

ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL TV AZTECA

=====

Dirección de Negocios Internacionales
Plan Estratégico 2025-2030

VISIÓN INTERNACIONAL

MISIÓN GLOBAL:

Consolidar a TV Azteca como el broadcaster mexicano líder en el mercado internacional de habla hispana, exportando contenido de calidad y estableciendo presencia significativa en mercados clave de América, Europa y Asia.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS 2030:

- Presencia en 45 países
- \$500M USD ingresos internacionales
- 150M audiencia global acumulada
- 25 alianzas estratégicas internacionales
- 5 oficinas regionales establecidas
- Top 3 broadcaster latino en Estados Unidos

MERCADOS PRIORITARIOS

TIER 1 - MERCADOS PRINCIPALES:

ESTADOS UNIDOS:

- Audiencia hispana: 62.1M personas
- Crecimiento demográfico: +2.1% anual
- Poder adquisitivo: \$1.9T USD
- Estrategia: Azteca América expansion
- Inversión planeada: \$150M USD

ESPAÑA:

- Mercado televisivo: €4.2B anuales
- Audiencia latina: 2.1M personas
- Plataformas streaming: Crecimiento 45%
- Estrategia: Contenido premium + streaming
- Inversión planeada: \$75M USD

COLOMBIA:

- Mercado televisivo: \$890M USD
- Acuerdos comerciales: TLC vigente

- Producción local: Partnership strategy
- Estrategia: Joint ventures + distribución
- Inversión planeada: \$45M USD

TIER 2 - MERCADOS EMERGENTES:

PERÚ:

- Población: 33M habitantes
- Clase media: Crecimiento 8% anual
- Penetración streaming: 67%
- Estrategia: Distribución + producción local

ECUADOR:

- Mercado televisivo: \$234M USD
- Regulación favorable: Contenido extranjero
- Estrategia: Licenciamiento + franquicias

GUATEMALA:

- Audiencia objetivo: 18M habitantes
- Proximidad cultural: Alta afinidad
- Estrategia: Retransmisión + contenido local

TIER 3 - MERCADOS ESTRATÉGICOS:

BRASIL:

- Mercado más grande: 215M habitantes
- Barrera idiomática: Portugués
- Estrategia: Formatos + adaptaciones

ARGENTINA:

- Mercado maduro: \$1.2B USD
- Crisis económica: Oportunidades
- Estrategia: Adquisiciones + partnerships

CHILE:

- Alta penetración digital: 89%
- Poder adquisitivo: Alto
- Estrategia: Premium content + streaming

ESTRATEGIA POR LÍNEA DE NEGOCIO

DISTRIBUCIÓN DE CONTENIDO:

TELENOVELAS Y SERIES:

- Catálogo actual: 450+ títulos
- Idiomas disponibles: Español, inglés, portugués
- Mercados activos: 34 países
- Revenue 2024: \$245M USD
- Growth target: +25% anual

Títulos estrella internacionales:

- "Las Bravo": 18 países
- "La Mujer de Judas": 15 países
- "Entre Correr y Vivir": 23 países
- "Corazones Divididos": 31 países

FORMATOS DE ENTRETENIMIENTO:

- "Venga la Alegría": Formato licenciado
- "Ventaneando": Adaptaciones locales
- "Al Extremo": Distribución internacional
- Revenue 2024: \$67M USD

CONTENIDO DEPORTIVO:

- Liga MX: Derechos internacionales
- Box Azteca: Pay-per-view global
- Fútbol Internacional: Sublicensing
- Revenue 2024: \$89M USD

NOTICIAS Y DOCUMENTALES:

- Hechos Internacional: 12 países
- Documentales mexicanos: Festival circuit
- Contenido cultural: UNESCO partnerships
- Revenue 2024: \$34M USD

PLATAFORMAS DIGITALES GLOBALES

AZTECA INTERNACIONAL STREAMING:

- Lanzamiento: Q3 2025
- Inversión: \$89M USD
- Mercados iniciales: 15 países
- Contenido exclusivo: 200+ horas anuales

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

- 4K Ultra HD: Contenido premium
- Audio multiidioma: 5 idiomas
- Subtítulos: 12 idiomas

- Offline viewing: Disponible
- Cross-platform: iOS, Android, Smart TV, Web

ESTRATEGIA DE PRECIOS:

