BOEING 737 MAX **PODRÍA NO VOLVER A VOLAR** HASTA AL MENOS 2020

REUTERS

Aún no hay una fecha definida para que los 737 MAX de Boeing puedan regresar a los cielos, y según un creciente número de funcionarios del gobierno de EE.UU. y la industria, el día estaría cada vez más lejos, de acuerdo con The Wall Street Journal.

Según el más reciente escenario, se les permitiría volar en enero de 2020, diez meses después de que reguladores aéreos en todo el mundo ordenaran mantener los aviones en tierra, tras dos accidentes mortales. Boeing sigue desarrollando una solución para el sistema MCAS, el que se cree sería la principal razón que habría provocado la caída de las naves de Ethiopian y Lion Air.

FACEBOOK NO LANZARÁ LIBRA HASTA **QUE REGULADORES NO ESTÉN SATISFECHOS**

Bloomberg aseguró que Facebook no lanzará Libra —su propia criptomoneda, que creará en alianza con una veintena de asociados— hasta que las preocupaciones de los reguladores se aborden por completo, según David Marcus, el encargado del proyecto.

La divisa virtual no pretende competir con las monedas oficiales de distintos países ni interferir con bancos centrales en políticas monetarias, dijo Marcus antes de una audiencia con el Senado de Estados Unidos.

La red social oficializó el lanzamiento de su criptomoneda hace cerca de un mes. Mastercard, Visa, Spotify, PayPal, eBay y Uber son solo algunos de los nombres asociados.

DISNEY SE ALISTA PARA **DOMINAR LAS RECAUDACIONES** CON "EL REY LEÓN"

WALT DISNEY PICTURES

Gracias a películas como "Capitana Marvel", "Toy Story 4" y "Avengers: Endgame", Disney se ha empinado en el tope de las recaudaciones cinematográficas en Estados Unidos, comandando el 35% de los ingresos domésticos, con solo seis películas. Su competidor más cercano, Warner Bros, tiene solo un 15% de la recaudación.

Se espera que el liderazgo de Disney se reafirme con la nueva versión animada digitalmente de "El Rey León", película estrenada en 1994 y que es aún el vigésimo filme que más dinero ha recaudado en EE.UU. en la historia.

Analistas estiman que la nueva cinta, a ser estrenada esta semana en ese país, supere los US$ 170 millones de recaudación en su debut, lo que se sumaría a los ingresos por más de US$ 2 mil millones que Disney acumula en EE.UU. en lo que va del año por concepto de estrenos cinematográficos.

RELOJ QUE UTILIZÓ **MARLON BRANDO EN "APOCALYPSE NOW"** SALDRÁ A SUBASTA

HODINKEE

Se trata de un Rolex GMT-Master Ref. 1675.

Un Rolex GMT-Master Ref. 1675 que fue utilizado por el legendario actor Marlon Brando como Coronel Kurtz en la película "Apocalypse Now" saldrá a la venta en diciembre por la casa de subastas británica Phillips en asociación con Bacs & Russo.

De acuerdo con expertos en el tema, si bien un reloj así normalmente podría alcanzar los US$ 20.000, se espera que en este caso llegue a venderse por una cifra de seis dígitos.

Esto, considerando que el reloj tiene grabado por la parte interior "M. Brando", aparentemente realizado por él mismo.

El actor regaló el reloj a su hija en 1995 y esta es la primera vez que sale a la venta.

Global 66, la plataforma chilena de envíos de dinero que busca **levantar US$ 2 millones**

A un año de su estreno, ya han realizado más de 16.000 transferencias por un total de US$ 15 millones.

Con 260 rutas y destinos en cerca de 50 países, a un año de su estreno, la plataforma chilena de envíos de dinero Global 66 se ha consolidado como una alternativa real para inmigrantes en Latinoamérica que desean transferir dinero a sus países de origen.

"Alrededor de un 70% de nuestros clientes son inmigrantes", cuenta el CEO de Global 66, Nicolás Jaramillo. "Tenemos origen en Chile, Perú, Colombia, Argentina y México, y los destinos principales de envíos son Perú, Colombia, Venezuela y Haití", agrega.

Con una comisión promedio de 2,5%, la firma —supervisada y normada bajo las regulaciones de la Unidad de Análisis Financiero (UAF)— funciona como intermediario para hacer llegar dinero a otro país. Si el cliente no está bancarizado, puede depositar el dinero que quiere transferir en la cuenta de la plataforma en bancos asociados.

