

Empresas & finanzas



Gama básica de los terminales que Emporia traerá las próximas Navidades a España. eE

Emporia llama a los españoles con los móviles más sencillos

El fabricante austriaco ofrece sus terminales adaptados a los miles de usuarios con deficiencias visuales y auditivas

Antonio Lorenzo

MADRID. "Menos es más". Bastan tres palabras para resumir la filosofía de una compañía austriaca especializada en la fabricación de los móviles de más sencillo manejo del mercado. Se trata de Emporia. La tecnología de esta empresa está especialmente diseñada para simplificar todos los pasos y procesos. Sólo lo sirve lo esencial, sin espacio para la confusión. Los destinatarios de estos terminales son aquellos colectivos que sufren deficiencias visuales, auditivas o que, simplemente, buscan terminales extremadamente fáciles de utilizar.

Eveline Pupeter-Fellner, consejera delegada de Emporia, tiene claro que la propuesta de negocio de su compañía triunfará en España, como ya está ocurriendo en una veintena de países. En un encuen-

tro con *elEconomista*, la directiva recuerda que su oferta comercial pretende cubrir un hueco de mercado huérfano en el negocio de la telefonía móvil. "Hay mucha gente que necesita móviles con números grandes, con teclas de gran tamaño y con pantallas que puedan ver las personas con problemas de vista", explica Pupeter-Fellner.

La duración de la batería de los móviles de Emporia ronda la semana y sus pantallas suelen tener un fondo naranja, ya que está demostrado que es el tono más adecuado para aquellos usuarios aquejados de cataratas. Las teclas ampliadas emiten un clic acústico al pulsarse y el equipo cuenta con un potente motor vibratorio para que el usuario no pierda ninguna de las llamadas que recibe. De la misma forma, Emporia incorpora en sus móviles un altavoz especial

que emite en una frecuencia de resonancia muy baja.

"La tipografía ha sido desarrollada para que la legibilidad sea óptima y los altavoces son compatibles con el uso de audífonos, con lo que se evitan los problemas de interferencias que se presentan en otros teléfonos móviles", apuntan fuentes de Emporia.

Pupeter-Fellner confía en que los terminales de Emporia se popularicen en España en los próximos meses con el apoyo de los operadores de telecomunicaciones. Los precios en el mercado libre oscilan entre los 150 y 200 euros, y ya se distribuyen en cerca de 240 puntos de venta de las tiendas Telecor en todo el país.

@ Más información
relacionada con este tema
en www.eleconomista.es

General Electric mira al futuro y se plantea sacar a cotizar NBC Universal

Otra opción para la cadena televisiva es una alianza con el operador por cable Comcast

José Luis de Haro

NUEVA YORK. Un importante cambio se cierne sobre una de las compañías de televisión más importantes de Estados Unidos. General Electric (GE) está elucubrando futuros planes para su filial NBC Universal, que podrían incluir desde una salida a bolsa hasta un acuerdo de colaboración con la operadora de cable, Comcast.

A día de hoy GE es propietario del 80 por ciento de la compañía de televisión, mientras que el 20 por ciento restante está en manos de la francesa Vivendi, que ya ha dejado caer que podría estar interesada en deshacerse de su participación en NBC. En un principio, varios medios de comunicación estadounidenses ofrecieron detalles sobre una posible aventura conjunta entre NBC Universal, que incluye multitud de cadenas de televisión y estudios cinematográficos, y Comcast, el operador de televisión por cable más importante del país.

La cifra

80

POR CIENTO. Es la participación de General Electric en NBC Universal. Otro 20 por ciento está en manos de la francesa Vivendi, que puede estar interesada en ceder su participación en la compañía televisiva. General Electric baraja dos opciones para la firma: su salida a bolsa o una alianza, todavía por definir, con la operadora de cable Comcast.

Entre los planes barajados, se perfila una nueva colaboración en la que Comcast se haría con el 51 por ciento de NBC Universal y en la que la compañía seguiría en manos privadas. Algunos medios apuntaron que Comcast ya podría haber comprado acciones de NBC por valor de 35.000 millones de dólares. Sin embargo, el consejero delegado de GE, Jeffrey Immelt, aclaró ayer que estos detalles son "poco precisos" y que actualmente "la compañía sopesa una posible salida a bolsa."

Xstrata debe decidir si pujará por Anglo American

MADRID. El grupo minero anglo-suízo Xstrata tiene de plazo hasta el próximo 20 de octubre para anunciar una oferta formal sobre Anglo American o la retirada de su interés, lo que obligaría a la compañía a no retomar los contactos durante los seis meses siguientes, según dictaminó la Comisión de Fusiones y Adquisiciones de Reino Unido. "Xstrata debe, hasta las 17.00 horas del 20 de octubre de 2009, anunciar su intención firme de hacer una

oferta sobre Anglo American o comunicar que no planea hacer una propuesta", indicó el regulador. El pasado mes de junio, Xstrata contactó con Anglo American con la intención de examinar las opciones para desarrollar una "fusión entre iguales", que daría origen al tercer grupo del sector, pero que fue rechazada por el consejo de Anglo American. La fusión de las dos compañías mineras daría origen a un gigante valorado en unos 47.000 millones de euros.

Auxadi Consultores da buenos consejos: crecerá un 25% este año

La empresa celebra su 30 aniversario en el segundo puesto del mercado español

F. Llera

MADRID. ¿Qué tienen en común Morgan Stanley, Grupo Axa, Christie's, Abu Dhabi Investment, Travelodge Hotels, Cisco Systems o The Economist? Aparentemente poco. Son

multinacionales, de diferentes orígenes, de sectores completamente heterogéneos, pero que comparten los servicios que presta Auxadi Contables y Consultores.

La empresa, que este año celebrará su trigésimo aniversario con cerca de medio millar de clientes, supo ver la necesidad que las grandes compañías tienen de ahorrar costes mediante la externalización de buena parte de sus servicios y ahí pusieron el acento.

Contabilidad, reporting, gestión

de tesorería, gestión administrativa y de recursos humanos, asesoramiento fiscal y prestación de servicios legales y fiduciarios es el amplio menú con el que esta empresa madrileña ha conseguido seducir y deleitar a las grandes empresas mundiales durante las últimas tres décadas.

"Ocupamos el segundo puesto en el mercado español", comenta con orgullo el consejero delegado de la compañía, Víctor Salamanca, que es de los que interpreta la palabra

crisis como una oportunidad para crecer. Ante esta coyuntura, el consejero delegado de la compañía argumenta que se "acentúa nuestro crecimiento" por la necesidad que tienen las empresas de incorporar expertos que les ayuden a remontar la actual situación.

No en vano, Salamanca explica la oportunidad de crecimiento que se le presenta a la empresa en un momento en el que muchas compañías no pueden afrontar el coste fijo pero sí uno variable, "la res-

cisión de un contrato con una empresa como la nuestra no tiene ninguna penalización", explica.

Las previsiones que maneja la compañía para el cierre del año apuntan a un crecimiento del 25 por ciento, una tendencia que prevén que se mantenga durante los próximos ejercicios... "y sólo a través del boca a boca!", aclaran.

De hecho, Auxadi Contables Consultores sólo se ha visto superada en el mercado español por Servicios Generales de Gestión (SGS).