

## FORMALIZACIÓN DE LA MATRÍCULA

La formalización de la matrícula se podrá realizar:

- Por teléfono:  
**902 30 21 30 / 91 745 47 60**
- Por correo electrónico: enviando sus datos a la dirección:  
**inscripciones@ie.edu**
- A través de nuestro Boletín de Inscripción on-line, disponible en nuestra web:  
**[http://www.execed.ie.edu/programas\\_abiertos](http://www.execed.ie.edu/programas_abiertos)**

**La inscripción se realizará por riguroso orden de reserva.**

## INFORMACIÓN GENERAL

**FECHAS Y LUGAR DE REALIZACIÓN.** El Foro se celebrará los días 5 y 6 de Mayo de 2009, en el Aula Magna de IE Business School situado en la calle María de Molina 13, 28006 Madrid, según el horario que figura en el programa.

**DOCUMENTACIÓN.** Todos los asistentes recibirán el material didáctico que se utilice a lo largo del Foro, que servirá de apoyo a las explicaciones de los profesores y de consulta.

**DERECHOS DE INSCRIPCIÓN.** El precio total del Foro será de 1.600 euros, incluyendo en el mismo tanto las sesiones y su correspondiente documentación como el almuerzo del primer día y los cafés de cada día. Los Antiguos Alumnos de Programas Master de IE Business School podrán acceder a una bonificación del 10% y para miembros de la Asociación de Antiguos Alumnos de IE Business School la bonificación será del 30%. Podrá beneficiarse de una **bonificación del 5% de la cuota** si realiza la inscripción y hace efectivo el pago 4 semanas antes de iniciarse el curso.

**CANCELACIONES.** En caso de no poder asistir al Foro una vez formalizada la matrícula, se devolverá el 90% del importe, siempre que se comunique con al menos tres semanas de antelación a la fecha del inicio. La sustitución de la persona inscrita por otra de la misma empresa podrá efectuarse hasta el día anterior al del inicio del curso.

**CERTIFICADO.** Los participantes recibirán un certificado acreditativo de su participación en el Foro.

**ALOJAMIENTO.** Con objeto de facilitar el alojamiento a las personas de fuera de Madrid, IE Business School mantiene acuerdos de colaboración con diferentes hoteles próximos a la Escuela, donde se ofrecen interesantes descuentos para los asistentes al curso.

**DIVISIÓN DE PROYECTOS IN-COMPANY.** Executive Education de IE Business School a través de su división de Proyectos In-Company, ofrece la posibilidad de desarrollar acciones de formación y consultoría, tanto en el ámbito nacional como internacional, acordes con las necesidades específicas de su empresa. Pueden ampliar esta información en el teléfono: 91 745 47 61.

**IE BUSINESS SCHOOL. Castellón de la Plana, 8 - 28006 Madrid. Tel: 902 30 21 30 - 91 782 17 00. Fax: 91 561 77 68**  
**e-mail: [Begona.deMiguel@ie.edu](mailto:Begona.deMiguel@ie.edu). [http://www.execed.ie.edu/programas\\_abiertos](http://www.execed.ie.edu/programas_abiertos)**

PARA INSPECCION POSTAL ABRIR AQUÍ

La interactividad como fuente de ingresos  
alternativa en el nuevo entorno televisivo

VII Foro Audiovisual

Madrid, 5 y 6 de Mayo de 2009.



business  
school

Executive Education

Castellón de la Plana, 8

28006 Madrid, España, UE

Tel: (34) 902 30 21 30

Fax: (34) 91 561 77 68

<http://www.execed.ie.edu>



## La interactividad como fuente de ingresos alternativa en el nuevo entorno televisivo

VII Foro Audiovisual



world premium rates



business  
school

Executive Education

Madrid

5 y 6 de Mayo de 2009



**IE Business School, escuela de negocios fundada en 1973, tiene como objetivo formar los mejores líderes en los campos de la creación, la dirección y el asesoramiento de empresas, líderes que contribuyan a la creación de valor colectivo desde iniciativas empresariales competitivas, responsables y comprometidas con el entorno.**

En este sentido, IE Business School, a través de sus programas de Executive Education, ofrece soluciones innovadoras a directivos de empresas de todo el mundo.

Nuestro enfoque desarrolla la visión, habilidades y capacidades de gestión necesarias para afrontar con éxito los retos a los que se enfrentan las organizaciones actuales.

El modelo de formación de nuestra Escuela impulsa el desarrollo profesional, personal e intelectual dentro de un marco global que refuerza la perspectiva internacional de los participantes. Los programas que desarrollamos, abiertos y/o a medida de las empresas, tienen como objetivo proporcionar la mejor experiencia de aprendizaje que se traduce en un impacto directo en la gestión empresarial.

Le invitamos a formar parte de la comunidad de directivos de IE Business School y participar de una experiencia que le posicionará en un entorno de relaciones de máximo nivel, tanto en el ámbito profesional como personal.

