

Lic. Marcelo Andrés Fuentes

2024

**“CÓMO FINANCIAR
PROYECTOS
AUDIOVISUALES”**

Córdoba - Argentina

+5493513415947

realizacioneselcienpies@gmail.com

Cómo Financiar Proyectos Audiovisuales

PALABRAS CLAVES

Productor comercial - Proyectos audiovisuales - Egresados - Búsqueda de recursos - Estrategias comerciales Planificación - Ventas - Negociación - Fomentos - Fomentos y Concursos

PÚBLICO DESTINATARIO

Alumnos avanzados de cualquier orientación de la FCC

Egresados de la FCC

Egresados Carrera de Cine, Facultad de Artes.

Productores audiovisuales

Realizadores audiovisuales

Productores de cine

CUPO Mínimo: Máximo:

Cupo Mínimo 10 alumnos

Cupo Máximo 60 alumnos

FUNDAMENTACIÓN-PERTINENCIA- PERSPECTIVA TEÓRICA:

-Estamos en un momento donde la generación de contenidos audiovisuales tiene un desarrollo exponencial. Motivado por el surgimiento de plataformas y redes sociales, donde la difusión de ideas, novedades, conocimientos, tiene como formato preponderante al video, la imagen.

-Los medios tradicionales tratan de adecuarse a esta dinámica y a la vez luchan por conservar a su público. Un público requerido por distintas pantallas, cine, tv, home theater, laptop, Smartphone.

-Este público, con independencia de la plataforma que visualice, tiene un conocimiento audiovisual que le permite distinguir entre un contenido amateur y uno profesional. Un contenido profesional implicará principalmente costos de equipos, de personal y de producción. Por regla si existe un costo asociado a la producción / realización del contenido, existirá una necesidad de generar recursos que permitan costear estos gastos y generar una ganancia, para de esta forma sostener el contenido en el tiempo.

-Si la limitante principal, al momento de generar contenidos radica en la necesidad de obtener recursos, allí existe una oportunidad para quienes tengan los conocimientos adecuados en esta materia. En este sentido la capacitación en el manejo financiero, constituye una estrategia relevante.

Cómo Financiar Proyectos Audiovisuales

OBJETIVOS

Generales:

- Desarrollar procedimientos de ingreso al mercado audiovisual, desde la producción comercial.
- Brindar a nuevos realizadores, conocimientos que les permitan integrar el aspecto comercial a sus proyectos y hacerlos sustentables.
- Preparar profesionales para un nicho donde existe una gran demanda.

Específicos:

- Conocer estrategias de financiamiento de proyectos audiovisuales.
- Aprender tácticas de venta aplicadas a productos audiovisuales.

METODOLOGÍA PREVISTA PARA LA CAPACITACIÓN:

- Clases teórico prácticas, presenciales de 2 horas cada una.
- Lo ideal, es el desarrollo comercial de un proyecto del alumno durante la cursada.
- En caso de no tener un proyecto audiovisual, la cátedra podrá proponer uno o el alumno sumarse al proyecto de otro alumno.

PLAN DE TRABAJO/CRONOGRAMA MODULO

Los encuentros podrán ser en la FCC - Bv. Enrique Barros esq. Los Nogales Ciudad Universitaria |
5000 Córdoba | Argentina Tel. +54 351 5353680 www.fcc.unc.edu.ar
comunicacion@fcc.unc.edu.ar

Cómo Financiar Proyectos Audiovisuales

MODULO	OBJETIVOS	ACTIVIDADES
<p>1er. Encuentro Horas reloj 2hs</p>	<p>-Presentación del curso y escuchar las búsquedas de cada participante a la hora de aprender los contenidos.</p> <p>-Contexto actual de los medios y las formas de financiarse: Alternativas de financiación de contenidos televisivos.</p> <p>-Introducción a las posibilidades que ofrecen las plataformas de videos en Internet.</p>	<p>Se expondrán los contenidos y se buscará interactuar con los participantes.</p> <p>Se ejemplificará sobre algunos de los proyectos presentados, a la vez que desarrollarlos.</p> <p>El criterio es salirse de la mera exposición y motivar la interacción.</p> <p>Para el siguiente encuentro, se invitará a los participantes a concurrir vestidos como si fueran a una reunión de ventas.</p>
<p>2do. Encuentro Horas reloj 2hs</p>	<p>-Contenidos documentales o ficcionales: Concursos, Laboratorios, Financiamiento privado.</p> <p>-Financiamiento de contenidos por internet. Distintas plataformas y las posibilidades que ofrecen.</p> <p>-El Crowfounding.</p> <p>-De la estrategia a la táctica: Planificar la búsqueda de recursos. Utilizar redes sociales profesionales. La búsqueda de los contactos.</p>	<p>Ejemplificando en algunos de los proyectos presentados, perfilar la búsqueda de recursos.</p> <p>Identificar el valor, lo particular de un proyecto a la hora de buscar quién lo respalde.</p> <p>Cómo y donde buscar los clientes apropiados en redes sociales.</p> <p>Orientar sobre el armado de un perfil de LinkedIn.</p> <p>Espacio para preguntas.</p>
<p>3er. Encuentro Horas reloj 2hs</p>	<p>-El Pitch.</p> <p>-La generación del contacto. Mensajes iniciales, llamada de seguimiento. La dinámica de los encuentros. El cierre del acuerdo.</p> <p>-Reunión de ventas, el armado de la misma.</p> <p>Uso de soportes audiovisuales en las reuniones.</p> <p>La dinámica de una reunión diferencias entre presencial y virtual.</p>	<p>Se brindarán ejemplos de pitch en las distintas etapas de una relación de ventas.</p> <p>Se le pedirá a los participantes que elaboren un pitch acorde a su proyecto y al destinatario del mismo.</p> <p>Se pedirá a algunos de ellos que lo expongan.</p> <p>Espacio para preguntas.</p> <p>En base a un proyecto propio o de otro participante, se pedirá a cada Participante, iniciar un plan de acción para la búsqueda de financiamiento. Se brindará un ejemplo de armado de proyecto que sirva de guía.</p>

