Edición de lectura | 2026-11-20

30 vías de monetización para empresas de televisión

Adrian Dunkley | 2026-11-13

El estudio propone probar la venta de imágenes con derechos autorizados, servicios de producción y patrocinios. Cada prueba exige identificar al comprador, estimar los costes y acordar los derechos de uso.

Edición de lectura abreviada del documento de Adrian Dunkley, edición 2.0 del 13 de noviembre de 2026. Conserva las treinta propuestas, el ejemplo financiero, los controles y el plan de ejecución. La edición inglesa incluye las fichas completas de cada prueba.

Qué aprobar primero

Apruebe hasta tres pruebas con un comprador definido, una persona responsable y una regla de cierre por escrito. Empiece con las licencias de archivo (01), la capacidad de producción disponible (06) o el video vertical patrocinado (03). Exija una aprobación nueva antes de mantener un canal o invertir en un estudio.

Evidencia y límites de la inversión

El informe original cita una encuesta en línea de Reuters Institute de 2026: el 77 % de los encuestados de 48 mercados consumía noticias en video por internet cada semana [1]. La muestra no estima la demanda caribeña. El estudio virtual de la BBC ilustra una aplicación técnica [8]. Los requisitos de Roku y Shopify varían por territorio [18]. Nielsen mide consumo en Estados Unidos [23]. Antes de invertir, obtenga precio, compromiso de compra y costo local de entrega.

Cartera, presupuesto y selección

Las vías 01–10 se prueban en 0–90 días con US$1.000–10.000; las 11–25 se desarrollan en 3–9 meses con US$10.000–75.000. Las 26–30 se exploran en 6–18 meses con un techo inicial de US$5.000–25.000 para investigar. Son supuestos de planificación. Excluyen salarios existentes, impuestos, derechos mayores y reposición de equipos salvo inclusión expresa. Puntúe comprador, margen, capacidad operativa, derechos y medición de 1 a 5. Una deficiencia de seguridad, derechos o criterio editorial impide aprobar el proyecto.

01–10 · Pruebas iniciales

01. Licencias de archivo. Venda clips autorizados por uso, territorio y plazo. Muestre una colección temática a cinco compradores y mida licencias pagadas y tiempo de autorización.

02. Patrocinio de reposiciones a la carta. Pruebe un programa durante cuatro semanas con un patrocinador. Compare el ingreso cobrado con los gastos de edición y alojamiento.

03. Videos verticales patrocinados. Prepare una serie para teléfonos con fragmentos aprobados. Separe la producción comercial de la cobertura informativa.

04. Series coproducidas con creadores. Contrate a alguien que conozca el tema o el distrito. Acuerde la remuneración, los derechos de reutilización y quién verifica el contenido.

05. Pódcast en video. Adapte un programa de debate a video y audio. Sustituya las referencias a gráficos que el oyente no verá y mida cuántas personas vuelven.

06. Servicios de producción. Venda horas libres de estudio, edición o cobertura de eventos. Incluya revisiones y desgaste de equipos sin desplazar programas más rentables.

07. Subtítulos y traducción. Use reconocimiento de voz para el borrador. Una persona bilingüe revisa nombres, sentido y tiempos. Compare honorarios y costo de corrección por idioma.

08. Paquetes de entradas. Venda con antelación entradas para una grabación o un coloquio. Fije una venta mínima y contemple accesibilidad, seguridad y devoluciones.

09. Ventas por código en pantalla. Enlace un segmento comercial identificado a una página móvil con vendedor y precio. Declare la comisión por separado.

10. Propuestas de venta automatizadas. Genere borradores con inventario y tarifas vigentes. El vendedor comprueba las promesas y vincula el pedido a la factura.

11–25 · Productos para desarrollar

11. Canal gratuito financiado con publicidad. Pruebe un tema específico y un acuerdo de distribución limitado. Mida ingreso neto por hora vista y espacios vendidos.

12. Canal por suscripción para la diáspora. Pruebe un catálogo autorizado con clientes de pago en un solo mercado. Revise renovaciones, soporte y derechos internacionales.

13. Deportes regionales en directo. Transmita partidos con derechos explícitos. Presupueste conectividad, exactitud del marcador, protección de participantes y mal tiempo.

14. Informes empresariales por suscripción. Venda a equipos un resumen sectorial con transcripciones y fuentes. La tarifa no compra cobertura favorable.

15. Publicidad segmentada. Venda espacios según el contexto o datos consentidos. Explique la medición y cobre el diseño y el informe de campaña.

16. Alquiler de estudio virtual. Ofrezca un decorado reutilizable con equipo técnico. Incluya ensayos, diseño gráfico, calibración y asistencia en la cotización.

17. Explicaciones con realidad aumentada. Muestre, por ejemplo, la profundidad de una inundación. Distinga las medidas de las ilustraciones y reserve al editor la interpretación.

18. Búsqueda profesional de archivos. Venda acceso por usuario o por uso. Muestre fuente, fecha y licencia de cada clip. Cobre la reutilización por separado.

19. Selección automática de momentos destacados. El software propone fragmentos de eventos autorizados. Un editor comprueba contexto, derechos y calidad antes de entregarlos.

20. Conciliación de publicidad y facturas. Cruce pedido, registro de emisión, compensaciones y factura. Investigue las diferencias antes de reclamar el cobro.

21. Licencias de formatos. Venda un formato probado con manual, marca y capacitación. Obtenga una opción pagada antes de invertir en la adaptación.

22. Licencias de video educativo. Venda acceso institucional con transcripciones, notas docentes y fechas de actualización. Aclare los derechos de aula y proteja los datos del alumnado.

