NEGOCIOS REFORMA- Martes 4 de Noviembre del 2008

CON ESTILO

LOURDES MENDOZA
conestilo@reforma.com

Presentan estudio de marcas

> Avolar ya no puede volar y George Nehme, tampoco

>La competencia de tiendas departamentales está feroz

H

SM y Millward Brown die-
ron a conocer su estudio so-
bre las mejores marcas en
México, para lo cual entrevistaron a
10 mil ejecutivos de alto nivel quie-
nes evaluaron 21 categorías y 310
marcas, ¿y cómo le explico mi emo-
ción? Mi casa, REFORMA, es el
número uno en la categoría de pe-
riódicos, le duela a quien le due-
la. El estudio es único porque pocas
veces sabemos cuál es la marca que
está en el top of mind de ese nicho
que tiene poder de decisión y poder
de compra.

A

modo de servicio a la comu-
nidad, le informo que el Ban-
co de México ha dispuesto que,
a partir del primero de enero de
2009, los cheques que giremos por
20 mil pesos o más ya no los po-
dremos hacer al portador. ¡Ah!

Y según la encuesta mensual de
Banxico entre los expertos econó-
micos, el dólar cerrará el año en
12.42 pesos.

A

volar, ¡ya no puede volar! Y,
para evitar que su presidente
George Nehme sí vuele y los deje
desplumados con los más de 50 mi-
llones de dólares que han invertido,
los accionistas minoritarios y ma-
yoritarios están solicitando a las au-
toridades competentes evitar que
George abandone el País. Presen-
tando, en su carácter de afectados,
varias demandas contra Nehme,
sustentadas en información que ob-
tuvieron a través de Mariana Ma-
gos, asistente personal del todavía
presidente de Avolar.

D esde ayer comenzó la Semana

PyME. Lo interesante de es-

ta edición es que, por primera vez
en la historia de este foro, el Cole-
gio de Notarios del DF, que pre-
side el jurista José Ignacio Sen-
tíes, está presente para dar de alta
ahí mismo a quienes deseen cons-
tituirse como empresa. No se tra-
ta de hacer empresas al vapor, si-
no de constituirlas con todas las
de la ley. Para saber exactamen-
te cuáles son los documentos que
hay que llevar puede comunicar-
se al Colegio de Notarios al teléfo-
no 55 1118 19.

E

n negocios "Con Estilo", la
competencia de todas las tien-
das departamentales por evitar la
caída en sus ventas o por lo menos
tratar de mantenerlas ha sido, li-
teralmente, feroz y hasta con pro-
mociones im-pre-sio-nan-tes. Así
pues, Liverpool, en este mes, rea-
lizará el lanzamiento oficial de su
probador virtual Intellifit, el cual
en sólo 45 segundos nos libera de
la terrible tarea de tener que pro-
barnos miles de prendas, ya que, al
escanearnos y comparar nuestras
medidas con la base de datos de las
prendas que tienen, nos entrega un
recibo con las opciones de ropa y
talla que nos quedan. Pero además,
este probador virtual tiene la vir-
tud de hacer crecer las ventas de la
tienda en por lo menos un 2.5 por
ciento y hasta en un 10. Por su par-
te, El Palacio de Hierro no sólo
ya tiene todo listo para la inaugura-
ción de su primera tienda en Gua-

dalajara, sino que ahora también
ya cuenta con la marca Loewe, la
cual estaba hasta hace un par de
meses en Liverpool. Y Saks Fif-
th Avenue, que sigue sin poder le-
vantar las ventas, volvió a cambiar
a su equipo de relaciones públicas,
el cual ahora está encabezado por,
y aunque usted no lo crea, Kitzia
Nin Poniatowska.

Mañana finalmente son las elec-

ciones en Estados Unidos, y,
de acuerdo a las estadísticas desde
1896 hasta las de hace cuatro años,
el Dow, del día de la elección al 31
de diciembre, sube un 4.2 por cien-
to, si el candidato electo es el re-
publicano, y cae un 0.9 por ciento,
si es demócrata. Ahora bien, tam-
bién aseguran que cuando el cam-
bio en la oficina Oval es de repu-
blicano a demócrata, durante el
primer año de mandato del nuevo
Presidente, el Dow sube en prome-
dio un 13.7 por ciento; pero que si
se quedara el republicano sólo su-
biría un 8.2 por ciento. Al igual que
usted, yo tengo mis dudas, pero di-
cen que los números son fríos y
esto es lo que las estadísticas han
dicho.