Cómo Financiar Proyectos Audiovisuales

MODULO	OBJETIVOS	ACTIVIDADES
4to. Encuentro Horas reloj 2hs	Los 4 pasos de una venta. -El Seguimiento -El cierre de la venta El manejo de objeciones. -Ejercicios prácticos en clase. -Espacio de preguntas al final de cada clase.	Se trabajará en algunos planes de acción en proceso de elaboración, de los Participantes. Se realizarán ejercicios para la mejor comprensión de una dinámica de ventas. Se procurará de forma didáctica, explicar y trabajar en la dinámica de una reunión de ventas. Se dejará el contacto del Capacitador para consultas posteriores de los participantes. A su vez, terminado el curso, se evaluarán los proyectos y se les brindará una devolución a los Participantes.

EVALUACIÓN (si la tuviera)

- Trabajo práctico final, en base a un proyecto propio del alumno o un proyecto propuesto por la cátedra.
- Este proyecto será desarrollado a lo largo de la cursada. Y se brindará una devolución al finalizar el curso, con las apreciaciones del capacitador, motivando al alumno a llevarlo a la práctica en caso de ser viable.

Cómo Financiar Proyectos Audiovisuales

BIBLIOGRAFÍA:

El ABC de la Producción Audiovisual - Mónaco, Ana María / Ediciones Ciccus 2013

The Art of Film Funding: Alternative Financing Concepts - by Carole Lee Dean / Michael Wiese Productions, 2007 (Ofrece una mirada profunda a métodos alternativos de financiación para proyectos de cine, incluyendo crowdfunding y patrocinadores)

Filmmakers and Financing: Business Plans for Independents - Louise Levison 2013 / Publicado por Routledge (Orientado a cineastas independientes que buscan desarrollar planes de negocio efectivos para obtener financiación)

Documentary Storytelling: Creative Nonfiction on Screen - Sheila Curran Bernard / De la Autora 2015 (Aunque enfocado en la narrativa documental, incluye secciones sobre cómo financiar proyectos documentales, con ejemplos y estudios de caso)

Desarrollo y Gestión de Proyectos en la Industria Audiovisual - D'angelo, Silvana / Apac 2022

Closing Intelligent - Subirats, Oscar / 2022 (Ofrece una forma disruptiva de abordar las ventas, aplicando una estrategia que se adapta a cualquier escenario de negociación)

RECURSOS TECNOLÓGICOS E INFRAESTRUCTURA REQUERIDA

Equipo de sonido

Pantalla y proyector

Sala con Internet

CARGA HORARIA TOTAL DE LA PROPUESTA: DÍAS Y HORARIOS DISPONIBLES PARA LAS CLASES

8 horas totales.

1 clase semanal de dos horas cada una.

4 clases en total.

Días y horarios a convenir con la FCC, de preferencia horario de 18hs en adelante.

CONFORMACIÓN DEL EQUIPO CAPACITADOR

Capacitador: Lic Marcelo Andrés Fuentes

Egresado FCC, orientación Audiovisual 2020.

Egresado de la Escuela La Metro 2003, cine y tv.

Cómo Financiar Proyectos Audiovisuales

20 años de experiencia televisiva, en roles técnicos y de producción comercial.

He tomado variados cursos con los referentes del área comercial, relacionados a contenidos televisivos, ficcionales y documentales.

Desde 2010 trabajo en College Prospects of América www.cpoala.com empresa líder en búsqueda de becas universitarias deportivas en USA. Obteniendo una experiencia en ventas internacionales de alto perfil.

Actualmente encabezo El Cienpies Cine, empresa dedicada a producción comercial en proyectos de ficción, en Argentina y en México. <https://www.linkedin.com/in/fuentesmarceloandres/>

Se adjunta el CV del Capacitador con información ampliada.