



Televisa quiere Univisión o Telemundo

■ *El gigante de medios* está interesado en adquirir un buen porcentaje de alguna de las cadenas de habla hispana de Estados Unidos.

■ La empresa posee en caja cerca de 3 mil millones de dólares.

Televisa se encuentra en una buena posición financiera al grado de querer adquirir un buen porcentaje de alguna de las cadenas de habla hispana de Estados Unidos, ya sea Univisión o Telemundo.

Televisa, presidida por **Emilio Azcárraga Jean**, posee en caja cerca de 3 mil millones de dólares, pudiendo ir hasta por 25% de Univisión, la cadena de habla hispana más grande de EU y cuya programación principal la ofrece Televisa por un contrato en exclusiva hasta el año 2017.

Univisión está en problemas financieros. Su deuda es abultada, de 10 mil 500 millones de dólares y representa 13 veces su EBITDA o flujo libre de efectivo. Y el 100% de la programación *Prime Time* de Univisión proviene de la compañía mexicana, y si ésta no la tiene segura después de 2017, le genera ruido con sus acreedores. Allí es donde el presidente de Univisión, **Haim Saban** (un egipcio que vivió en

Israel e hizo fortuna gracias a la serie *Power Rangers*), deberá negociar con **Azcárraga** y su equipo financiero, liderado por su vicepresidente **Alfonso de Angoitia**.

Al fin y al cabo **Azcárraga** podría llegar a tomar 25% de esa cadena, si cesan las hostilidades entre los consorcios.

Sucede que Televisa salió bien librada de la crisis actual. No estaba endeudada, ni sufrió minusvalías por derivados. Y puede aprovechar su potencial.

También tiene los ojos puestos en la otra gran cadena de habla hispana, Telemundo, la cual ha ido creciendo en EU.

Esta cadena tiene 20% del mercado hispano de aquel país.

Esta cadena pertenece a NBC, que a su vez forma parte del conglomerado General Electric, y en los últimos dos años ha crecido la relación con Televisa.

Televisa tiene el mercado hispano de EU en la mira.

Wal-Mart demanda a Metlife

La principal empresa privada de México, Wal-Mart, presidida por **Eduardo Solórzano**, fue a los tribunales a demandar penalmente a quien resulte responsable en la Aseguradora MetLife.

Resulta que haciendo la revisión de sus cuentas entre los años 2002 y 2006, Wal-Mart se dio cuenta de un fraude en los seguros de vida y gastos médicos mayores que les proporcionaba MetLife.

El fraude es de millones de dólares, tomando en cuenta las dimensiones de Wal-Mart México.

El tema fue a parar a las oficinas corporativas de MetLife en Estados Unidos. Pero no hubo respuesta.

Las operaciones de MetLife fueron irregulares. Sus cobros denotan pagos multimillonarios a un asesor. El resultado: Wal-Mart México tuvo que pagar una prima mucho mayor que la realmente estipulada a MetLife. Y ahora no sólo optó por irse con la aseguradora GNP, sino demandar penalmente a los responsables en MetLife



Fecha 24.09.2009	Sección Dinero	Página 2
----------------------------	--------------------------	--------------------

por el fraude. Pero lamentablemente todas las aseguradoras salen mal paradas por fraudes de este tipo.

Telmex: Salimos tablas en interconexión

Sobre la crítica de sus competidores sobre tener que construir un cuarto de 3x3 metros para interconectarse, Telmex responde que lo mismo le sucede al estar obliga-

da a construir ese espacio, pero en las instalaciones de la competencia.

Telmex también señala que no cobra 30 mil pesos por ese cuarto, pero sí 13 mil 668 pesos para poderlo utilizar entre tres interconexiones, lo cual lo hace más barato.

Y al final señala que por el mecanismo de Bill and Keep, la interconexión no sale costosa.

Sale tablas para Telmex y sus competidores, desde Televisa con cableras, hasta Telefónica MoviStar y otras compañías de telefonía.

Lo cierto: el tema de la interconexión sigue siendo la gran queja de la competencia, y donde Telmex insiste que ellos no se oponen a la entrada de más jugadores. Allí sigue el punto de discordia.

Sucede que Televisa salió bien librada de la crisis actual. No estaba endeudada, ni sufrió minusvalías por derivados.