

THE WALL STREET JOURNAL AMERICAS.

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

DOW JONES
UNA EMPRESA DE NEWS CORPORATION

MARTES, 5 DE AGOSTO, 2008

WSJ.COM/AMERICAS

What's News—

INTERNACIONAL

Carl Icahn, presidente de la junta directiva de la biotecnológica estadounidense ImClone, dijo que se opone a la oferta de US\$4.500 millones que la farmacéutica Bristol-Meyers Squibb lanzó por el 83% de ImClone que no posee. La junta informó que estudiará la oferta, pero que está de acuerdo con la opinión de Icahn de que Bristol necesita aumentarla.

Nymex Holdings, propietaria de la Bolsa Mercantil de Nueva York, anunció que planea ofrecer desde el cuarto trimestre contratos futuros de acero laminado en caliente. La Bolsa de Metales de Londres, que ya estudiaba hacer lo mismo, anunció que también lanzará el contrato, pero no informó el plazo.

Centrica, energética británica, confirmó que está negociando con un socio potencial la posibilidad de adquirir una participación en la generadora nuclear British Energy. Se especula que el socio sería la francesa EDF, cuya oferta de US\$18.900 millones para adquirir la totalidad de British Energy fue rechazada la semana pasada por los accionistas.

Continental, fabricante alemán de neumáticos y autopartes, está buscando aliados, incluyendo firmas de capital privado, que la ayuden a defenderse de una oferta de adquisición no solicitada de su rival Schaeffler, según fuentes al tanto. Schaeffler afirma que ya garantizó acceso a un 30% de Continental y la valora en US\$17.600 millones.

Asciano, operador australiano de puertos y ferrocarriles, rechazó una oferta de adquisición de un consorcio de firmas estadounidenses de capital privado liderado por TPG Capital, que la valoraba en US\$2.700 millones, suma considerada insuficiente por Asciano.

Sinopec, petrolera estatal china, entró en la pelea para adquirir a la británica Imperial Energy, informó una persona al tanto de las negociaciones. Imperial, cuyas operaciones se concentran en Rusia, ya había recibido una oferta de US\$2.500 millones de la estatal india ONGC, según otras fuentes. Imperial confirmó las dos ofertas, sin revelar más detalles.

Fiscales franceses presentaron ayer cargos contra Thomas Mougard, asistente de Jérôme Kerviel, el corredor responsable de una pérdida de US\$7.000 millones en el banco francés Société Générale. Según su abogada, Mougard fue acusado de colaborar con Kerviel para ingresar datos fraudulentos a las computadoras del banco. La abogada niega que su cliente haya cometido cualquier irregularidad.

HSBC, banco británico, divulgó una ganancia neta de US\$7.700 millones en el primer semestre, un 29% menos que en el mismo lapso de 2007, en parte debida a una rebaja contable de US\$3.900 millones ligada al mercado de crédito y una provisión de US\$10.000 millones para cubrir préstamos impagos.

REGIONAL

Vale, el mayor productor mundial de mineral de hierro, anunció que hizo un pedido de 12 buques cargueros al fabricante chino Rongsheng. La empresa brasileña espera que las embarcaciones, valuadas en US\$1.600 millones y una capacidad de 400.000 toneladas cada una, reduzcan sus costos de transporte.

ArcelorMittal, la mayor siderúrgica del mundo por ventas, invertirá US\$600 millones en una nueva planta de acero en México, donde producirá componentes para las industrias automotriz y de construcción. La empresa con sede en Luxemburgo también adquirió una planta de coque en EE.UU. por US\$160 millones.

BCL, el tercer banco privado de Chile, dijo que emitirá bonos por el equivalente a US\$807 millones, pero no ofreció detalles de la fecha de colocación.

Bradesco obtuvo una ganancia neta de US\$2.630 millones en el primer semestre, un alza de 2,4% frente al mismo período de 2007, decepcionando a los analistas que esperaban un mejor desempeño. Además, el banco privado más grande de Brasil recibió la aprobación de su junta para invertir US\$50 millones en la apertura este año de unidades de corretaje en Dubai, Tokio y Hong Kong.

