

<p>La deuda de WMG</p> <p>Crisis en Ventas</p> <p>Están concientes del proceso</p> <p>Acciones para mantenerse</p> <p>Ahorrar / Cortar Costos</p>	<p>sus deudas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • En el 2000 se propuso una fusión entre WMG y EMI, sin embargo fue desaprobada. • La venta de WMG (Bronfman Group) hace creer que no durará mucho en el negocio. • Los inversionistas de WMG: <ul style="list-style-type: none"> - Thomas H. Lee Partners es el mayor inversionista de WMG, con \$600 millones. - Brain Capital invierte \$350 millones. - Providence Quity Partners invierte \$150 millones. - Bronfman inversito \$250 millones. - Media Mogol Haim invierte una pequeña parte (no definida). - El resto de la compra está siendo financiada con la deuda del banco. • Las ventas de la música están luchando contra la piratería y el alto costo de hacer hits. • Sin embargo, el Bronfman Group ve luz verde y una promesa en las áreas de distribución digital y ring tones. • Los nuevos inversionistas de WMG esperan un cambio muy lento. • “Necesitamos obtener la mayor cantidad de efectivo que podamos para invertir en encontrar y hacer crecer a nuestros artistas y sus trabajos, y luego para tener suficiente dinero para comercializar y promover su trabajo efectivamente hacia los consumidores” dice Bronfman. • “A partir del costo fijo, necesitamos reducir todos los gastos que no sean parte del proceso editorial o de marketing,” comenta Bronfman. • Reportes publicados indican que el grupo Bronfman va a cortar al menos \$100 millones en costos
--	--

	<p>anuales.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Otros reportajes ponen la cifra cerca de \$300 millones. • Para ahorrar, los subsellos Atlantic y Electra serán unidos. • En cuestión de cortar costos inmediatamente, la compañía involucrará servicios compartidos como marketing y publicidad, y facilidades de administración entre sellos de UMG. • La compañía también piensa compartir funciones con otras compañías, por ejemplo en el área de distribución. • Estamos buscando operaciones que sean industrialmente grandes y compartidas, donde podamos compartir con otra gente. • Se habla sobre pláticas con otras compañías multinacionales para compartir distribución y manufacturación. • Michael Lippman, manager de Atlantic Acts Matchbox Twenty y Joe Firstman, opinan que el convertirse en una identidad privada, beneficiará a los artistas. • “Una compañía independiente que no tenga que reportar accionistas está mejor equipada para desarrollar artistas” dicen ellos.
--	---

Garrity, Brian. (December 2, 2003). It's The Majors Vs. The Lessers As Bronfman Bags Warner Music. New York: upfront articles, pg.5.