



Aventuras de Negocios

12 historias clásicas del mundo de Wall Street

John Brooks

20 ANIVERSARIO

RESUMEN EJECUTIVO

El libro, escrito originalmente hace más de 4 décadas, ofrece 12 relatos notables y fascinantes que aparecieron en la revista New Yorker, y son tan relevantes hoy para comprender las complejidades de la vida empresarial, como lo eran cuando sucedieron los hechos.

Las historias sobre Wall Street están impregnadas de drama y aventura, revelando las maquinaciones y la naturaleza volátil del mundo de las finanzas. El perspicaz reportaje del veterano periodista John Brooks está lleno de personalidad y detalles críticos, dejando la sensación de que la historia se repite.

Aventuras de Negocios es el "Mejor libro de negocios" en la opinión de Bill Gates y Warren Buffett, dos de los más exitosos hombres de negocios y ávidos lectores.

La fluctuación: el pequeño crash del 62

Como demostró la caída de la bolsa de 1962, los inversores son irracionales y el mercado de valores es impredecible.

El mercado de valores sufrió una breve caída en mayo de 1962. La agitación, que duró tres días, ilustra claramente lo extraño que puede ser el comportamiento de los banqueros de Wall Street y cómo los inversores se guían más por su estado de ánimo que por los hechos reales.

El 28 de mayo de 1962, el estado de ánimo en Wall Street era claramente sombrío después de seis meses de caída del mercado de valores. Había muchas operaciones en curso esa mañana, y la oficina central se estaba retrasando en actualizar los precios de las acciones, proceso que se hacía manualmente.

Los inversores entraron en pánico cuando se dieron cuenta de que solo podían conocer el precio real de una acción con un retraso de unos 45 minutos, momento en el que asumieron que el precio real había caído. En consecuencia, se apresuraron a vender sus acciones, lo que creó una espiral descendente de precios. Sus expectativas se auto-cumplieron, provocando un colapso que aniquiló \$20 mil millones en valor de acciones.

Así como las emociones desencadenaron el colapso, también ayudaron a la recuperación: los inversores consideraban de conocimiento común que el índice Dow Jones, que medía el valor del mercado de valores general, no podía bajar de los 500 puntos. Entonces, cuando el valor se acercó a ese límite, se

desató un pánico de compra, todos esperaban que los precios subieran. Tres días después del desplome, el mercado se había recuperado por completo.

Después de este extraño evento, todos buscaban explicaciones racionales. Pero todo lo que se les ocurrió a los funcionarios de la bolsa de valores fue que el gobierno necesitaba prestar más atención al "clima empresarial" imperante, es decir, el estado de ánimo y las expectativas irracionales del mercado financiero.

Esta irracionalidad inherente se traduce en la imprevisibilidad del mercado. Lo único que se puede predecir sobre el mercado es, como dijo el famoso banquero J.P. Morgan: "Va a fluctuar".

El destino de Edsel: un cuento de precaución

La historia del Ford Edsel es el epítome de un lanzamiento de producto que salió mal.

¿Alguna vez has oído hablar del Ford Edsel? Originalmente destinado a ser el producto insignia de Ford a fines de la década de 1950, el automóvil no solo terminó siendo una de las fallas de producto más espectaculares de todos los tiempos, también es reconocido como uno de los autos más feos jamás fabricados.

¿Cómo podría una empresa tan exitosa como Ford fracasar tan estrepitosamente?

Por un lado, Ford calculó completamente mal el mercado. En 1955, el mercado automovilístico estadounidense estaba en auge. El ingreso disponible de las familias estaba aumentando y la gente estaba cada vez más interesada en los automóviles de precio medio, un segmento en el que Ford era débil. Fue entonces cuando la empresa comenzó a planificar el Ford Edsel.

Desafortunadamente, cuando se lanzó el Edsel en 1958, el mercado había dado un giro de 180 grados: una recesión económica y un cambio abrupto en los gustos de los consumidores habían hecho que la gente acudiera en masa a modelos de automóviles más pequeños y económicos.

Una segunda razón del fracaso fue que los clientes tenían expectativas poco realistas para el automóvil. Ford había gastado \$250 millones en la planificación del Edsel, lo que lo convirtió en el proyecto más costoso de la empresa hasta ese momento, un hecho que Ford promovió ampliamente en su marketing. Esto generó un gran revuelo en torno al proyecto, por lo que cuando finalmente se lanzó, los consumidores esperaban algo revolucionario. Pero se sintieron decepcionados al ver que el Edsel era

simplemente otro automóvil de cuatro ruedas.