Y, ahora, en su primera ronda de levantamiento de capital con terceros buscan recaudar US$ 2 millones, para "poder financiar el crecimiento y la operación, tanto en desarrollo tecnológico como la apertura de oficinas en Perú, Colombia y Argentina", adelanta Jaramillo.

"Como el sistema es fácil, barato y no tiene una comisión fija, sino que depende del monto, las personas empiezan a transferir más de una vez al mes", cuenta sobre su experiencia, agregando que están creciendo a un ritmo de 30% mensual.

Para fin de año esperan llegar a los US$ 50 millones transados y cerrar en 50 mil transferencias realizadas.

MANUEL HERRERA

El CEO de la firma, Nicolás Jaramillo. Actualmente cuentan con 260 rutas y más de 50 países como destino.

VENTAS MUNDIALES DEL GRUPO PEUGEOT-CITROËN **CAEN 12,8% EL PRIMER SEMESTRE**

El grupo Peugeot-Citroën (PSA) vio caer su número de unidades vendidas en la primera mitad del año un 12,8%, hasta los 1,9 millones de vehículos ligeros, en comparación con los 2,18 millones vendidos en el mismo período del año anterior, según informó la compañía. En Europa —su mayor mercado—, las ventas de PSA crecieron 0,3%, contra un mercado que cayó 2,5% entre enero y junio. Pero en China, la firma obtuvo su peor desempeño, con un desplome de 60,6% en sus colocaciones.

Este es el primer bache en el proceso de recuperación del fabricante francés, liderado por su CEO Carlos Tavares, que había conseguido una seguidilla de récords de ventas y ganancias. Bajo su dirección, en 2017 PSA adquirió a General Motors su antigua subsidiaria europea, que opera bajo las marcas Opel y Vauxhall.

Análisis

CLAUDIO PIZARRO
Profesor adjunto de Ingeniería Industrial, Universidad de Chile, y managing partner, CIS Consultores

DIGITAL: ¿DÓNDE ESTÁ EL VALOR?

Los directorios y gerencias generales están cada vez más inmersos en cómo se aborda la digitalización. Industrias completas —medios impresos, turismo, servicios financieros, *retail*— mutan en forma acelerada en sus modelos de negocios; llegando incluso a ser considerado un factor de riesgo para el negocio.

Las evidencias de los cambios son demoledoras. En supermercados, el comercio electrónico crece nueve veces en 10 años en Latinoamérica, mientras que en Chile, el canal físico aumentó 4% este año, y el canal digital, por su parte, lo hizo en un 24% (Nielsen). En bienes durables, el canal físico cayó en un 6% y el digital creció un 22%, llegando a representar un 22% del total en este año (GfK).

En otro ámbito, la penetración de aplicaciones de última milla se expande llegando, en algunos segmentos, al 30% y al alza; lo mismo ocurre con las nuevas modalidades para pago, consulta de precios, opciones de crédito y retiro en tienda, entre otras.

En este nuevo escenario, los clientes exigen menores tiempos, dinero y energía para resolver la experiencia de compra —*end to end*—, lo que impulsa la construcción de ecosistemas digitales que integran y capturan valor de cara al cliente. Esto es, disposición a pagar (P) y disposición a consumir (Q), pero también de cara a los accionistas y a los *stakeholders*.

Para abordar este desafío, sugerimos: (a) formular y experimentar (al mismo tiempo) una Estrategia Digital; (b) conformar equipos internos apalancadores para movilizar al resto de la organización; (c) construir una nueva experiencia de clientes, desde fuera hacia adentro; (d) trabajar la cultura interna para enfrentar los miedos a los cambios y transformaciones, y, finalmente, (e) incorporar prácticas y cultura de innovación para acelerar los cambios. Es decir, asemejarse a una *startup* (que por definición maneja alta incertidumbre).

Esto representa un cambio profundo en la forma en que los directorios y gerencias abordan las decisiones. La experimentación es el vehículo para avanzar sin jugar a las "adivinanzas". Nadie tiene la bola de cristal y los consumidores se movilizan más rápido y sin aviso, por lo que no hay espacio para grandes inversiones y una débil respuesta de los clientes.

El valor está en responder "sin costuras" de cara al cliente y en disponer de la flexibilidad y velocidad para aprender y moverse rápido a partir de retroalimentación temprana del mercado. Lo anterior, ajustando en cada paso una respuesta precisa que traccione a escala exponencial.

Jornada bursátil

Mayores alzas y mayores bajas de la jornada del 15 de julio.

