

PROGRAMA DEL TALLER DE PRODUCCION

SEMANA 1 (Profesor: Sandy Lieberson)

- Introducción al taller y objetivos del curso.
- Revisión del currículum/CV del estudiante.
- Introducción al Pitching y presentación de sus ideas.
- Cada productor realizará el pitching de sus dos ideas (deben venir con ellas cuidadosamente preparadas, pueden ser para un largometraje, para serie de TV o documental largometraje). El grupo decidirá de las ideas presentadas, las 6 ideas que se desarrollarán durante el resto del taller. Una vez elegidas las mismas, se crearán equipos para trabajar en cada una ellas. Estas ideas se desarrollarán y se comenzará el paquete de cada proyecto. **(Nota: La(s) idea(s) que con la(s) que Ud. vino al taller, puede(n) no ser seleccionada(s) para continuar su desarrollo. Debe estar preparad@ para unirse en equipo y trabajar en torno a las ideas seleccionadas por el grupo).**
- El papel del productor en EUA y UE y cómo colaboran los productores con el guionista y el director. El papel del productor en el desarrollo del proyecto fílmico.
- Introducción al análisis del guión.
- Los grandes estudios: su estructura. Producción y distribución del cine independiente.
- El rol del agente de ventas.
- Los festivales y su importancia.

SEMANA DOS (Profesor: Faisal A. Qureshi)

Durante los últimos 4 años hemos examinado el papel de Internet en la distribución de los filmes independientes y cómo recaudar financiamiento a través del crowdfunding. Esta experiencia es innovadora para América Latina y contribuye a una de las habilidades quizás más importantes y actuales que un productor debe adquirir. Al final de la semana 2 Uds. deberán conocer los networks de distribución disponibles (YouTube, Vimeo On Demand, iTunes, Distrify) para recaudar financiamiento para sus ideas y generar ingresos de sus films.

SEMANA TRES (Profesor: Faisal A. Qureshi)

Este módulo estará centrado en el análisis de guión, una de las habilidades más importantes a desarrollar y también una de las habilidades más difíciles de perfeccionar. Deberán aprender a realizar una evaluación del guión, identificando las fortalezas, debilidades y el potencial para la producción o posterior desarrollo de este proyecto. Serán evaluadas sus habilidades para proyectar más allá de lo escrito en papel y si pueden articular sus respuestas con respecto al guión de forma coherente y sagaz. Adicionalmente, esta semana será utilizada para revisar el desarrollo de los proyectos por equipo.

SEMANA CUATRO (Profesor: Julio Raffo)

- Derechos legales directamente relacionados con la producción.
- Acuerdos de coproducción
- Derecho de autor
- Cadena literaria de títulos
- Propiedad intelectual
- La búsqueda de un abogado
- Costos legales

SEMANA CINCO (Profesor: Edher Campos)

- Oportunidades y desventajas del Cine Independiente y Comercial
- ¿Dónde encontrar un proyecto cinematográfico?
- Puntos a evaluar antes de tomar "El proyecto"
- La Divina Trinidad: Guionista, Director y Productor
- Desarrollando el proyecto y perfeccionando la historia
- El primer dinero y los fondos de apoyo
- Carpeta de producción: Desglose de necesidades, elección de equipo creativo y técnico, búsqueda de locaciones, ruta crítica y plan de rodaje, dirección de casting, elaboración del presupuesto, esquema financiero, flujo de efectivo y post producción.
- Carpeta de producción [Cont..]
- Búsqueda de financiamiento
- Co-producciones internacionales con Latinoamérica, EE UU, Canadá y Europa
- Aspectos legales

SEMANA SEIS (Profesora: Cristina Sala)

Como trabaja el agente de venta con el productor independiente.

- Se examinará como se realizan los estimados de venta.
- Elementos como: reparto, director, historia y genero pueden determinar cuan bien se pre-venta una película a un distribuidor
- La relación entre el productor, coproductores, financistas y agentes de venta.
- Como empaquetar tu propio proyecto
- Cuáles mercado y festivales
- Estudio de casos de películas que muestran los estimados y las ventas reales.
- Los productores realizan el estimado de venta de sus proyectos.
- Revisar cada proyecto para ver si están listo para ser presentado a financistas y distribuidores potenciales.