El tercer y último golpe del Edsel fue su construcción de mala calidad. Dado que Ford había dedicado la mayor parte de sus esfuerzos a realizar investigaciones psicológicas para hacer que el automóvil fuera atractivo para su grupo objetivo (es decir, familias jóvenes con un ingreso disponible), se olvidó de ajustar el aspecto técnico del automóvil. En consecuencia, una vez que se lanzó, los clientes encontraron varias fallas, desde frenos poco confiables hasta una aceleración brusca.

El Edsel no fue un auto totalmente inútil, simplemente no estuvo a la altura de sus expectativas.

Impuesto federal: historia y peculiaridades

Warren Buffett es una de las personas más ricas del planeta y, sin embargo, admite que su tasa impositiva es más baja que la de su secretaria.

¿Es una broma cruel? No, es el ejemplo perfecto de lo injusto que es el sistema de impuestos sobre la renta federal de EE. UU. Para entender cómo ocurre algo así, hay que examinar el retorcido desarrollo del sistema desde su inicio.

En 1913, después de décadas de debate político y temores de que se pareciera al socialismo, el gobierno federal comenzó a imponer un impuesto sobre la renta. La razón era que su propio flujo de ingresos se había agotado mientras sus gastos aumentaban.

Inicialmente, las tasas del impuesto sobre la renta eran bajas y los principales contribuyentes eran los ciudadanos más ricos. Desde entonces, las tasas se han elevado continuamente y la aplicación del impuesto se ha expandido a franjas más grandes de la población; al mismo tiempo, se crearon más y más escapatorias (loopholes) para los ricos. Hoy en día, las tasas de impuesto sobre la renta son generalmente bastante altas y tienen el mayor efecto sobre la población de clase media.

La forma en que el impuesto está estructurado hoy fomenta la ineficiencia. Por ejemplo, los trabajadores autónomos a menudo dejan de aceptar nuevos contratos a mitad de año para no obtener más ingresos: desde una perspectiva fiscal, tiene más sentido que ganar más.

El complicado sistema de loopholes ha convertido a los impuestos en una batalla. El Servicio de Impuestos Internos (IRS), que recauda el impuesto, debe lidiar anualmente con un ejército de asesores y abogado fiscales cuya especialidad es eludir el código fiscal. Es un desperdicio colosal de recursos en ambos lados.

Lamentablemente, la reforma fiscal es políticamente inviable. Varios presidentes han intentado reformar el código tributario para convertirlo en algo más simple, pero todos han fracasado. El sistema actual simplemente favorece a demasiadas personas ricas con demasiada influencia, y no quieren renunciar a sus ventajas, como las ganancias de capital que se gravan menos que los ingresos salariales.

¿Cuál es la solución? El sistema federal de impuestos sobre la

renta debe restablecerse a su estado de 1913 para que desde allí podamos intentarlo de nuevo.

Una cantidad de tiempo razonable

El abuso de información privilegiada finalmente se controló después del caso del Golfo de Texas de 1959.

Imagine que su tío trabaja para una compañía petrolera y le llama un día para decirle que invierta en las acciones de su empresa, ya que acaba de encontrar petróleo y apenas lo anunciarán mañana. Pareciera que, si compró acciones, podría terminar en la cárcel por uso de información privilegiada, ¿cierto?

Eso es cierto hoy, pero no necesariamente antes del caso del Golfo de Texas. En 1959 la empresa de minerales Texas Gulf Sulphur ganó el premio gordo en el desierto de Ontario, Canadá. Su perforación de prueba preliminar reveló cientos de millones de dólares en cobre, plata y otros minerales en el suelo.

Las personas que sabían del hallazgo decidieron guardar silencio, comprando sigilosamente acciones en Texas Gulf. Los ejecutivos y su entorno comenzaron a comprar acciones, y dieron instrucciones a sus familiares para que hicieran lo mismo.

Cuando se difundieron los rumores de que la compañía pudo haber descubierto algo sustancial, Texas Gulf convocó una conferencia de prensa para restar importancia a los rumores y difundir desinformación, mientras sus propios ejecutivos continuaban comprando acciones.

