

# MODELO DE NEGOCIO

PROPÓSITO: HACER COMPAÑÍA A LA CIUDADANÍA A TRAVÉS DEL ENTRETENIMIENTO



Disponibilidad de **recursos financieros**

**Medios técnicos, tecnológicos e infraestructuras** punteras

**Talento creativo**

**Relaciones comerciales** que aseguran el acceso a una programación puntera

**Amplio abanico** de medios de difusión

Sólidas **relaciones comerciales** con los anunciantes

**Relación constructiva** con organismos reguladores del sector audiovisual

**Licencias sobre marcas estrella** de la programación

Uso sostenible de los **recursos naturales**

Gestión razonable de la **cadena de proveedores**

## CADENA DE VALOR



- Creadores internos / externos
- Propiedad intelectual
- Licencias y productos derivados
- Trademarks

**COMPRA DE CONTENIDOS**  
• Gestión de derechos de emisión



- TDT
- Webs/app
- Plataformas de pago, HbbTV, OTTs y TV internacionales
- Salas de cine y home video
- Agencia de noticias



- Creación interna / externa de piezas publicitarias en TV y en digital
- Venta de contenidos



- Analíticas y Metadata

## ÁREAS CORPORATIVAS DE SOPORTE

## MODELO DE GESTIÓN



**GESTIÓN DE GOBIERNO CORPORATIVO**  
Consejo de Administración, Comisión Ejecutiva, Comisión de Auditoría y Cumplimiento, Comisión de Nombramientos y Retribuciones



**GESTIÓN DE RIESGOS**  
Comité de Riesgos; Comité de Adquisiciones; Unidad de Cumplimiento y Prevención; Comité de Gestión de la Seguridad, Unidad de Protección de Datos



**GESTIÓN DE CONTENIDOS**  
Comité Editorial; Comité de Contenidos; Comité de Ficción; Comité Digital



**GESTIÓN DE PUBLICIDAD**  
Comité de Publicidad



**GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS**  
Comité de Empresa; Comisión de Igualdad

**Contenidos audiovisuales atractivos** para la audiencia

**Oferta multicanal y multiplataforma**

**Transversalidad de los contenidos**

**Sólida posición financiera**

**Política comercial de bloques cortos** en prime time, oferta multipantalla y superspot

**Riqueza de targets** única

**Capacidad de afrontar cambios** con rapidez