

THE WALL STREET JOURNAL AMERICAS.

El magnate que se replegó justo a tiempo en China

Pok Wan Ma

HONG KONG—Invercionistas de todo el mundo están preocupados por los temblores económicos de China, pero el magnate hongkonés Li Ka-shing tiene mejores razones para entrar en pánico. Discreetamente, desde hace tiempo ha venido limitando su dependencia de la segunda mayor economía del mundo.

La apodada Superman en Hong Kong debido a la participación para los negocios que le permitió convertirse en uno de los hombres más ricos de Asia, ha ido recorriendo su cartera de propiedades en China desde 2011. También ha vendido parte de sus puertos y participaciones en empresas minoritarias de Hong Kong, que es un conducto para el comercio y las finanzas internacionales de China.

Al mismo tiempo, el magnate de 87 años ha reorientado sus dos principales conglomerados, Hutchison Whampoa Ltd. y Cheung Kong Holdings Ltd., hacia el continente europeo. En los últimos 18 meses ha invertido más de US\$20.000 millones en la compra del segundo mayor operador de telefonía móvil del Reino Unido, un fabricante de trenes británico y una cadena de farmacias holandesas, además de fusionar su compañía de telecomunicaciones italiana con un rival más grande. La valoración de estos activos supera la suma de todas sus adquisiciones europeas de los 10 años previos.

Incluso antes de su campaña de inversiones, en 2012 Europa había suplantado por un pequeño margen a Gran China (China continental más Hong Kong, Macao y Taiwán) como el mayor contribuyente a la ganancia operativa de Hutchison. El año pasado, el continente europeo representó 42% del total, mientras que la participación de la Gran China se redujo a 30%.

En una señal de que es de los grandes retornos de los años del siglo chano podrían haber llegado a su fin, tres personas se rindieron al magnate de Li Ka-shing, que se metió

Cambio de destino

Li Ka-shing ha vendido activos en China y Hong Kong para financiar su ola de compras en Europa.

AÑO	COMPANIA EN DESTINACION	PAIS	SECTOR	MONTO
2014	AS Watson & Co (25%)	Hong Kong	Minorista	US\$5.600 millones
2014	Hutchison Fort Holdings Trust (52%)	Hong Kong/China	Puertos	5.500
2014	Hongkong Electric Co. (50%)	Hong Kong	Electricidad	3.100
2014	Huikang Real Estate Investment Trust (50%)	China	Gran raíces	1.650
2014	Asia Container Terminal Holdings (50%)	Hong Kong	Puertos	1.320
2013	O2 UK	Reino Unido	Telecom	15.700
2013	Northern Water Group	Reino Unido	Agua	7.300
2013	Everest Rail Group	Reino Unido	Ferrocarriles	3.650
2012	UK Water & West Utilities	Reino Unido	Electricidad	3.000
2012	APR Africa Working BV	África	Electricidad	1.250

Fuente: la empresa



Li Ka-shing, de 87 años, dueño de Hutchison Whampoa, apunta a Europa.

al magnate a tomar esa decisión fue en parte su creencia de que hoy se puede ganar más dinero en Europa—considerada durante mucho tiempo como una colección de economías lentas y pesadas—que en China, que hasta hace poco fue un anfitrión para los inversionistas que buscaban altas tasas de crecimiento. Ejecutivos de la compañía han dicho que el tamboyo es la escala de las oportunidades de inversión en Europa superan a las de Hong Kong, donde no queda nada en lo que Li no haya invertido.

En momentos en que las preocupaciones sobre una desaceleración económica de China sacude los mercados globales, la caída de precios de las acciones y la devaluación de la moneda del yuan, Li parece haberse anticipado a todos,

consolidando así entre los inversionistas su reputación de oráculo de los negocios. Conocedores que estudian su trayectoria, sus ambigüedades, dicen que el magnate fue también motivado por la debilidad del euro, que hizo que los activos europeos que ofrecen retornos constantes se volvieran más baratos en relación con China.

“En lo que Li realmente sobresale es en el momento de venta”, dice Woody Wu, profesor de economía de la Universidad China de Hong Kong. “Vende siempre que el precio sea correcto. Respeto a las finanzas, es un genio”.

La, que al 5 de septiembre fue valorado por la revista Forbes en US\$24.800 millones, preside un imperio dividido básicamente en

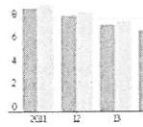
cinco áreas: bienes raíces, telecomunicaciones, puertos e infraestructura, comercio minorista y energía. A principios de este año, fusionó sus dos empresas emblemas en CK Hutchison Holdings Ltd. y extendió su negocio de bienes raíces en una compañía llamada Cheung Kong Property Holdings Ltd. El valor de mercado combinado de ambas empresas asciende a unos US\$77.000 millones. Ayer anunció la combinación de Cheung Kong Infrastructure Holdings Ltd. sobre una infraestructura, con Power Assets Holdings Ltd., su filial de servicios públicos. Li y CK Hutchison no quisieron hacer comentarios. Cheung Kong Property respondió preguntas enviadas por correo electrónico.

El desempeño de las acciones de ambas empresas superó el del índice Hang Seng de Hong Kong, que desde el 12 de junio ha perdido más de 22%. En el mismo periodo, las acciones de CK Hutchison han retrocedido 5,48% y las de Cheung Kong Property 18,86%, lo que demuestra que Li no se sume a la desaceleración de China.

La mayor parte de la cartera de bienes raíces de Li está en el gigante asiático. Según dos personas que han trabajado en estrecha colaboración con el magnate, Li se metió al negocio inmobiliario en una oportunidad, cuenta alguien

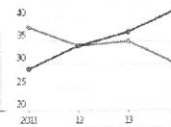
que mientras recorta el desarrollo de propiedades en China.

Bienes raíces en desarrollo en China



con lo cual Europa es ahora más que China para Hutchison Whampoa.

Paridad de la ganancia operativa



THE WALL STREET JOURNAL

que visitó, se jactó frente a unido desde su oficina en el piso 70 en el distrito central de negocios de Hong Kong que uno de cada ocho edificios en la silueta de la ciudad había sido construido por él.