## Programa

**Martes, 5 de Mayo**

9,00 h.  
Acreditación y recogida de la documentación.

9,30 h.  
**Palabras de bienvenida y Presidencia de la Jornada.**

**D. Ricardo Pérez**, Director Programa Master of Management in ICT, IE BUSINESS SCHOOL

9,30 a 10,00 h.  
**Apertura Institucional.**

**D. Jesús María Bautista**, Director División de Nuevos Negocios, TELECINCO

10,00 a 10,45 h.  
**INTERACTIVIDAD EN TELEVISIÓN. POSIBILIDADES Y OPORTUNIDADES.**

Análisis de las diferentes mecánicas de participación, venta, juegos de azar, servicios... algunos ejemplos y perspectivas de futuro.

**D. Jaume Villalta**, Director Comercial, ENDEMOL/GESTMUSIC

10,45 a 11,15 h.  
Café.

11,15 a 12,15 h.  
**NEW GENERATION CALL TV AND OTHER INCOME GENERATING FORMATS – EUROPEAN OUTLOOK.**  
*(Ponencia en inglés)*

**Mr. Szabolcs Csapo**, Executive Board Member, TELEMEDIA INTERACTV

12,15 a 13,00 h.  
**ASPECTOS LEGALES DE LOS CONCURSOS Y SORTEOS EN TELEVISIÓN.**

Marco regulatorio de la numeración Premium.  
Derechos de usuarios: perspectivas de Derecho de Consumidores y Usuarios.  
Privacidad: protección de datos en el ámbito de sorteos y concursos.

**D. Francisco Coloma**, Socio, MEDINA Y COLOMA ESTUDIO JURÍDICO

13,00 a 14,30 h.  
**MESA REDONDA: REALITY SHOWS Y TELEVOTO. SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS.**

Se tratará acerca de la televisión participativa; del teléfono como herramienta de interactividad con la audiencia y se aportarán experiencias como las de Operación Triunfo, Gran



### OBJETIVOS

Para los canales y cadenas de televisión, el nuevo escenario televisivo presenta retos de una dimensión cada vez mayor. El desafío proviene de la convergencia de diferentes vectores. Por un lado la atomización de las audiencias. Por otro, crece la pujanza de internet como alternativa a los medios tradicionales. Y, como telón de fondo de todo lo anterior, la crisis y la inestabilidad económica, que condicionan gravemente los objetivos de ventas publicitarias de los medios.

Las posibilidades de captación de ingresos diferentes a los de la mera venta de publicidad constituye, por lo tanto, una cuestión de supervivencia para muchas cadenas y canales de televisión. La experiencia de los últimos años avala este planteamiento.

Entre estas nuevas alternativas figuran por derecho propio los ingresos por sms Premium y la telefonía interactiva de valor agregado (votaciones, concursos, juegos interactivos, call TV's, chats en pantalla...). En conjunto, se estima que durante el pasado ejercicio, las televisiones han ingresado por este concepto entre un 15% y un 25% de sus ingresos brutos totales. Y la tendencia es de claro crecimiento.

Todo ello ha motivado que, desde IE BUSINESS SCHOOL hayamos organizado este Foro en el que contaremos con la presencia de destacados profesionales del sector que expondrán a través de diferentes ponencias y debatirán en una mesa redonda acerca de esta nueva forma interactiva de obtención de ingresos que está siendo tan decisiva para las televisiones. Se trata de determinar su

alcance real y sus perspectivas de futuro, evaluar sus aspectos tecnológicos y regulatorios, analizar las posibilidades de articulación con los contenidos televisivos tradicionales y explorar nuevas ideas en relación con los formatos y las aplicaciones.

Se tratarán temas como:

- Cuáles son los procedimientos y soluciones disponibles para hacer posible una televisión participativa innovadora que realce sus contenidos mediante la interacción con la audiencia.
- Cuáles son las estrategias comerciales para las televisiones en abierto y las productoras, aprovechando las nuevas tecnologías.
- Qué papel está representando en España y en Europa la numeración de valor añadido (de SMS y voz) en el contexto del negocio televisivo.
- La visión europea del call tv y otros formatos para generar ingresos en televisión.
- El marco regulatorio y los aspectos legales de los concursos y sorteos en televisión.
- El funcionamiento de las apuestas interactivas cruzadas: Televisión, Internet y Móvil.
- Cuáles son las nuevas tecnologías que están abriendo canales tanto para la obtención de nuevos ingresos como para la fidelización de la audiencia.
- Formatos 360°; con difusión multipantalla y diversas líneas de ingresos no convencionales.

### A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Directores Comerciales de Cadenas y Televisiones Nacionales y Autonómicas.
- Gerentes y Directores Comerciales de TDT's.
- Directivos y Creativos de las empresas de Producción Audiovisual.
- Responsables de Área de los Operadores de Telecomunicaciones, Móviles y Fijos.
- Profesionales en general del sector de las telecomunicaciones con interés hacia las nuevas posibilidades de la televisión participativa.

