

**Pablo Romero, director de contenidos de YOMVI**

**- ¿Puede Yomvi aspirar a ser una gran plataforma de VOD? ¿O estar radicada en España lo dificulta?**

YOMVI es una gran plataforma de VOD hoy en día. De hecho, suma más de 12.000 títulos en su oferta mensual en su perímetro más amplio.

Sin embargo, el término grandeza no debe de medirse en el volumen sino en la calidad de las propuestas. El término “grande” no es exagerado para describir a YOMVI ya que conseguimos aunar dos propuestas que nos hacen únicos: por un lado, las EXCLUSIVAS de ESTRENO de CANAL+ (Juego de Tronos, Mad Men, House of Cards, Fargo, etc...) y por otro, el CATÁLOGO EXTENSO de YOMVI PLAY que incorpora SERIES completas de grandes éxitos de siempre (Los Soprano, The Wire, El Ala Oeste de la Casa Blanca, Crematorio, etc...).

Que esté radicada en España hoy por hoy es una virtud ya que es un mercado que está en el ámbito europeo de derechos y por lo tanto llega el 100% de los contenidos más atractivos de los grandes mercados, y sin embargo, todavía no están todos los grandes jugadores de la liga del VOD; una excepcionalidad que nos da la posibilidad de posicionarnos al nacimiento de esta industria con una extraña calma.

**- ¿Planean extenderse a otros países de alguna manera? ¿O es una propuesta exclusiva de Digital + en España?**

YOMVI es un producto para el mercado español. Esto es un tema capital para su éxito ya que imprimirá un carácter diferencial que jugará a nuestro favor, al menos así debería de ser.

**- ¿Qué opina del bloqueo de The Pirate Bay? ¿Sirve de algo? ¿Les beneficia o no lo consideran su competencia?**

Mi opinión sobre el bloqueo de The Pirate Bay es fundamentalmente historicista. Representó un modelo de distribución de contenidos en la era de Internet, un modelo que chocaba con la industria audiovisual que seguía en el siglo anterior. Cuando ésta se actualizó dejó de tener sentido “estructural” y de ahí su fin, entre otras muchas cuestiones.

Ha servido para acelerar un modelo de madurez de una industria reacia a introducir cambios... Hoy son conquistas: estrenos simultáneos de series a Estados Unidos, disponibilidad de Temporadas Completas, incluso precios “internet”, es decir por debajo de 10€.

Incuestionablemente nos beneficia, pero lo digo como persona interesada en los contenidos audiovisuales... cortar la fuente de ingresos a la creatividad es empobrecerla. Es beneficioso

que vuelva a llegar dinero al talento. Incuestionablemente habrá más opciones para hacer cosas interesantes.

**- ¿Qué le parecen las descargas? ¿Son algo a combatir o con lo que coexistir?**

Las descargas son el mejor invento del mundo. Las descargas son la expresión máxima de opciones de consumo para el usuario... porque supongo que estamos hablando del "formato descargas" ¿no?. Hoy en día puedes descargarte contenidos en el disco duro de tu descodificador (para los que tengan iPlus) y acceder los contenidos cuando quieras consumiéndolos a tu ritmo.

Y dicho esto, las descargas también son un concepto del pasado porque según mejoran los servicios de Banda Ancha Móvil, no hace falta descargar para acceder a los contenidos desde el disco duro del dispositivo de consumo, es mucho mejor tener los contenidos en la Nube para poder acceder a ellos desde donde quieras...

**- ¿Cómo se convence a alguien de que deje los torrent que le ofrecen todo al día siguiente gratuitamente para pasar a pagar un precio por ello?**

Con un servicio mejor que los torrent.

De hecho, Canal+ lo acaba de conseguir con Juego de Tronos. Primero lo ves en YOMVI, simultáneamente a su estreno en HBO de Estados Unidos. Al día siguiente lo podrás ver en los torrent. Es decir, los torrent son un servicio peor que YOMVI.

Existe proporcionalidad entre coste y calidad de servicio. Tenemos que hacerlo mejor si queremos ganar esta batalla.

**- ¿Está lo hecho por Spotify entre sus ejemplos?**

Sí, Spotify es un ejemplo... Pero es pronto para zanjar el modelo.