Más transadas

Acción	Precio ($)	Var. %
B. de Chile	100,7	0,83
Falabella	4.499,0	-0,02
Cencosud	1.408,0	-0,91
EnelAM	115,7	0,41
BSantander	50,8	-0,90

Mayores alzas

Acción	Precio ($)	Var. %
CTC	400,0	5,26
SQM-A	20.942,0	3,01
Hipermarc	3,6	2,56
Sonda	993,3	1,97
Quiñenco	1.893,3	1,79

Mayores bajas

Acción	Precio ($)	Var. %
Enjoy	41,9	-2,42
MallPlaza	1.645,5	-1,70
Cintac	418,0	-1,65
E-CL	1.220,0	-1,53
Planvital	70,0	-1,41

Fuente BCS

Índice al 11/07/2019 — IFM | Índices FOL.cl-El Mercurio

Rentabilidades por tipo y categoría de Fondos Mutuos	Valor*	Diaria	Semanal	Mensual	Anual
Renta fija chilena menor a 90 días	1.757,4	0,01%	0,04%	0,20%	2,39%
Renta fija chilena entre 90 y 365 días	1.833,0	0,01%	0,07%	0,21%	3,05%
Renta fija chilena largo plazo mayor a 365 días	1.964,1	0,02%	0,08%	0,07%	5,66%
Renta fija internacional largo plazo mayor a 365 días	1.843,4	-0,02%	0,20%	0,76%	13,77%
Accionario Chile	1.664,4	0,02%	0,17%	0,03%	-7,36%
Balanceado	1.817,7	-0,03%	0,19%	0,77%	5,22%
Accionario América Latina	2.208,5	-0,07%	3,71%	5,59%	25,34%
Accionario Asia	1.537,3	-0,01%	-0,76%	0,96%	0,26%
Accionario Europa	927,9	-0,38%	-1,18%	-0,38%	0,85%
Accionario EE.UU.	1.722,0	0,04%	0,60%	2,09%	10,00%

Fuente www.fol.cl *Base: 01/01/2004. Cada uno de los índices comienza el 1 de enero de 2004 con un valor de $1.000 EL MERCURIO

Precios de productos

Cierres de principales materias primas en diferentes mercados.

Energía		16/07/19	31/12/18
Bencina 93 oct.	(cUS$/galón, Spot US Gulf)	209,18	136,21
Petróleo WTI	(US$/barril, a 1 mes, Comex)	57,62	45,41
Petróleo Brent	(US$/barril, a 1 mes LME)	64,36	53,80
Metales		**16/07/19**	**31/12/18**
Cobre	(cUS$/libra, Spot LME)	270,30	270,57
Plata	(US$/onza, spot, Comex)	15,60	15,50
Platino	(US$/onza, spot, Comex)	840,02	796,50
Plomo	(US$/tons, a 1 mes, LME)	1.980,25	2.016,00
Oro	(US$/onza, spot, Comex)	1.406,28	1.282,45
Zinc	(US$/tons, spot LME)	2.456,00	2.518,50
Agropecuarias y silvícolas		**16/07/19**	**31/12/18**
Algodón	(Nº2 cUS$/libra, a 1 mes, CTN)	62,33	72,20
Azúcar	(US$/tons. a un mes Liffe)	314,30	332,50
Celulosa	(US$/tons. Blanq. Larga NBSK)	1.040,68	1.200,21
Harina de Soya	(US$/tons. a un mes CBT)	308,40	306,20
Ganado vivo	(US$/libra, a 1 mes, CME)	108,23	123,88
Maíz	(Yellow Nº2 cUS$/Bushel, a 1 mes, CBT)	435,25	375,00
Trigo	(US$/Bushel, a 1 mes, CBT)	507,50	503,25

CBT: Bolsa de Chicago; LME: Bolsa de Metales de Londres; CME: Bolsa Mercantil de Chicago; CTN: Bolsa de Granos de Nueva York.

Fuente Bloomberg, Cochilco EL MERCURIO

HUAWEI QUIERE CREAR **1.000 EMPLEOS EN ITALIA**

Una inversión de US$ 3.100 millones y la creación de 1.000 empleos en los próximos tres años en Italia son los planes del gigante chino de la telefonía Huawei.

El anuncio fue hecho después de que la firma confirmara que va a despedir un buen número de personas en Estados Unidos como consecuencia del veto impuesto por ese país, debido a las denuncias sobre colaboración con el gobierno chino, aseguró el diario Wall Street Journal.

Sin embargo, el gerente de Huawei Italia, Thomas Miao, en una conferencia de prensa celebrada en Milán, aseguró que las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China no han influido en la decisión de la compañía.

"Se van a crear 3.000 puestos de trabajo, 1.000 directos y 2.000 indirectos, con subcontratos", aseguró Miao.