

1. LA EMPRESA DE PRODUCCIÓN. TRÁMITES RELATIVOS A SU CONSTITUCIÓN. REGISTRO DE EMPRESAS DEL ICAA.

19/10/03

Si se trata de un cortometraje, se optará por la figura de la persona física: el autónomo. Ella misma asumirá el riesgo.

Si se trata de una persona jurídica, podemos elegir entre S.L o S.A. La S.L. tiene una aportación mínima de capital de 3000 € y la S.A, de 60.000 €.

Si hay un impagado o una deuda fuerte, se recurre contra el patrimonio de la empresa. Si es una persona física, contra el patrimonio personal.

Pasos para la creación de una empresa de producción.

- Alta en el IAE (antigua licencia fiscal). Se paga en el Ministerio de Hacienda (en la sede más próxima al domicilio social de la empresa). Para la pequeña y mediana empresa es gratis desde 2003.
- Alta en la Seguridad Social: para contratar personal. En régimen de autónomos lo más barato son más de 200€/mes. Lo mejor es esperar al final para hacerlo.
- Para darle un nombre a la empresa, hay que acudir al registro de patentes y marcas del Ministerio de Ciencia y Tecnología. Hay que renovarlo cada cierto tiempo.
- Registro de la empresa en el ICAA: es un registro especial de empresas del sector AV. Consta de 10 secciones (una para cada actividad). Con este número de registro ya podemos optar a subvenciones. Necesitaremos los datos de la empresa: el nombre comercial, la sede social y el número de registro de la ICAA.

No es necesario que la empresa siga existiendo después de la producción de la película.

Para que la película sea española tiene que cumplir una serie de requisitos. Hay países donde la administración es muy permisiva y dan la nacionalidad con muy pocos requisitos.

Las licencias de doblaje: básicamente, hasta 1999 había una cuota de distribución. Si un distribuidor quería traer una película y doblarla al castellano, tenía que tener licencia de doblaje, que se obtenía distribuyendo cine español y comunitario. Ahora se conceden por película.

Para que una película obtenga la nacionalidad española hay que cumplir los siguientes requisitos:

- Al menos un 75% de los autores deben ser españoles o comunitarios (músico, director y guionista)
- Al menos un 75% de los técnicos y actores que trabajen en la película.
- Territorio de rodaje: debe rodarse en España salvo por exigencias del guión.
- Idioma de rodaje: en español o cualquiera de las lenguas oficiales del estado. España es muy permisiva respecto a este criterio y al lugar.
- La postproducción y tiraje de copias debe realizarse también en laboratorios y estudios españoles.

1B- EL PRODUCTOR. FUNCIONES Y OBLIGACIONES FRENTE AL ICAA.

Cuando hacemos una película, contraemos obligaciones con el Estado. El productor tiene que solicitar el certificado de nacionalidad, el certificado de calificación por edades (documento que tiene que acompañar a cada copia standard en proyección en el que figuren las edades recomendadas del público), que debe ser

exhibido claramente en taquilla para información del público y en toda la publicidad de la película. Se puede promocionar para estreno como próximamente, sin que se haya concedido aún la calificación. Ésta la concede una comisión de calificación (órgano del ICAA). Si la película es española, la solicita el productor, y si es extranjera, la distribuidora. Normalmente se da lo que se ha pedido.

- Todos los públicos
- No recomendada para menores de 7 años
- No recomendada para menores de 13 años
- No recomendada para menores de 18 años
- X: para mayores de 18 años. Debe exhibirse en un local especial, no puede haber cartelera en pantalla, tiene un IVA mayor, no puede exhibir el título de la película en prensa... En teoría esta calificación se tendría que dar también a las películas violentas, pero la presión de las majors era tan fuerte que no se hace. En el mercado videográfico se da la misma calificación que para sala, de no ser que no la tuviera. Es gratuito.

Tenemos la obligación de comunicar la fecha de inicio y fin de rodaje con una antelación de 15 días a ambos. El ICAA contabiliza las producciones que se realizan. Para las subvenciones hay un plazo a partir del rodaje. Esto es importante porque es frecuente que te hagan cambiar el título varias veces porque ya esté registrado.

Depósito legal: se hace de forma diferente a cualquier otro producto cultural (que hay que presentar tres ejemplares). El productor entrega una copia del guión definitivo, un juego de las fotos más importantes en 18x24cm y una copia en perfecto estado (de igual versión idiomática y formato en que fue rodada) a la Filmoteca española.

Esta copia (titularidad de los derechos de explotación del productor) seguirá siendo siempre del productor aunque la filmoteca la comercialice.

- Reconocimiento del coste: lo tiene que solicitar el productor (coste reconocido): el coste oficial dado por el ICAA: cuando hago una película presento al Ministerio el presupuesto con todas las facturas, comprobantes, etc. El productor tiende a inflar el presupuesto y el ministerio, a reducirlo. Va a ser la base para el cálculo de las subvenciones.
- Respetar plazos de protección: el plazo durante el que una obra está a disposición en exclusiva de un medio (sala, vídeo, etc.). Las películas españolas son unos 4 meses desde la sala al vídeo. Para TV son unos 12 meses.
- El productor tiene que autorizar al ICAA para que promocioe la película: hace una copia desde el laboratorio y cuando hay una muestra de cine en algún lugar, la presenta.

Definiciones legales:

- **Película:** toda obra cinematográfica, cualquiera que sea su soporte material (vídeo o cine), destinada a su explotación comercial. Esto es una trampa, porque para que sea comercial tiene que estar en exhibición en sala y las salas sólo suelen proyectar 35mm.
- **Cortometraje:** en función de la duración. Cualquier obra cinematográfica de duración menor de 60 minutos en proyección.
- **Largometraje:** cualquier obra cinematográfica de duración mayor de 60 minutos en proyección.

20/10/04

LA EMPRESA DE CINE EN ESPAÑA

Cuando planteamos hacer un presupuesto, tenemos que conocer las tarifas vigentes. Prácticamente todos los laboratorios se ponen de acuerdo a principios de año para fijarlas y hay una diferencia casi nula.

Hay que estudiar el guión para que no se nos olvide ninguna partida ni concepto. El director de producción hace el presupuesto.

- Localizaciones
- Trabajo en otros países
- Service de producción: empresa ubicada en el país donde vamos a rodar y que proporciona permisos de producción, rodaje, alojamiento, etc.

Hay lugares donde te puedes ahorrar esto: hay edificios que tienen derechos de imagen: independientemente de que nos dejen rodar gratis o no, hay que pagar derechos por ellos.

- Conocer los salarios medios y cachés del personal artístico y técnico. Los técnicos están sujetos a convenio (esto es un mínimo). Los actores cobran por caché, que está por encima del convenio.
- Hay que tener un plan de trabajo coherente que permita trabajar con holgura y que se pueda cumplir a rajatabla. A igualdad de condiciones, cada uno presupuesta de una manera.
- Ambientación: no es igual una película contemporánea que ambientada en los años 50.
- Escenarios naturales o contruados y más todavía, la variedad de localizaciones (desplazamientos): encarece.
- Elección del sistema de rodaje: puede rodar en scope (con bandas arriba o abajo) o anamórfico (panavisión superscope). Para el anamórfico, el alquiler de la cámara es más caro y hay que saber encuadrar para que quede bien en pantalla.

A la hora de montar el negativo también hay un problema con los formatos panorámicos: se trata de una lente que comprime lateralmente la imagen y la deja alargada. A la hora de proyectar en cabina, se pone la lente contraria. En 35mm, cada 4 perforaciones, hay un nervio. En otros formatos, el nervio es más ancho que en panorámico. Como el nervio es muy pequeño, el corte es tan difícil que se nota el corte.

Tendremos que montar el negativo a doble banda o en rollos A y B. Esto incrementa el coste en un 50% más. El negativo lo montamos de manera que en el A montamos los planos impares y en el B una cola negra que impide el paso de la luz, y montamos los planos negros, alternándose negro y fotograma en ambos rollos. Al pasar a positivo, me impresiona los planos impares. Luego paso el B e impresiona el resto. Así no se nota el corte.

- Sonido directo: abarata la postproducción, pero encarece en términos globales, porque hay que llevar más personal y alquilar el equipo.
- Maquinaria complicada: puedo grabar con una cámara sobre un trípode y puedo grabar escenas especiales que precisan cámaras especiales, operadores especiales, equipos especiales y dirección de foto especial.
- Tiempo de rodaje: más semanas, más coste de producción. La ley Miró (1983) premiaba la calidad técnico-artística (profesionalidad) y películas que hasta entonces se rodaban en 4 semanas, se rodaban en 8.
- Consumo de material virgen: no es recomendable utilizar más de una proporción determinada: 7:1 es un disparate. 10:1 es sumamente exageradísimo (proporción de negativo de película que consumo en relación a la copia standard que se proyecta: grabo x y en realidad proyecto y).

¿Cuánto mide una copia de 100 minutos en 35mm? 2740m.

274m en 35mm a 24fps = 10min.

27400m de negativo de imagen y de negativo de sonido (película en blanco y negro que se registra por uno de los laterales), los mismos que para la copia standard.

Normalmente, el copión se tira con una pequeña parte para ver la calidad de imagen en proyección. En este caso suele ser el un tanto por ciento de lo rodado, sobre un 30–40% de lo rodado.

$27.400 * 30/100$ es aproximadamente 12.000m

En 16mm serán 110m son 10min a 24fps.

Una vez cotejado el presupuesto, la suma de todos los gastos necesarios para la película es el coste de producción.

Gastos necesarios para la realización de la película hasta la obtención de la copia standard.

Cuando se hace el tiraje de copias y la publicidad (lo anticipa el distribuidor y luego recae sobre el productor en un tanto por ciento): esto es gasto de explotación.

Si coproducimos con EE.UU. hablarán de coste del negativo: es un concepto estadounidense y para ellos es el equivalente a nuestro coste de producción: lo que cuesta impresionar el negativo.

Coste reconocido: coste que reconoce el ministerio una vez presentado el negativo. Las facturas, etc. lo que ven en pantalla. Para calcular la subvención (base de cálculo) a posteriori. Hay algunas que parten de aquí y hacen referencia a la inversión del productor: capital propio y ajeno de carácter reintegrable excepto las ayudas estatales.