23. Cofinanciación de documentales. Acuerde derechos y distribución antes de rodar. Combine encargo, subvención y licencia posterior sin vender las conclusiones editoriales.

24. Medición entre medios. Acuerde un objetivo para TV, prensa, radio y medios digitales. Use códigos o territorios comparables y asigne una sola vez el valor del contrato.

25. Producción remota. Ofrezca montaje central y enlace seguro con una conexión de respaldo probada. Compare los viajes evitados con los gastos de red y asistencia.

26–30 · Opciones para explorar

26. Membresía interactiva. Ofrezca preguntas moderadas y encuentros entre bastidores. Compruebe el uso repetido antes de encargar una aplicación. Proteja la independencia informativa.

27. Experiencias digitales de marca. Pruebe un entorno pequeño vinculado a un programa o evento cultural. Presupueste moderación, actualizaciones y captación de visitantes.

28. Licencias de actuaciones en tres dimensiones. Parta de un encargo de comprador. Obtenga consentimiento del intérprete, delimite los usos y presupueste la entrega técnica.

29. Compras interactivas en directo. Produzca un evento con anfitrión, preguntas y pago móvil. Declare la comisión y separe las ventas del periodismo de consumo.

30. Licencias para IA con derechos delimitados. Negocie búsquedas, recuperación o entrenamiento por separado. Precise seguridad, atribución, eliminación y fecha de vencimiento. Verifique que puede conceder cada derecho.

Operación, tecnología y creadores

Registre para cada activo su origen, titular, usos, territorio, vencimiento y consentimiento. Conecte el pedido, la entrega y el cobro con ese registro. Verifique nombres, cifras y citas contra el original. Separe fuentes periodísticas y datos de clientes. Restrinja accesos, pruebe copias de seguridad y mantenga alternativas ante fallos de pago o transmisión. Compare el costo total de comprar, asociarse o desarrollar.

Elija creadores por su trabajo y su relación con la audiencia. Fije honorarios, entregables, promoción, reutilización, territorios, imagen y salida. Revele el patrocinio donde se vea el contenido. El editor conserva la autoridad sobre noticias, rectificaciones y cobertura del patrocinador [5, 10, 17].

Ingresos, margen y recuperación

Lleve cuentas separadas para ingresos cobrados, gastos eliminados y horas liberadas. Deduzca devoluciones, comisiones, entrega, nuevos costos fijos y margen perdido en otros productos. Para publicidad, multiplique impresiones válidas entregadas/1.000 por el precio neto por mil. No duplique comisiones ni el valor de un contrato entre medios. Considere soporte, derechos, cobro fallido y costo de adquisición.

Caso ilustrativo en dólares estadounidenses. Cuatro paquetes mensuales a 1.500 generan 6.000. Tras 2.800 de costos variables y 1.200 de costos fijos adicionales quedan 2.000 al mes. Dos paquetes cubren la operación. Una inversión inicial de 6.000 se recupera en tres meses a ese ritmo. Con tres paquetes (−25 %) quedan 1.200; con cinco (+25 %), 2.800. Precio, costo variable unitario y costos fijos se mantienen constantes. Límites de capacidad o descuentos pueden invalidar el cálculo. Añada adquisición y derechos si no se incluyeron. Se excluyen impuestos y financiación. Son supuestos, no resultados de una empresa.

Controles y primeros 90 días

Días 1–15: documente demanda, derechos y punto de partida. Días 16–30: fije precio, pruebe el prototipo y ensaye una recuperación. Días 31–60: entregue la prueba pagada y registre cobros, esfuerzo y defectos. Días 61–90: decida ampliar, mantener o cerrar según margen, calidad y demanda repetida. El editor aprueba derechos y publicación; finanzas comprueba la caja. Ante un fallo, suspenda el flujo afectado, corrija y repita la prueba antes de reanudar.

Método y alcance

La revisión documental dirigida del original cerró el 13 de noviembre de 2026. No incluyó entrevistas locales, pruebas técnicas ni cuentas de una empresa objetivo. Los casos de proveedores explican mecanismos y tienen interés comercial. Verifique idioma, accesibilidad, derechos y pagos en cada territorio. Mantenga las alertas públicas urgentes fuera de cualquier barrera de pago. Las referencias conservan la numeración original.

Referencias

[1] Reuters Institute — Digital News Report 2026 executive summary

[2] New York Times Company — 2025 Form 10-K

[3] Edison Research at SSRS — The Infinite Dial 2026

[4] EBU — Leading Newsrooms in the Age of Generative AI

[5] Associated Press — Updated newsroom standards for artificial intelligence

[6] FT Strategies — Ask FT Your direct route to insight

[7] IAB Tech Lab — Podcast Technical Measurement Guidelines version 2.3

[8] SUMO — BBC News Studio laser scanning and 3D modelling

[9] NIST — Generative Artificial Intelligence Profile AI 600-1

[10] FTC — Disclosures 101 for Social Media Influencers

[11] C2PA — Content Credentials technical specification

[12] Jamaica Office of the Information Commissioner — Obligations of data controllers

[13] Associated Press — Introducing 5 AI solutions for local news

[14] Snap — Augmenting video with AR and its impact on attention

[16] Epic Games — Engagement Payout in Fortnite Creative

[17] IAB — 2025 Creator Economy Ad Spend and Strategy Report

[18] Roku — Using the Roku Ads app on Shopify

[19] Spotify — Partner Program

[20] YouTube — Partner Program availability

[22] Reuters Institute — News creators around the world

[23] Nielsen — The Gauge

Esta edición abreviada acompaña al original completo en inglés.

Edición en inglés (PDF)