

Planificación, el proyecto en el tiempo

Diseñamos la producción: Diseñamos una planificación, y al planificar se nos empiezan a aparecer cuestiones como administrar el tiempo, proponer una estrategia de tareas, costos y una administración de tareas, asignar recursos a esas tareas. Para después con esas variables definir el presupuesto, o sea el costo de la producción. Es importante para la viabilidad de este proyecto (si vale la pena llevarlo a cabo, si es viable porque vamos a recuperar la inversión). Por eso es muy importante definir ese costo de producción o delimitarlo.

Gestión de proyectos: El triángulo de proyectos como representación de un proyecto en equilibrio. Está determinado por tres variables:

- Tiempo:
- Costo:
- Ámbito: Objetivos o resultado final o calidad final que va a tener el proyecto.

Lo primero que hacemos es diseñar un producto, establecer sus características, a donde queremos llegar, cuál es la meta. Para llegar a ese objetivo hay que establecer una serie de tareas que están vinculadas a la pre producción, al rodaje y a la post, hay muchas tareas más (distribución, comunicación), pero esas tres son las etapas definitorias para la materialización de ese objetivo. Esas tareas van a tener un tiempo determinado, inscrito en el tiempo, con un principio y un fin. Y a cada una de esas tareas les vamos a asignar una serie de recursos. Que van a tener un costo unitario, que depende del tipo de recursos, de la calidad y a su vez va a estar afectado por la variable tiempo. Osea va a haber recursos que van a estar afectados por la variable tiempo (si tengo ese recurso un día tiene un costo, si lo tengo diez días tiene otro costo) y va haber recursos que no van a estar afectados por el tiempo (los derechos de un guión y los de una canción). Porque es un monto fijo, que no depende de si el rodaje dura más días o menos, es el mismo costo.

Costo: Es el valor de mercado de los recursos. Son más importantes los recursos que los costos porque lo que necesitamos para materializar una obra audiovisual son los recursos y no el dinero. El dinero es una vía para acceder a esos recursos.

Los recursos son:

- Humanos
- Técnicos
- Instalaciones
- Servicios tercerizados
- Materiales

Pardo divide a los recursos en:

- Humanos
- Técnicos y materiales
- Financieros: reconoce el dinero como un recurso necesario.

Maneras de inscribir el proyecto en el tiempo: No podemos pensarlo desde el absoluto. Hay que vincularlo con una fecha (cuando tenemos que hacer este proyecto). Cuando es el rodaje.

- **A partir de una fecha de comienzo:** Hacemos una reconstrucción de las tareas necesarias para llegar a la meta y a partir de ahí definimos la fecha de finalización y que día se entrega. Si mi guión tiene muchas jornadas diurnas, firmaré en verano porque el día dura más. Si lo filmó en invierno las jornadas son más cortas porque se ve acortada debido a los cambios lumínicos. Se establece una fecha de comienzo del proyecto, porque definimos: cuantas semanas, cuantas jornadas. En base a eso arranca la pre producción, una vez terminada, arranca la comunicación del proyecto, su distribución y el estreno comercial en salas. Reconstruimos las tareas en base a una fecha de inicio.
- **A partir de una fecha de finalización:** Deconstruimos las tareas necesarias para llegar a esa fecha de finalización y podemos determinar cuándo debería comenzar el proyecto. Una fecha de finalización podría ser presentar la película a un festival, entregará un canal en el día a día un tape para transmitir. A partir de ahí reconstruimos nuestro plan de trípode grabación o producción para poder llegar a esa fecha.

Etapas del proyecto:

- **Desarrollo:** Es una etapa de diseño y de evaluación de la viabilidad del proyecto. Cuando obtenemos el 100% de los recursos y tenemos la certeza que esos recursos pueden ser recuperados en la etapa de comercialización pasamos a la etapa de producción.
- **Producción:** Para llegar a la obtención de la "Copia A" y comenzar esa etapa de difusión o comercialización de la obra. Estamos determinando en qué momento del año se inscribiría este rodaje y está postproducción. Hablamos de fecha de inicio del rodaje y no de la pre producción porque uno arranca el rodaje sabiendo la fecha de finalización de ese rodaje. El rodaje es la etapa del proyecto donde más recursos se invierten en la película, donde cada día que pasa los costos de los recursos se van multiplicando. No arranca la pre hasta que no se sepa la fecha de inicio del rodaje, porque es una preparación para el rodaje. En base a la fecha de inicio del rodaje, deconstruir las tareas de preproducción y determinamos cuándo debemos empezar a pre producir para llegar a rodar esa fecha. Si no sabemos la fecha de rodaje, nos encontramos en la etapa de desarrollo del proyecto. El primer día de pre producción uno ya contrata gente, una oficina, recursos, también cada día que pasa va multiplicando los costos de producción y los costos de los recursos. Cuando arranca la pre producción ya arranca la producción de esta película. Empiezan a producirse egresos, cada día que se suma es un monto de un costo mayor de esos recursos.