Inversión del productor = coste reconocido – ayudas estatales.

Si el coste reconocido es de 6 millones de pesetas y la ayuda sobre proyecto, 2 millones de pesetas, la inversión del productor son 4 millones de pesetas. Me darían un 40% sobre esto. Cobraría 1.600.000 pts sobre el coste reconocido.

El coste de la película: está muy bien para largos y para el ICAA. El coste de producción más una serie de costes que se pueden añadir al presupuesto: remuneración del productor ejecutivo (nunca puede ser mayor que el 5% del coste de producción), obtención de una banda de seguridad (una copia de seguridad, sacada del negativo mediante internegativo o mediante un CRI: película en color reversible, que da directamente una imagen igual que la que copia: un negativo o un positivo).

El negativo es un material muy delicado y al final de rodaje tengo uno de sonido y otro de imagen: por eso hago una copia de seguridad y otra de explotación.

Copia standard. Si necesito más copias, me remito al internegativo.

CRI (película en color reversible)

Por contacto directo. Esto puede estar bien para muy pocas copias, porque sacamos un duplicado para cada una y se deteriora el original.

Se pueden incluir también parte de las copias de distribución y la copia para filmoteca. El importe de los gastos generales (capítulo 11) no puede ser superior al 5% del coste de producción. También pueden meterse los gastos de doblaje o traducción al español y gastos de publicidad y promoción de la película con cargo al productor (cartel, dossier de prensa, making off) que no pueden ser mayores del 30%.

26/10/04

PRESUPUESTO DE SOLDADOS DE SALAMINA

Partimos siempre del plan de trabajo:

- Semanas de rodaje: cuántas semanas tengo que contratar al personal. Unos son necesarios en preparación, rodaje y postproducción, otros no.
- 6 semanas de rodaje
- Figuración (número) A veces va desglosada por grupos.

El plan de trabajo nos va a dar el total de sesiones que va a tener cada actor. Es lo que da la pista para las contrataciones.

PRESUPUESTO

Título: Soldados de salamina

Formato: 16mm

Color/blanco y negro: Color y blanco y negro

Productora: Lolafilms, S.A y Fernando Trueba P.C. S.A.

Sistema de proyección:

Resumen: expresado en miles de pesetas (faltan 3 ceros: 1 millon se expresaría como 1000).

CAP1: guión y música:

7.000.000 ptas en concepto de derechos de autor a Javier Cercas

Derechos de autor por música (*Suspiros de España*): 800.000

Un compositor de música original sale mucho más barato que contratar canción por canción (sobre todo si se trata de un corto).

CAP2: Personal artístico:

T/A= tanto alzado. El actor está a disposición de la productora a todas horas, si las necesidades así lo exigen.

Ariadna Gil costó 20.000.000 ptas.

Los secundarios que llevan texto son actores de reparto.

Doble de acción: si la escena no es de mucho riesgo. Si es de riesgo, lo hace el especialista.

CAP3: Equipo técnico.

El montaje es conveniente empezarlo durante la producción. Se le contrata con efectos de una semana después de que empiece el rodaje, porque ahí ya hay material para hacer aunque sea un primer montaje.

Las dietas de los eléctricos son dobles: llevan dieta de la casa de material auxiliar y de la producción. Hay que dejar todo muy claro.

Es necesaria vigilancia porque los equipos se quedan en el set cada jornada. Están asegurados, pero...

Horas extraordinarias: no hay que ponerlas en presupuesto, porque eso debería estar solventado con una buena planificación en el plan de trabajo.

CAP4: Escenografía:

Alquiler de escenarios exteriores

Mobiliario alquilado/adquirido y lo mismo para todo.

27/10/04

CAP8: gastos derivados de la adquisición y compra del soporte.

20.000m para una película de unos 100min en proyección. Estamos trabajando en una proporción 6,5:1. Aceptable, pero un poco escasa.

Internegativo de separación pancromática: positivo en color del que sacamos los tres colores (sería algo como negativos)–

Positivo de imagen en color: positivo mudo que va a servir para el rodaje.

La diferencia entre el magnético en 35mm nuevo y magnético en 35mm usado. Normalmente el nuevo se usa para diálogo y música y el usado para registro de ambientes y efectos sala.

CAP9. Laboratorio.

Preparación del negativo 16mm color: corresponde al descarte de negativo: lo que no vale lo cortamos.

Interlock con el sonido: imagen muda por un lado y por otro el sonido. Antes esto sólo se hacía en magnético de 35mm y con positivo de 35mm. Sincronización perfecta de imagen y sonido antes de pasar a fotográfico y tirar la copia standard.

Ahora lo podemos hacer directamente del DAT y con un copión de imagen mudo.

Varios: Corte negativos:

Todo lo que necesitamos del negativo original tiene que quedar perfectamente clasificado y archivado en laboratorio por si hace falta que me lo telecinen o me lo positiven.

Cuando tengo la copia standard el sonido óptico con relación al fotográfico que se está viendo, está detallado en la copia standard: aproximadamente 21 fotogramas porque el lector de sonido del proyector está más adelante.

Recargos y pérdidas: cuando llevamos al laboratorio 3355m, por ejemplo, nos cobrarán el positivo más su revelado. Pero nos cobrarán, además, un recargo del 10–15% del metraje para pruebas, comprobaciones...

Arri–láser: afinadora para hacer kinescopado que se filma a través de una pantalla de alta resolución.

El 70mm se usa para hacer cine–espectáculo.

- 70mm tradicional (70mm ancho en el positivado). En negativo son 65mm. La diferencia viene porque (5 perforaciones) el sonido normalmente no iba a óptico sino a magnético en unas bandas finísimas (media cinta de casete) a ambos lados de la imagen. El sonido magnético está adherido a la copia standard.
- 70mm IMAX/OMNIMAX: conserva el ancho pero se proyecta y se revela en horizontal. Tiene 15 perforaciones por fotograma. Es más o menos el doble de una foto de carnet. El sonido en 35mm magnético perforado, a doble banda, sincronizado con el de 70mm, en interlock y lo lee un lector magnético.

Diferencia entre IMAX y OMNIMAX: IMAX tiene proyección sobre pantalla plana y OMNIMAX en pantalla semiesférica. Se rueda con ojo de pez (más de 180 °).

¿Cuántos metros necesito para hacer una película?

35mm: 274m/10min proyección

16mm: 110m/10min

70mm tradicional: 343m/10 min.

Un corto de 20 minutos, en proporción 4:1 en 16mm:

Necesito

- positivo para copia standard: 220m
- Negativo de imagen para cámara: $220 \times 4 = 880m$
- Negativo de sonido: igual que la copia standard: 220m. Es un repicado de la mezcla y su revelado.

Tengo dos opciones más:

- Editarlo todo en vídeo y tirar un positivo mudo (copión) para hacer un interlock antes de la copia standard. Es un poquito más caro: 220m
- Si hago duplicación necesitaré:
- Interpositivo: 220m
- Internegativo: 220m

2/11/2004

CAP10: Seguros e impuestos

- **Seguros obligatorios:**
- **Seguridad Social** (se pagaba por películas, hoy se ha impuesto el sistema de cotización diario). Regimen General o Régimen Especial de la Seguridad Social. Se cotiza dependiendo de 6 bases (categorías):
- Directores
- Directores de fotografía
- Decorados
- Jefes de equipo y ayudantes
- Otros ayudantes
- Auxiliares y figuración

Las bases tienen una cuota empresarial del 28%.

La cuota obrera es del 8% (en la fase de cotización).

Todo lo que aparece en los títulos de crédito cotiza en la seguridad social con su categoría, excepto cuando figuran en los agradecimientos.

– **Seguro de cámaras:** entre el 11 y el 14% del alquiler de material. Tiene dos modalidades: normal y con franquicia (cualquier reparación por importe inferior a 300€ lo paga el productor. Si el importe es superior, lo paga la empresa.

– **Seguro de responsabilidad civil:** cubre los daños ocasionados a personas o cosas por motivo de nuestro rodaje. Es un seguro obligatorio de cualquier localización.

En teoría podemos asegurar todo, lo difícil es encontrar la empresa que nos lo asegure.

- **Seguros optativos:** contratarlos es competencia del productor.
- **Seguro de negativo:** los laboratorios jamás se responsabilizan del material que procesan:
- **Transporte:** de puerta a puerta
- **Impresionado:** la póliza resarce con el coste de volver a impresionarse la película o escenas de ésta. No cubre errores de manipulación.
- **Seguro de accidentes:** cubre a las personas que no cotizan en la Seguridad Social (especialistas, niños).
- **Seguro de interpretación de rodaje:** facultativo en una producción nacional, pero obligatorio en coproducción internacional. Se hace cargo de todos los gastos que supone tener la producción parada (aquí están el productor y los primeros protagonistas). Si pasado un tiempo determinado no se puede retomar el rodaje, la compañía aseguradora resarce con todos los gastos hasta el momento y se queda con el negativo.
- **Seguro o garantía de buen fin:** frente a terceros, a futuros inversores. Para vender y garantizar que la película se realizará en unos plazos estipulados.
- **Seguro de error y emisión:** seguro para la distribuidora. Nos cubre frente a terceros (plagio, derecho al honor, etc).
- **Seguros menores:** vestuario, atrezzo.

CAP11: Gastos generales

CAP 12: Explotación (menor del 30% del coste de producción)

Registros públicos de la cinematografía: se deben presentar todos los contratos de la película en este registro. En España no existe.

FUENTES DE FINANCIACIÓN

- Capital propio o capital de riesgo
- Ayudas de proyecto: El decreto Miró surge en el año 83, copia del modelo francés. Se trata de ayudas que había que devolver de la taquilla en los primeros 4 años de proyección. Es una ayuda selectiva de un máximo del 50% del coste de la producción o de hasta 100 millones de pesetas.

Esta ayuda se completa con:

- 15% del ingreso bruto de taquilla durante los 4 primeros años (ordinaria o automática).
- Ayuda de especial calidad (25% del ingreso bruto total)
- Si el capital propio es mayor de 55 millones: mayor empeño económico.