Alliance Boots, cadena británica de farmacias, compró el 25% de la distribuidora brasileña de fármacos Athos Farma. No se dieron a conocer los términos financieros.

CSN, siderúrgica brasileña, recibió luz verde de su junta para recomprar hasta 10,8 millones de sus acciones en bolsa. El plan estará vigente hasta el 27 de este mes.

Envíe sus comentarios a:
americas@wsj.com

Alcatel-Lucent busca sucesores y una nueva cultura tras despedir a sus máximos ejecutivos

Alcatel-Lucent empezó esta semana su búsqueda de nuevo liderazgo, después de que una oferta hecha hace unos días a Ben Verwaayen, ex jefe de BT Group PLC, fuera rechazada, según personas cercanas al asunto.

Por David Gauthier-Villars,
Joann S. Lublin y Leila Abboud

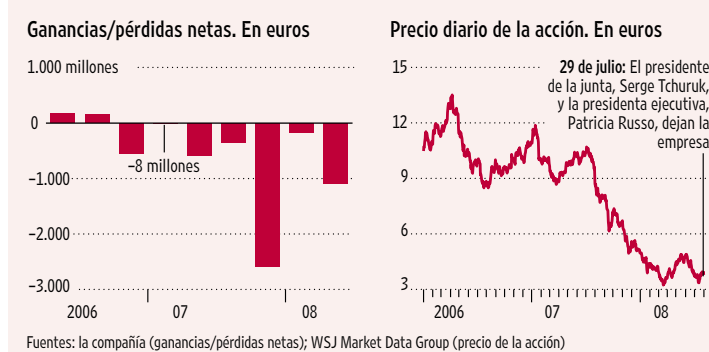
El objetivo de la búsqueda, que será conducida por la empresa de contrataciones ejecutivas Korn/Ferry International, es otorgarle al fabricante de equipos de telecomunicaciones una cúpula gerencial estable tras dos tumultuosos años que concluyeron la semana pasada con los despidos de la presidenta ejecutiva, Patricia Russo, y el presidente de la junta, Serge Tchuruk.

Los detalles de la repentina decisión están empezando a salir a la luz. Según personas al tanto, la junta de Alcatel-Lucent decidió que Russo y Tchuruk deberían dejar la compañía después de que ambos dejaran por separado, en una reunión el 27 de julio, que no podían seguir trabajando juntos.

Russo y Tchuruk han estado en desacuerdo acerca de sus respectivos roles y su estrategia desde que en 2006 negociaron la fusión de la francesa Alcatel con la estadounidense Lucent Technologies Inc. Personas con conocimiento del caso han dicho que es improbable que las vacantes sean llenadas con otros ejecutivos de la empresa, y que los puestos vacíos podrían fusionarse en uno.

Entre los candidatos de fuera de la empresa, dicen personas familiarizadas con la junta, están Thierry Breton, ex ministro de Finanzas de Francia y ex presidente de la junta de France Télécom SA, y Philippe Germond, presidente de la compañía de tecnología de la información Atos Origin SA. Stephen B. Burke, director de operaciones de la empresa de TV por cable estadounidense Comcast Corp., también está siendo considerado, según las fuentes. Germond y Breton no respondieron a nuestras solicitudes de entrevistas y

Mala señal
La acción de Alcatel-Lucent ha bajado a medida que crecían las pérdidas.



Burke rehusó hacer comentarios.

Además de las tensiones culturales, la nueva gerencia de Alcatel-Lucent enfrenta decisiones empresariales difíciles. La compañía ha perdido casi dos tercios de su valor de mercado desde la fusión. La semana pasada, la empresa reportó su sexto trimestre consecutivo de pérdidas y su negocio principal —los equipos de redes para operadoras de telefonía— está sometido a la presión de sus rivales asiáticos de bajo costo. Una vocera de Alcatel-Lucent no quiso comentar sobre la reunión de la junta, diciendo que era confidencial, y rechazó la sugerencia de que Russo y Tchuruk tenían una mala relación.

