familia conserva sus Warhols en varios lugares. Tiene dos almacenes estrictamente vigilados, uno en Zurich y otro en Newark, en Nueva Jersey, donde alquilan un espacio de más de 120 metros cuadrados con paredes forradas de suelo a techo con estantes metálicos, repletos todos de lienzos colgados.

Últimamente, los Mugarabi han hecho algunos de sus intentos más audaces por impulsar el mercado Warhol. En mayo, la familia pagó US\$2,8 millones, unos US\$700.000 por pieza, por una serie de pequeños retratos de Jacqueline Kennedy que Warhol pintó entre 1964 y 1966. Sólo un mes después en Londres, pagó US\$1,5 millones por un único pequeño "Jackie", un incremento de más de 100% sobre el precio de la venta anterior. Mugarabi dice que su objetivo era fijar un nuevo estándar para todas las pinturas en la serie "Jackie". Parece que funcionó, puesto que en noviembre, Mugarabi dice que vendió otro cuarto de Jackies por US\$6,5 millones a otro coleccionista.

A pesar de la riqueza que ha ganado en el mercado del arte, Mugarabi se mantiene fiel a su estilo discreto, no sólo en su oficina en Nueva York sino también en las subastas. En los eventos sociales suele ser tímido y no forma parte de ninguna junta de museos y no va a las fiestas de la industria.

Para sus hijos, es el patriarca que tiene siempre la última palabra en casi todos los negocios. Su hijo más joven David, de 36 años y ex corredor de bolsa de Wall Street, es el más tranquilo y práctico. Alberto, o Tico, tiene 37 años y es el embajador de la familia. Cuando no está con sus hijos, José Mugarabi los llama

por teléfono casi cada hora, incluso a las 4 de la mañana, normalmente para hablar sobre nuevos acuerdos.

Nacido en Israel en 1939 en una familia judía de clase media, Mugarabi es el hijo de un tendero y el mayor de siete hermanos. A los 16 años se fue a vivir con su tío en Bogotá, donde trabajó como distribuidor textil. Mugarabi nunca fue a la universidad, pero aprendió pronto el negocio de comprar y vender telas al por mayor. A partir de 1963, montó una empresa por su cuenta, Soditex.

Firmas textiles rivales empezaron a quejarse ante las autoridades colombianas de que Mugarabi no pagaba impuestos de importación y que vendía bienes de contrabando a precios irrisorios, según Coltejer, una de las empresas rivales con sede en Medellín, y Carlos Eduardo Botero Hoyos, director ejecutivo de la Asociación Colombiana de Textiles y Ropa. Hoyos cuenta que, pese al contrabando que hacía Mugarabi, nunca investigó a la empresa, en parte porque el contrabando de textiles era bastante común

y considerado un delito menor.

Mugarabi niega estas acusaciones y no hay demandas ni sentencias en el sistema judicial colombiano relacionadas a su nombre o su empresa Soditex, según Reinel Beleño, portavoz del Consejo Superior de la Judicatura de Colombia.

En 1984, Mugarabi estaba harto de la industria de textiles y se trasladó con su familia a Nueva York. "El arte se convirtió en mi refugio", recuerda.

La introducción de Mugarabi al mundo del arte vino tras una llamada en 1981. Hacía unos años, Citibank había empezado a promocionar su nuevo Servicio de Consultoría de Arte a sus mejores clientes. Al final, el colombiano accedió y se hizo con un paisaje de Pierre Auguste Renoir en una subasta de Christie's el 3 de noviembre de 1982. Unos días después, le llegó el cuadro *Vue de la Seyne*, junto con una factura de US\$121.000. Sorprendido por lo mucho que le gustaba tener el Renoir, empezó a comprar más arte. Jacob Baal-Teshuva, un curador freelance que asesoraba a Mugarabi en sus decisiones, dice que se fiaba de su instinto ya que no sabía nada de historia del arte.

El 22 de febrero de 1987, Andy Warhol murió tras complicaciones durante una operación de vesícula. Pese a ser exitoso en vida, principalmente por las pinturas pop de Marilyn Monroe y sus latas de sopa Campbell, Warhol nunca recaudó más de US\$165.000 por ninguna de sus obras. En el momento de su muerte, gran parte de su creación más tardía resultó difícil de vender en comparación a su obra anterior.

Cuatro meses después de la muerte del artista, Mugarabi compró algo de Warhol por primera vez en una feria de arte en Suiza. Pagó US\$37.000 por cada una de las piezas que formaban un cuarteto inspirado en *La última cena* de Da Vinci. Un año después, en 1988, vendió una de ellas en Londres por US\$103.350, con una ganancia de 179% sobre su inversión. "Dentro de 500 años, la gente verá su obra (de Warhol) y reconocerá la cultura americana al instante. Él fue el único artista en absorberlo todo", declaró Mugarabi.

-Katy McLaughlin contribuyó a este artículo

José Mugarabi (sentado) junto a sus hijos, Alberto (izq.) y David. Al fondo, Marilyn Monroe (Twenty Times).

EE.UU. declararía que consumir animales clonados es seguro

DE LA REDACCIÓN

Prepárese para una batalla alimenticia sobre la leche y carne proveniente de animales clonados. Tras más de seis años de luchar con la pregunta de si estos productos de origen clonado son seguros para el consumo humano, se espera que la Administración de Drogas y Alimentos de Estados Unidos (FDA) declare la semana que viene que sí lo son.

La FDA les ha pedido a los productores de animales clonados que no vendan productos de este ganado hasta que se pronuncie sobre su seguridad. No queda claro si la FDA levantará al mismo tiempo la abstención voluntaria.

La conclusión de la FDA de que los derivados de estos animales son seguros sería un hito para el pequeño grupo de compañías biotecnológicas que quieren hacer negocio con la producción de clones de vacas lecheras y otros anima-

les granjeros preciados. Esto transformaría la cría selectiva llevada a cabo en las granjas durante siglos. Sin embargo, la cautela del público sobre productos clonados podría generar oposición y desafiar a la industria de los alimentos.

La Autoridad Europea de Seguridad de Alimentos entregaría su evaluación sobre alimentos de animales clonados la próxima semana, pero no daría un fallo final hasta dentro de varios meses.

Las compañías de clonación de animales dicen que pasarán tres o cuatro años antes de que los consumidores en EE.UU. empiecen a ver leche y carne de animales clonados. Esto se debe a que un animal clonado no se usa para fines ganaderos hasta que cumple los 2 años.

Por ahora, varias de las mayores empresas de alimentos de EE.UU. como Dean Foods y Tyson Foods Inc., dicen que no tienen planes de comprar, y por ende distribuir, ganado clonado.



Tim Sider