- **Comercialización:**

Producción seriada (TV):

- **Desarrollo:** Planteamos la viabilidad del proyecto, una vez que lo determinamos que se va a materializar, pasamos a una etapa de pre producción general.
- **Producción:**
 - En la preproducción general en la cual vamos a preparar todos aquellos recursos que van a estar durante toda la temporada (escenografía, cortina musical, conductora, panelistas, equipo técnico). No quiere decir que no haya más preproducción, cada capítulo va a tener sus especificidades que van a necesitar su preproducción (invitados, informe, decorados, depende del tipo de programa).

En la etapa de producción se empiezan a superponer la preproducción, la grabación, la postproducción y el lanzamiento al aire de esos contenidos. Por eso cuando está saliendo al aire el capítulo 1, estamos pre produciendo el capítulo 2, grabando el 3 y pre produciendo el 4. Estamos hablando de una televisión más clásica dónde está basada en el diario, en el vivo o en la grabación, es de programación periódica (todos los días o una vez por semana), no se graba en su totalidad, se va produciendo en él durante.

Planificación, cronograma de producción

Las herramientas para organizar los tiempos de la producción:

- **El plan de rodaje:** Organiza los tiempos de producción de una etapa tan específica como el rodaje. Pero los costos de producción no dependen solo del rodaje, sino también de los tiempos de pre producción y de post producción. Y los tiempos de la pre y post dependen de las tareas que se lleven a cabo.

Cronograma de producción: Organiza los tiempos de pre, rodaje y post.

Cronograma de la etapa de producción.

Para poder determinar los tiempos de producción, es importante establecer algunas estrategias de organización de la pre y la post. Porque los tiempos del rodaje van a estar organizados a través del plan de rodaje.

Pre producción: Comienza cuando tenemos los recursos económicos financieros para llevar a cabo la película y determinamos que es viable. Conseguir todos los recursos necesarios para el rodaje. Es una preparación para el rodaje (recursos humanos, técnicos, instalaciones y servicios). Esta pre que puede ser todo un cúmulo de tareas sin sentido se pueden organizar de la siguiente manera. Se puede dividir en tres etapas:

- **Página a página:** Van a estar los cabezas de equipos donde se va a hacer el página a página, donde todos los cabezas de equipo agregamos el guión, hicimos el tratamiento del guión, el desglose, observaciones, preguntas. Y hacemos escena por escena y vamos determinamos las necesidades de esta película para producir y materializar esas escenas. A veces el director viene con bajadas de línea muy específicas y a veces se retroalimenta de este página. Es una reunión que con el montaje, df, arte que se retroalimenta y va tomando forma esa puesta en escena cómo se van a materializar esas escenas.

Scouting de locaciones y casting: Para poder tomar determinaciones y avanzar hay dos determinaciones que son de suma importancia y urgencia: las locaciones y el elenco. Determinar las locaciones me va a determinar las necesidades de arte, df, equipamiento, movilidad, servicios o no que cuenta esa locación. Van a condicionar los recursos que yo necesito, la características de esos recursos y el costo de esos recursos. Por más que yo ya tengamos un presupuesto determinado para movilidad, grupo electrógeno, equipamiento, yo tengo que ver cómo se ajusta ese presupuesto a las necesidades de esas locaciones. Si no tenemos al elenco no puede arrancar arte a tomar medidas, arrancar la búsqueda de vestuario, no puedo hacer contratos, ensayos. Se hacen como primera etapa de la pre, a veces incluso se hacen hasta antes de arrancar la pre. El inicio formal de la pre viene acompañado de la contratación del AD y del jefe de producción. Si arrancamos con la búsqueda de locaciones y casting el primer día de la pre, hace que que muchas de la tareas que hace AD, el JP (jefe de producción) y sus ayudantes va a hacer un poco en el aire (desglosar un guión, armar tentativamente una organización de las organización de las escenas para un plan de rodaje). Por lo que antes de contratar a un AD y JP se contrata a un jefe de locaciones y director de casting para que pueda haber un avance en la búsqueda, en el scouting, así cuando se suma el ADy el JP se acercan más a las determinaciones. En la búsqueda de locaciones tenemos varias opciones que responden a algunos requerimientos pero no a otros. Hay distintas etapas:

- Scouting de dirección:** En el scouting a veces va el director, el director de arte, pero no van a ver todas las locaciones con el director. Elige tres locaciones en base a fotos y van a verlas con el director. Y ver si se ajustan a las necesidades narrativas y estéticas de la propuesta. También se define el elenco.