Promesa incumplida

La fusión no cumplió su promesa de crear un jugador global de equipos de telecomunicaciones con el tamaño y la fuerza para sobrevivir en un mercado cada vez más competitivo. Tchuruk, en una conversación telefónica, dijo que no quería añadir nada al comunicado de prensa emitido ayer por Alcatel-Lucent, donde se presentaba su partida como una dimisión voluntaria.

Russo, a través de una vocera, rehusó ser entrevistada para este artículo. En una entrevista la semana pasada, había negado las presiones para dejar su puesto. "Nadie ha sido despedido aquí", dijo. "La única presión para que

me vaya ha sido la de la prensa".

La tensión entre Russo y Tchuruk estuvo centrada sobre todo en cómo manejar la crisis que afectó a Alcatel-Lucent el año pasado, tras el desplome del mercado de equipos telefónicos. En enero de 2007, y otra vez en abril, Alcatel-Lucent se vio obligada a emitir advertencias de menores ganancias.

Tchuruk presionó a Russo sobre estos asuntos, según una persona afín a la cuestión. Aunque no se suponía que iba a tener un rol operativo diario en la compañía, Tchuruk llamaba continuamente a jefes de unidades de la empresa y otros gerentes intermedios, algo que disgustaba a Russo, dijo la fuente.

Gran parte del recorte de costos obtenido tras la fusión, que debía mejorar la rentabilidad de la empresa, fue trasladado a los clientes, a quienes les ofrecieron precios más bajos. La competencia era tan intensa que los precios que podía cobrar Alcatel-Lucent por su equipo se redujeron a la mitad en los últimos cuatro años, según una fuente familiarizada con el asunto.

La presión contra Russo volvió a aumentar a mediados de septiembre de 2007, cuando emitió el tercer anuncio de menores ganancias, y algunos inversionistas y analistas pidieron su despido. En esas semanas, algunos miembros de la junta preguntaron de manera privada a Frederic Rose, jefe de Alcatel-Lucent

para Europa, África y Asia, si le interesaba hacerse cargo del puesto de Russo, según una persona con conocimiento del asunto. Rose ya no trabaja para la empresa y actualmente dirige la compañía de video digital francesa Thomson SA.

Russo sobrevivió a la tormenta y la junta aprobó su plan de reestructuración, que incluía reducir la cúpula de 21 personas a siete, más despidos y más recortes de costos. Este año, Alcatel-Lucent reportó dos trimestres de pérdidas y el precio de sus acciones se estancó.

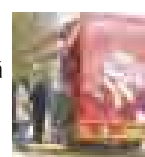
Hace unas semanas, la junta de Alcatel-Lucent consultó con un "facilitador" para diseñar una posible reestructuración de la gerencia, incluyendo opciones legales sobre si debería eliminar a Russo o Tchuruk, según una persona cercana a la junta. Cuando la junta se reunió en un retiro informal el 27 de julio en un hotel cerca de la antigua sede de Lucent, en Nueva Jersey, las discusiones se volvieron tensas al tratar el tema de la relación entre Russo y Tchuruk, dijeron fuentes cercanas.

Russo y Tchuruk fueron llamados por separado a hablar con la junta, según una persona presente. Se les preguntó si creían que podían quedarse y trabajar con el otro. Russo dijo que quería permanecer en su trabajo, pero que creía que era tiempo de que Tchuruk se marchara. Tchuruk dijo que Russo se debía ir.

La junta alcanzó la decisión ese mismo día: lo mejor para la empresa era que ambos ejecutivos se marcharan. La semana pasada, la compañía anunció que Russo se quedaría hasta que la junta encontrara un sustituto y que Tchuruk dejaría su cargo el 1º de octubre.

WSJAMERICAS.com

Apoyo de peso
La Fundación de Bill y Melinda Gates donará millones de dólares a programas de ahorro para pobres.



Artículo completo en wsjamericas.com

You Tube emitirá en vivo los Olímpicos en 77 países

POR LORETTA CHAO

You Tube, propiedad de Google Inc., también se llevará un pedazo de la torta olímpica, comunicó ayer el Comité Olímpico Internacional.

