

Lic. Marcelo Andrés Fuentes

2025

**“CÓMO FINANCIAR
PROYECTOS
AUDIOVISUALES”**

3ra Edición

Ciudad de Córdoba- Argentina

+5493513415947

marceloandrésfuentesn@gmail.com

Cómo Financiar Proyectos Audiovisuales?

PALABRAS CLAVES

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

PÚBLICO DESTINATARIO

Alumnos de carreras audiovisuales - Egresados de carreras audiovisuales
Egresados Carreras de Cine, Artes - Productores audiovisuales
Realizadores audiovisuales - Productores de cine - Streaming

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, laptops, Smartphones.

-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 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, virtuales de 2.5 horas cada una.
- Lo ideal, es que los alumnos, o algunos de ellos puedan utilizar proyectos personales para los ejercicios en la cursada. Abordando la vertiente comercial del mismo.
- Se alentará para esto a los alumnos a presentar sus proyectos y así analizarlos, ejemplificar con ellos y aportarles mucho valor, ya que crecerán exponencialmente, llevándose su autor un aprendizaje que en algunos casos puede demandarle años.
- Al ejemplificar con videos, con casos prácticos y pequeños ejercicios, los alumnos tendrán una noción clara y didáctica de como se aborda lo comercial en el cine, el documental y formatos como el streaming.
- No se descarta que algunos de los concurrentes sean líderes de productoras audiovisuales, que reúnan varios de estos formatos y además realizan videos orientados a empresas o particulares. Estos pueden ser excelentes casos de análisis, pues lo usual en la industria, es que los profesionales se forjen en productoras de estas características.
- Finalmente se les aportarán estrategias de venta, desarrollando habilidades que son fundamentales a la hora de salir al mercado y abrir puertas para nuestros productos.

Cómo Financiar Proyectos Audiovisuales?

| MODULO | OBJETIVOS | ACTIVIDADES |
|--|---|---|
| <p>1er. Encuentr o Horas reloj 4hs</p> | <p>-Presentación del curso y escuchar las búsquedas de cada participante a la hora de aprender los contenidos. -Contexto actual de los medios y las formas de financiarse: Alternativas de financiación de contenidos televisivos. -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. Se ejemplificará sobre algunos de los proyectos presentados, a la vez que desarrollarlos. El criterio es salirse de la mera exposición y motivar la interacción.</p> |
| <p>2do. Encuentr o Horas reloj 4hs</p> | <p>-Contenidos documentales o ficcionales: Concursos, Labs, Financiamiento privado. -Financiamiento de contenidos por internet. Distintas plataformas y las posibilidades que ofrecen. -El Crowdfunding. -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. Identificar el valor, lo particular de un proyecto a la hora de buscar quién lo respalde. Cómo y donde buscar los clientes apropiados en redes sociales. Orientar sobre el armado de un perfil de LinkedIn. Espacio para preguntas.</p> |
| <p>3er. Encuentr o Horas reloj 4hs</p> | <p>-El Pitch para cada plataforma. -Como utilizar la IA para agilizar tareas. -La generación del contacto. Mensajes iniciales, llamada de seguimiento. -Reunión de ventas, el armado de la misma. -La dinámica de los encuentros. -El cierre del acuerdo. -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. Se le pedirá a los participantes que elaboren un pitch acorde a su proyecto y al destinatario del mismo. Se pedirá a algunos de ellos que lo expongan. Espacio para preguntas. 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 4hs | 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 la clase. | Se trabajará en algunos proyectos 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

10 horas totales.
1 clase diaria de 2.5 hs.
4 clases en total.

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?

Actualmente brindo servicios de asesoría y búsqueda de recursos para producciones de Cine, en México y Argentina.

Es la tercera edición del curso, habiendo sido dictado en 2024 en la FCC Y en la ciudad de Panamá en marzo de 2025, por invitación de la Universidad de Panamá, por intermedio del GECU, Grupo de Experimentación Cinematográfica Universitaria.

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.