Lina uno de los primeros desarrolladores extranjeros que entró a China cuando el ahora fallecido presidente Deng Xiaoping, con quien tenía lazos cercanos, comenzó la apertura económica del país. El magnate mantuvo buenas relaciones con los dos sucesores de Deng, Jiang Zemin y Hu Jintao, pero según observadores de la política china, esta tenes cercos de la actual Presidente, Xi Jinping.

En el 2008, Li sorprendió cuando vendió a inversionistas privados una torre de oficinas de 40 pisos en el corazón del distrito financiero de Shanghai por 4.900 millones de yuanes (unos US\$769 millones). Tres años más tarde, el edificio se volvió a vender por 500 millones de yuanes menos, según personas al tanto.

Li no ha hecho ninguna adquisición importante de bienes raíces en China por lo menos desde 2012 y ha vendido centros comerciales y desarrollos de vivienda.

“Esto demuestra (que las empresas de Li) son posturas respecto del futuro del mercado”, señala Samuel Hui, analista de conglomerados en la firma de co-

Los buenos modales sirven también en las redes sociales

Por Cheryl Lu-Lien Tan

Navegar el creciente número de sitios y aplicaciones de redes sociales es un trabajo de tiempo completo, y aprender sobre la etiqueta, incluyendo algunos puntos obvios y otros no tan obvios, puede ser complicado. Para manejar las comunicaciones online a la perfección, la expert en etiqueta Patricia Rossi dice que es muy importante tener en mente una cosa.

“Twitter, Facebook, Instagram, LinkedIn y Google+”, es como tener hijos digitales”, dice Rossi, quien tiene un programa sobre etiqueta en la cadena de televisión estadounidense NBC. Es importante actualizar y gestionar cada uno de forma diferente.

La filosofía de Rossi en cuanto a las redes sociales es: “Ústed está allí para establecer una conexión, educar y enseñar, es lo mismo que (las interacciones) cara a cara. Usted quiere conversar, dar valor, mejorar la vida de alguien”.

Rossi, autora del libro Every Day Etiquette: How to Navigate All Common and Uncommon Social Situations (algo así como Etiqueta diaria: cómo navegar [y] situaciones), trata de mantener ciertas cuentas de medios sociales personales y otras con un enfoque más profesional. Por ejemplo, una LinkedIn, Twitter y la página web de Facebook, que mantiene para conectarse con sus contactos profesionales. Si alguien que ha conocido por su trabajo solicita ser amigo en una página personal de Facebook, ella rechaza lo dirigiéndolo cortésmente a sus cuentas profesionales.

“Me encanta LinkedIn y Twitter me conecte con usted allí”, “En el mundo real, uno no puede ser amigo de todos”, señala. “En las redes sociales es la misma regla”.

Una vez que se conecta con personas de negocios, Rossi tiene cuidado de mantener el mismo nivel de profesionalismo en línea que mantendría en persona. “Si son amigos y colegas, sólo felicite cuando son ascendidos o marcan un hito (en su carrera). Si no es una relación personal con ellos,



Patricia Rossi—en la foto con su hijo Jackson—tiene un programa sobre etiqueta en la cadena NBC y aconseja a grandes corporaciones y otros clientes.

no comente sobre sus vacaciones, pasatiempos o fotos de sus hijos”, aconseja. “No acepte invitaciones para ir a establecer una relación muy rápida. Ser demorado es realmente sobreapasar los límites”.

No obstante, es también importante actualizar sobre esos temas en redes sociales, así como los nombres de los hijos y los pasatiempos, y ellos saben los nombres de sus hijos y sus pasatiempos”, anota.

La frecuencia para actualizar las cuentas varían. “Twitter es más breve, así más como una conversación. Hay más ida y vuelta”, lo que hace aceptable las publicaciones frecuentes, dice. “Facebook es más sobre las fotos y compartir con sus amigos y permanecer allí por más tiempo”, agrega. Puede ser mejor compartir allí sólo una vez al día.

LinkedIn, señala, es una plataforma de negocios. “Es más reservado. Es el contador de los medios sociales”, dice. “No bombardear a las personas con información allí, aconseja. Rossi siempre la regla de una vez al día en LinkedIn e Instagram.

También aconseja considerar la velocidad y la frecuencia de las respuestas, así como de las publicaciones, dice. En Twitter, si alguien habla sobre ella o retuitea una de sus publicaciones, “lo correcto es responder”, señala, “incluso si es algo tan simple como una conversación” o un clic en favorito.

Decidir qué tipo de cosas publicar es muy importante. Rossi sugiere escribir una meta para redes sociales y una declaración de objetivos. “Si no lo hacemos, fracasamos”, afirma. El redactor su meta puede ayudarle a decidir qué es adecuado publicar y qué no. “Si se ajusta a mi marca y a sus valores, entonces lo hago”, dice.

En una entrevista, Rossi también recomendó escribir lo que nunca haría en las redes sociales. “No riñe, envíe textos o publique cosas cuando esté borracho”, advierte. Pamela experta, diestros grandes o subidos de tono, o cualquier cosa que incomoda a la gente o no sería permítete decirlo en persona” está igualmente fuera de los límites. El simple hecho de escribirlo puede ayudar, agrega.

El 2010 perfecto de contenido es “80% lista de cosas de algunos más y 20% historia”, anota. Cuando publica algo sobre sus amigos o familia, Rossi primero obtiene el permiso de ellos. “No sabes si alguien se ha tomado un día libre en el trabajo por cualquier razón y usted publica una foto del almuerzo con los amigos”, dice.

Aunque Rossi disfruta de los medios sociales, dice que su meta final, especialmente con contactos profesionales que no conoce muy bien, es llevar la conversación cara a cara. “En línea es la forma en que las redes sociales han roto las barreras”.

TRIBUNAL DE DISTRITO DE ESTADOS UNIDOS
DISTRITO SUR DE NUEVA YORK

PASHA ANWAR, y otros,
Demandados,
contra
FAIRFIELD GREENWICH LIMITED, y otros,
Demandados.