- Freemium model: Contenido gratuito con ads
- Premium tier: \$9.99 USD mensual
- Family plan: \$14.99 USD mensual
- Annual discount: 20% off
- Student pricing: 50% descuento

PARTNERSHIPS TECNOLÓGICOS:

- AWS: Cloud infrastructure
- Akamai: CDN global
- Brightcove: Video platform
- Conviva: Analytics
- Adobe: Digital experience

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

BROADCASTERS INTERNACIONALES:

TELEMUNDO (NBCUniversal):

- Tipo: Content licensing + co-production
- Mercados: Estados Unidos + Puerto Rico
- Duración: 5 años
- Value: \$123M USD

ANTENA 3 (Atresmedia):

- Tipo: Content exchange + distribution
- Mercados: España + Andorra
- Duración: 3 años
- Value: \$45M USD

CARACOL TELEVISIÓN:

- Tipo: Co-production + talent exchange
- Mercados: Colombia + regional
- Duración: 4 años
- Value: \$67M USD

PLATAFORMAS STREAMING:

NETFLIX:

- Acuerdo: Content licensing

- Títulos: 25 telenovelas
- Territories: Global
- Duration: 3 años
- Value: \$89M USD

AMAZON PRIME VIDEO:

- Acuerdo: Exclusive content
- Productos: 5 series originales
- Markets: Latin America
- Duration: 5 años
- Value: \$145M USD

DISNEY+:

- Acuerdo: Family content
- Focus: Children programming
- Markets: Latam + Spain
- Duration: 2 años
- Value: \$34M USD

PRODUCCIÓN INTERNACIONAL

ESTUDIOS INTERNACIONALES:

MIAMI PRODUCTION HUB:

- Inversión: \$45M USD
- Capacidad: 4 estudios HD
- Personal: 120 empleados
- Inicio operaciones: Q1 2026
- Target: Mercado estadounidense + Caribe

MADRID CONTENT CENTER:

- Inversión: \$23M USD
- Capacidad: 2 estudios + postproducción
- Personal: 67 empleados
- Inicio operaciones: Q3 2025
- Target: Mercado europeo

BOGOTÁ REGIONAL OFFICE:

- Inversión: \$12M USD
- Función: Coordinación regional + ventas
- Personal: 34 empleados
- Cobertura: Sudamérica
- Inicio operaciones: Q2 2025

CO-PRODUCCIONES INTERNACIONALES:

"CORAZONES SIN FRONTERAS" (USA-Mexico):

- Partners: Telemundo + TV Azteca
- Budget: \$15M USD
- Episodes: 120
- Launch: Q4 2025
- Distribution: 25 countries

"MADRID CONFIDENCIAL" (Spain-Mexico):

- Partners: Antena 3 + TV Azteca
- Budget: \$8M USD
- Episodes: 80
- Launch: Q1 2026
- Distribution: Spanish-speaking markets

"SECRETOS DEL CARIBE" (Colombia-Mexico):

- Partners: Caracol + TV Azteca
- Budget: \$12M USD
- Episodes: 100
- Launch: Q3 2026
- Distribution: Latin America

MARKETING Y DISTRIBUCIÓN

ESTRATEGIA DE MARCA GLOBAL:

BRAND POSITIONING:

- "Authentic Mexican Storytelling"
- Premium quality content
- Cultural diversity celebration
- Innovation in entertainment
- Social responsibility focus

MARKETING CAMPAIGNS:

"MEXICO TO THE WORLD":

- Investment: \$23M USD
- Duration: 12 meses
- Channels: Digital + traditional
- Markets: 15 países
- Objective: Brand awareness +40%

"STORIES THAT UNITE":

- Investment: \$15M USD
- Focus: Cultural connection
- Channels: Social media + streaming
- Target: Global Hispanic audience
- KPI: Engagement +60%

EVENTOS INTERNACIONALES:

MIPCOM (Cannes):

- Participation: Premier exhibitor
- Investment: \$2.3M USD annually
- Results: 89 meetings, 23 deals
- New contacts: 156 industry players

NATPE (Miami):

- Focus: US Hispanic market
- Investment: \$1.8M USD annually
- Booth: 400 m² premium location
- Results: 67 meetings, 15 deals

LA SCREENINGS:

- Content showcase: 25 new titles
- Investment: \$890K USD
- Buyers attendance: 234 companies
- Pre-sales: \$45M USD

