

Producción y Negocios de proyectos audiovisuales.

Alejandro Cacetta

I. Conceptos Generales.

1. El negocio audiovisual
2. Partes Integrantes y sus roles. Cadena de valor.
3. Modelo de Negocios vs. Plan de Negocios.
4. Planificación. Etapas. Desarrollo. Producción. Explotación comercial.
5. Ingresos. Ventanas.

II. Presupuestos. Financiación. Asociación. Negociación.

1. Presupuestos. Conceptos tangibles e intangibles.
2. Etapas y tipos de presupuestos. Variables a considerar.
3. Financiación. Propia y Externa (Privada y Pública / Nacional e Internacional).
4. Coproducciones. Aspectos legales, valorización de aportes.
5. Negociación. Ampliación de ventanas y mercados.
6. Tipos de asociaciones.

III. Fondos Públicos. Beneficios Fiscales. Territorios.

1. Análisis y diferenciación de fuentes de financiamiento público.
(Coproducciones : Elementos artísticos, técnicos, culturales vs. Desgravaciones / Incentivos : Fomento de Industria)
2. Conceptos generales estructurales de las distintas fuentes
3. Análisis crítico del país/región en el cual producir (situación económica general)
4. Resumen de beneficios por territorios.
5. Benchmarking de proyectos (contenido), clientes target, país / región.

IV. Plan de Negocios.

1. Distinto tipo de producciones. A riesgo; Llave en mano; Servicios.
2. Plan de negocios Individual (Proyecto / Película) y Global (Empresa)
3. Plan Económico y Plan Financiero. Definiciones. Diferenciación.
4. Finanzas Aplicadas. Nociones / Ratios básicos.

5. Presentaciones a terceros. Perfil del proyecto. Información a incluir.
6. Información económica de ventanas. (Cuantificación. Valuación. Impuestos)

V. Negociación. Aspectos legales. Propiedad Intelectual. Impacto Impositivo / Tesorería.

1. Planificación etapas. Análisis 360. Reconocimiento de valor agregado
2. Contratos: Tipos de contratos, identificación de puntos importantes, planteo de salida.
3. Identificación de las obras y sus derecho-habientes.
4. Análisis del mejor formato de asociación / contrato.
5. Territorialidad. Ventanas. Derechos.

VI. Distribución / Ventas Internacionales / Derechos Derivados

1. Relación Productor / Distribuidor / Agente de Ventas /
2. Análisis de proyecto. Planificación estratégica.
3. Modelos de distribución.
4. Derechos derivados. Explicación, análisis.
5. Mercados. Negocios 360°

VII y VIII.

* Presentación de proyectos propios. Role play. Mesa Redonda (Q & A).
Conclusiones.



FUC LAB VIRTUAL



fuclab.ucine.edu.ar