Expediente principal No. 09-cv-118 (VM)

Resumen de aviso

PARA. Todos los usufructuarios de acciones o de intereses de participación limitada en Fairfield Sentry Limited, Fairfield Sigma Limited, Fairfield Lambda Limited, Greenwich Sentry, L.P. y Greenwich Sentry Partners, L.P. (denominados en conjunto los “Fondos”) al 10 de diciembre de 2008 (ya sea como titulares inscritos o identificables a una cuenta de socio limitado o accionista) (“usufructuarios”) que sufrieron una pérdida neta de capital invertido en los Fondos (denominada en conjunto el “acuerdo colectivo”). Si se encuentra dentro de la definición de colectivo antes mencionada, usted podría recibir un pago por un acuerdo de demerita colectiva.

Un tribunal federal autorizó el presente Aviso. El presente no es una oferta de servicios de un abogado.

SE LE NOTIFICA POR EL PRESENTE, de conformidad con una resolución del Tribunal del Distrito de Estados Unidos para el Distrito Sur de Nueva York, que se llevará a cabo una audiencia el 20 de noviembre de 2015, a las 11 a. m. local, ante el Honorable Victor Marrero, en el tribunal Daniel Patrick Moynihan United States Courthouse, sito en 500 Pearl Street, New York, New York (el “Tribunal”), con el propósito de determinar (1) si la demanda colectiva propuesta contra los Demandados de Cinco en la demanda judicial mencionada anteriormente es un acuerdo de demerita colectiva; (2) si la presente demanda debe ser desestimada con perjuicio en cuanto a los Demandados de Cinco de conformidad con los términos y condiciones establecidos en la estipulación de fecha de 12 de agosto de 2015; (3) si el plan propuesto para distribuir los fondos del acuerdo (el “Plan de asignación”) es justo, razonable y adecuado y por lo tanto debe aprobarse; y (4) si se debe aceptar la solicitud del abogado principal de los Demandantes de recibir pago de los honorarios y gastos de los abogados incurridos en relación con la presente demanda judicial.

Si usted fue usufructuario de acciones o de intereses de participación limitada en uno o más de los Fondos al 10 de diciembre de 2008 y sufrió una pérdida neta de capital de su inversión en dichas acciones o intereses de asociación limitada, sus derechos pueden verse afectados por este acuerdo, lo cual incluye entrar de responsabilidad y extinguir las demandas que quisiera imponer en relación con su interés de participación en los Fondos. Pérdida neta es la inversión total en efectivo hecha por un usufructuario en un fondo, directa o indirectamente a través de uno o más intermediarios, menos el monto total de las amortizaciones o los retiros o recuperaciones de cualquier fuente de dicho usufructuario en relación con el mismo fondo o con respecto a este.

Si usted es miembro de la demanda colectiva, a fin de participar en la distribución del fondo neta del acuerdo, debe presentar un formulario de comprobante de reclamación y exoneración de responsabilidad que debe recibirse a más tardar el 28 de diciembre de 2015, en el cual se establece que usted tiene derecho a recibir dinero.

Si usted desea ser excluido de la demanda colectiva, debe presentar una solicitud de exención para recibirse a más tardar el 16 de octubre de 2015. Toda objeción a cualquier aspecto del acuerdo debe presentarse ante el Tribunal a más tardar el 16 de octubre de 2015.

Si desea recibir un aviso detallado sobre los términos del acuerdo o del formulario de comprobante de reclamación y exoneración de responsabilidad, puede obtener copias escribiendo a Fairfield Greenwich Securities Litigation, c/o Rust Consulting, Inc., P.O. Box 2874, Fairbault, MN 55021-8674, o visitando: info@FairfieldGreenwichLitigation.com o www.FairfieldGreenwichLitigation.com.

NO LLAME AL TRIBUNAL, A LA OFICINA DEL SECRETARIO DE ACTAS NI A NINGUNO DE LOS DEMANDADOS NI AL ABOGADO DE LOS DEMANDANTES ACERCA DEL PRESENTE AVISO.

FECHA: 9 de septiembre de 2015

POR ORDEN DEL TRIBUNAL
TRIBUNAL DE DISTRITO DE ESTADOS UNIDOS
DISTRITO SUR DE NUEVA YORK

REFORMA

THE WALL STREET JOURNAL AMERICAS

El magnate que se replegó justo a tiempo en China

Por WAYNE MA

HONG KONG—Inversionistas de todo el mundo están preocupados por los temblores económicos de China, pero el magnate hongkonés Li Ka-shing tiene menos razones para entrar en pánico. Discreetamente, desde hace tiempo ha venido limitando su dependencia de la segunda mayor economía del mundo.

Li, apodado Supermán en Hong Kong debido a la peregrinación para los negocios que le permitió convertirse en uno de los hombres más ricos de Asia, ha ido recordando su cartera de propiedades en China desde 2011. También ha vendido parte de sus puertos y participaciones en empresas minoristas en Hong Kong, que es un conducto para el comercio y las finanzas internacionales de China.

Al mismo tiempo, el magnate de 87 años ha reorientado sus dos principales conglomerados, Hutchison Whampoa Ltd. y Cheung Kong Holdings Ltd., hacia el continente europeo. En los últimos 18 meses, ha invertido más de US\$20.000 millones en la compra del segundo mayor operador de telefonía móvil del Reino Unido, un fabricante de trenes británico y una cadena de farmacias holandesas, además de fusionar su compañía de telecomunicaciones italiana con un rival más grande. La valoración de estos acuerdos supera la suma de todas sus adquisiciones europeas de los 10 años previos.

Incluido entre esas compras de inversiones, en 2012 Europa había superado por un pequeño margen a la Gran China (China continental más Hong Kong, Macao y Taiwán) como el mayor contribuidor a la cartera operativa de Li. El año pasado, el continente europeo representó 42% del total, mientras que la participación de la Gran China se redujo a 30%.

En una señal de que la era de los grandes retornos de los años del auge chino podrían haber llegado a su fin, tres personas cercanas al negocio de Li dicen que lo que mo-

Cambio de destino

Li Ka-shing ha vendido activos en China y Hong Kong para financiar su ola de compras en Europa.