Cuando la compañía finalmente anunció el hallazgo, el precio de las acciones se disparó y todos los que habían comprado se hicieron millonarios.

Si bien este comportamiento no se consideraba ético, ni siquiera según los estándares de Wall Street, las leyes sobre uso de información privilegiada nunca se habían aplicado. Esta vez, sin embargo, la Comisión de Bolsa y Valores (SEC) tomó medidas: acusó a Texas Gulf de engaño y uso de información privilegiada. Este paso audaz sin precedentes enfureció a muchos inversores.

En el juicio, el tribunal tuvo que decidir si los resultados de la perforación de prueba habían aclarado el valor del hallazgo y si los comunicados de prensa pesimistas posteriores de la empresa fueron deliberadamente engañosos. El tribunal emitió un veredicto de culpabilidad junto con una declaración de que el público debí tener una "oportunidad razonable de reaccionar" ante cualquier noticia que afectara los precios de las acciones antes de que los de adentro puedan comenzar a negociar acciones.

A partir de entonces, el uso de información privilegiada se ha regulado y Wall Street se ha vuelto un poco más limpio.

Xerox: el éxito viene y se va con rapidez

La historia de Xerox demuestra la rapidez con la que el éxito logrado puede desaparecer.

A principios de la década de 1960, la fotocopidora automática,

desarrollada por Xerox, fue un gran éxito. Xerox de repente se convirtió en el líder del mercado. Pero, en tan solo unos años, la empresa experimentó una gran caída. El viaje en montaña rusa de Xerox tuvo tres etapas.

Primero, hubo un éxito inicial contra todo pronóstico. La gente no estaba interesada en copiar documentos porque sentían que estaban robando contenido original. El proceso era costoso, las primeras fotocopadoras necesitaban papel especial. Cuando Xerox lanzó su primera fotocopadora de papel normal en 1959, nadie esperaba una gran demanda del producto. Los fundadores de la empresa incluso a disuadieron a sus amigos y familiares de invertir en la empresa. Sin embargo, en solo seis años, los ingresos de la empresa se habían disparado a \$500 millones.

Segundo, hubo un período de éxito sostenido. Xerox adquirió tanta confianza que comenzó a invertir mucho en filantropía. Como es bastante típico de un éxito de la noche a la mañana, los propietarios querían mostrar su gratitud a quienes les habían ayudado y utilizar su posición recién adquirida para influir en la sociedad. Por ejemplo, Xerox se convirtió en el segundo donante más grande de la Universidad de Rochester, que originalmente había ayudado a desarrollar la tecnología de fotocopiado.

En la tercera etapa, Xerox se dio cuenta de qué tan rápido el éxito puede convertirse en derrota. Poco después de alcanzar la cima de su gloria en 1965, Xerox estaba en problemas. El liderazgo tecnológico que tenía sobre los competidores había disminuido a medida que salían al mercado productos de imitación más baratos. Mientras tanto, las inversiones en investigación y desarrollo eran ineficaces, lo que dejó a la empresa varada.

Estas tres etapas son un ejemplo conmovedor de las muchas etapas por las que puede pasar una empresa en crecimiento. Afortunadamente para Xerox, sobrevivió a la tercera etapa y todavía tiene éxito hoy.

El rescate que evitó una crisis financiera

En 1963, la Bolsa de Valores de Nueva York rescató una empresa de corretaje bursátil para evitar una crisis financiera.

A finales de 1963, la empresa Ira Haupt & Co. estaba en problemas. Había pedido dinero prestado usando de colateral activos que habían desaparecido por un fraude masivo. No tenía capital suficiente para transar en la Bolsa de Valores de Nueva

Después de reunirse con varios bancos, accionistas y la NYSE, se determinó que Ira Haupt & Co. necesitaba \$22,5 millones para volver a ser solvente. Para empeorar las cosas, la nación estaba en pánico: el presidente Kennedy acababa de recibir un disparo y el mercado estaba cayendo.

En lugar de permitir la quiebra de Ira Haupt & Co., la NYSE hizo algo sin precedentes: salvaron la empresa.

A la Bolsa de Nueva York le preocupaba que la quiebra de Ira Haupt & Co. en una época de pánico nacional hiciera que la gente perdiera rápidamente la fe en sus inversiones y hundiera a Wall Street. Sintieron que el bienestar de la nación dependía de

la supervivencia de la corredora, por lo que trabajaron con las firmas miembro de NYSE y los acreedores de la empresa elaborando un plan para que Ira Haupt & Co. pagara sus deudas.

