

APIKA

Asociación de Productores Audiovisuales
Ikusentzunezko Produktoreen Elkartea

FUNDACIÓN **Vital** FUNDAZIOA



Arabako Foru Aldundia
Diputación Foral de Álava

TALLER COPRODUCCIÓN Y VENTAS INTERNACIONALES EN CINE Y TELEVISIÓN

IMPARTIDO POR

Paco Rodríguez

Media Training & Consulting™

PROMOCIONES Y PRODUCCIONES MULTIMEDIA SL.

24 y 25 de abril de 2019

De 9:00 h. a 13:00 h.

Sala ZABALGANA - Palacio de Congresos EUROPA

VITORIA-GASTEIZ



Objetivos

COPRODUCCIÓN Y VENTAS INTERNACIONALES DE CINE Y TELEVISIÓN

- Conocer con las tipologías de coproducción, oficiales y no oficiales y sus claves.
- Tratados bilaterales y convenciones internacionales de coproducción.
- Identificar fuentes de financiación públicas y privadas.
- Aportar un mejor entendimiento en el reparto de los aspectos, creativos, comerciales, presupuestarios, financieros entre coproductores.
- Analizar los nuevos modelos de negocio para el contenido audiovisual en las distintas ventanas de explotación (Salas, DVD, VoD, SVoD, televisión, etc.).
- Conocer los interlocutores de la nueva cadena de valor en el mercado internacional (productores, distribuidores, agentes de venta, exhibidores, y agregadores) y sus relaciones, sus necesidades.
- Aprender a participar en un mercado o festival profesional y sacarle el máximo partido.



TEMARIO DEL CURSO

Día 1 COPRODUCCIÓN INTERNACIONAL (4 horas)

- Los elementos clave para atraer a un coproductor
- El montaje financiero de una obra audiovisual en régimen de coproducción
- Nivel de criterio presupuestario, estructuras de financiación,
- Estado de la financiación en Europa y LA. Fuentes de financiación. Estrategias de financiación para un productor independiente.
- Tipología de coproducciones: Oficiales - No oficiales
- Acuerdos bilaterales de coproducción: Premisas
- Aspectos contractuales de la negociación

TEMARIO DEL CURSO

Día 2 DISTRIBUCIÓN VENTAS INTERNACIONALES (4 horas)

- Cadena de Valor Multiplataforma y las ventanas de explotación
- Nuevas fórmulas y plataformas de distribución
- Materiales y documentos necesarios para las ventas internacionales, los precios, el procedimiento, tipología de los derechos y de las ventanas, ciclos de explotación, precios orientativos de venta por países
- Cómo preparar un mercado y qué hacer antes, durante y después para encontrar un coproductor y/o comprador. Cómo y dónde elegirlo.

Con la colaboración de:

Diputación Foral de Álava



Fundación Vital Fundazioa

FUNDACIÓN **Vital** FUNDAZIOA