AÑO	COMPañÍA (DE DESCRIPCIÓN)	PAÍS	SECTOR	MONTO
2014	A.S. Watson & Co. (ZS)	Hong Kong	Medicinas	US\$5.680 millones
2011	Indra spa (Pant. Holdings) T-1st (65%)	Hong Kong/China	Puertos	5.500
2014	Hongkong Electric Co. (90%)	Hong Kong	Electricidad	3.110
2011	Hua Kun Road Ltd. (Investment Trust) (40%)	China	Bienes raíces	1.690
2014	Asia Container Terminals Holdings (50%)	Hong Kong	Puertos	1.320
2015	O2 UK	Reino Unido	Telecoms	15.780
2011	Northumbrian Water Group	Reino Unido	Agua	7.350
2015	Extell Rail Group	Reino Unido	Ferrocarriles	3.850
2012	UK Wales & West Utilities	Reino Unido	Electricidad	3.010
2013	AVR A Valveverking B.V.	Holanda	Electricidad	1.250

Fuente: la compañía.



Li Ka-shing, de 87 años, dueño de Hutchison Whampoa, apunta a Europa.

livo al magnate a tomar esas decisiones fue en parte su creencia de que hoy se puede ganar más dinero en Europa, considerada durante mucho tiempo como una colección de economías lentas y pesadas, que en China, que hasta hace poco fue un imán para los inversionistas que buscaban altas tasas de crecimiento. Ejecutivos de la compañía han dicho que el tamaño y la escala de las oportunidades de inversión en Europa superan a las de Hong Kong, donde no queda casi nada en lo que Li no haya invertido.

En momentos en que las preocupaciones sobre una desaceleración económica de China sacuden los mercados globales, la caída de precios de las acciones y la devaluación repentina del yuan, Li parece haberse anticipado a todos,

consolidando así entre los inversionistas su reputación de oráculo de los negocios. Concedores de la compañía y académicos que estudian su trayectoria, sin embargo, dicen que el magnate fue también motivado por la debilidad del euro, que hizo que los activos europeos que ofrecen retornos constantes se volvieron más baratos en relación con China.

En lo que Li realmente sobresale es en el momento de venta. Li, que al 5 de septiembre fue valorado por la revista Forbes en US\$24.800 millones, preside un imperio dividido básicamente

en cinco áreas: bienes raíces, telecomunicaciones, puertos e infraestructura, comercio minorista y energía. A principios de este año, fusionó sus dos empresas emblemáticas en CK Hutchison Holdings Ltd. y escindió su negocio de bienes raíces en una compañía llamada Cheung Kong Property Holdings Ltd. El valor de mercado combinado de ambas empresas asciende a unos US\$7.200 millones. Ayer anunció la combinación de Cheung Kong Infrastructure Holdings Ltd., su brazo de infraestructura, con Power Assets Holdings Ltd., su filial de servicios públicos.

Li y CK Hutchison no quisieron hacer comentarios. Cheung Kong Property no respondió a preguntas enviadas por correo electrónico. El desempeño de las acciones de ambas empresas superó el del índice Hang Seng de Hong Kong, que desde el 12 de junio ha perdido más de 22%. En el mismo periodo, las acciones de CK Hutchison han retrocedido 4,48% y las de Cheung Kong Property 18,88%, lo que demuestra que Li no es inmune a la desaceleración de China.

La mayor parte de la cartera de bienes raíces de Li está en el gigante asiático. Según dos personas que han trabajado en estrecha colaboración con él, nada entusiasma tanto al magnate como la perspectiva de un desarrollo inmobiliario. En una oportunidad, cuenta alguien

que visitó, se jactó frente a invitados desde su oficina en el piso 70 del distrito central de negocios de Hong Kong que uno de cada ocho edificios en la silueta de la ciudad habían sido construido por él.

Li fue uno de los primeros desarrolladores extranjeros que entró a China cuando el ahora fallecido presidente Deng Xiaoping, con quien tenía lazos cercanos, comenzó la apertura económica del país. El magnate mantuvo buenas relaciones con los dos sucesores de Deng, Jiang Zemin y Hu Jintao, pero según observadores de la política china, está menos cerca del actual presidente, Xi Jinping.

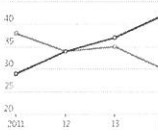
En 2008, Li sorprendió cuando vendió a un inversionista privado un paquete de oficinas de 40 pisos en el corazón del floreciente distrito financiero de Shanghai por 4.900 millones de yuanes (unos US\$769 millones). Tres años más tarde, el edificio se volvió a vender por 500 millones de yuanes menos, según personas al tanto.

Li ha hecho ninguna adquisición importante de bienes raíces en China por lo menos desde 2012 y ha vendido centros comerciales y desarrollos de vivienda.

Esto demuestra que las empresas de Li son optimistas respecto del futuro del mercado, señala Samuel Hui, analista de conglomerados en la firma de

con lo cual Europa es ahora más que China para Hutchison Whampoa.

Bienes raíces en desarrollo en China



retaje bursátil CLSA. Una fuente cercana a Li dijo que éste ha perdido la ventaja que tuvo en los años 90 respecto del mercado de bienes raíces chino frente a la competencia de magnates como Wang Jianli, de Dalian Wanda Group, que lo ha reemplazado como el hombre más rico de Asia.

Otros posibles motivos para la retracción de Li de China, dicen conocedores de la compañía y académicos, son el enrarecimiento de sus relaciones con quienes controlan el poder en ese país y los preparativos para ceder las riendas de sus empresas a su hijo mayor, Victor Li. "La razón más importante por la que el se está yendo de China es que su influencia allí se está disipando", dice Joseph Fan, profesor de finanzas de la Universidad China de Hong Kong, que ha estudiado la carrera del magnate.

Li comenzó su imperio fabricando flores de plástico en Hong Kong en los años 50, pero recientemente ha cambiado el domicilio de su negocio a las Islas Caimán.

Todavía se ve su energía y su fuerte interés en hacer negocios, meganegocios, dijo alguien que lo conoce bien. "No se ve que está cansado de hacer esto". —Esther Fung contribuyó a este artículo.

Los buenos modales sirven también en las redes sociales

Por CHERYL LIU-LIEN TAN

Navegar el creciente número de sitios y aplicaciones de redes sociales es un trabajo de tiempo completo, y aprender sobre la etiqueta, incluyendo algunos puntos obvios y otros no tan obvios, puede ser complicado. Para manejar las comunicaciones en línea de forma hábil, la experta en etiqueta Patricia Rossi dice que es muy importante tener en mente una cosa.

"Twitter, Facebook, Instagram, LinkedIn y Google+ es como tener hijos diferentes", dice Rossi, quien tiene un programa sobre etiqueta en la cadena de televisión estadounidense NBC. Es importante actualizar y gestionar cada uno de forma diferente.