La propia NYSE prometió \$7,5 millones, casi un tercio de sus reservas. Junto con otros prestamistas logró salvar a Ira Haupt.

Es poco probable que alguna vez volvamos a ver a la NYSE hacer una movida tan audaz, pero en ese momento evitó una crisis financiera en medio del pánico nacional.

Errores de comunicación en GE

Los ejecutivos pueden culpar de las acciones inmorales o delictivas a los "errores de comunicación".

En estos días, cada vez que una empresa se ve envuelta en un escándalo, afirma que nadie hizo nada malo: los verdaderos culpables son los "problemas de comunicación". Si una empresa vierte desechos tóxicos en un acuífero, no es por codicia, sino porque "la junta no comunicó adecuadamente la nueva estrategia ambiental a los administradores locales".

Un caso que puso a prueba esta afirmación a finales de la década de 1950 fue General Electric (GE). Comenzó a manipular precios a gran escala; junto con 29 empresas de electrónica que se confabularon para aumentar los precios de maquinarias vendidas por valor de \$1.750 millones, con más de \$500 millones de instituciones públicas. Normalmente, la reparación podría costarle al cliente hasta un 25% más que el precio normal.

Cuando resultó que GE era el líder de los manipuladores de precios, el escandaloso asunto se llevó ante la corte y un subcomité del Senado. Aunque algunos gerentes enfrentaron multas y penas de prisión, no se acusó a ejecutivos de alto nivel. ¿Por qué no? Afirmaron que todo se debía a un error de comunicación: los mandos intermedios habían malinterpretado sus instrucciones.

Aparentemente, en ese momento, había dos tipos de políticas aceptadas en GE: las oficiales y las implícitas. Si los ejecutivos le daban una orden con seriedad, era una política oficial que debía seguir. Pero si te guiñaban un ojo al dar una orden, la interpretación dependía de usted. En general, se suponía que debía hacer lo contrario de lo que se decía, pero otras veces tenía que adivinar lo que el ejecutivo estaba insinuando. Y si no lograba deducir lo que estaba implícito, era problema suyo.

Debido a esto, a pesar de que GE tenía una política que prohibía discutir los precios con los competidores, muchos gerentes asumieron que se trataba de una simple fachada. Pero una vez que llegaron a los tribunales, se dieron cuenta de que no podían culpar a los ejecutivos.

Esta historia nos muestra que los ejecutivos pueden utilizar los problemas de comunicación para eludir la responsabilidad de todo tipo de ilegalidades.

El último gran rincón

El propietario de Piggly Wiggly, el primer supermercado de

autoservicio del mundo, casi lo mata en una batalla bursátil.

A menos que viva en el sur o el medio oeste de EE. UU., es probable que nunca haya oído hablar de Piggly Wiggly. En 1917 patentó el concepto de supermercado de autoservicio. Fue el primer supermercado que proporcionó carritos de compra, puso etiquetas de precio en los artículos y cajas registradoras.

Piggly Wiggly todavía opera hoy, pero es relativamente desconocida debido a las acciones de su excéntrico dueño Clarence Saunders, que hizo todo lo posible para combatir la especulación financiera.

En la década de 1920, Piggly Wiggly se expandía rápidamente por todo EE. UU. Pero cuando un par de franquicias en Nueva York fracasaron en 1923, algunos inversores intentaron aprovechar para apostar a la caída en la bolsa de Piggly Wiggly.

Saunders estaba furioso y quería darles una lección: comenzó a comprar acciones. Anunció públicamente que compraría todas las acciones existentes en Piggly Wiggly y, después de pedir grandes préstamos, logró recomprar el 98%. Esto elevó el precio de las acciones de \$39 a \$124 por acción: una catástrofe para los que apostaron a la baja, quienes enfrentaron enormes pérdidas.

Sin embargo, los bajistas lograron convencer a la bolsa de valores para que les concediera una prórroga en los pagos. La posición de Saunders no era sostenible debido a sus deudas, y finalmente sufrió pérdidas tan grandes que tuvo que declararse en quiebra.

Si Saunders hubiera tenido más influencia sobre Wall Street, hoy iríamos de compras a Piggly Wiggly en lugar Wal-Mart.