- **Scouting técnico:** Ya en esta etapa ya empiezan a ver definiciones. Ya se sabe cual es el elenco, las locaciones. Se eligen las locaciones en base a ese scouting, las cabezas de equipo visitan las locaciones, den el visto bueno, se terminan de elegir o ya se eligió y es una (y van a ver la condiciones de esa locación), determinar a cada área las necesidades para trabajara en es

locacion y en base arranca la segunda etapa de la pre (ajustará el equipamiento, empezar con los permisos, contratos, definir logística de movilidad). Cierra la etapa anterior de la pre y abre una nueva etapa. La definición del elenco cierra una etapa y habilita el trabajo de maquillaje, vestuario, contratos, ensayos. También se suman los asistentes de dirección, producción, la gente que trabaja fuertemente en la pre, ayudante de vestuarios, escenografía, utilería, aparecen las segundas líneas.

- Ya está todo el equipo, la última semana de pre trabaja toda la gente que va a estar en el rodaje. Toda persona que va a estar en rodaje probablemente tenga una tarea en esta etapa. Y está todo contratado, conseguido, negociado, ahora hay que organizar la logística. Hay que hacer las citaciones (tal persona en tal lugar a tal hora) y las cargas o levantadas (es el traslado de todo lo que tenemos a la locación o un depósito, etc). En los rodajes costosos todo el equipamiento queda en un camión.

Rodaje:

- **Cierre de rodaje:** Devolver todo lo que cargamos (el equipamiento, escenografía, vestuario, utilería, cerrar contratos, liquidar sueldos, liquidar contratos, hacer pagos que quedaron pagos para el fin del rodaje, rendiciones). El cierre de rodaje significa que mucha gente que participó de la pre y el rodaje, que no va a seguir participando en la película (como arte y vestuario, tiene que hacer su cierre y su desvinculación de la producción, no tiene más tareas). También el director, el AD, el JP y sus asistentes terminaron de trabajar acá. No participan de la post. El cierre es presentar el planillaje, y una rendición de gastos (de todo el dinero que les fue dado tiene que tener su correspondiente comprobante de gasto y presentarlo a la producción ejecutiva de la película). Los costos de fotografía y sonido (equipamiento de luces y sonido) los contrata y los paga la producción ejecutiva, porque es una negociación previa y un contrato muy grande. No lo hace la jefatura de producción, pero hay un montón de recursos que si se tercerizan a través del equipo de rodaje: entrega dinero a arte, vestuario, producción, locaciones, y todo ese dinero tiene que volver en forma de comprobante de gastos.

Post producción:

- **Off line:** Es el montaje de la película. ¿Cuál es la narrativa, la duración de los planos? Es la película narrativamente desde el montaje. No tiene post de imagen, ni sonido. Solo montajista y editora.

- **Transfer o render:** Una vez que llegamos al corte definitivo de la película, pasamos a la post de imagen y sonido. Desde el estudio de edición, va a modo de transfer o render al estudio de postproducción de imagen.

- OMF:** Una forma de exportar el audio del Off line para que le llegue como referencia a los postproductores de sonido. Depende del proveedor que exportamos.

Puede pasar por muchísimos proveedores en la etapa de postproducción. compositor, vfx, corrección de color, animación, aplicación de gráficas. La post de imagen y sonido pueden hacerse en simultáneo, porque una vez que está el corte final de la película, los archivos se exportan en un cierto código de codificación, van a los proveedores de imagen y sonido. No se influyen el uno al otro, siempre en cuanto no modifiquemos el off line.

- Postproducción de imagen:** La composición y la corrección de color de color pueden dialogar un poco. En el común de los casos se hace la composición primero, después la corrección de color de los planos terminados

- ❖ **Composición:** Parte del rodaje, se compone y luego se corrige el color de ese plano terminado.
- ❖ **Corrección de color:** Es la última etapa siempre. Se hace sobre los planos terminados (puede ser de rodaje, animación o composición).

- Musicalización:** No se hace junto con la post de sonido porque si bien condiciona la edición de sonido, también condiciona edición de imagen (o sea el montaje). Por lo que se la puede poner en paralela al Off line, excediendo el Off line, y precediendo el Off line. Puede empezar a componerse antes de empezar a editar. Algunos criterios de la edición van a estar condicionados por la música, se puede hacer en simultáneo con el Off line (porque algunos criterios de montaje condicionan la música) y puede tener ajustes una vez terminado el Off line (se compone sobre el corte final de la película).