La filosofía de Rossi en cuanto a las redes sociales es "Usted está ahí para entablar una conversación, educar y animar, es lo mismo que (las interacciones) cara a cara. Usted quiere conversar, dar valor, mejorar la vida de alguien". Rossi, autora del libro Everyday Etiquette: How to Navigate 101 Common and Uncommon Social Situations (algo así como Etiqueta diaria: cómo navegar 101 situaciones sociales comunes y extrañas), trata de mantener ciertas normas de medios sociales personales y otras con un enfoque más profesional. Por ejemplo, usa LinkedIn, Twitter y la página pública de Facebook que mantiene para conectarse con sus contactos profesionales. Si alguien que ha conocido por su trabajo solicita ser amigo en su página personal de Facebook, evita rechazarlo dirigiéndolo cortésmente a sus cuentas profesionales de medios sociales diciendo: "Me encanta LinkedIn y Twitter y me conectaré con usted allí".

"En el mundo real, uno no puede ser amigo de todos", señala. "En las redes sociales, es la misma regla". Una vez que se conecta con personas de negocios, Rossi tiene cuidado de mantener el mismo nivel de profesionalismo en línea que mantendría en persona. "Si son amigos y colegas, sólo felicítelos cuando son afortunados o marcan un hito (en sus carreras). Si no tiene una relación personal con ellos,



Patricia Rossi—en la foto con su hijo Jackson—tiene un programa sobre etiqueta en la cadena NBC y asesora a grandes corporaciones y otros clientes.

no comente sobre sus vacaciones, pasatiempos o fotos de sus hijos", aconseja. "No querrá parecer como si tratara de establecer una relación muy rápida. Ser demasiado relajado o demasiado amistoso es realmente sobrepasar los límites". No obstante, está bien interactuar sobre esos temas en redes sociales si sabe bien los nombres de los hijos y los pasatiempos, y ellos saben los nombres de sus hijos y sus pasatiempos", anota.

La frecuencia para actualizar las cuentas varían. "Twitter es más breve, es más como una conversación. Hay más ida y vuelta", lo que hace aceptable las publicaciones frecuentes, dice. "Facebook es más sobre las fotos y compartir con sus amigos y permanece allí por más tiempo", agrega. Puede ser mejor compartir allí sólo una vez al día.

LinkedIn, señala, es una plataforma de negocios. "Es más reservado. Es el contador de los medios sociales", dice. No bombardee a las personas con información allí, aconseja. Rossi aplica la regla de una vez al día en LinkedIn e Instagram.

También conviene considerar la velocidad y la frecuencia de las respuestas, así como de las publicaciones, dice. En Twitter, si alguien tuita sobre ella o retuitea una de sus publicaciones, "lo correcto es responder", señala, "incluso si es algo tan fugaz como una carita sonriente" o un clic en favorito.

Decidir qué tipo de cosas publicar es muy importante. Rossi sugiere escribir una meta para redes sociales y una declaración de objetivos. "Si no lo hacemos, fracasamos", afirma. El redactar su meta puede ayudarle a decidir qué es adecuado publicar y qué no. "Si se ajusta a mi marca y mis valores, entonces lo tuitéo", dice.

En línea, Rossi también recomienda escribir lo que uno nunca haría en las redes sociales. "No tuitéo, envío textos o publico cosas cuando esté borracho", advierte. Para la experta, chistes groseros o burlas de tono, o cualquier cosa que incomode a la gente o no sería pertinente decirlo en persona, está igualmente fuera de los límites. El simple hecho de escribirlo puede ayudar, agrega.

El equilibrio perfecto de contenido es "80% la historia de alguien más y 20% su historia", anota. Cuando publica algo sobre sus amigos o familia, Rossi primero obtiene el permiso de ellos. "No sabes si alguien se ha tomado un día libre o el trabajo por cualquier razón y usted publica una foto del almuerzo con las amigas", dice.

Aunque Rossi disfruta de los medios sociales, dice que su meta final, especialmente con contactos profesionales que no conoce muy bien, es llevar la conversación cara a cara. "Es increíble la forma en que las redes sociales han roto las barreras".

TRIBUNAL DE DISTRITO DE ESTADOS UNIDOS DISTRITO SUR DE NUEVA YORK

PASHA ANWAR, y otros, Demandantes, Expediente principal No. 09-cv-118 (VM) contra FAIRFIELD GREENWICH LIMITED, y otros, Demandados.

Resumen de aviso

PARA Todos los usufructuarios de acciones o de intereses de participación limitada en Fairfield Sentry Limited, Fairfield Sigma Limited, Fairfield Lambda Limited, Greenwich Sentry, L.P. y Greenwich Sentry Partners, L.P. (denominados en conjunto los "Fondos") al 10 de diciembre de 2008 (ya sea como titulares inscritos o identificables a una cuenta de socio limitado o accionista) ("usufructuarios"), que sufrieron una pérdida neta de capital invertido en los Fondos (denominada en conjunto el "acuerdo colectivo"). Si se encuentra dentro de la definición de colectivo antes mencionado, usted podría recibir un pago por un acuerdo de demanda colectiva.

Un tribunal federal autorizó el presente Aviso. El presente no es una oferta de servicios de un abogado.

SE LE NOTIFICA POR EL PRESENTE, de conformidad con una resolución del Tribunal del Distrito de Estados Unidos para el Distrito Sur de Nueva York, que se llevará a cabo una audiencia el 20 de noviembre de 2015, a las 11 a. m. horas, ante el Honorable Victor Marrero, en el tribunal Daniel Patrick Moynihan United States Courthouse, sito en 500 Pearl Street, New York, New York (el "Tribunal"), con el propósito de determinar (1) si la demanda colectiva propuesta contra los Demandados de Círculo en la demanda judicial mencionada anteriormente a cambio de la suma de \$125.000.000 en efectivo deberá ser aprobada por el Tribunal como justa, razonable y adecuada; (2) si la presente demanda debe ser desestimada con perjuicio en cuanto a los Demandados de Círculo de conformidad con los términos y condiciones establecidos en la estipulación de fecha de 12 de agosto de 2015; (3) si el plan propuesto para distribuir los fondos del acuerdo (el "Plan de asignación") es justo, razonable y adecuado y por lo tanto deba aprobarse; y (4) si se debe aprobar la solicitud del pagado principal de los Demandados de Círculo para el pago de los honorarios y gastos de los abogados inscritos en relación con la presente demanda judicial.