La fórmula sería:

$$P = 0,5 \cdot C (\text{coste de producción}) - 17,5$$

C = coste de producción en millones de pesetas

$$P = 0,5 \cdot 80 - 17,5 = 22,5\% \text{ IBT}$$

3/11/2004

FUENTES DE FINANCIACIÓN

Capital propio o capital de riesgo: es un tanto por ciento del total del presupuesto.

Créditos blandos: a través del ICO y del ICAA. Tienen minoración de intereses (puede ser al 2%) y suelen tener un período de carencia.

Para la concesión de ayudas sobre proyecto, actualmente tienen prioridad los nuevos realizadores (menos de tres películas), obras con coste de producción menor de un millón de euros, obras experimentales (de difícil financiación) y de contenido cultural y artístico.

Se financian largos, documentales y pilotos para series de animación. El documental está ahora muy de moda.

- **Ayudas autonómicas:** no está del todo generalizado. Para cortos dan la mayoría, pero para largo, Cataluña, País Vasco y Canarias. En Madrid no hay ayudas a largo plazo. A corto, sí. Se exige que la película esté rodada en ese territorio, en ese idioma. Hubo un tiempo en que algunas productoras con sede en Madrid abrían una sucursal (filial) en Barcelona para recibir financiación nacional en Madrid y autonómica en Barcelona (todas son compatibles).
- **Europeas:** una serie de programas. Europa es un mercado audiovisual aún por explotar. Para fomentar la coproducción, la distribución en Europa, surgen:
- **Programa MEDIA:** sobre 1988. Tiene varias etapas: 1988–1991; 1991–1997; 1997–2000; 2000–2005. Son medidas para fomentar el desarrollo de la industria audiovisual europea en todos los sectores (producción, distribución y exhibición).
- **MEDIAPLUS (en vigor hasta 2005):** programas en casi todos los sectores: en producción, ayudas para la producción de largos para cine y TV. En distribución, concede ayudas a las empresas de distribución independientes que distribuyan a, al menos, a tres países europeos. En exhibición han creado redes de salas (Europa Cinemas) centradas en cine europeo. En festivales, ayudas tanto en la creación y promoción del festival como en la participación en éstos). En formación, con cursos y programas a través de la Media Business School.
- **EUROIMAGES (1989):** es un fondo para la coproducción internacional. Es el consejo europeo. En principio fue para coproducción tripartita y ya también para bipartita. Países miembros del consejo europeo. Son préstamos reembolsables sin interés. Fondo para la coproducción internacional. Además tiene una pequeña ayuda a la distribución.
- **INTERMEDIA:** España, Portugal y algunos países de Latinoamérica. Surge en 1997 y fomenta la coproducción internacional.
- **MEDEA:** (2000) para la coproducción entre países de la UE con algunos de la cuenca del Mediterráneo.

Todos ellos valoran que los proyectos resalten valores sociales (tolerancia, igualdad)

ADELANTOS A DISTRIBUCIÓN: casi siempre se adelanta publicidad y copias. Rara vez, y cada vez menos, se hace un anticipo en metálico. Además de lo anterior, anticiparía una cantidad en metálico. Sobre

todo no lo hace con los nuevos realizadores. Hay que devolverlo con nuestro porcentaje de ganancia. Tiene una doble acepción:

- Anticipo simple:
- Mínimo garantizado: si la película no recupera el dinero que ha adelantado el distribuidor, éste lo pierde. Esto ahora casi no se hace y suele haber una cláusula por la que se reserva el derecho de intervenir en los mercados de televisión y vídeo si esto pasa.

COPRODUCCIÓN INTERNACIONAL: tiene la nacionalidad de todos los países que participan. Hoy, el 33% de las productoras en España son en régimen de coproducción. Hay un convenio iberoamericano que rige el programa IBERMEDIA, por ejemplo. Si queremos hacer una coproducción con un país en el que no tengamos convenio, nos acogemos a la legislación marco.

DERECHOS DE ANTENA – DERECHOS DE TV:

- Derechos de antena: Precompra del proyecto (sobre dossier)
- Derechos de TV: Compra sobre copia Standard

Surge en 1983 con la firma del primer acuerdo entre cine y televisión.

En 1989–1990 nacen las tv privadas y poco a poco se van haciendo acuerdos entre FAPAE y éstas. La cantidad es negociable y depende del interés que tengamos en el mercado.

PRODUCT PLACEMENT: se trata de colocar un producto discretamente en la película recibiendo a cambio una contraprestación que no es en metálico, sino que la empresa anunciadora paga un servicio. Se puede anunciar cualquier cosa: el tabaco y el alcohol están prohibidos en TV y el cine puede ser una ventana para ellos.

MECENAZGO: esto es muy arbitrario, poco habitual y más propio entre nuevos realizadores y personas bien situadas que confían en estos. Caballos blancos: alguien tiene mucho dinero y una amiguete que quiere actuar en la peli.

APORTACIONES: un actor o un técnico invierte su salario en la película. Hay dos fórmulas:

- Capitalización: No es una verdadera forma de financiación. En vez de cobrar todo su salario, cobra una parte y otra la invierte en la película. Al término de la exploración lleva un tanto por ciento de beneficio. El director capitaliza 20 millones en una producción cuyo coste es de 200 millones. Su capitalización sería del 10%. Cuando la película genere beneficios, se llevará un 10% porque es un socio igual que el productor. Nadie quiere invertir, sin embargo, por el riesgo. Hay que delimitar muy bien el tiempo de la capitalización, el espacio de la capitalización (ámbito territorial) y en todo caso, un techo económico.
- Participación en beneficios: Una vez amortizado el coste de producción. Suele estar entre el 2 y el 5%. Es muy común en EE. UU. y aquellos países en los que hay control de taquilla muy eficaz (fiable). Los actores suelen llevar un tanto por ciento sobre recaudación bruta en taquilla. Puede ser por tramos de recaudación y suele ser un tanto por ciento pequeño. Cuando amortizamos el coste de producción:

CP= 1mill. €

Ingreso neto a producción: 1.500.000€ que se va a repartir con el actor. Si no hay beneficios, el actor no cobra. A no ser que sea sobre ingreso en taquilla o por capitalización.

SITUACIÓN ACTUAL DE LAS SUBVENCIONES A FONDO PERDIDO

- Se conceden prioritariamente a películas de largometraje, películas documentales, a nuevos realizadores, experimentales y de bajo presupuesto (capital menor que 1mill€) La ayuda que podemos percibir por parte del ICAA no puede superar ni el 60% del coste de producción ni 60millones de ptas (330.000€).
- Las subvenciones autonómicas (en Madrid sólo para cortometrajes), se exige que el domicilio social de la casa productora esté en la comunidad autónoma, que un porcentaje de los técnicos resida en la misma comunidad y que su idioma de rodaje sea el propio de la comunidad.

PLAN DE FINANCIACIÓN:

Es un documento en el que vienen relacionadas todas las fuentes de financiación con las que cubrimos el coste de producción:

- Coste de largometraje
- Fuentes de financiación ajena
- Fuentes de financiación propias:
 - Sogepaq: Canal + (la productora aporta muy poco al coste de producción)

La inversión del productor es el coste de producción menos las ayudas estatales.

FUENTES DE AMORTIZACIÓN

- Taquilla
- Derechos de emisión
- Derechos videográficos
- Ventas internacionales
- Ayudas a la amortización (las concede a nivel nacional el ICAA). Por el mero hecho de hacer un largometraje español concede:
 - el 15% de la recaudación bruta de taquilla en los 12 primeros meses. Esto sólo para las películas que tienen ayuda sobre proyecto. Su techo económico es de 600.000€ (100 millones de pesetas). No puede superar ni el 50% del capital de producción ni el 75% de la inversión del productor.
 - Tercera vía: el 15% de la recaudación bruta de taquilla en los 12 primeros meses más el 33% de la inversión del productor (sólo si la película en taquilla recauda 300.000€ o 50 millones de pesetas, alrededor de los 50.000 espectadores).

REVENTAR LA TAQUILLA

Cuando la película es de nuevo realizador, autonómica, de bajo presupuesto el techo para percibir la amortización es de 180.000€ (30 millones de pesetas).

REPARTO DE TAQUILLA

- El primer receptor es el Estado, mediante el IVA (7% del ingreso neto).
- Derechos de autor (director, compositor y guionista). 2% del ingreso neto (bruto – IVA)
- Exhibidor: 40–50% del neto (en acuerdo con el distribuidor)
- Distribuidor: percibe la facturación o el parte película
- Parte película: facturación = IN–Parte del exhibidor + derechos de autor.
- Neto= bruto–IVA
- 107 ib ---- 7%iva
- 100ib ----- x

- $x = 700/107 = 6,542\%$ IB

Anticipo de distribución = 300 pts. ¿Cómo lo amortizo?

Con el 70% $x=300$

$X = 300 \cdot 100/70 = 430$ El productor habrá amortizado cuando la facturación alcance esta cantidad.

16/11/04

PRÁCTICA

IBT= 1000€

Adelanto de distribución= 300€

Exhibidor: 50% Productor/Distribuidor: 70/30

IVA: 6,542 IB: IVA= 65,42 $(1000 \cdot 6,5 / 100)$

IN (IB-IVA)= $1000 - 65,42 = 934,58$

Autores: 2% IN=18,68

Exhibidor: 50% IN= 467

Facturación= IN- (exh + autores)= $934,58 - (467 + 18,67) = 448,91$

$70/100x=300$

$x = 300 \cdot 100/70 = 428,30$ Punto de amortización

$F2 = F1 - PA = 448,90 - 428,30 = 20,60$

El 70% para el productor y el 30% para el distribuidor

- Ayuda durante los 12 primeros meses de exhibición: 15% de la recaudación bruta total. No puede ser mayor de 600.000€ ni del 50% del coste de producción, ni el 75% de la inversión del productor.
- Ayuda (sin ayuda sobre proyecto): 15% de la recaudación bruta total, 33% Inversión del productor con un límite de 900.000€

FILMCOMISSION: entidad paraestatal encargada de buscar localizaciones para rodajes.