- Postproducción de sonido:**

- ❖ **Armado de bandas:** Diálogos, ambientes, ruidos o foley y música. Se arma una estructura de edición (que sonido entra donde y donde termina y así).

- ❖ **Limpieza de sonido:**

- ❖ **Doblajes y sonorización:** En el rodaje hay registro directo que son las voces y ruido. Por lo que en el armado de bandas o la edición de sonido se tiene que llamar a los actores y hacer doblajes o hacer sonorización o foley (crea los sonidos).
- ❖ **Mezcla:** Organización de los sonidos en el espacio de la exhibición. Es muy importante el espacio de exhibición. El común de los dispositivos para ver TV doméstica es un sonido estéreo (organizar como los sonidos están de un lado en un parlante izquierdo y en uno derecho. Organiza los sonidos en esa espacialidad). Se hace con proveedores que tienen buenas máquinas, software y dos parlantes muy buenos para hacer estereo. Si es para Cine varía de la Tv por lo que depende de la sala. Y los proveedores de Cine tienen una sala de mezcla con una gran consola en un espacio, con una pantalla muy grande, ambientado a los estándares de una sala cinematográfica.

Una vez que esté terminada la post de imagen y sonido pasamos al On line.

- **On line:** Donde se unen la banda de imagen y sonido post producidas, se ve el resultado final de la película y se procede a las bajadas según las necesidades que tengamos (un render full h264, bajar la película a un filmico). Se agregan subtítulos, títulos, placas, se hace un chequeo final. Se hace un render para que el proyecto quede en condiciones para poder ser bajado a los formatos que necesitamos.
- **Bajadas:** Dependiendo las necesidades de canal, convocatoria, de cada cliente se hacen luego del On line.

Planificación, equipo técnico cinematográfico

No hablamos de la música, ni del guión, eso está más bien regulado de la adquisición de derechos de autor.

Organización del equipo técnico cinematográfico:

- Punto fundamental del diseño de producción



El equipo técnico cinematográfico: Suele llevarse un gran porcentaje del presupuesto (una representación de nuestra estrategia de producción, de nuestro diseño de producción). Lo que suele suceder es que por momentos hay gran parte de las partidas presupuestarias, de los recursos con los que contamos (si son recursos económicos como la liquidez del dinero en efectivo). Gran parte de ese dinero lo vamos a destinar en la contratación del equipo técnico, para no contratar

de más, ni por más de los días necesarios. Antes de definir el equipo técnico, primero se establecen los objetivos del proyecto (puesta en escena y el proyecto como producto), luego las tareas necesarias para llegar a ese resultado, y a partir de ahí los recursos necesarios para llegar a ese resultado. Ahí definimos la cantidad de ayudantes o subroles que haya (ayudante de cámara, segundo ayudante de cámara). Esto depende del proyecto, del equipamiento con el que se trabaje, del despliegue técnico. La jerarquía son las responsabilidades.

Equipo creativo: Guionistas, músicos, directores, productores ejecutivos.

Estructura cinematográfica: Es una estructura jerárquica, es un triángulo donde hay un cabeza de equipo, hay un cantidad de asistentes, hay una mayor cantidad de ayudantes y hay un mayor cantidad de meritorios.

Diseño de producción/triángulo de proyecto: Es la estrategia de materialización de la obra, y los recursos humanos son un ítem de suma importancia.

- **Tiempo:**
- **Costo:** Son los recursos
 - Humanos**
 - Técnicos:** Necesitamos un equipo técnico.
 - Servicios**
 - Instalaciones**
- **Ámbito de producto del proyecto:** Si necesitamos un equipo técnico de 40 personas y no conseguimos los recursos o los fondos para contratarlas. Podemos hacerla con la mitad. Lo que está pasando ahí es que en el ámbito del producto (el resultado final) lo que estamos buscando como resultado va a ser necesariamente diferente). Si se cambia a alguna de las variables indefectiblemente cambiará alguna de las otras. También puede pasar que si acortamos el equipo técnico a la mitad el tiempo de producción sea más mayor.

Contratación: En el cinematográfico vamos a contratar según el convenio colectivo de S.I.C.A. (C.C.T).

- **Bajo relación de dependencia:** Aquellos que están contemplados en el convenio colectivo de trabajo o en alguna modificación de ese convenio (la escala salarial, osea el sindicato tiene asignada una categoría para ese rol). Si hay algún tipo que no está incluido tenemos la posibilidad de contratar de otras maneras. Si tengo un operador que no está contemplado como rol dentro de S.I.C.A, pero lo quiero contratar a través de S.I.C.A puede tener un

rol equiparado al de cámara (camarógrafo, ayudante de cámara, etc). Sino lo contrató por contratación directa.