Si usted fue usufructuario de acciones o de intereses de participación limitada en uno o más de los Fondos al 10 de diciembre de 2008 y sufrió una pérdida neta de capital de su inversión en dichas acciones o intereses de asociación limitada, sus derechos pueden verse afectados por este acuerdo, lo cual incluye evinuir de responsabilidad y extinguir las demandas que quisiera interponer en relación con su interés de participación en los Fondos. Périda neta es la inversión total en efectivo hecha por un usufructuario en un fondo, directa o indirectamente a través de uno o más intermediarios, menos el monto total de las autorizaciones o los retiros o recuperaciones de cualquier fuente de dicho Usufructuario en relación con el mismo fondo o con respecto a este.

Si usted es miembro de la demanda colectiva, a fin de participar en la distribución del fondo neto del acuerdo, debe presentar un formulario de comprobante de reclamación y exoneración de responsabilidad que debe recibirse a más tardar el 28 de diciembre de 2015, en el cual se establece que usted tiene derecho a recibir dinero.

Si usted desea ser evaluado de la demanda colectiva, debe presentar una solicitud de exclusión para recibir a más tardar el 16 de octubre de 2015. Toda objeción a cualquier aspecto del acuerdo debe presentarse ante el Tribunal a más tardar el 16 de octubre de 2015.

Si desea recibir un aviso detallado sobre los términos del acuerdo o del formulario de comprobante de reclamación y exoneración de responsabilidad, puede obtener copia escribiendo a Fairfield Greenwich Securities Litigation, c/o Rust Consulting, Inc., P.O. Box 2874, Fairbault, MN 55021-8674, o visitando info@FairfieldGreenwichLitigation.com o www.FairfieldGreenwichLitigation.com

NO LI AME AL TRIBUNAL, A LA OFICINA DEL SECRETARIO DE ACTAS NI A NINGUNO DE LOS DEMANDADOS NI AL ABOGADO DE LOS DEMANDADOS ACERCA DEL PRESENTE AVISO.

FECHA: 9 de septiembre de 2015 POR ORDEN DEL TRIBUNAL TRIBUNAL DE DISTRITO DE ESTADOS UNIDOS DISTRITO SUR DE NUEVA YORK

Jueves, 10 de septiembre, 2015

Zonas industriales, víctimas de la nueva China

Por CHEN-YI WU YAP

CHENGDU, China.—Hasta donde Deng Wanjin puede recordar, la gigantesca acería ubicada en las afueras de esta ciudad, capital de la provincia de Sichuan, ha sido parte de su vida. Este obrero de 42 años forjaba tubos de acero aquí, al igual que lo había hecho su padre. Conoció a lo que hoy es su esposa en los apartamentos que la fábrica de propiedad estatal daba a los trabajadores. Su hija se educó en las escuelas de la planta.

Un día, a finales de marzo, llegó la noticia de que la fábrica iba a cerrar. "Cuando escuché la noticia, lo único que sentí fue un tremendo vacío", recuerda Deng. "Nunca me imaginé que pasaría esto".

El cierre de Pangang Chengdu Steel & Vanadium Co., conocido como Pangchengang, muestra a Deng el lado más amargo de la misma desaceleración económica que sacudió a los mercados globales. Cerca de 16.000 trabajadores han sido despedidos con indemnización. Para miles de familias que a lo largo de 57 años construyeron sus vidas en torno a la planta, el cierre significa el desarraigo.

Con el silencio de la acería, lo que se escuchan en esta zona de negocios de paredes desgastadas y complejos de apartamentos es el ruido de los zócalos. El sonido se ha limpiado bastante y el ruido se siente a distancia de las cercas blancas y amarillas, también cerradas, las desaparecidas.

El desmoronamiento de estas economías industriales es parte de la dolorosa transición de una economía basada en la industria pesada, que durante décadas propulsó el desarrollo de China y que ahora afronta una caída de la demanda y un exceso de inversión, a otra dominada por el consumo, los servicios y la manufactura tecnológica.

Los temores de que el cambio está resultando más complejo de lo que Beijing está en condiciones de manejar socavó la confianza de los inversionistas globales en que China volvería a ser pronto una fuente

de crecimiento mundial.

En julio, el crecimiento de la producción industrial fue de 6%, frente a más de 2.8% hace una década. La meta de crecimiento del PIB de 7% para este año es la más modesta en casi un siglo de siglo.

Tras recibir una compensación equivalente a seis años de salario —150.000 yuanes, o US\$21.000— por sus 26 años de servicio en Pangchengang, Deng fue reclutado por la empresa para una pequeña unidad de fabricación de tuberías especiales. Cobraba un sueldo similar al que tenía antes, pero sin beneficios laborales como cobertura de salud o jubilación. Los empleados por contrato como él son los primeros en ser despedidos, dice, y ninguno de los 11 colegas que trabajaban con él recibió tubos para petróleo y gas fue recontratado.

"Machete en la fábrica solo decir que trabajaré aquí hasta que se retire, pero nadie cree más en la empresa", señala Deng.

China tampoco simula al que Estados Unidos sufrió hace décadas cuando el cierre de fábricas desde Detroit a Baltimore transformó el Cinturón Industrial en el Cinturón de Dolor (Rust Belt), muchas ciudades y localidades a lo largo de China están perdiendo algunos de sus mayores empleadores.

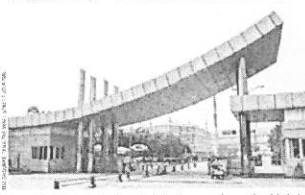
Las fábricas del panel de Dazhuang, en el sur de China, están siendo forzadas a dejar la ciudad, que quiere reemplazar esas plantas con alternativas de mayor valor agregado. En el condado noroeste de Luoyang, que prosperó gracias al cemento, decenas de fábricas contaminantes han cerrado y el gobierno local intenta rediseñar la zona para el turismo.

