

CRISIS DE 'THE NEW YORK TIMES' »

Los problemas económicos limitan la expansión de 'The New York Times'

El periódico ha tenido que renunciar a su edición en Brasil y trata de concentrar su versión en español en México de la mano de su principal accionista, Carlos Slim

AMANDA MARS / JAN MARTÍNEZ AHRENS | Nueva York / México | 12 NOV 2015 - 09:00 CET

Archivado en: The New York Times Distrito Federal Nueva York México Estados Unidos Norteamérica Prensa Latinoamérica América
Medios comunicación Comunicación

Fachada de la sede de The New York Times, en Nueva York. / A. B. (AFP)

La crisis global que ha sacudido a los medios de comunicación en los últimos años no ha sido ajena tampoco a cabeceras del prestigio del *The New York Times*, cuyos intentos de expansión internacional se ven condicionados por las dificultades financieras.

Tras su frustrado intento de desembarcar en Brasil, al que ha renunciado después de un largo periodo de exploración, *la Dama Gris*, como se conoce al diario neoyorquino, ha puesto sus ojos en México. El diseño de una operación en español, de índole digital y con miras a un mercado latinoamericano aún no se ha materializado, pero responsables del medio han avanzado en el estudio de sus

posibilidades y han acudido al vecino del Sur para preparar el salto.

De momento, ha empezado a publicar noticias *online* en español, tal y como explicó el propio rotativo a principios de año, que se pueden leer tanto en su sección América como en la cuenta de **Twitter**, que por ahora tiene poco más de 31.000 seguidores. Supone la vía de penetración en los mercados de México y Colombia, considerados los más relevantes tras desechar la opción de Brasil. El pasado mayo, media docena de directivos del área editorial y comercial del diario norteamericano se reunieron en São Paulo con los responsables de EL PAÍS Brasil para conocer de primera mano la experiencia de este periódico allí. Se informaron de los problemas de traducción y de las tendencias de consumo informativo de los lectores, pero aparcaron el proyecto ante las dificultades para monetizarlo.

El aterrizaje en México llegaría de la mano del **magnate mexicano Carlos Slim**, quien se convirtió en el primer accionista de *The New York Times* el pasado enero al alcanzar 16,8% de las acciones del rotativo, aunque la participación se sitúa ahora en el 12,33%, según los últimos datos de la base de datos financieros Bloomberg. Slim entró en el periódico en enero de 2009, en lo más duro de la crisis de EE UU, con una inyección de 250 millones de dólares que ayudó a la editora a capear el efecto de la doble crisis —la financiera y la que sufrían los medios de comunicación— lo que ha obligado a despedir a más de 300 periodistas desde 2008. El último centenar fue despedido en 2014.

Solo este año el periódico empezó a entrar en beneficios, después de que el año pasado acumulara unas pérdidas de 1,5 millones de dólares. Las ganancias actuales son posibles pese a que los ingresos se mantienen prácticamente estables, con un retroceso del 0,8% en los tres primeros trimestres, con respecto al mismo periodo de 2014, hasta situarse en 1.134,5 millones de dólares. Según los datos

publicados para los inversores, con fecha del 27 de septiembre, la compañía tenía una deuda total junto con otro tipo de obligaciones de reembolso de capital de 430 millones. Ahora, una eventual presencia del diario estadounidense en México supondría para Slim ver aumentar el perímetro de su actividad en un país donde ya es omnipresente. Esta vinculación ha suscitado dudas sobre la dificultad para *The New York Times* de mantener su línea editorial independiente con un accionista de tanta influencia en el país en el que va a tener una nueva edición.

Un inmenso imperio

El inmenso imperio de Slim, con América Móvil a la cabeza, abarca desde la minería hasta las telecomunicaciones pasando por la construcción. “En este último sector, para sus empresas, controla desde la producción del hilo de cobre hasta la salida en antena”, indica el analista Samuel García. Ese enorme poder le hace, según los expertos consultados, un interlocutor ineludible para los Gobiernos. “Es el hombre más rico de México y sus empresas tienen que ver con todos los reguladores”, indica García.

En esta proximidad al poder, sus relaciones varían de escala cromática. Por ejemplo, se las considera excelentes con el caudillo de la izquierda mexicana, Andrés Manuel López Obrador, actual líder del Movimiento de Regeneración Nacional, y con quien emprendió la reconstrucción del centro histórico de la Ciudad de México cuando dirigía el Gobierno del Distrito Federal. Mucho más tirante ha sido su trato [con el presidente Enrique Peña Nieto](#), del PRI. Esta relación registró su momento más bajo el año pasado con las restricciones impuestas por el Ejecutivo mexicano a América Móvil por su extensión casi monopolística. La pugna, que ganó Peña Nieto, acabó con el anuncio de desmembramiento de la compañía. “Sin duda, sus mayores fricciones se han producido este sexenio”, señala García.