Según C.C.T. de S.I.C.A

- **Contratación directa:** Va a estar inscripta en la AFIP en el equipo, hacen un contrato y esa persona factura cuando le paguemos. Es monotributista y nos factura por ese trabajo. Porque no está contemplado dentro del C.C.T de S.I.C.A. Necesitamos un recibo de sueldo, o una factura de un proveedor de servicios.

No contemplados por S.I.C.A

- **Proveedor de servicios tercerizados:** Son los recursos humanos que no me voy a hacer cargo, no los voy a contratar por relación de dependencia, los voy a tercerizar. Es por ejemplo contratar a una empresa para la comida que tiene ya sus cocineros, cocinas y herramientas, sus camiones de traslado. No es tan fácil porque los roles existen en S.I.C.A entonces capaz esa empresa de catering le pagan a los cocineros y a los camioneros a través de S.I.C.A o según lo que establece, pero es tarea del servicio.

Pagamos un servicio a un proveedor que contrata sus propios recursos (humanos, técnicos, servicios e instalaciones).

Roles según S.I.C.A

Las pirámides de locación y casting: Locaciones lo vinculamos a producción y casting a dirección, pero pueden ser independientes.

Jefe de producción: Le damos una serie de recursos e indicaciones. Hace la operatividad de ese diseño o ese plan que trazaron desde la producción ejecutiva. Mucha comunicación, ágil para negociar. Va a estar con el catering, movilidad, seguridad, todo aquello que atañe al rodaje y su preparación durante la post. El scouting de locaciones lo hace el JP. Existe un JP durante la pre y el rodaje, pero es muy raro que extienda su trabajo más allá del fin del rodaje. Esa tarea la cumple un coordinador de post que hace un flujo de trabajo, un tráfico de materiales (cómo pasa de un proveedor a otro).

Productor ejecutivo: Negocia los grandes volúmenes de dinero, el contrato con un actor, contrato con los equipos técnicos y con los sindicatos, tiempos de rodaje y trabajo, negociar el equipamiento, con los proveedores de servicios de post.

Tutoriales INCAA, 3.2. El Plan

Luego de tener nuestro guión terminado, hay que desglosarlo (separar en orden cada escena detallando las necesidades técnica, materiales y humanas que después vamos a volcar como info en nuestras planillas como escenas). Luego de completar las planillas, vamos a poder agruparlas de acuerdo al set y podemos estimar ciertas variables (cuánto tiempo nos lleva filmar cada escena), estimar los tiempos de rodaje, de pre y post. Después podemos trabajar un presupuesto estimado porque los costos reales los tendremos una vez que hayamos finalizado el proyecto.

Presupuesto: Es una planilla en la cual volcamos por rubro todos los requerimientos de producción del desglose y todo lo que necesitamos para llevar a cabo las tres etapas del proyecto. La suma de los costos individuales nos dará como resultado el costo total aproximado que necesitamos para hacer nuestro proyecto.

Plan financiero: Es una estimación de cómo será el flujo de ingreso y gastos en el tiempo que dure el proyecto. Nuestro diseño de producción deberá ajustarse a este plan porque hay que prestar atención a las cuestiones financieras como cómo se irán otorgando las cuotas del proyecto ganado. Es muy importante visualizar cómo será el flujo de gastos para poder prever los pasos de la producción a futuro. Podemos seguir con el flujo de caja (podemos tener los movimientos que previmos y cargar todo lo que pueda surgir por infinidad de variables como cambio de contratos o actualizaciones de honorarios). Debemos transcribir cada movimiento detallando claramente todo día a día para un control constante del saldo de caja. En el plan financiero debemos explicar todo los recursos que vamos a usar o que ya tenemos para financiar nuestro proyecto. Se trata de encontrar dineros a través de fondos, insumos o capital humano, o asociaciones con inversores que compartan el riesgo de un porcentaje del presupuesto o compromisos para la comercialización del proyecto con mercado o pantallas que nos aseguren un retorno de la inversión. Las posibilidades dependen de confiar que estamos en un proyecto éxitos y del trabajo en redes que podamos construir. Es importante tener en cuenta lo que el INCAA nos provee a través de esta convocatoria y que es lo que vamos a aportar por otras vías. Una vez que tengamos en claro todos los gastos que tengamos, podemos volcar esta info en el plan financiero. El efectivo del cual disponemos como productor (los aportes propios), el importe que le estamos pidiendo al INCAA (osea el crédito) y el crédito que conseguimos a través de otros fondos de ayuda. O lo que aportan diferentes asociaciones o inversores en efectivo o insumos y equipamiento que se suma como capital a la producción. Y lo que puedan aportar técnicos, artistas o proveedores si establecemos asociaciones o compromisos.