El sueldamiento de estas comunidades está poniendo a prueba el pacto social que ha caracterizado al régimen del Partido Comunista. Las empresas estatales se empujaron a cerrar a los trabajadores industriales. Incluso en tiempos difíciles, a cambio de que estos no se declararan en huelga ni se convirtieran en una fuente de descontento contra el gobierno.

La ruina del acero

Los precios han caído a la mitad mientras China lidera la descokeación económica y la contaminación.

Precio diario por tonelada de barras de acero para construcción



La otrora bulliciosa entrada a la planta de Pangchengang ahora está casi desierta.

En bases de trabajo, miles de personas han abandonado Qinghai, el distrito industrial Dong de esta Pangchengang, al norte de Chengde. En los barrios, los carteles de "¿de quién se alinean en calles otrora bulliciosas. Los edificios menores están en silencio."

"Nunca pensé que fuera posible". Ahora cierra a los 9 de la noche, horas después de que dejó de llegar la clientela de gente mayor. "Ojalá hubiera pensado que una empresa central del Estado cerraría", dice. "Nunca pensé que fuera posible".

Atishan Iron & Steel Group Co., la matriz estatal de Pangchengang, señaló en declaraciones públicas que el cierre busca eliminar el exceso de capacidad. En abril, un comunicado en el sitio web de Pangchengang definió el cierre como una "respuesta y contribución activa" a la "gobernanza ambiental" de la nación.

Funcionarios de la industria cerraron el año pasado a Pangchengang de emisiones excesivas y almacenamiento inadecuado de residuos peligrosos. En abril, la empresa fue multada con 800.000 yuanes. Los trabajadores dijeron que el cumplimiento de las normas ambientales aceleró el cierre.

La asociación de productores de acero, registrada por el Estado, dijo que el cierre está destinado a servir de modelo para otras clausuras de fábricas innecesarias. Un vocero de Anshan confirmó la multa, pero no quiso hacer más comentarios.

El gobierno imagina un futuro rico en acero, más desarrollo residencial. En octubre del año pasado, funcionarios de Chengde presentaron un plan de recuperación de la zona industrial de Qinghaijiazang en un parque de tecnología y sistemas de manufactura inteligente.

Deng tiene en claro que no habrá una tercera generación de trabajadores siderúrgicos en Qinghaijiazang. Cuando su hija se gradúe de la secundaria dentro de dos años, quiere enviarla a estudiar a una de las prestigiosas universidades de Beijing. Deng dice que ella es libre de decidir qué carrera seguir, pero "no en la industria del acero".

En los años 90, Beijing comenzó a desmantelar pequeñas y medianas firmas estatales, pero las grandes siderúrgicas crecieron: aún más, llegando a emplear cuatro millones de trabajadores. Era parte de un plan del gobierno para conservar el control de sectores clave, como los metales, la energía, el agua y el transporte. La producción anual de acero de China es actualmente de unos 800 millones de toneladas.

La industria siguió creciendo a pesar del enorme exceso de capacidad que ha inundado los mercados y destruido la rentabilidad. Desde enero de 2012, los precios del acero chino han caído 60%, agravado por el debilitamiento de la construcción. A más de cuando el país sufrió la desaceleración se hizo más crítica, algunas fábricas de acero y gobiernos provinciales y municipales se resistieron al cierre.

Atishan Iron & Steel Group Co., la matriz estatal de Pangchengang, señaló en declaraciones públicas que el cierre busca eliminar el exceso de capacidad. En abril, un comunicado en el sitio web de Pangchengang definió el cierre como una "respuesta y contribución activa" a la "gobernanza ambiental" de la nación.

Funcionarios de la industria cerraron el año pasado a Pangchengang de emisiones excesivas y almacenamiento inadecuado de residuos peligrosos. En abril, la empresa fue multada con 800.000 yuanes. Los trabajadores dijeron que el cumplimiento de las normas ambientales aceleró el cierre.

La asociación de productores de acero, registrada por el Estado, dijo que el cierre está destinado a servir de modelo para otras clausuras de fábricas innecesarias. Un vocero de Anshan confirmó la multa, pero no quiso hacer más comentarios.

El gobierno imagina un futuro rico en acero, más desarrollo residencial. En octubre del año pasado, funcionarios de Chengde presentaron un plan de recuperación de la zona industrial de Qinghaijiazang en un parque de tecnología y sistemas de manufactura inteligente.

Deng tiene en claro que no habrá una tercera generación de trabajadores siderúrgicos en Qinghaijiazang. Cuando su hija se gradúe de la secundaria dentro de dos años, quiere enviarla a estudiar a una de las prestigiosas universidades de Beijing. Deng dice que ella es libre de decidir qué carrera seguir, pero "no en la industria del acero".

Funcionarios de la industria cerraron el año pasado a Pangchengang de emisiones excesivas y almacenamiento inadecuado de residuos peligrosos. En abril, la empresa fue multada con 800.000 yuanes. Los trabajadores dijeron que el cumplimiento de las normas ambientales aceleró el cierre.

COMPLEJO HOSPITALARIO "DR. A.A.M." DEPARTAMENTO DE PROVEEDURÍA LICITACIÓN PÚBLICA DE MENOR CUANTÍA

La CAJA DE SEGURO SOCIAL, invita a los oferentes establecidos en la República de Panamá, debidamente acreditados en el territorio nacional, dentro de los requisitos especificados en este Pliego de Carga a participar en este acto.

En la celebración de este procedimiento de selección de contratista, se dará cumplimiento a la Constitución de 1972, la Ley 51 de 27 de diciembre de 2005, Ley 1 del 10 de enero de 2001 y Ley 22 del 27 de junio de 2006.

En el caso de que no se pudiese realizar el acto público en virtud de suspensión del despacho público decretado o, finalmente, este se llevara a cabo el día y hora siguiente sin necesidad de nuevo aviso.

Los Pliegos de Especificaciones estarán a la disposición de los interesados a un costo de B/. 0.50, en el departamento de Proveeduría, de la institución ubicada en la planta baja del Edificio General del Complejo Hospitalario "Dr. A.A.M.", y se entregarán a partir de la fecha de esta publicación, durante el horario laboral de 7:30 a.m. a 03:30 p.m.