17/11/2004

PRÁCTICA DE REPARTO DE TAQUILLA

INGRESOS BRUTOS EN TAQUILLA= 15.340.000€

COSTE DE PRODUCCIÓN= 5.606.000€

ADELANTO DE DISTRIBUCIÓN= 50.000€

PORCENTAJE A EXHIBICIÓN= 50%

PORCENTAJE A PRODUCCIÓN/DISTRIBUCIÓN= 80/20

IVA= 6,542% IB=1.003.542€

IN (ingreso neto)= IB-IVA=15.340.000-1.003.542= 14.336.458€

AUTORES= 2%IN= 286.729€

EXHIBIDOR= 50%IN=7.168.229€

FACTURACIÓN (dinero que se reparte entre productor y distribuidor después de la amortización)

F=IN-(EXH+AUTORES)=14.336.458-(7.168.228+286.729)= 6.881.500€ Si no hubiera adelanto de distribución, repartimos el 80/20, pero si no, hay que amortizar el anticipo con nuestro porcentaje.

P.A. _ _ _ (80/100)X= 500.000€

P.A= 80·500.000/100= 625.000€

Qué le corresponde:

F2= F1-P.A= 6.881.500-625.000= 6.256.500€. De esto se reparte el 80/20.

Ayuda a la amortización: si hay ayuda, será del 15%, pero como no la hay, será el 15% de la recaudación bruta más el 33% de la inversión del productor.

La inversión del productor, como no hay ayuda, es el coste de producción.

15% recaudación bruta en taquilla= 2.301.000€

33% Inversión del productor= 1.849.980€

Sólo puede recibir, como máximo, 900.000€, que es el techo legal, no lo que le corresponde. Esto es la fórmula española.

EL CORTOMETRAJE

En los 50 y 60 en España, el cortometraje era una manera de agradecimiento al público. Solían ser los artistas y músicos. En 1971 surge la llamada cuota de pantalla del cortometraje, la obligatoriedad de programar un número determinado de cortometrajes españoles. El exhibidor debía poner, al menos, un cortometraje de 10 minutos antes de un largometraje, pero sólo cuando se trataba de países únicos. 3 días de cortometraje español y 1 de cortometraje extranjero.

Hasta 1983 nos encontraremos con la protección del corto, era una ayuda a corto realizado, llamada ayuda automática. Se le daba a todo aquel que realizara un cortometraje. Pero no satisfacía a nadie, porque mucha gente vivía de esto, estrenaba cortos continuamente. Te correspondía cierta cantidad, se dividía entre el número de cortos realizados y eso era lo que obtenían.

El exhibidor estaba obligado, así que la gente, como muchos cortos eran de poca calidad, se quedaba en el hall esperando para entrar a ver directamente la película. En el 86 se retira por las quejas de que se pagaba por

poner anuncios que el público no veía.

Del 84 al 90 hay una subvención a corto realizado, pero teniendo en cuenta la calidad técnico-artística y el coste reconocido del corto:

- Valor técnico-artístico: de 0 a 10 puntos.
- Valor económico
- coste de producción = 300.000 ptas. Máximo 10 puntos.

c.p= 600.000 ptas= 2 puntos (1 punto por cada 150.000 ptas).

Actualmente, desde 1990, hay ayudas a corto realizado: es un sistema que valora la calidad y el coste económico. Se emite una puntuación dividida en:

- Valor técnico artístico
- Coste reconocido

De 0 a 10 puntos.

Cada uno de los escalones valora el corto y se hace una media aritmética que se corresponde con un porcentaje de la inversión del productor.

0 puntos= sin subvención

1 punto= 15% inversión del productor

2 punto= 20% inversión del productor

3 puntos= 25% inversión del productor

4 puntos= 30% inversión del productor

5 puntos= 35% inversión del productor

6 puntos= 40% inversión del productor

7 puntos= 50% inversión del productor

8 puntos= 60% inversión del productor

9 puntos= 70% inversión del productor

10 puntos= 75% inversión del productor.

Ayudas sobre proyecto: Surgen en 1988 y se han ido manteniendo con alguna variante. Tienen que ser aprobadas por una comisión de expertos del ICAA, que concede, como máximo, el 50% del coste de producción, con un techo de 30.000€. Salen a convocatoria pública, a nivel nacional. Criterios:

- Calidad del guión
- Finalidad y originalidad del proyecto
- Presupuesto o coste de la película
- Plan de financiación

Obligaciones del productor respecto al ICAA:

- 1 copia para filmoteca
- coste del corto

(las mismas que para largometrajes)

FRANCIA:

T.S.A: es una tasa que grava el IN de la entrada de cine más o menos al 11%. Se recauda como todo tipo de películas. Esta tasa va a parar directamente al centro de protección del CNC, que es el equivalente al ICAA español. El dinero del cine llega al CNC y éste se destina a las subvenciones de cine francés. Es un sistema que permite ayudar a un volumen mayor de películas. Si en España tuviéramos algo así, podríamos producir más. El cine es sufragado, de alguna manera, por los propios espectadores.

COPRODUCCIÓN INTERNACIONAL

Es la asociación temporal entre varios países para la producción de un film. En el sentido tradicional sería una conjugación de técnicos, actores, servicios y capital para la realización de un proyecto conjunto.

Aparece a partir de la Segunda Guerra Mundial entre España, Alemania, Francia e Italia (estos países suponen el 40% de las producciones del 2003). Desde 1989 se va creando Euroimages y los programas media.

Tipos de coproducción: entendemos por coproducción la conjugación de técnicos, actores y capital. Esta sería la coproducción clásica, mientras que la coproducción financiera sólo conjuga el capital.

Hoy en día hay un tipo de coproducciones, financieras, en las que la producción ejecutiva la asume uno de los grupos y el resto de los coproductores sólo aporta capital. Parecería 100% nacional, pero sería una coproducción. Es el caso de *Mar Adentro*, que es una coproducción entre Francia, España e Italia. Es una fórmula ideal para acceder a películas que tendrían un coste prohibitivo para una sola empresa. Permite compartir el riesgo. También permite abordar proyectos más modestos pero cuya inversión se reparte entre las partes.

- Incremento para cada país del número de unidades de producción. En España esto se da en un 30-40%. Estas se contabilizarán en cada uno de los países coproductores.
- La película tiene la nacionalidad de cada uno de los países que la producen y disfruta de premios, primas y subvenciones de todos.
- Ampliación de territorios de explotación: DOM-TOM (antiguas colonias francesas. Departamentos y territorios de ultramar).

VENTAJAS:

- Incremento del volumen de producción
- Permite abordar proyectos con un coste elevado.
- Permite afrontar proyectos más modestos compartiendo el riesgo.
- Una coproducción internacional disfruta de la doble/triple nacionalidad: cada coproductor tiene derecho a las subvenciones de su país.
- Ampliación de mercados territoriales: la película se proyecta con toda seguridad en todos los países coproductores, países asociados, colonias, aliados...

INCONVENIENTES

Una película en régimen de coproducción internacional está sometida a mayor control administrativo. Antes de empezarla tengo que pedir autorización al ICAA: presentar el dossier con el proyecto, con el contrato de coproducción. Tiene que comprobar que se cumplen los criterios de nacionalidad para que conceda provisionalmente la nacionalidad española.

Tiene que reunir un equilibrio de aportaciones.

Se puede pensar que cuando hago una coproducción internacional hay una pérdida relativa de los mercados, porque no puedo venderla a los países con los que coproduzco. Su película se ve en esos países pero yo no percibo ganancia.

Es más cara a priori que una película 100% nacional.

Abordamos proyectos más ambiciosos

Hay una serie de gastos extras que no se dan en una producción nacional.

Equipos bilingües.

El coproductor mayoritario se queda con el negativo internacional pero cada coproductor tiene derecho a un internegativo cuyo coste se contempla en el presupuesto de la película.

En las coproducciones tradicionales se suelen buscar actores de talla internacional.

Hay muchos actores que no saben idiomas y hay que contratar un *dialogue coach* (entrenador de diálogos)

Seguro por interrupción de rodaje.

HERRAMIENTAS LEGALES

- Convenios bilaterales (España tiene firmados más de 15) con otros países. Se fijan las normas de coproducción a través de los Ministerios de Asuntos Exteriores. Prácticamente son iguales:

- Reparto de territorios
- Aportaciones mínimas
- Propiedades del negativo

- Convenio iberoamericano
- Convenio europeo (viene a ser un convenio bilateral ampliado). Del consejo de Europa.
- Legislación marco: de aplicación para todos aquellos países en los que no existe convenio.

Básicamente, todos los convenios son similares:

En la legislación marco se establecen los requisitos de una coproducción, aportaciones mínimas de una coproducción.

Para que obtenga la nacionalidad española tiene que estar realizada por personal técnico, artístico y servicios españoles.

En cuanto a las aportaciones, tiene que estar comprendido entre el 20% y el 80% salvo que la coproducción sea tripartita, en la que se admite un país con el 10%.

Elementos mínimos de aportación:

Tiene que aportar una participación creativa, técnica y artística: como mínimo, un elemento creativo, un actor y un técnico especializado.

- Al menos un elemento creativo: además de los autores, serían el director de fotografía, el director artístico, el montador y el jefe de sonido. Y también los actores.
- Un actor en papel principal
- Un actor en papel secundario
- Un técnico especializado.
- Tanto en la postproducción, rodaje en estudio, revelado de copias... deben realizarse preferentemente en territorio del país mayoritario.
- Cuando la película se presenta en festivales, la película entra con la nacionalidad del país mayoritario. La película se publicita en cada país yendo primero a su país, en el resto del mundo irá primero el país mayoritario.

Además, las aportaciones técnicas y artísticas, además del rodaje en interiores–exteriores deberán ser proporcionales a la aportación económica

–Sonorización y laboratorio: tiene que ser realizado, normalmente, en el país del coproductor mayoritario. El negativo será depositado en el laboratorio del país mayoritario y el otro será propietario del negativo. Cada país tiene derecho a un internegativo.