ANÁLISIS FINANCIERO

INGRESOS INTERNACIONALES 2024: \$435M USD

Crecimiento vs 2023: +18.5%

Proyección 2025: \$520M USD

Target 2030: \$850M USD

DESGLOSE POR REGIÓN:

- Norteamérica: \$189M USD (43.4%)
- Sudamérica: \$123M USD (28.3%)
- Europa: \$89M USD (20.5%)
- Asia-Pacífico: \$23M USD (5.3%)
- África/Medio Oriente: \$11M USD (2.5%)

MÁRGENES OPERATIVOS:

- Content licensing: 78% margin
- Co-productions: 45% margin
- Streaming platform: 23% margin
- Technical services: 56% margin
- Events/activations: 34% margin

INVERSIÓN REQUERIDA 2025-2030:

- Infrastructure: \$234M USD
- Content production: \$345M USD
- Marketing/promotion: \$123M USD
- Technology platforms: \$89M USD
- Working capital: \$67M USD
- Total: \$858M USD

ROI PROYECTADO:

- Break-even: Año 3
- ROI 5 años: 4.2x
- NPV (10% discount): \$1.2B USD
- IRR: 34.5%

RIESGOS Y MITIGACIÓN

RIESGOS IDENTIFICADOS:

REGULATORIOS:

- Cambios en cuotas de contenido local
- Restricciones de inversión extranjera
- Modificaciones fiscales
- Censura y regulación de contenido

MITIGACIÓN:

- Legal counsel local en cada mercado
- Compliance officers especializados
- Monitoring regulatorio continuo
- Flexibility en modelos de negocio

ECONÓMICOS:

- Fluctuaciones de tipos de cambio
- Recesiones en mercados clave
- Inflación y costos de producción
- Disponibilidad de financiamiento

MITIGACIÓN:

- Hedging de monedas principales
- Diversificación geográfica
- Contratos con ajustes inflacionarios
- Multiple funding sources

COMPETITIVOS:

- Entrada de nuevos players (Netflix, Amazon)
- Consolidación de competidores
- Cambios en preferencias de audiencia
- Piratería y distribución ilegal

MITIGACIÓN:

- Innovación continua en contenido
- Partnerships estratégicos
- Investment en tecnología
- Anti-piracy measures

TECNOLÓGICOS:

- Obsolescencia de plataformas
- Ciberseguridad y data breaches
- Changes en consumption patterns
- Bandwidth y infrastructure limitations

MITIGACIÓN:

- Technology roadmap actualizado
- Cybersecurity investment
- Multi-platform strategy
- Local infrastructure partnerships

MÉTRICAS Y KPIs

PERFORMANCE INDICATORS:

AUDIENCIA:

- Global reach: 150M viewers target 2030
- Time spent viewing: +25% annually
- Brand awareness: 75% in key markets
- Net Promoter Score: >70

FINANCIEROS:

- Revenue growth: +20% annually
- EBITDA margin: >35%
- Cash flow positive: By year 3

- Return on investment: >25%

OPERACIONALES:

- Content hours exported: 2,500+ annually
- New market entries: 3 per year
- Partnership agreements: 5 per year
- Local productions: 10 annually

REPORTES EJECUTIVOS:

- Monthly performance dashboard
- Quarterly financial review
- Annual strategic assessment
- Real-time market intelligence

PRÓXIMOS PASOS 2025

Q1 2025 PRIORITIES:

- Lanzar oficina Madrid
- Finalizar partnership Telemundo
- Iniciar producción Miami hub
- Launch streaming platform beta

Q2 2025 PRIORITIES:

- Apertura oficina Bogotá
- Primera co-producción España
- Expansion streaming 5 países
- NATPE participation

Q3 2025 PRIORITIES:

- Launch público streaming platform
- Iniciar producción Colombia
- Expansion streaming 10 países adicionales
- MIPCOM major presence

Q4 2025 PRIORITIES:

- Evaluación performance anual
- Planning 2026 expansion
- New partnerships development
- Technology platform upgrades

CONTACTO INTERNACIONAL

Dirección Internacional: 55-1720-1313 ext. 8500

Email: international@tvazteca.com

VP International Business: Lic. Carmen Aristegui

Sales Director: Lic. Pedro Ramírez

Content Distribution: content.sales@tvazteca.com