\ O abía usted que...? Según For-
ClObes, Fivis Presley fue el
muertito que más ganancias ge-
neró el último año, 52 millones de
dólares; dimensionando, Justin
Timberland, el cantante vivo más
rentable, ganó 44 millones.

Se contrae mercado de oficinas
> Ya observan analistas

descenso de inquilinos

en edificios de lujo;

preocupan proyectos

Karla Ramírez

El mercado de oficinas de lujo resen-
tirá en los últimos meses del año y en
2009, las consecuencias de la crisis fi-
nanciera con menos edificios dispo-
nibles, una ligera baja en rentas y me-
nos inquilinos.
"En 2008 tuvimos más demanda
que oferta, porque muchos edificios
están en construcción, pero con la
crisis no sabemos qué pasará, quién
sabe si los proyectos que se anun-

ciaron este año se realicen", expre-
só Guillermo Sepúlveda, director en
México de CB Richard Bilis.
'También las empresas van a de-
tener la decisión de rentar oficinas
e incluso algunos inquilinos dejarán
algunos espacios disponibles porque
recortaron su plantilla", anticipó el
directivo.

Entre los proyectos que están
alentando su proceso de construc-
ción, derivado de la crisis financiera,
están Torre Reforma, Puerta Refor-
ma y Reforma 156.
Anualmente, se estaban arren-
dando entre 200 y 250 mil metros
cuadrados de oficinas de lujo en la
Ciudad de México, pero según corre-
dores inmobiliarios esta cifra dismi-
nuirá un 5 por ciento este año y un 8
por ciento en 2009.
Tan sólo a septiembre de 2008,
se han rentado 160 mil 47 metros

cuadrados, de acuerdo con el último
reporteque emitió la firma vvwwCo-
lliers International.
Entre las empresas que han ren-
tado oficinas este año están ING Afo-
re en el complejo Reforma 222, don-
de tomó cerca de 4 mil 948 metros
y Consorcio Ara en el Corporativo
Arcos Bosques II arrendó 4 mil 550
metros.

Según analistas, 49 por ciento de
los que rentan oficinas de lujo en la
Ciudad de México son de capital in-
ternacional, los cuales, se mostrarán
más cautelosos en lo que resta del
año y principios de 2009.
Mientras que 45 por ciento son
empresas de origen nacional y 6 por
ciento son arrendamientos por par-
te del Gobierno, quienes también de-
sacelerarán su intención de nuevos
espacios.
En materia de rentas, 2008 fue

un buen año que permitió ofrecer
precios entre 20 y 35 dólares por me-
tro cuadrado, se espera que estos ni-
veles disminuyan.
Entre los edificios de oficinas que
abrieron sus puertas este año desta-
can Santa Fe 50 con 8 mil 570 metros
cuadrados, Montes Urales 727 y Cor-
porativo Liverpool con 40 mil 40 me-
tros cuadrados.
En cuanto a la construcción de
edificios de oficinas, a septiembre se
registraron un total de 37 inmuebles,
donde la mayoría se está desarrollan-
do en Santa Fe.
Asimismo, se tienen identifica-
dos 31 edificios de oficinas en pro-
yecto, donde un 33 por ciento se es-
pera que se incorpore al mercado
en 2009.

'Peligran'
rascacielos

La contracción del crédito ha
hecho que hasta Chicago, cuna
de los rascacielos, se vuelva una
ciudad poco amistosa para la
construcción de edificios altos.
Según información de co-
rredores inmobiliarios, el pro-
yecto Trump International Ho-
tel & Tower Chicago de 92
pisos tiene detenido la cons-
trucción del componente resi-
dencial, donde ofrecerá condo-
minios con precios que van des-
de 580 mil a más de 9 millones
de dólares.

Adicionalmente, los traba-
jos de construcción en el edi-
ficio residencial más alto del
mundo, el Chicago Spire, se han
detenido al descender la de-
manda de departamentos.
De acuerdo con reportes,
los proyectos habitacionales
ubicados en el centro de Chi-
cago se han retrasado o han si-
do anulados, a medida que las
constructoras encuentran difi-
cultades para atraer comprado-
res y obtener financiamiento.
Los contratos firmados pa-
ra viviendas en el centro de
Chicago al primer semestre del
año se hundieron un 72 por
ciento, según Appraisal Resear-
ch Counselors.