COPRODUCCIÓN FINANCIERA

Un país asume la producción delegada y el otro sólo aporta capital. No hay intercambio de técnicos, actores ni servicios. Según la legislación marco debe haber un coste mínimo de 1.800.000€ y las aportaciones deben estar entre un 10% y un 25%.

Las ayudas a la amortización no pueden sobrepasar el 15% del IBT.

REPARTO DE TERRITORIOS

Hay dos fórmulas habituales de reparto:

- el 100% del territorio para cada país (salas, vídeo y TV) y el resto del mundo en función de las aportaciones.
- Atendiendo a un criterio idiomático, se puede hacer un pull idiomático: el 100% de cada país y territorios afines. Y el resto del mundo en función de las aportaciones.

En ocasiones se ceden territorios en exclusiva, poniendo un techo económico a partir del cual se divide en función de las aportaciones.

Hay que entregar en el ICAA los siguientes documentos: la titularidad de los derechos, el contrato de coproducción y requisitos mínimos (guión, plan de trabajo, presupuesto oficial).

Hay dos fórmulas prioritarias:

- Al 100% para cada coproductor. Cada coproductor se queda con lo que recauda en su país y el resto, según las aportaciones de cada uno: 70/30, 80/20...
- El 100% para cada coproductor atendiendo a territorios idiomáticos: España se quedaría con España y los territorios hispanohablantes y Francia con Francia y los países francófonos. Y el resto del mundo iría en

función de las aportaciones.

Podemos estar trabajando con un país que sea muy minoritario: se pacta un techo económico. Por ejemplo: al 100% para Francia pero hasta que la recaudación sea de x € o \$ y, a partir de ahí, en función de las aportaciones.

CONTRATO DE COPRODUCCIÓN

Se encabeza por los participantes y exposición de motivos.

Una coproducción es una asociación temporal de manera que no compromete a nada para el futuro.

DISTRIBUCIÓN

El distribuidor puede ser independiente o no, sirve para la comercialización de la película y como eslabón entre productor y exhibidor.

Existen empresarios integrales que son todo a la vez, pero lo normal es contactar con un distribuidor.

El distribuidor lo primero que decide es qué película va a escoger. Luego, cómo va a ser la técnica de explotación. España cuenta con 4.342 pantalla, sin contar los cines de verano. Adquiere temporalmente los derechos del productor (derecho de comunicación pública, derecho de reproducción de copias_ cuantas menos, mejor_).

Además, negocia con el productor las condiciones más ventajosas para la película, por lo que recibe del exhibidor la facturación que luego reparte con el productor. El distribuidor tirará una serie de ejemplares de material publicitario que el productor realiza (foto fija, making off).

Garantiza una copia de master, una cobertura geográfica. Distribuye físicamente las copias, pero tiene los días contados. Solicita el certificado de calificación por edades (cada copia debe ir con su certificado). Aquí aparece la fecha de caducidad, sólo sirve para 5 años, una vez terminados, la película no se puede explotar. Al cabo de 2 años podemos volver a pedir el certificado.

Distribuidoras:

Según su cobertura y capacidad de organización, podemos hablar de distribuidoras de ámbito nacional (capaz de abastecer a todo el territorio nacional). Tiene una casa central (en Madrid o Barcelona) y una serie de sucursales por el resto del país, normalmente en las cabeceras de zona (Sevilla, Bilbao...) Cuando no puede llegar cubrir todo un territorio, hablamos de distribuidoras de ámbito regional/autonómico o local (lugares complicados).

Según el tipo de cine que distribuye, hablamos de:

- Multinacionales: todo el mercado. Son delegaciones de las majors americanas, como Buenavista, Warner, Hispanofox... También cubre el mercado de cine comunitario.
- Independientes: no tienen dependencia de ninguna marca. Compra por contacto directo con el productor o acudiendo a festivales internacionales (tradicionales o categoría A). En ocasiones está en contacto directo con un autor/director.

30/11/2004

Dependiendo del éxito en su país de origen o del éxito en festivales, se lanzará en función de tres técnicas de

explotación:

- Lenta: película de poca aceptación. Sale con pocas copias y se exhibe en salas de pocas butacas. Aguanta en cartel hasta que ya no hay público. Esta técnica también es utilizada cuando se duda del éxito que pueda tener la película.
- Media o moderada: 50 o 60 copias. Se exhibe en salas de mediano aforo y se coloca en puntos estratégicos (cabeceras de zona).
- Masiva o en combinación de salas: distribución de ámbito nacional, con un gran número de copias en el mercado y en salas de gran aforo (coast to coast). Esta técnica tiene una serie de ventajas:
 - Permite un consumo simultáneo (Écija, Cañete...)
 - El rendimiento por título es mayor
 - Acorta los plazos de protección.

Esquema de la HISPANO FOX FILM. Delegada en España de la 20th Century Fox. Tiene sus filiales en el resto del mundo. La industria audiovisual es la primera industria de exportación americana. Tiene cuatro series de producción:

- Fox Family Film: producción de cine familiar
- Fox searchline: sello de cine independiente de autor americano. *Full monty* se pensaba explotar lentamente, pero tuvo un éxito brutal.
- Fox 2000: superproducciones.
- Fox Animación: Hasta hace unos años la exclusividad de cine infantil de animación la tenía Disney.

También produce, además de distribuir.

En España hay cuatro departamentos a cuyo frente está el director general, que es el nexo entre la casa madre y la filial española.

- Departamento de ventas: se encarga de la política de ventas, precio o porcentaje de reparto de la película. Decide la política de precios que va a llevar la película. Con qué porcentajes vamos a salir y qué películas se van a estrenar. Una película que estamos viendo en Navidad, en verano la vemos en cine de verano. Cuando se exhiben las películas fuera de temporada, ya no van a porcentaje, sino a tanto alzado.
- Departamento de marketing: encargado de poner la película en la calle utilizando los medios publicitarios. Se divide en cuatro áreas.
- medios: contrata espacios publicitarios en medios: prensa, radio y televisión. Spots, cuñas y anuncios en prensa
- promoción,: busca patrocinadores y sponsors para anunciar la película (*Los increíbles* con McDonalds y Opel).
- Prensa: organiza las entrevistas y ruedas de prensa con motivo de la película (promoción surplace: se estrena aquí y vienen los actores a promocionarla).
- Producción: encargada de editar los materiales publicitarios (pressbook, posters, afiches, fotocromos...). Tira las copias. Edita pressbooks, cd-roms, fotocormos (fotos procedentes de foto fija que se editan más o menos a 18x24 y que se colocan en la cartelera del cine)
- Departamento financiero: encargado de los pagos, administración y facturación de la película. Reparte los beneficios de la película con la casa madre.
- Producción: se encarga del tiraje de copias de la película: trailers, doblaje y subtitulado. Todos los aspectos técnicos de la película.

Otras divisiones: cuando se explota en vídeo o dvd o cuando se sacan otros productos de la película: 20th century fox home, 20th century fox television, merchandising, fox interactive, fox records.

Esquema referente a las audiencias para diferenciar entre distribución y producción americana y europea.

AMERICANA

Megacomunicación: copar varios continentes, ya no países. Una película importante, como Matriz, se vende como mínimo a 150 países.

Estructura: multinacional

Estructura centralizada: objetivos muy claros.

Estructura monolítica: una sola línea de acción.

Producción estandarizada: ficción.

Efectos homogeneizadores en la audiencia.

Comercialismo

Rentabilidad alta.

EUROPEA

Mesocomunicación: entre 6 y 10 países. Si la película va bien. Europa y algún país iberoamericano.

Estructura local.

Estructura descentralizada: atomización. Hay muchas empresas con un solo propietario pero sin fusión.

Actitud: más pluralista: cabida para todos los tipos de contenidos

Producción diversificada

Efectos diferenciadores. Un tipo de producción lo ven menos personas

Mercado servicio cultural o interés social: por esto tiene que ser sostenido por las instituciones.

Rentabilidad problemática

MERCADO DE DISTRIBUCIÓN EN ESPAÑA EN 2003

Hay un dato que no cuadra: se refiere al volumen de distribución de películas en nuestro país.

729 películas de diferentes nacionalidades europeas + 605 norteamericanas. Estamos casi a la par en presencia, lo cual es un gran disparate.

Alemania: 197: ¿¿¿¿????

Reino Unido: 81: lo que pasa es que sus criterios de nacionalidad son muy permisivos y una película fundamentalmente norteamericana con algún elemento inglés ya tiene nacionalidad británica.

EE. UU.: 605.

Por número de espectadores, la diferencia es enorme. El cine estadounidense se vio 3 veces más que el europeo. El cine norteamericano gusta.

Hay dos fórmulas, ya inexistentes, pero muy buenas:

- **Mínimo garantizado:** el adelanto de distribución tradicional tenía una doble acepción: adelanto para publicidad y copias y anticipo en metálico: si el distribuidor no recupera su anticipo con la recaudación de sala, lo pierde. Ahora el distribuidor redacta una cláusula por la que si no lo recupera, lo recuperará con la explotación en vídeo y TV. El distribuidor, además de adelantar dinero para publicidad y copias, adelantaba una cantidad que, si no se recuperaba en taquilla, se perdía, a fondo perdido.
- **Cuota de distribución:** medida de protección del cine español y luego comunitario que desapareció en 1999. Consistía en que el distribuidor que quisiera distribuir una película extranjera en versión doblada al castellano tenía que tener previamente una licencia de doblaje: para conseguirla tenía que distribuir cine español y, desde 1993, comunitario. Hasta 1993 sólo generaban licencia las películas españolas. Una película española podía generar, como máximo, cuatro licencias: la primera sólo por la contratación de la película. La segunda, cuando recaudaba 30 millones en sala. La tercera, cuando recaudaba 60 millones y la cuarta cuando recaudaba 100 millones. Esta política tenía truco porque podías comprar una película y no estrenarla en ningún sitio. A partir de 1993 se le da un plazo de extinción a esta ley y también las comunitarias generan licencias, pero con cantidades muy inferiores. La primera, a los 10 millones, la segunda a los 60 y la tercera a los 30, siempre refiriéndonos al IBT. Excepto la cuota de pantalla para largometrajes, no tenemos ninguna medida de protección, puesto que desaparece en 1999. Es necesario el contrato entre productor y distribuidor y la manifestación del productor de que es el propietario de la película y las fechas de rodaje. Se dan todos los datos para que no haya confusión por el título de otra película, nombre de los protagonistas. Se conceden los derechos con carácter exclusivo. Hoy, lo más parecido, es la cuota de pantalla (de exhibición).