Plan económico: El plan económico en los concursos podrá conformarse por el aporte del INCAA y los aportes de porcentajes que le corresponden al productor.

Con esto podemos saber el 100% del capital con el que contamos y eis será el ostende nuestro proyecto.

Criterios de una planificación

- No dar un paso adelante sin haber asegurado el anterior.
- División de Tareas y asignación de recursos.
- Ordenamiento de tareas según flujo de trabajo: secuenciales o simultáneas.
- Identificación de puntos críticos: Hitos – camino crítico

Estrategias de producción:

- Individual
- Coproducción
- interna
- Externa

Recursos por tarea:

- Definida una tarea... ej.: Prueba de Vestuario
- Preguntarnos...
- ¿Qué Recursos Humanos necesitamos?
- ¿Qué Recursos Técnicos necesitamos?
- ¿Qué Instalaciones necesitamos?
- ¿Qué Servicios Tercerizados necesitamos?
- ¿Qué Materiales necesitamos?

Identificación de puntos críticos:

- Equipo Técnico.
- Elenco / Talentos.
- Locaciones y Escenografía.
- Equipamiento.
- Música.
- Procesos de Post de imagen.
- Procesos de Post de sonido.
- Material de Archivo.
- Arte Digital.

PREPRODUCCIÓN

- ▶ COMIENZA CUANDO SE OBTIENEN LOS RECURSOS ECONOMICOS PARA LLEVAR A CABO LA PELICULA.
- ▶ SE CONSIGUEN TODOS LOS RECURSOS (HUMANOS, TÉCNICOS, INSTALACIONES Y SERVICIOS) NECESARIOS PARA EL RODAJE.
- ▶ SE DEFINE EN RELACIÓN A LA FECHA DE INICIO Y FIN DE RODAJE.

CABEZAS DE EQUIPO PAGINA A PAGINA	ASISTENTES DEFINICIONES	TODO EL EQUIPO
SCOUTING DE LOCACIONES CASTING	SCOUTING TECNICO DEFINICIÓN / ENSAYOS	CARGAS CITACIONES

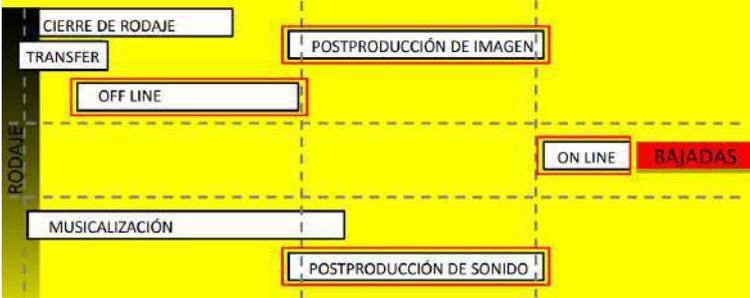
RODAJE

Producción seriada (TV)

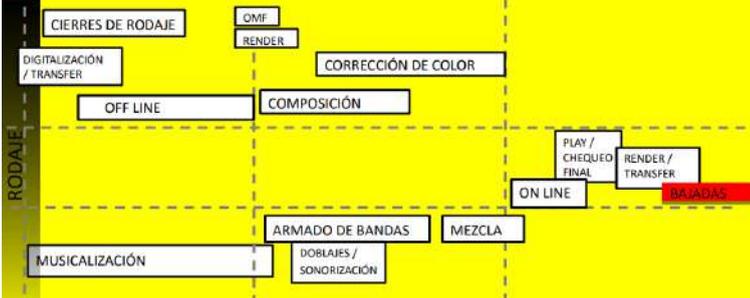
DESARROLLO	PRODUCCIÓN							
Aprobación de la idea	PRE-PRODUCCIÓN GENERAL	PRE-PRODUCCIÓN (Por capítulo)						
		1	2	3	4	5	6	
	Obtención del 100% de los Recursos		GRABACIÓN (Por capítulo)					
			1	2	3	4	5	
	Paso a dominio público		POST-PRODUCCIÓN (Por capítulo)					
				1	2	3	4	
			COMERCIALIZACIÓN (Emisión por capítulo)					
				1	2	3		

DiyS Alexis Trigo, 0

POSTPRODUCCION



POSTPRODUCCIÓN



Diseño Estratégico

Valor Agregado



DiyS Alexis Trigo, 0

6

Universo de desarrollo de un proyecto AV

Las tres etapas fundamentales del universo de desarrollo de un proyecto AV son:

- **Desarrollo**
- **Producción**
- **Distribución, difusión y comercialización.**

Un proyecto comienza con una fuente.