Karla Ramírez

> En esta sucursal ubicada en Coyoacán se aprecia un letrero puesto
por los empleados del lugar donde advierten que la empresa cometió fraude.

eclamos

Cierra

Neoskin

puertas

> En el DF y Monterrey,

entre otras ciudades,

hay personal y clientes

molestos y confundidos

Gabriela Cabrera, Alberto
Rodríguez y Juan Antonio Lara

Sin dar aviso ni a clientes ni a em-
pleados, sucursales de la empresa de
depilación Neoskin en la Ciudad de
México, área metropolitana de Mon-
terrey, Saltillo, León y Guadalajara ce-
rraron ayer sus puertas.
Comunicación Social de la Pro-
feco informó que hasta ahora no ha
recibido ningún reclamo por el caso
Neoskin, pero no descartó que venga
un alud de demandas de consumido-
ras que habían comprado paquetes
de depilación por adelantado.
Un sondeo telefónico en las 22
sucursales de la clínica de depilación
en el DF constató que la empresa de-
jó hoy de dar servicio a sus clientes.
Sólo en la sucursal de Mazaryk
respondieron, y una dependienta ase-
guró que el negocio se acabó.
"Las clínicas se cerraron hoy, los
dueños se están llevando las máqui-
nas; esto ya se acabó", dijo.
"Hace un mes y medio contraté
un paquete de depilación láser, fue
una promoción de 2 por 1, lo pagué
en una sola exhibición con tarjeta de
crédito, y apenas llevaba una sesión y
mi mamá dos", comentó una consu-
midora en el DF, y agregó que acudirá
a la Profeco a poner una queja
Hace una semana, dueños de
Neoskin se acercaron a la firma con-
sultora en franquicias Alcázar &
Aranday con el objetivo de expandir
sus operaciones a nivel nacional ba-
jo el formato de franquicias.
"El proyecto está en el área de de-
sarrollo, y tengo entendido que hasta
hoy estaba vigente.
"En realidad, yo no sabía nada,
nos enteramos hoy que la empresa
dejó de dar el servicio a sus clientes",
comentó una fuente de la firma Al-
cázar & Aranday.
Vía telefónica y personalmente
se buscó a directivos de esta compa-
ñía para que dieran su opinión, pero
la búsqueda fue infructuosa.
Incluso, la página web de la em-

Dejan plantadas
a dientas

1,800

pesos es el costo promedio
de la depilación láser en el mercado*.

3,000

pesos es el costo del paquete
más completo en Neoskin.

10 •
sesiones y 2 arlos en promedio
es el tiempo que se invierte
en el tratamiento.

*EI rango del costo va desde 550
pesos hasta 3,980 pesos.

presa, www.neoskin.com, aparece
con la leyenda "Fuera de Servicio".
Tan sólo en Monterrey, con es-
te cierre, quedaron afectados 55 em-
pleados y más de 7 mil clientes.
"No nos dijeron nada, llegamos
a trabajar y estaba cerrado todo, na-
die ha dado la cara, no sabemos nada
de la dueña, nada de nada", comentó
María Eugenia Cisneros, una de las
trabajadoras en Monterrey.
Haydeé Briones, otra trabajadora,
señaló que desde hace dos meses ce-
rraron varios locales de distintas pla-
zas comerciales, y las empleadas fue-
ron reubicadas en otras sucursales.

"Hace un mes o poco más cerra-
ron varias, eran 15, ya nada más que-
daron seis, mandábamos a los clien-
tes a otros puntos, pero nunca nos di-
jeron que iban a cerrar", expresó.
Neoskin surgió en Monterrey ha-
ce 5 años y se expandió a otras ciu-
dades del País y países de Centro y
Sudamérica, entre ellos Guatemala,
El Salvador, Honduras y Brasil.
Empleadas de Neoskin ya están
siendo asesoradas por abogados de-
nunciando despido injustificado en la
Junta de Conciliación y Arbitraje.

"Conozca y pruebe más de 100 vinos"

WINEOUTLET

Sábado 8 de noviembre

de 9:00 a 6:00 p.m.

m \ • •>
Asociodón do Importó'doíes
y Comefctafoadores do Vino. A.C.
www.aicv.com.mx

"PRINCIPALES IMPORTADORES NACIONALES
"PRECIOS DE MAY0RE0"

Augusto Rodín N° 121, Col. Insurgentes Extremadura • Entrada porTintoreto

Frente a la entrada principal de la Plaza de Toros México

.é

YVINOTECA

«'•JSJ

JI-I1CÍ.S

MormjSxANic

•*»%*. EuroCave- iBfflV