

## NEGOCIOS

DOW JONES

11,144.94  
+35.62

NASDAQ

2,336.74  
-3.05

Argentina	3.06	Chile	520	Paraguay	5,910
Bolivia	7.99	Guatemala	7.59	Perú	3.33
Brasil	2,138	Honduras	18.89	R. Dominicana	31.86
Colombia	2,293.06	México	10.68	Uruguay	23.55
Costa Rica	504.74	Nicaragua	17.22	Venezuela	2,144.60

## LABORAL

BEST BUY DESPIDE  
A 300 EMPLEADOS

La empresa de venta de electrodomésticos al detalle Best Buy Co. Inc. anunció ayer que dejó cesantes a 300 empleados de sus oficinas principales en Richfield.

Los despidos equivalen a casi un 7 por ciento de los empleados de la sede de la empresa, dijo la portavoz Dawn Bryant. Es casi un medio por ciento del total de la fuerza laboral de Best Buy.

Bryant dijo además que los empleados despedidos no salieron de ningún área de trabajo en particular.

Los empleados cesantes podrán solicitar empleos dentro de la empresa y, de encontrarlo, podrán calificar para un paquete de regalías, agregó.

-Agencias

## DE ABAJO A ARRIBA

## Limpian carros por el mundo

Cuatro socios han vendido 300 franquicias en 20 países con su creativo negocio

Por José Melendrez  
Diario HOY 917.339.0836  
jmelendrez@hoyllc.com

NUEVA YORK

La idea de que limpien su vehículo mientras va al supermercado o al cine resulta ser una ventaja, especialmente en un país donde la mayoría de sus habitantes consideran que el tiempo es dinero.

Es así que a través de este nuevo concepto, Sergio Kompel ha revolucionado el negocio tradicional de lavados de autos con su innovador sistema móvil denominado Pronto Wash y gracias a su rápido crecimiento, desde noviembre del 2001, el joven empresario ha logrado vender cerca de 300 franquicias en 20 países.

El éxito de la compañía, según Kompel, se debe a la versatilidad de los sistemas móviles llamados WashinKarts, pequeños vehículos equipados con agua, aspiradora y compartimentos para guardar la cera, jabón líquido o la silicona.

“Estos sistemas móviles tienen además dos compartimentos, uno para el agua limpia y otro para la sucia. De esta manera evitamos que en el piso quede un reguero de agua”, dijo Kompel, quien afirma que hasta la fecha poseen 2,200 WashinKarts en supermercados.

Estos vehículos recorren día a día las tiendas de Carrefour-Promodès (en Francia), Wal-Mart (en USA), Ahold (en Holanda), Simon Properties (en USA) y Gigante (en México) entre otros.

La aventura de Kompel, junto a sus tres socios, empezó en Buenos Aires y tuvieron que invertir 200,000 dólares para el desarrollo del proyecto piloto. “La idea de este negocio surgió luego de que en nuestros viajes observáramos que teníamos que esperar entre 1 ó 2 horas para que nos lavaran el auto”.

“También, encontrábamos en



► Sergio Kompel (izq.), de 42 años, y Larry Krueuer junto a uno de los operativos móviles de limpieza con los que operan en los parqueadores de muchos supermercados.

las calles de México o Chile a muchachos que utilizaban una frañela y un balde de agua en sitios residenciales o corporativos”, explicó Kompel, quien a partir de este concepto pudieron integrar la idea de Pronto Wash.

Empezaron en un estacionamiento en Buenos Aires y luego en Sao Pablo, Brasil. “Luego nuestra primera franquicia internacional fue el 28 de enero del 2003 en Ecuador y después Puerto Rico, Venezuela, Perú, España, Costa Rica, Portugal, Colombia y Guatemala”.

“Ya casi hemos perdido la cuenta”, bromeó Larry Krueuer, so-

cio de Kompel, quien sostiene que en los últimos meses han logrado franquiciar en países como Rumanía, Kazajistán y Moldavia.

En julio del 2002 entraron en el gran mercado de Estados Unidos operando en Miami con locales propios. No fue hasta marzo del 2004 que la Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos autorizó a Pronto Wash vender las franquicias. Hoy, la compañía ya ha logrado colocar 21 franquicias en Florida, Virginia, Texas y California.

Kompel sostiene que para invertir en una franquicia se necesita entre 50,000 y 150,000 dólares, y la

facturación mensual fluctúa entre 15,000 y 16,000 dólares.

“Este negocio tiene muchas proyecciones. Por ejemplo, con 150,000 dólares se pueden obtener 10 unidades y el esquema del negocio”, afirma Krueuer, quien señala que la limpieza básica de un vehículo cuesta entre 15 y 19 dólares, y la limpieza premium de un Hummer vale por ejemplo un promedio de 200 dólares.

Mientras tanto, Kompel planea abrir nuevas franquicias en la temporada de invierno en Nueva York y Nueva Jersey, pero hasta que eso suceda, la expansión continúa. ■

## COMUNICACIONES

Slim compra  
Verizon  
en América  
Latina

Por Eduardo Castillo  
AP

MÉXICO

La compañía telefónica del magnate mexicano Carlos Slim, América Móvil, anunció ayer la adquisición de unidades de Verizon Communications Inc. en Venezuela, República Dominicana y Puerto Rico, en una operación por 3,677.6 millones de dólares. Verizon confirmó en Estados Unidos la venta de parte de sus operaciones en Latinoamérica.

América Móvil y Teléfonos de México, ambas propiedad de Slim, el tercer hombre más rico del mundo según la revista Forbes, informaron que en alianza adquirieron la participación accionaria de Verizon en la Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela (CANTV) por 676.6 millones de dólares.

Verizon tiene alrededor del 28.51 por ciento del total de las acciones de CANTV, la principal proveedora de servicios de telecomunicaciones en Venezuela con más de 3.1 millones de clientes de líneas fijas y más de 5.1 millones de celulares al cierre del 2005.

América Móvil también informó que en República Dominicana acordó adquirir el 100 por ciento de Verizon Dominicana por 2,062 millones de dólares, mientras que en Puerto Rico el 52 por ciento de la participación de la compañía estadounidense en Telecomunicaciones de Puerto Rico (PRT) por 939 millones de dólares.

Verizon Dominicana es la compañía más grande del país caribeño y cuenta con más de 752,000 suscriptores de telefonía fija y 1.8 millones de suscriptores celulares hasta el 2005.

PRT también es la empresa más grande de Puerto Rico y tiene más de 1.11 millones de suscriptores de celular y 485,000 de telefonía fija hasta finales del 2005. ■