PUBLICIDAD CINEMATOGRÁFICA

La publicidad hay que hacerla sobre copia Standard, pero conviene iniciarla incluso en la fase de preparación del rodaje

Cuando hablamos de publicidad hay que distinguir:

- **Advertising:** publicidad pagada en medios. Se hace en fase de preparación: podemos aprovechar hechos que puedan generar publicidad gratuita. Compramos los derechos de la última novela de Gala y mandamos una nota de prensa.
- **Publicity:** publicidad gratuita. En el rodaje: ruedas de prensa, invitación a los medios al lugar del rodaje. Podemos hacer la rueda de prensa aprovechando la incorporación de un actor de talla internacional.

Lo más habitual (en España se cuida muy poco la publicidad) es:

- **Terminación de la película:** iniciamos la campaña. Nos podemos anunciar en:
- **Web de la película:** contiene lo mismo que un cd rom promocional. Algunos hacen concursos.
- **Prensa escrita:** lo más habitual. Desde la inserción de módulos publicitarios (el espacio más pequeño que puedo contratar) hasta la página doble.

Hay diferentes fases en el lanzamiento:

- Lanzamiento en prensa: fase de lanzamiento nacional o de ambiente. Se trata de ir preparando al espectador para luego decirle en qué cine puede ver la película. Es ir creando expectación. Sólo salen títulos, director y principales protagonistas. Este tipo de lanzamiento en prensa suele ser gradual: de menos a más. Si se va a estrenar en viernes, empezamos con lo más pequeño unos días antes y vamos creciendo. No se suele diseñar una campaña llamativa para prensa, pero ha habido casos importantes.
- Campaña tipo teaser: campaña de expectación. No se desvela a priori lo que estamos anunciando.
- Fase contractual: también en prensa. Ya figura en la sala: mañana estreno en. Se hacen los clichés de prensa dejando en blanco una parte.
- Fase de mantenimiento: la más difícil de precisar porque depende de cómo vaya la película: si va bien, no hace falta. Si va mal, hay que reforzar la campaña, o si gana un premio. El módulo suele contener algunos slogans: últimos días, etc.
- Radio: el medio radio es el gran olvidado, erróneamente. El cine atrae bastantes oyentes. Podemos contratar cuñas, la distribución nos facilitará clips de audio o cortes de voz. Podemos contratar una serie de formatos, pero no se suele hacer
- Cuña
- Flash o ráfaga: versión acortada (5 o 10 segundos) de la cuña
- Mención publicitaria: inclusión en directo en programa por el locutor. Puede ser mediante patrocinio: una firma patrocina un programa o sección.
- Concursos: en colaboración con un programa sorteamos entradas para la premiere, el estreno
- TV: sólo se anuncian las norteamericanas y alguna española:
- Promoción gratuita: una productora vende los derechos de antena de una película española y la cadena se compromete a promocionar la película tanto en fase de rodaje como en exhibición
- Spot: caro y depende de la hora de emisión. Para que impacte hay que emitir varios.
- Salas: proyección del trailer. Actualmente los estrenos estadounidenses vienen muy organizados
- Vallas y autobuses

MATERIALES QUE TIENE QUE FACILITAR EL PRODUCTOR PARA PUBLICIDAD

- **Press book**: tradicionalmente es un dossier con una carpetilla, con ficha técnico-artística completa y el rodillo final (créditos), sinopsis, notas de producción y alguna anécdota curiosa. También incluye un extracto del currículum de los principales jefes de equipo y protagonistas, premios y galardones que han recibido. Además, se adjuntaban fotos en blanco y negro y color, del rodaje. Ahora no se hace pressbook como tal, sino que se edita un cd-rom con fotos fijas, press book y trailer.
- **Making off**: para emisión en TV. Lo realiza el productor. Hay que tener previsto un equipo complementario reducido para hacerlo. La complejidad técnica, de decorados, etc. Normalmente va en vídeo. La distribuidora tira los ejemplares necesarios y lo dobla la propia TV. Surge con la trilogía de *Star Wars*, con la intención de hacer una especie de documental para venderlo a las cadenas de TV. Pero luego vieron que era mucho más rentable que lo tuvieran gratis. Dura entre 30 y 45 minutos.
- **EPK**: Electronic Press Kit: va destinado también a TV. Se cede gratuitamente. Contiene más declaraciones que el making off. Si no hay promoción con presencia del equipo, podemos hacer un reportaje con declaraciones de ellos e imágenes de la película. Lo confecciona el productor y la distribuidora le añadiría el trailer y la distribuidora haría las copias.
- **Fotocromos**: juegos de fotografías de la película tomadas por el foto-fija, de 10 o 12 fotos y se coloca en las vitrinas de la sala. Es bueno contratar un fotógrafo profesional. El material matriz lo tira el productor. El distribuidor tira copias y se lo vende al exhibidor. Normalmente asume el coste y se queda con lo que saca.
- **Poster**: (es lo mismo que el afiche y el cartel). Va en diferentes tamaños. Lo edita el distribuidor y se lo vende al exhibidor. Si el productor quiere tener postres, se los compra al distribuidor a precio de coste.
- **Trailer o avance de la película**: para la sala. Entre 2 y 4 minutos. Avanzadilla de la película. Da muchísimo impacto a la película. Lo hace el productor. En teoría habría que hacer doble toma de las escenas que van para el trailer (rodaje del trailer). Pero se deja y hay que hacerlo sacando internegativo de los planos que queremos que lo configuren. Se le cede el internegativo y el negativo de sonido al distribuidor y éste tira copias. Antiguamente lo alquilaba el exhibidor. Hoy lo paga el distribuidor y se lo

cede gratis al exhibidor.

- **Programas de mano:** Fliers: llevan la ficha técnica, sinopsis, una foto en blanco y negro y quizá una entrevista con el director.
- **Cortes de voz o clips de audio:** son para radio
- **Product reel:** avanzadilla de los próximos lanzamientos: es una bobina con fragmentos de películas en fase de preparación, de rodaje, de finalización. La distribuidora lo manda a las TV.

EXHIBICIÓN

Es el último eslabón que completa la cadena cinematográfica. Es el acto de comunicación pública de la película.

Definición legal del Ministerio: exhibidor es el empresario titular de una o varias salas de exhibición. En España hay poquísimas o ninguna sala independiente.

El parque de salas está más o menos en unas 4300 pantallas (no nos referimos a cines: un cine puede tener 25 pantallas, como kinepolis).

La tendencia es a compartimentar y tener aforos diferentes para que las películas tengan una exhibición máxima. Empezar a 500 butacas e ir reduciendo.

Obligaciones respecto al Estado:

- Cumplir el control de taquilla: rellenar semanalmente un parte-declaración de exhibición (punto 8.2 del libro). Si hay programa doble (se ponen dos películas por jornada en la misma sala), ¿qué se entiende por película base?: una de ellas tiene que proyectarse una vez más que la otra porque no da tiempo a las dos. Ésta es la base, que sirve de reclamo.
- Cumplir la cuota de pantalla (como la cuota de distribución para el distribuidor, aunque ésta desapareció). Consiste en programar un mínimo de obras comunitarias en relación con las salas de terceros en versión doblada. Las salas que exhiben v. o. no tienen la obligación de cumplirla porque no exhiben versión doblada. Ahora la ratio es 1:3: un día de cine comunitario por cada tres días de producción doblada extranjera. Cuando no se cumple, se alega que no hay obras, ni en cantidad ni en calidad para cumplir la cuota. Hasta hace unos años, se tenía que cumplir sala por sala. Ahora, con que una sala del cine la cumpla, basta.
- Acuerdo económico entre el distribuidor y el exhibidor.
- Número de billetes vendidos a precio reducido el día del espectador. Los alemanes fueron los primeros que hicieron un descuento semanal para combatir el éxodo de espectadores en los 80.

Se envía una copia del parte al distribuidor, otra a Hacienda, otra al ICAA y otra a la SGAE. Antes, muchos productores decían que el exhibidor defraudaba en el parte (fraude en el control de taquilla). Cuando se dude de una recaudación de un parte de exhibición, el distribuidor debe mandar un controlador: una persona de paisano que va al cine a precio ordinario y cuenta los espectadores que hay en sala o las butacas vacías si hay mucha gente.

Categorías legales de salas:

- Salas comerciales: las que permiten el acceso al local mediante pago
- Salas v.o. subtituladas
- Salas de películas dobladas
- Salas x: calificación por edades x (sexo o apología de la violencia). Están sometidas a un impuesto (IVA) mayor y no se pueden anunciar excepto en el interior del local. A estos sólo pueden acceder mayores de edad. En Francia tienen salas Standard (35mm) y salas sub-standard que proyectan en 16mm.

Funcionalmente:

- Palacios: prácticamente ya no quedan. Eran grandes salas de exhibición para películas muy taquilleras que han ido transformándose en multisalas.
- Multisalas: complejos, multicines, megaplex (conjunto de salas de más de dos pantallas): las primeras multisalas aparecen en los 80 por el éxodo hacia el vídeo (en Francia, las salas Luxemburgo). Aquí las películas sacan mayor rendimiento, al haber mayor oferta de títulos es más fácil la elección. El rendimiento por título es mayor, pues la película puede ir cambiando a salas de menor aforo. El rendimiento en conjunto de las salas es mayor, pues el déficit en alguna película se compensa con taquillazas. Hay menor número de trabajadores. Son películas que no tendrían aceptación y se benefician de un público residual que no encuentra plazas en otras películas.
- Porcentaje de contratación: todas las películas de estreno van a porcentaje. En las relaciones distribuidor-exhibidor puede ser:
- Porcentaje fijo: suele ser al 60-40% o al 50% (el mayor para el distribuidor). Durante todo el período que permanezca la película en el cine.
 - Porcentaje tipo sierra: es una práctica muy habitual con empresas como la Disney con películas de temporada. Ahora las películas de dibujos animados sólo tienen cuota de pantalla los fines de semana. A partir del 21 de diciembre se modifica el porcentaje: fuera de temporada, al 50/50 y en vacaciones, 60/40. Va haciendo picos en función de la época del año sabiendo que va a verla más o menos gente. Una película se mantiene en cartel sin saber muy bien ni como ni por qué.
 - Topes de prórroga: antes, para determinar cuándo salía una película de cartel, se pactaban unos topes: una cantidad económica fijada como techo para que siguiera en el cine o no: con la recaudación de lunes, martes y miércoles: si se llega a una cierta cantidad, la película sigue en cartel, si no, sale. Para evitar la salida de las películas se reventaba la taquilla: consiste en llenar uno de estos tres días, salvar con él el tope de prórroga y así poder aguantar una semana más. Cuanto más tiempo estaba en cartel en Madrid, mejor se vendía luego en provincias. Hoy se hace algo así, pero sin pactos.