El portal de videos emitirá en su página, en tiempo real, unas tres horas diarias de contenido exclusivo de los Servicios de Transmisión Olímpicos, una subsidiaria del COI, en un canal dedicado (www.youtube.com/beijing2008). Alcanzará a 77 países y territorios, entre los que están Corea del Sur, India y Nigeria, pero ninguno de América Latina o el Caribe.

"Por primera vez en la historia olímpica tendremos cobertura completa y global en la red, y el COI tendrá su propio canal de retransmisión e instalaciones de producción de contenidos", dijo Timo Lumme, director de televisión y servicios de marketing del COI, en un comunicado. El canal proveerá cobertura olímpica a los "aficionados más jóvenes del deporte" que ya usan Internet para entretenerse, agregó.

Las transmisiones empezarán ma-

ñana, con los primeros eventos olímpicos, e incluirán resúmenes y lo más destacado de las noticias olímpicas de cada día durante 17 días. Los usuarios de Internet ubicados fuera de estos 77 territorios tendrán bloqueado el acceso a los videos, porque los derechos de video en línea en estos lugares fueron vendidos en régimen de exclusividad.

El creciente número de personas que ve videos en Internet se había convertido en un reto para los organizadores. Los nuevos canales, desde los blogs a los sitios para compartir video, podían incrementar la audiencia de los juegos, pero también dificultaban a los organizadores la tarea de controlar el contenido exclusivo por el que los patrocinadores han pagado millones.

En Atenas, la cobertura en línea estuvo sólo disponible en un puñado de territorios y los atletas tenían prohibido tener blogs. Este año, las reglas del COI dicen que los atletas pueden bloguear sólo si "se trata de sus experiencias personales" relacionadas con los juegos y no incluyen audio o video de las zonas acreditadas.

Motorola nombra nuevo líder para revivir división celular

POR SARA SILVER
Y JOANN S. LUBLIN

En un intento por frenar las pérdidas y un éxodo de talentos en su gerencia, Motorola Inc. ha nombrado a Sanjay Jha, un alto ejecutivo de Qualcomm Inc., como copresidente ejecutivo y nuevo director de su alicaída división de celulares.

La contratación resuelve uno de los temas más complejos que enfrenta la empresa y representa un gran paso en la dirección de una salida a bolsa para su filial de teléfonos celulares el próximo año.

Jha, el respetado director de operaciones del fabricante de chips Qualcomm, estará a cargo de uno de los trabajos más difíciles en Motorola, la reestructuración de la unidad celular, conocida como división de aparatos móviles, la cual ha perdido participación de mercado frente a rivales como Nokia Corp. y Samsung Electronics Co. La filial ha registrado pérdidas que totalizan US\$1.900 millones, y la deserción de casi todos sus gerentes y miles de ingenieros desde que la popularidad de su teléfono Razr empezó a desvanecerse hace 18 meses.

Experto en los chips y el software que se usan en celulares, Jha tendrá como misión más urgente acelerar el desarrollo de nuevos aparatos al reducir el número de plataformas sobre las que Motorola fabrica sus teléfonos. En una entrevista con THE WALL STREET JOURNAL, el ejecutivo dijo que era "necesario entregar los mejores productos posibles dentro del plazo prometido a los clientes".

La empresa estadounidense acordó en marzo dividirse en dos, una medida defendida con ardor por el inversionista activista Carl Icahn como una salida para atraer talento y recuperar la división celular. Pero la compañía batalló durante meses para encontrar un candidato que trabajara bajo el mando de su presidente ejecutivo

Greg Brown y la junta de directores finalmente decidió ofrecer el cargo de copresidente ejecutivo.

La junta anunció que Brown asumirá el liderazgo de dos divisiones más pequeñas y rentables de Motorola, las que fabrican equipos para empresas de telecomunicación y TV por cable, radios para seguridad pública y escáneres inalámbricos. "Creo que esta es la estructura ideal, con los líderes apropiados para proveer el enfoque administrativo necesario y la habilidad de posicionar ambos negocios para el éxito a largo plazo", declaró el presidente de la junta de Motorola, David Dorman.