Un segundo tipo de vida

El ejemplo de David Lilienthal muestra que la inteligencia empresarial y la conciencia limpia pueden coexistir.

Cuando un burócrata gubernamental altamente influyente se lanza al mundo de los negocios y aprovecha sus antiguas conexiones gubernamentales para ganar dinero, es probable que muchas personas lo acusen de ser un traidor.

Pero en el caso de David Lilienthal, esta no sería una acusación apropiada. En la década de 1930, Lilienthal fue un buen funcionario bajo el presidente reformista Roosevelt. En 1941, fue nombrado presidente de la Autoridad del Valle de Tennessee, entidad a cargo de desarrollar y distribuir energía hidroeléctrica barata en áreas que los proveedores privados no cubrían.

Posteriormente, en 1947, se desempeñó como primer presidente de la Comisión de Energía Atómica, enfatizando la importancia del uso civil y pacífico de la energía nuclear.

Cuando finalmente dejó el cargo público en 1950, fue honesto sobre su motivación, diciendo que quería ganar más dinero para poder mantener a su familia y ahorrar para su propia jubilación. Una vez que ingresó al sector privado, Lilienthal también demostró ser un empresario comprometido.

Su experiencia en energía lo hizo apto para la industria de los minerales y se hizo cargo de Minerals and Chemical Corporation of America, que tenía problemas financieros. Logró que la empresa volviera a la vida desde el borde del fracaso y como resultado ganó una pequeña fortuna.

Su nueva línea de trabajo también influyó en sus propias opiniones: escribió un controvertido libro sobre por qué las grandes empresas son importantes para la economía y la seguridad de EE. UU. Sus antiguos colegas del gobierno lo acusaron de ser un traidor, pero Lilienthal estaba simplemente comprometido con ambas caras de la moneda.

Finalmente, Lilienthal decidió que quería lo mejor de ambos mundos y, en 1955 fundó Development and Resources Corporation, una consultora que ayudó a los países en desarrollo a llevar a cabo importantes programas de obras públicas.

Este último esfuerzo demuestra que Lilienthal es realmente el hombre de negocios ideal: responsable en igual medida ante los accionistas y la humanidad.

Temporada de accionistas

Los accionistas rara vez ejercen el poder que tienen.

¿Quiénes cree que son las personas más poderosas de EE. UU.? En teoría, deberían ser los accionistas. Especialmente considerando que son dueños de las corporaciones más grandes del país. Estas empresas ejercen un poder tan grande que expertos en ciencias políticas han sugerido que EE. UU. se parece más a un sistema feudal oligárquico que a una democracia.

Estas grandes corporaciones siempre están dirigidas por juntas directivas elegida por los accionistas, que les da a los accionistas el verdadero poder. Una vez al año, los accionistas se reúnen en una reunión anual para elegir al directorio, votar las políticas y cuestionar a los ejecutivos que dirigen la empresa.

Pero, lejos de ser los eventos dignos y serios que pueda imaginar, estos encuentros son generalmente una completa farsa.

Eso se debe a que la dirección de la empresa no siente realmente que los accionistas sean sus jefes. Hacen que sea difícil para los accionistas asistir a las reuniones al celebrarlas lejos de la sede de la empresa. En las reuniones, tratan de evitar que los accionistas se involucren hablando sobre el gran desempeño y el futuro de la empresa.

Esta táctica funciona con la mayoría de los accionistas. Lo único que hace estas reuniones interesantes son los inversores profesionales que desafían a la junta de la empresa a un debate.

Un ejemplo se vio en la junta de accionistas de AT&T de 1965, cuando la inversora Wilma Soss reprendió al presidente de la junta, Frederick Kappel, e incluso sugirió que acudiera a un psiquiatra. Los inversores profesionales como Soss a menudo poseen acciones en muchas empresas y quieren responsabilizarlas por sus acciones. En este caso, Soss estaba luchando para que hubiera más mujeres en la junta directiva.

Pero tratar de despertar a los inversores apáticos es un trabajo ingrato: no hay nada más pasivo y obediente que un pequeño inversor que recibe dividendos con regularidad.

Si los accionistas ejercieran su poder con más frecuencia, los administradores de empresas no podrían hacer lo que quieran.