- **Fuentes (no se dice Idea o concepto):** Interior futbolero, ya que Rosario es una ciudad muy futbolera y hablar de clubes de Santa Fe. Estos son contenidos posibles, pero no es el programa. Las fuentes pueden ser del orden de lo:
 - Productivo:** La idea está en un contexto.
 - Relato:** Lo que estamos comprando es el relato, compramos el contenido, siempre tiene que estar presente.
 - ❖ **Narrativas:** Son fuentes para el relato. Nos inspiran una serie de documentos.
 - **Ficciones:** Son cuentos, novelas, poesía, tradiciones orales
 - **Noticias:** gráfica, radio, televisión, internet
 - **No ficción:** ensayo, periodístico, históricas
 - **Documentos:** científicos, históricos expedientes,
 - **Otros registros:** Que incluye los visuales, sonoros, y textos
 - Narrativas VS mercado o sector dentro de fuentes:** En general el foco puesto en la narrativa es la creatividad, nos ponemos a pensar la mejor forma de aprovechar los recursos con los que vamos a contar. En cambio cuando trabajamos sobre el mercado o el sector, es que tenemos que estar actualizados permanentemente sobre novedades del sector. Los productores tienen que estar atentos con algún cambio en el sector o en el mercado. Y otro que nos mueve al relato, aquella cosa que nos pueda conectar con la convergencia. El productor ejecutivo trata de unir los dos mundos: relato y contexto. Balanceamos lo que queremos contar y que posibilidad hay que se cuente de alguna manera (osea se realice, se materialice). Cuando pudimos detectar la oportunidad o el guión, vamos a hacer un desarrollo.

Mercado AV: Limita al proyecto. El mercado es la relación entre el producto que estamos haciendo y quienes lo consumen. Esa dialéctica puede darse en la TV abierta, en la cinematográfica en ciudades, países, etc. Cada uno de esos representa a porciones de determinados mercados donde lo que estamos haciendo

es una relación de explotación entre el producto terminado u ofrecido y distribuido y los que lo consumen y le dan valor. Es lo intrínseco de cada medio.

- **Sector AV:** Incluye cuestiones más generales como la tecnología que nos permitirá un nuevo mercado. Es un conjunto de actividades que incluye al mercado propiamente dicho. En él se agregan otros factores que tienen o tendrán influencia en el mercado pero no son parte específica de este. Impacta en el mercado. Conjunto de normas, reglas y condiciones que dan forma a los distintos mercados. El sector le da forma al mercado. Hay que prestarle atención al sector para entender el contexto y cómo eso va a impactar en el mercado y con eso proyectar el negocio en que nos vamos a mover. Cosas que podemos encontrar en el sector AV:

- Cambios en el procesos:** Surgen nuevos procesos productivos.
- Nuevos procesos de exhibición:** Por ejemplo el cine 3D reconfiguro el circuito de salas. Son cambios que se produjeron y cambiaron las reglas del mercado.

Economía del sector:

- ❖ **Local:**
- ❖ **Regional:**
- ❖ **Internacional:**

Configuración económica:

- ❖ **Contexto recesivo o expansivo:** Expansivo son las economías nacionales en crecimiento. Recesivo es cuando la economía se detiene y no crece o decrece (recesión). Por más que hagas un programa genial salvo quien necesite salir a pelear mercado, no conseguiremos muchos auspiciantes.
- ❖ **Desarrollo de la infraestructura:**
- ❖ **Capacidad de mercado para ofrecer oportunidad de recupero:**
- ❖ **Nivel de maduración:**

Políticas del sector: Dan forma al mercado.

- ❖ **Local:**
- ❖ **Regional:**
- ❖ **Internacional:**

➤ **Legislación, regulación:**

- **Incentivos a la producción:**
- **Liberación de mercado**
- **Aprobar o limitar la concentración**
- **Fuertes regulaciones**
- **Censura**
- **Promoción del derecho a la información**

- **Promoción a la inversión extranjera**
- **Limitación a la inversión extranjera**

En cada una de las plataformas hay:

❖ **Procesos productivos**

❖ **Condiciones específicas de cada medio.** En cada medio hay una condición de producción y de explotación (de recupero) y hay que pensar en eso a la hora de pensar un AV. Eso nos da el contexto.