La acción de Motorola terminó la jornada de ayer en Nueva York con un alza de 11,46%, a US\$9,82.

Jha, de 45 años, nació en India en una familia que no tenía siquiera un teléfono. Fue educado en Gran Bretaña, y obtuvo un doctorado en ingeniería eléctrica y electrónica de la Universidad de Strathclyde, en Escocia. En sus 14 años en Qualcomm ayudó a construir una división de chips que hoy es responsable por prácticamente todas las ventas de la empresa. Jha también supervisó la división de investigación y desarrollo y lideró la filial que fabrica los chips y el software que Qualcomm vende a Motorola y otros fabricantes de celulares. Conocido por sus buenas relaciones con clientes y Wall Street, Jha estuvo al frente del acuerdo de cooperación entre Qualcomm y Google Inc. para desarrollar una plataforma de software para celulares conocida como Android.

La división de celulares, que representa cerca de la mitad de los ingresos de Motorola, ha tenido problemas para lanzar nuevos modelos que reemplacen a su campeón de ventas, el Razr, a medida que rivales como el iPhone, de Apple, le roban participación de mercado. Su situación también se agravó después de la salida del ejecutivo Ron Garriques —provocada por desacuerdos con el entonces presidente ejecutivo de Motorola Ed Zander— la cual disparó un éxodo de talentos.

La división, que en el pasado llegó a fabricar uno de cada cinco celulares vendidos en el mundo, actualmente produce menos de un celular por cada 10.

Crece el conflicto en TNK-BP ante la salida del jefe financiero

POR ANDREW OSBORN Y GUY CHAZAN

MOSCÚ—El director financiero de TNK-BP Ltd. renunció ayer, víctima de la agria disputa entre accionistas que ha convulsionado al tercer mayor productor de petróleo de Rusia y envuelto en un torbellino a la principal inversión de la petrolera británica BP PLC en ese país.

James Owen, quien ha actuado como el jefe financiero independiente de la empresa desde diciembre de 2005, es el ejecutivo de mayor rango en renunciar a TNK-BP desde que estalló el conflicto entre BP y sus multimillonarios socios rusos hace unos meses.

Owen no pudo ser contactado para comentar su renuncia.

Los analistas dicen que la salida de Owen deja a un comité administrativo clave en manos de AAR, el consorcio de los socios rusos de TNK-BP, lo que marca una importante victoria en la puja de AAR por el control de TNK-BP. Su renuncia ocurre 11 días después de que el presidente ejecutivo de la empresa, Robert

La noticia marca una victoria en la puja de los socios rusos de BP por el control de la empresa.

Dudley, decidiera abandonar Rusia para dirigir la petrolera desde un lugar no revelado en Europa Central, quejándose de una campaña de "acoso sostenido".

El conflicto podría ser fatídico para BP, que apostó más en Rusia que cualquiera de sus grandes rivales, y cuya acción se ha estado depreciando por meses como reflejo de la crisis en TNK-

BP. La empresa conjunta representa un cuarto de la producción global de la petrolera británica, y casi un quinto de sus reservas, un punto central para los inversionistas.

TNK-BP fue lanzada con gran fanfarria en 2003, bajo la atenta mirada del entonces presidente ruso, Vladimir Putin, y el primer ministro británico, Tony Blair. Desde entonces, sin embargo, el Estado ruso gradualmente ha expandido su control sobre el estratégico sector de petróleo y gas a expensas de los inversionistas privados y los grupos petroleros extranjeros. TNK-BP, una empresa conjunta en la que ambas partes poseen 50%, ha sido vista cada vez más como una anomalía.

Los socios rusos —Mikhail Fridman de Alfa Group, Len Blavatnik de Access Industries y Viktor Vekselberg de Renova— demandaron la salida de Dudley, quejándose de su estilo de administración y de un pobre desempeño de la empresa. BP mantuvo su apoyo al presiden-