Un bocado gratis

Si le ofrece trabajo un competidor de la empresa donde trabaja, puede aceptarlo, ¿cierto? No siempre fue así. Debemos agradecerle a Donald Wohlgemuth por sentar el precedente que le permite hacer lo que quiera.

En los 60's, Wohlgemuth dirigía el departamento de trajes espaciales de B.F. Goodrich, el líder de ese mercado. En ese momento, sin embargo, la compañía acababa de perder el contrato del ahora famoso proyecto Apollo ante su principal competidor International Latex. Cuando Wohlgemuth recibió una oferta de International Latex para trabajar en Apollo con más responsabilidad y un mayor salario, aceptó sin demora.

Cuando Wohlgemuth avisó a sus superiores que se marchaba, temieron que divulgara los secretos que había aprendido sobre la producción de trajes espaciales. Como Wohlgemuth había firmado un acuerdo de no-competencia, la empresa lo demandó.

Cuando el controvertido asunto llegó a los tribunales, surgieron dos cuestiones clave de naturaleza casi filosófica: Si alguien nunca ha roto un acuerdo y no ha mostrado la intención de hacerlo, ¿se pueden tomar medidas en su contra suponiendo que lo hará? Y ¿Debería prohibirse a alguien ejercer un puesto que lo tentaría a cometer un delito?

En una decisión pionera, el juez dictaminó que, si bien Wohlgemuth estaba claramente en posición de dañar a B.F. Goodrich, no podía ser declarado culpable de manera preventiva y por lo tanto, era libre de trabajar con International Latex.

Esta decisión sentó el precedente para fallos similares, y la convirtió en una gran victoria para los derechos de los empleados.

En defensa de sterling: banqueros, la libra y el dólar

En 1964, los especuladores atacaron la libra esterlina y ni una alianza de banqueros centrales pudo defenderla.

En la década de 1960, de todas las monedas del mundo, la libra esterlina era una de las más prestigiosas debido a su longevidad y alto valor. Entonces, cuando la libra fue atacada por especuladores financieros en 1964, los banqueros centrales de todo el mundo se sintieron obligados a defenderla.

Las raíces del ataque se remontan a la Conferencia de Bretton Woods de 1944, cuando las principales economías del mundo decidieron construir un sistema de cambio monetario internacional en el que todas las monedas fueran cambiabiles a tipos fijos. Para mantener estos tipos fijos, los gobiernos a menudo tenían que intervenir en el mercado, comprando o vendiendo divisas.

En 1964, Gran Bretaña se encontró en dificultades económicas: tenía un gran déficit comercial. Los especuladores de divisas creían que Gran Bretaña no podría mantener los tipos de cambio fijos y se vería obligado a devaluar la libra. Empezaron a apostar contra la libra en el mercado: querían que cayera su valor.

Frente a la amenaza no solo a la prestigiosa libra esterlina, sino también al propio sistema de cambio monetario internacional, una amplia alianza de responsables de la política monetaria encabezada por la Reserva Federal de Estados Unidos montó una defensa. Empezaron a comprar libras para contrarrestar la presión de devaluar la moneda.

Inicialmente, parecía que la táctica estaba funcionando y las primeras oleadas de ataques fueron rechazadas. Pero los especuladores fueron persistentes y continuaron sus ataques por años.

Finalmente, en 1967, la alianza no podía permitirse comprar más libras y Gran Bretaña se vio obligada a devaluar en más de 14%.

En retrospectiva, la guerra por la valoración de la libra esterlina fue simplemente el primer signo de las deficiencias inherentes del sistema de Bretton Woods, que llegaría a su fin apenas cuatro años después, en 1971.

Este Resumido ha sido parcialmente patrocinado por:



Gerencia y negocios



Recursos Humanos y Empleo

Título original: Business Adventures: Twelve Classic Tales from the World of Wall Street

Editorial: Open Road Media

Publicado en: Agosto de 2014

Resumido.com, respetando la propiedad intelectual y los respectivos derechos de autor de las diferentes publicaciones citadas, no pretende reproducir el contenido de las mismas ni parcial ni totalmente, ni el modo en el que su contenido se presenta aquí. Por el contrario, ofrecemos la oportunidad de que dichas obras no sólo sean conocidas sino adquiridas en beneficio de sus respectivos creadores; motivo por el cual, Meltom Technologies se reserva el derecho de excluir cualquier título, cuando se presuma la vulneración de derechos subjetivos, particulares o directos del mismo.