Hermano, Mira Quien Baila, Fama... Todo ello con el fin de interactuar con el auditorio y generar debate con los asistentes.

Moderador:

**D. José Luis Díaz**, Director General de Operaciones, WPR

Ponentes:

**D. Jaume Villalta**, Director Comercial, ENDEMOL/GESTMUSIC

**Dña. Patricia González**, Directora Comercial, CUARZO PRODUCCIONES, S.L.

14,30 a 16,30 h.  
Almuerzo.

16,30 a 17,15 h.  
**ESTRATEGIAS COMERCIALES PARA TELEVISIONES EN ABIERTO Y PRODUCTORAS, APROVECHANDO LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS.**

La necesidad de explorar nuevas vías de generación de ingresos buscando negocio en los sms, productos a los que asociar la cadena, venta de producciones, venta de formatos, cobro de royalties por difusión de marcas, etc. hace que cada vez sea más frecuente que las cadenas de televisión y las productoras audiovisuales acudan a desarrollar actividades de distribución y explotación comercial en internet (publicidad, patrocinio, venta, suscripción, pay per view ...) ya sea a través de portales/comunidades propias o de terceros.

**D. Francisco Asensi**, Director de Desarrollo de Negocio, IRTVE

17,15 a 18,15 h.  
**INTERACTIVE GAMING AND THE CROSS OVERS TO TV, INTERNET AND MOBILE.**

*(Ponencia en inglés)*

**D. Patrick de Zeeuw**, CEO, 3CIRCLES MEDIA

**Miércoles, 6 de Mayo**

Presidente de la Jornada:

**D. Julián de Cabo**, Director Centro Teleco, Informática y Media, IE BUSINESS SCHOOL

9,45 a 10,30 h.  
**NUEVAS TECNOLOGÍAS Y SERVICIOS PARA LA INTERACTIVIDAD EN TELEVISIÓN.**

Visión actualizada de las nuevas tecnologías y servicios que están abriendo canales tanto para la obtención de nuevos ingresos como para la fidelización de la audiencia.

**D. Antonio Hernández**, Consejero-Director General, WPR

10,30 a 11,00 h.  
Café.

11,00 a 12,30 h.

**CASO PRÁCTICO: A TODA VELOCIDAD. DESARROLLO DE UN SERVICIO INTERACTIVO PARA TELEVISIÓN.**

Objetivos cualitativos y cuantitativos.  
El plan de negocio y la definición del producto. Dimensionamiento adecuado.  
Calendario, Plan de medios, Logística del proyecto y Plan de CRM.  
Final de la primera semana: Momento clave para tomar decisiones.  
Análisis de resultados.

**D. Javier Bahillo**, Socio Director General, GRUPO IMC

12,30 a 13,15 h.  
**FORMATOS 360°.**

El entorno actual fomenta nuevos modelos de televisión. Formatos 360°; con difusión multipantalla y diversas líneas de ingresos no convencionales.  
TV, TDT, Video on demand, You Tube, Redes Sociales, Consolas, Telefonía, Home Vídeo, Merchandising, etc.

**D. Nicolás Gruber**, Director Comercial ANTENA 3 MULTIMEDIA

13,15 a 14,00 h.

**EL MÓVIL, LA 4ª PANTALLA.**

- Cómo el móvil, ha cambiado nuestros hábitos.
- ¿Para qué usamos el móvil?
- ¿Qué podemos hacer con un móvil?
- ¿Podemos hacer negocio del contenido televisivo a través del móvil?

**D. Jaime Martínez Puñet**, Director General, MEDIA MILLENIUM 2002

14,00 h.  
Clausura de la Jornada.

[www.execed.ie.edu](http://www.execed.ie.edu)

## Ponentes

### PALABRAS DE BIENVENIDA

**D. Ricardo Pérez**  
IE BUSINESS SCHOOL

### APERTURA INSTITUCIONAL

**D. Jesús María Bautista**  
TELECINCO

### PRESIDENTES DE LA JORNADA

**D. Ricardo Pérez**  
IE BUSINESS SCHOOL

**D. Julián de Cabo**  
IE BUSINESS SCHOOL

### PONENTES

**D. Francisco Asensi**  
IRTVE

**D. Javier Bahillo**  
GRUPO IMC

**D. Francisco Coloma**  
MEDINA Y COLOMA ESTUDIO JURÍDICO

**Mr. Szabolcs Csapo**  
TELEMEDIA INTERACTV

**D. José Luis Díaz**  
WPR

**Dña. Patricia González**  
CUARZO PRODUCCIONES, S.L.

**D. Nicolás Gruber**  
ANTENA 3 MULTIMEDIA

**D. Antonio Hernández**  
WPR

**D. Jaime Martínez Puñet**  
MEDIA MILLENIUM 2002

**D. Jaume Villalta**  
ENDEMOL/GESTMUSIC

**D. Patrick de Zeeuw**  
3CIRCLES MEDIA