

Kippel⁰¹

EMPRESA

Los fundadores de Series.ly vuelven a la carga con Tviso y desembarcan en México

La compañía, que el verano pasado cerró una ronda de financiación de 1,5 millones de euros, también ha empezado a operar recientemente en Reino Unido. El grupo no descarta abrir una nueva ronda de financiación para consolidar su expansión internacional.

09 MAR 2017 — 05:00

POR AMELIA PIJUÁN



Los fundadores de **Series.ly** tienen un plan para volver a sonar con fuerza en el sector audiovisual. Se trata de un plan que **Oriol Sóle**, **Andreu Caritg** y **David Tardà** han ido trazando minuciosamente desde mediados de 2014 (los empresarios ya eran conscientes de que se avecinaba tormenta a nivel legal) y con el que el verano pasado consiguieron captar 1,5 millones de euros. Su nombre es **Tviso** y acaba de poner su primer pie en México, según ha explicado uno de sus fundadores a Kippel01.

Tviso es un agregador de contenidos audiovisuales que indexa tanto programación televisiva como oferta de plataformas de pago como **Netflix**, **Movistar+** o **HBO**. La plataforma online, que fue fundada a mediados de 2014 en paralelo al desarrollo de **Series.ly**, ha conseguido cruzar el charco y acaba de aterrizar en el mercado azteca, donde su plataforma estará operativa la semana que viene.

“El mercado mexicano es la puerta natural a Estados Unidos, donde la comunidad de

1/3

<https://www.kippel01.com/empresa/los-fundadores-de-seriesly-vuelven-a-la-carga-con-tviso-y-desembarcan-en-mexico.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Kippel⁰¹

EMPRESA

hispanohablantes también tiene un peso importante” ha señalado Solé, cofundador de **Series.ly** y **Tviso**; a Kippel01: El salto de **Tviso** al continente americano se produce tras recibir una inyección de 1,5 millones de euros el pasado verano, en una ronda de financiación a la que acudieron los fondos de capital riesgo **Inveready** y **Cabiedes**, y la sociedad de inversión **Evolvía**.

Tras entrar en México, Tviso se ha marcado como objetivo acceder a otros mercados europeos

Además de llevar su plataforma a México (con una versión más sencilla que con la que opera en España), **Tviso** también ha aterrizado en Reino Unido, un país en el que la cultura de pagar por los contenidos audiovisuales está “más extendida” y que sirve como trampolín para entrar en otros mercados de habla inglesa.

Con Barcelona como principal base de operaciones, **Tviso** se prepara para una carrera de fondo en los mercados internacionales. “Nuestro objetivo final es entrar en Estados Unidos, pero es todo un reto”, ha explicado el cofundador de la empresa española. De momento, **Tviso** ha puesto el foco en los mercados europeos como próximo objetivo a tachar de su lista y no descarta abrir una nueva ronda de financiación si consiguen generar un “servicio de interés”, según Solé.

De sortear la ley con Series.ly a indexar los contenidos de Netflix

Solé, Caritj y Tardà arrancaron **Series.ly** en 2011. “La plataforma era una red social privada en la que los usuarios aportaban contenido y podían subir enlaces a estos contenidos -afirma Solé-; era una actividad legal porque nosotros teníamos la opción de retirar estos enlaces si eran fraudulentos”.

Año tras año, **Series.ly** fue construyendo una comunidad que llegó a alcanzar los treinta millones de usuarios activos, pero ello no la salvó de las críticas por parte del Gobierno. A mediados de 2014, los tres emprendedores decidieron lanzar un nuevo modelo de plataforma que sorteara los problemas de **Series.ly** y que fuera capaz de responder a las nuevas tendencias de consumo de contenidos audiovisuales que se avecinaban.

El 5 de noviembre de 2014 marcó el fin de **Series.ly**. Ese día, el Gobierno aprobó la nueva Ley de Propiedad Intelectual, con la que la actividad de la compañía pasaba a ser ilegal. “Al verlo, decidimos retirar los enlaces y centrarnos en la nueva plataforma porque veíamos que tenía todo el sentido del mundo”, afirma Solé. A partir de entonces, los empresarios pusieron todo su empeño en desarrollar **Tviso**, aunque no sin antes pasar por un registro policial y ser detenidos durante 24 horas por su actividad en **Series.ly**.

Tviso cuenta con un millón de usuarios registrados y un equipo de más de veinte personas

Tviso echó a andar con una inversión inicial de 150.000 euros y con la ayuda de una serie de expertos del sector audiovisual y publicitario. A día de hoy, la empresa cuenta con un millón de usuarios registrados, 300.000 usuarios activos al mes y un equipo de más de veinte empleados.

¿Cómo monetizar una plataforma de este tipo? Por ahora, el grupo ha explorado tres vías de

Kippel⁰¹

EMPRESA

financiación con las que crecer: el ingreso por publicidad (que de momento prefieren dejar en *stand by* hasta contar con una comunidad de usuarios sólida); el cobro de una comisión a las productoras y distribuidoras por llevar tráfico a su sitio, y la explotación de datos para generar contenido para otras empresas (como parrillas de televisión, por ejemplo).

“Patatabrava.com o **Series.ly** eran negocios al uso, pero con **Tviso** hemos optado por buscar otro modelo de negocio porque nuestro objetivo es ambicioso: queremos llegar a ser la puerta a los contenidos, no sólo en España, también en otros mercados -apunta Solé-; por experiencias pasadas sabemos que no podemos hacerlo poco a poco, necesitamos crecer muy rápido”.

Recomendación de contenido, *hipersegmentación* y un sistema de etiquetas son algunas de las características de esta plataforma, que reúne en un mismo lugar toda la oferta de **Netflix**, **Movistar+**, **YouTube**, cadenas de televisión o **HBO**, entre otros. Aunque de momento sólo indexa hacia las plataformas de estos grandes operadores, la empresa se encuentra en negociaciones con todos los agentes del sector para encontrar sinergias.