El sector funciona en cadenas o circuitos: la ventaja es que rota más que con un empresario individual.

ICAA

Es un organismo autónomo (con personalidad jurídica propia que se gobierna a sí mismo), dependiente del ministerio de cultura y creado en 1984.

FUNCIONES:

- fomento y promoción de la cinematografía y las artes audiovisuales.
- Restauración y conservación del patrimonio
- Cooperación en otras organizaciones
- Relaciones internacionales con organismos similares.

COMO SE GOBIERNA

- Órganos rectores:
- Presidente y director general del ICAA. El presidente es el ministro de cultura, en este caso, Carmen Calvo. Como director, Fernando Lara, nombrado por un consejo de ministros, sus funciones son:
- Dirección del instituto
- Representación del organismo
- Elabora la memoria anual
- Ordena el pago
- Concede las ayudas.

- Órganos colegiados: compuestos por una serie de vocales, pero no son funcionarios del ICAA, sino colaboradores temporales. Son personas relacionadas con la cinematografía y hay tantos como ayudas concede el ICAA. Uno de los más importantes es el Comité de expertos, formado por una serie de vocales, por el presidente de la ICAA, un vicepresidente y un secretario (con voz, pero sin voto). Este comité puede trabajar:
- En pleno: todos sus miembros
- En comisiones: 6 o 7 personas para conceder las ayudas a cortos.

El comité informa las solicitudes de ayuda sobre proyectos para la producción de cortos y largos. Son nombrados por convocatoria, pasado un tiempo, se nombran otros vocales.

- Comisión para la aprobación de coproducciones: presidente, vicepresidente, secretario y más o menos, 5 expertos.
- Comisión de calificación: concede la calificación por edades de las películas que se presentan a la comisión, como máximo 10 vocales.
- Jurado de ayudas a la creación de guión: para fomentar la escritura pausada y tranquila de guiones. Sólo con otro DNI podemos optar a la ayuda, si somos seleccionados tenemos 9 meses para escribirlo. Te piden el currículum y luego entrarás en la convocatoria o no. Hay una modalidad de autores individuales (antes existía una modalidad de coproducción). Presidente, vicepresidente, secretario y 7 vocales.
- Jurado de ayudas a la distribución de películas comunitarias: subvenciona los gastos de explotación y publicidad de las películas comunitarias. También es una convocatoria.

11/1/05

CONVOCATORIAS, PREMIOS Y FESTIVALES

El día 15 de enero se abre la convocatoria de ICAA. www.mcu.es/audiovisuales_y_cultura/icaa_convocatorias. A nivel nacional el máximo son 5 millones de euros por proyecto. La primera fase es hasta abril, la segunda hasta septiembre. En la primera fase hay más dinero que en la segunda.

Hasta el 29 de enero la comunidad de Madrid.

Hasta el 15 de marzo el festival de Medina del Campo. Concurso de cortos rodados y acabados, cortos en vídeo y proyectos. Hasta 18.000€ para éste último. Exigen que el 25% de las localizaciones sean en Castilla y León.

La Junta de Castilla la Mancha. El domicilio social de la productora tiene que estar en Castilla la Mancha.

TELEVISIÓN

Es una fuente de financiación. Puede ser precompra, derechos de antena, etc. Esto es así desde hace relativamente poco. En los 70 no había acuerdos cine-TV. Compraban películas por muy poco dinero y obtenían considerables beneficios con la publicidad. Pero hubo protestas.

El primer acuerdo es de 1983. En 1979 surge un concurso auspiciado por TVE, conocido como el de los 1300 millones: TVE animaba a los productores a hacer largos y series para TV en fotoquímico. Así se hicieron *La Colmena*, *Juanita la Larga* lo que hacía TVE era un arrendamiento de servicios: producía, financiaba el coste de producción y a cambio concedía al productor un beneficio industrial sobre el 15% del coste de producción. La titularidad de la obra era de TVE. Los productores bramaban. Hasta 1983 no se firma el primer acuerdo y se conceden las subvenciones anticipadas. Cuando se renueva en 1990, ya están las privadas funcionando y se ha perdido la transparencia. Ahora los acuerdos se firman entre la FAPAE y las cadenas. Tenemos acuerdos

con todas las cadenas salvo con telecinco.

Con la Directiva europea las televisiones tienen que dedicar un 15% a la financiación de cine.

Normalmente, se compra el cine español a muy bajo precio y el americano por millones. El cine americano se programa en prime time y el español, cuando no hay prácticamente audiencia, por lo tanto, nadie lo ve. Y la FAPAE se queja de esto, ya que si se promocionara programándolo en prime time, el cine español tendría mucho más público.

En el acuerdo de 1983 se plantea una cuota de antena similar a la cuota de pantalla de exhibición en sala: tienen que programar un 50% de cine comunitario. También se fijan las tarifas de emisión: cuanto más tiempo pasa, menos vale una película, salvo grandísimos éxitos. Se fijaron tarifas para películas españolas en función del año de producción: una película de 1979 en blanco y negro para un pase suele costar 4.500.000 ptas. Por primera vez se fijan derechos de antena para el corto (ya no existe esto salvo en Canal +). TVE se comprometía a adquirir 25 cortometrajes al año a 15.000 ptas el minuto hasta 1987. El acuerdo se ha ido renovando y ahora sólo se fija la cantidad que la televisión se compromete a invertir.

- Arrendamiento de servicios o producción financiada: se puso muy de moda en aquella época porque las televisiones no tenían personal para cine: cedían la producción a terceros, pagaban el beneficio industrial y se quedaban con la titularidad de los derechos. El beneficio es de un mínimo del 15% y hay que arañar siempre hacia arriba (al 20–25%)
- Coproducción: no está sujeta a normas, leyes, etc. Es sólo un acuerdo entre las partes. La titularidad es conjunta en función de las aportaciones (70–30, etc)
- Ventajas:
- medios técnicos
- ya tiene una salida segura. TVE tiene muy buenas relaciones con otras televisiones extranjeras.
- Precompra de derechos de antena o compra sobre proyecto: se presenta un proyecto y la televisión adquiere los derechos de antena (cuando se vende sobre proyecto) y los derechos de emisión (cuando se vende sobre copia standard). La tendencia es a controlar todos los sectores.

12/1/2005

PIRATERÍA

Es una actividad ilícita consistente en comercializar fraudulentamente una obra audiovisual sin poseer los derechos.

Surge por el desarrollo tecnológico desde el magnetoscopio, capaz de grabar y reproducir imágenes y sonido. Cuando nació el vídeo convivían tres formatos: el Betamax de sony, el V-2000 y el VHS, de JVC (por orden de llegada al mercado). Hubo un pleito en 1976 en California que sentó las bases de la copia privada. La Universal y Disney denunciaron a Sony por comercializar un aparato que sólo servía para piratear, a un particular, por copiar películas y a un anunciante. Se resolvió en 1981.

Hay tres tipos de piratería:

- **Fraude comercial**: en la cadena de derechos, el productor los cede al distribuidor para un territorio, a una empresa videográfica, etc. Cuando los derechos son para terceros países, suelen ir aparejados por territorios (no a un solo país). Se traía un título extranjero, con un contrato falso diciendo que tenían la titularidad de derechos. Y el ICAA cometió el error de darles la calificación por edades. Y esto es un delito tipificado en el Código Penal.
- **Piratería clásica**: apropiación indebida sin ningún tipo de compensación económica de los derechos que después se comercializan de manera más o menos ilegal. Hay tres categorías:

- **Doméstica:** es la llamada piratería blanca: no es dañina para nadie. Consiste en copiar en casa las películas del videoclub (el pirata se quedaría con el original y devuelve la copia al videoclub). Se hace para intercambiar con amigos o para incrementar la videoteca.
- **Comercial:** Se la conoce como piratería de videoclub. Cuando, en 1984, las multinacionales se incorporan a este mercado los videoclubs se nutrían de películas bajas. Entonces se inundó el mercado de nuevos títulos, pero el videoclub de barrio no podía asumir los costes de actualizar la videoteca: compraban una copia original y en la trastienda la repicaban para servir a más de un usuario.
- **Industrial:** piratería a gran escala: consiste en editar copias para venderlas a tiendas poco escrupulosas.
- **Exhibición fraudulenta:** cuando surgió el vídeo se solicitó autorizar salas de videoproyección (en bares, etc). El gobierno se negó en redondo. Este tipo de exhibición es ilegal, porque la copia de VHS es para uso privado y no para uso comunitario.

Hoy por hoy estamos con el DVD en la misma situación en la que estábamos en los 80 con el vídeo.

El ICAA, para evitar la piratería se inventó en su momento, con un comité de expertos el sello Polaroid, que marcaba las copias legales. Al solicitar la calificación, se pedía el número de copias a tirar y se le daba una numeración con la calificación por edades y el sello: un sellito pegado en el estuche y en la cinta, que es un holograma que identificaba la copia como legal, pero se falsificaba igualmente.

- Asociacionsimo: surgieron muchas asociaciones videográficas de las que prevalecen la FAP (federación antipiratería) y la AVE (asociación videográfica española).