Publicar: 2 (dos) días
Fecha de Acto: Miércoles 16 de septiembre de 2015 **Total: 05 actos**

Nº del Acto: 1000220163-08-31	Hora del Acto: 09:00 a.m.
Descripción: 2 ANTICUARIOS MONOCOLONIA PARA DETECTOR CO2-ECO. VER ESPECIFICACIONES EN EL PLEGO.	
Nº del Acto: 1000219663-08-31	Hora del Acto: 09:00 a.m.
Descripción: 1 FLOORSEALERS FLOOR SET PARA ESTABILIZACIÓN DE INVENCIÓN DE LUZ. VER ESPECIFICACIONES EN EL PLEGO.	
Nº del Acto: 1002228492-08-31	Hora del Acto: 09:00 a.m.
Descripción: 500 IMBDS CIRCUITO DE ADULTO DESHECHABLE CON CABLE CALEFACTORY CANSADA. VER ESPECIFICACIONES EN EL PLEGO.	
Nº del Acto: 100022322-08-31	Hora del Acto: 09:30 a.m.
Descripción: 200 REGULADORES DE OXÍGENO PARA USO MÉDICO CON CUERPO DE BRONCE ORODADO, CON EMPAQUETE PRESETEADO A 90 PSI. VER ESPECIFICACIONES EN EL PLEGO.	
Nº del Acto: 1000219465-08-31	Hora del Acto: 09:30 a.m.
Descripción: 300 SIB UNIDADES DESINFECTANTES Y REMOVEDORAS DE DEPOSITOS DE CALCIO PARA DESINFECTACIÓN QUÍMICA. VER ESPECIFICACIONES EN EL PLEGO.	

Atentamente,

DR. ESTIVENSÓN GIBÓN DESRENGER
DIRECTOR GENERAL
CAJA DE SEGURO SOCIAL

TRIBUNAL DE DISTRITO DE ESTADOS UNIDOS DISTRITO SUR DE NUEVA YORK

PASHA ANWAR, y otros,
Demandados.
Expediente principal No. 09-cv-118 (VM)

contra
FAIRFIELD GREENWICH LIMITED, y otros,
Demandados.

Resumen de aviso

PARA Todos los usufructuarios de acciones o de intereses de participación limitada en Fairfield Sentry Limited, Fairfield Sigma Limited, Fairfield Lambda Limited, Greenwich Sentry, L.P. y Greenwich Sentry Partners, L.P. (denominados en conjunto los "Fondos") a 10 de diciembre de 2008 (ya sea como titulares inscritos o idénticamente a una cuenta de socio limitado o accionista) ("usufructuarios"), que sufrieron una pérdida neta de capital invertido en los fondos (denominada en conjunto el "acuerdo colectivo"). Si se encuentra dentro de la definición de colectivo antes mencionado, usted podría recibir un pago por un acuerdo de demanda colectiva.

Un tribunal federal autorizó el presente Aviso. El presente es un aviso urgente de 22:55:55 de un abogado.

SE LE NOTIFICA POR EL PRESENTE, de conformidad con una resolución del Tribunal del Distrito de Estados Unidos para el Distrito Sur de Nueva York, que se llevará a cabo una audiencia el 20 de noviembre de 2015, a las 11 a. m. horas, ante el Honorable Victor Marrero, en el Tribunal Daniel Patrick Moynihan United States Courthouse, sito en 500 Pearl Street, New York, New York (el "Tribunal"), con el propósito de determinar (1) si la demanda colectiva propuesta contra los Demandados de Cito en la demanda judicial mencionada anteriormente a cambio de la suma de \$175,000,000 en efectivo deberá ser aprobada por el Tribunal como justa, razonable y adecuada; (2) si la presente demanda debe ser desestimada con perjuicio en cuanto a los Demandados de Cito de conformidad con los términos y condiciones establecidos en la estipulación de fecha de 12 de agosto de 2015; (3) si el plan propuesto para distribuir los fondos del acuerdo (el "Plan de asignación") es justo, razonable y adecuado y por lo tanto debe aprobarse; y (4) si se debe aprobar la solicitud del abogado principal de los Demandados de recibir pago de los honorarios y gastos de los abogados incurridos en relación con la presente demanda judicial.

Si usted fue usufructuario de acciones o de intereses de participación limitada en uno o más de los Fondos el 10 de diciembre de 2008 y sufrió una pérdida neta de capital de su inversión en dichas acciones o intereses de asociación limitada, sus derechos pueden verse afectados por este acuerdo, lo cual incluye examinar de responsabilidad y extinguir las demandas que quisiera interponer en relación con su interés de participación en los Fondos. Pérdida neta es la inversión neta en efectivo hecha por un usufructuario en un fondo, directa o indirectamente a través de uno o más intermediarios, menos el monto total de las amortizaciones o los retiros o recuperaciones de cualquier fuente de dicho usufructuario en relación con el mismo fondo o con respecto a este.

Si usted es miembro de la demanda colectiva, a fin de participar en la distribución del fondo neto del acuerdo, debe presentar un formulario de comprobante de reclamación y exoneración de responsabilidad que debe recibirse a más tardar el 28 de diciembre de 2015, en el cual se establece que usted tiene derecho a recibir dinero.

Si usted desea ser excluido de la demanda colectiva, debe presentar una solicitud de exclusión para recibirse a más tardar el 16 de octubre de 2015. Toda objeción a cualquier aspecto del acuerdo debe presentarse ante el Tribunal a más tardar el 16 de octubre de 2015.

Si desea recibir un aviso detallado sobre los términos del acuerdo o del formulario de comprobante de reclamación y exoneración de responsabilidad, puede obtener copias escribiendo a Fairfield Greenwich Securities Litigation, c/o Rust Consulting, Inc., P.O. Box 2874, Fairbairn, MN 55021-3874, o visitando: info@FairfieldGreenwichLitigation.com o www.FairfieldGreenwichLitigation.com

NO LLAME AL TRIBUNAL, A LA OFICINA DEL SECRETARIO DE TACSI NINGUNA SINGURO DE LOS DEMANDADOS NI AL ABOGADO DE LOS DEMANDADOS ACERCA DEL PRESENTE AVISO.

FECHA: 9 de septiembre de 2015 POR ORDEN DEL TRIBUNAL, TRIBUNAL DE DISTRITO DE ESTADOS UNIDOS DISTRITO SUR DE NUEVA YORK