Algunas distribuidoras pusieron de moda las recompensas: en los medios de comunicación publicaban la numeración que el Ministerio daba a las cintas y pedía que se comunicaran las películas ilegales a éste, asegurando por ello una recompensa.

Es fundamental la concienciación a la población.

MÉTODOS QUE SE USABAN PARA OBTENER EL MASTER

- **Explotación comercial:** theatrical
- **Explotación no comercial:** non theatrical: en entidades públicas no masivas. Se hace en películas de paso estrecho (16mm, super 8...) Estas se alquilaban, y había quien hacía un master de estas para comercialización. Los más organizados intercambiaban como otras organizaciones.

El vídeo, por su finalidad de transporte, burla todas las fronteras.

- Sobornar a un proyccionista: se llevaba una unidad móvil donde se telecinaba la copia y se devolvía en el momento.
- Laboratorios de duplicación: para hacer las copias en VHS: duplicaban más de lo que pedías.

El vídeo supuso para la industria del cine una gran ventaja para la postproducción, la amortización de la obra y la creación de nuevas empresas en el sector. Con la creación del videoclub, el videoclub mayorista (provee al videoclub de los títulos a los que no puede acceder por sí el primero), laboratorios de duplicación y empresas de distribución de videocassette.

18/1/2005

TIPOS DE PELÍCULA

- Negativas
- Positivas

- Reversibles
- Soportes y colas

Todo ello en 16mm, 35mm y super 35mm

- **negativo de imagen:** película virgen de cámara para impresionar. La revelamos entera. Podemos telecinar todo entero, descartar y telecinar o descartar y positivar. En cámara usamos un marco (ventanilla), que es el formato de impresión o paso de proyección:

- 1:33 (4/3)
- 1:66 (más panorámico)
- 1:1,85 (más panorámico todavía)

- **negativo de sonido:**

Antes de rodar hay que decidir el paso de proyección. Los americanos ruedan todo y luego se catchea en proyección. Eso es decisión del director y el director de fotografía.

El negativo de imagen tiene un color asalmonado (como un carrete de fotos). Nunca lleva sonido. En el positivo, se ve el color real.

El negativo de sonido se usa en el último proceso: una vez montada la imagen y el sonido en dat, se transfiere a negativo de sonido y se revela en el laboratorio. Es una película de blanco y negro, a simple vista. Para sonido sólo usamos uno de los dos laterales de la emulsión.

Positivo: para copia standard. Imagen y sonido van en la misma copia. Si uso el procedimiento tradicional con postproducción en moviola, se hace sobre positivo mudo. Para copión o para proyección y para copia standard.

Película reversible: da una imagen exactamente igual a la que copia mediante revelado por inmersión. Si copio positivo, dará positivo. Y si copio negativo, dará negativo. En el procedimiento por moviola, si tenemos muy poco tiempo y hemos rodado sin sonido directo, el copión lo mando a laboratorio, pido una copia reversible del copión y lo mando a sonorización, y el copión lo va usando el laboratorio para montar el negativo.

Soportes: colas de colores; para nexos, principios de bobina, etc. En moviola servía para igualar metraje de copión con metraje de magnético perforado.

8 y s-8: tiene la perforación más grande en 8 y más pequeña en s-8. Tienen el mismo ancho. No hay sonido óptico en la copia standard, sino en magnético adosado. Lleva el sonido en un lateral y en el otro una pista de compensación: cuando enrolla la bobina, si no la pongo, se comba por el otro lado.

16mm: una perforación por fotograma. Puede ser:

- de una línea de perforación: permite hacer el s-16. El área del fotograma es mayor porque usamos lo que sería la perforación.
- de doble perforación: para cine científico, efectos de ralentización de movimientos...

Si es copia standard en blanco y negro con sonido

- Negativo de sonido analógico en 16mm (tiene marquitas estriadas): se graba por un borde.
- Techniscope: dos perforaciones por fotograma: se ahorra el 50% de material.

- S-35: apenas le queda nervio y va hasta el límite de las perforaciones. Con él puedo sacar una copia en 35 anamórfico, pero me ahorro alquilar una cámara con lentes anamórficas.
- Si es rosado es internegativo: la película es más flexible.
- SDDS: va en los bordes de las perforaciones.
- Los cuadros sombreados en gris entre las perforaciones es el dolby digital.
- DTS: es como un respunte junto a la imagen. Es un código de identificación que permite que un cd se ponga en marcha para emitir el sonido, que va en ese CD.
- 70mm: tiene 5 perforaciones en vertical y 15 en horizontal (omnimax). Sólo se usa para superformatos. El sonido no va en copia standard, sino en magnético perforado en 35mm.

FORMATO, PASO DE PROYECCIÓN, EN 35MM. LO QUE ES, TIPO DE SONIDO, SI HAY ALGÚN PROBLEMA EN MONTAJE DE NEGATIVO POR EL NERVIO.

- 35MM: positivo de color. Copia estándar. Sonido dolby y analógico. Paso de proyección 1:1,85 (Antonio Resines y Maribel Verdú).
- Negativo de sonido en 16mm con una perforación
- 16mm negativo de color.

26/1/2005

ORGANIZACIÓN DE FESTIVALES

Un festival es un evento al que concurrir para ver promocionada la película. Darla a conocer es un esfuerzo titánico. Si se consigue un premio en un festival de prestigio, repercute en la taquilla, ya que hay un público, entre los 50 y 60 años, que va muy de vez en cuando al cine y cuyo criterio de elección de películas es el número de premios que tiene.

Cuando en un festival aceptan la película (hay un comité de selección) luego tenemos que pasar la criba del jurado del festival. Puede ocurrir, como le pasó a *Volaverunt*, que se presente en una sección y la prensa especializada la patee. Esto sale en toda la prensa y mata la película. No se puede ir a bocajarro, porque si se publica antes de tiempo, se descalificará la película.

Es recomendable hacer un calendario de festivales: muchos de ellos exigen que las películas no hayan sido estrenadas. No podemos estar con la película en un cajón esperando.

Tipos de festivales:

- especializados: las películas llevan una temática común. Para un director de un festival de estas características es un problema encontrar películas y suelen tener que ser películas de muy reciente producción
- no especializados: entra todo tipo de películas

Regulación de los festivales: hay festivales que se gestan de la nada y se pueden organizar tranquilamente en cualquier sitio. No dependen de ninguna institución.

Hay festivales reconocidos por la FIAPF (con sede en París). Dicta las normas para la organización de festivales internacionales y reconoce la categoría A (los que tienen un mercado paralelo de películas). Establece un reglamento general con la composición del jurado, el seguro de las copias y luego cada festival establece su propio reglamento interno.

Un festival es cualquier manifestación (muestra, certamen, jornadas) relacionada con el cine. En los 50 surgen San Sebastián y Valladolid, éste último todavía no tiene categoría A.

En Europa el más antiguo es Cannes. A partir de los 60, con la explosión turística, surgen festivales en toda la costa española: Sitges, Gijón, Valencia, Cádiz... en ciudades con cierto atractivo turístico.

Hay infinidad de festivales y cada día más.

FINANCIACIÓN:

Hay que pagar:

- Salas
- Billeto i/v de los invitados
- Alojamiento del jurado
- Fiestas

El festival se financia con ayudas del ICAA: tiene ayudas para la financiación del festival y también para la participación (los gastos que supone ir a los Oscars, por ejemplo, los pagaría el ICAA).

Los festivales más importantes de España son:

- San Sebastián
- Valladolid
- Bilbao
- Huesca

Hay también ayudas de ayuntamientos, diputaciones, consejerías, además del dinero que genera la venta de entradas al público.

Normalmente el festival tiene una serie de secciones:

- Programación: organiza, con el director del festival, el orden de proyección de las películas. Son una o dos personas, con el director, que seleccionan las películas que participan.
- Relaciones Públicas: se encarga de recibir a los invitados y despedirles, atenderles, organizarles una estancia agradable (visitas turísticas, etc).
- Prensa: el éxito del festival depende de su repercusión en los medios de comunicación de masas. Coloca casilleros para cada uno de los periódicos acreditados y se les deja el pressbook, información de los actos, el boletín diario del festival (lo que ha pasado el día anterior y lo que va a pasar el siguiente).

REGLAMENTO DEL FESTIVAL DE BERLÍN

- Competitiva de largos y cortos
- Películas producidas en los 12 meses anteriores a la celebración
- No haberse exhibido en más de un país de origen salvo en Alemania (que deben ser inéditas)
- No haber participado en ningún otro festival
- Los cortos no pueden durar más de 10 minutos
- Versión original y subtitulada al alemán. Se recomienda una segunda copia subtitulada al inglés para la prensa internacional.

El productor corre con los gastos de subtitulado. Hay que tener un dinero preparado para gastos de promoción.

El festival se responsabiliza de que si se pierde una copia, tira otra a cargo de la organización del festival. Se puede meter en el capítulo 12 del presupuesto.

Se puede proyectar como máximo hasta 5 veces. A partir de ahí se necesita autorización del proyector.

Ninguna película se puede retirar del festival una vez publicado el programa del festival.

El jurado se compone de 9 personalidades alemanas y extranjeras. La FIAPF exige que uno de ellos sea productor y que ninguno esté vinculado a ninguna de las películas que se proyectan en esa sección (podría participar en una sección no competitiva).

Hay:

- Sección oficial competitiva
- Fuera de concurso
- Panorama (nuevos realizadores y óperas primas)
- Sección infantil
- Mercado europeo del cine (porque es categoría A)

Todas las películas tienen que proyectarse en 35mm o en 70mm.

En España hay una Academia que emula a la de Hollywood, creada en 1985 a propuesta del productor Alfredo Matas. Tiene más de 600 miembros.

Además, edita mensualmente el Boletín de la Academia (con noticias de la industria y próximos rodajes).

Cada seis meses edita una revista con un informe del sector que se vende en quioscos.

Para formar parte de la Academia se necesita un reconocimiento profesional y pagar una cuota. Cotizando hay más de 600 miembros, que son los que tienen voto.

Elige las películas que se presentan a los Oscars.

Negativo original

Interpositivo

(por película intermediente)

Internegativo

Internegativo

Negativo original

Duplicado del negativo (CRI)