- **Contexto previo a la idea:** Hay que ponerle un contexto previo a la idea. Preguntar cuál sería. Hay que tener en cuenta el potencial de recaudación que hay en ese espacio de la televisión para el lugar donde vive el público que va a mirar ese programa.

De la conjunción del mundo del relato y del contexto surge un producto AV.

INSERTAR FOTO.

Camino de búsqueda: Cuando se arranca por un contexto es un camino de búsqueda. Es salir a buscar un relato acorde a ese contexto.

Camino de análisis: Se arranca por el relato, pero inevitablemente debemos ir al contexto. Ejemplo: estamos en Rosario y tenemos la posibilidad de presentar algo y quiero hacer fútbol. Arrancamos por el relato, pero hay que ir al contexto (¿cuanto se factura si nos va bien, cuál es nuestro punto de equilibrio, y en función de eso cuántos recursos podemos tener? Y en función de esos recursos ajustar el relato). Va del camino de análisis al de búsqueda y así sucesivamente.

- **Idea narrativa:** Que tipo de programa (si es periodístico por ejemplo), si es semanal o mensual o diario, con secciones, qué secciones tiene, hay que darle un carácter, hay que desarrollar a partir del concepto una serie de secciones narrativas que para nosotros tiene coherencia con el concepto inicial.
- **Desarrollo narrativo de una idea:** INSERTAR FOTO. Es la convergencia Hay que definir cómo empieza, como sigue, cuáles son sus secciones. Pero todas las semanas hay que sostener un programa que dura aprox 1 hora (difícilmente en la tele abierta hay contenidos menores a 1 hora). Por lo que equivale a 50 minutos de producción artística (material original producido por productora a cargo del programa). Por lo que esa idea tiene que tener otras ideas permanentes que nos permitan reflejar el contenido (unas sección de las liga del interior para ver ver cómo están ascendiendo semana a semana). Podemos tener fragmentos ilustrados con imágenes rosarinas o homenajes o personajes que cuentan. Material de archivo, material original. Ese desarrollo no se refleja en un guión, si esto fuera un

largometraje estaríamos esperando a tener la sexta versión del guión para empezar a analizar las características productivas de lo que después será el largo. Cuantas más cosas agregamos, que tratan de dinamizar el formato (notas polémicas, servicio en vivo, muchos columnistas) y que el espectador no se vaya del programa porque pierden audiencia, se tiene que evaluar en base a lo que ingresa de publicidad (porque son los proveen ingresos y nos permiten pagar los costos de la producción). Para hacer el desarrollo hay que tener en cuenta el contexto.

□ Ese desarrollo se transforma en guiones si es de series ficciones, o una escaleta si se trata de un documental o un formato. Un formato es parecido a lo del fútbol, que no teníamos rutina (estamos estableciendo el formato, que es lo que se va a repetir como modelo todas las semanas, sin importar cual fuera la rutina específica del programa, nosotros tenemos una forma que es lo que nos da identidad. Un formato es Masterchef, después lo que pasa cada día es diferente. Y después podemos tener una rutina modelo para ser más específicos para el desarrollo del formato y cuantificarlo

❖ **Venta y rutina:** Es un compilado de las notas que vienen después. En la TV, conceptualmente se arman secciones (formato ficción). y esas secciones con contenido que van armando como si fueran secuencias repetitivas a lo largo de los capítulos se plasman en una rutina. Una rutina es un guión de programa al aire, donde se describen los distintos momentos del programa con su duración y desde donde se produce. En la rutina hay descripciones del estilo dependiendo las secciones. Por ejemplo en el inicio hay un teaser que lo llamamos programa x. Y la venta es un teaser con los momentos de las notas, 30 o 45 segundos de adelanto que las notas van a ir. Arrancan en seco, osea sin presentación, ni apertura, música, gráfica, viene del corte y arranca con algo que le genera ritmo a la venta de lo que va a venir (los cortes de las notas de los famosos que van a mostrar en LAM al toque que arranca). Se va a editar algo muy fuerte, con frases marcativas y llamativas que atraen la tensión del espectador (es video de un fan que nos contó que un amigo se murió en la cancha y tras eso un corte de una chico metiendo un gol). La rutina es una estructura lógica, la rutina modelo va a es ofrecerle la descripción del contenido, el origen, el tiempo y después una serie de elementos informativos. La rutina la usa todo el equipo de producción y se va cerrando a medida que las producción va avanzando de semana en semana y las secciones van quedando fijas (si tenían previsto que una sencico durarara cierto tiempo y se tiene que cambiar porque quedo corta o larga se ajusta y se produce eso nuevo). Se ficciona una rutina para plasmar la narrativa del programa.

- ❖ **Presentación del programa:** Presentación del programa con música, edición o gráfica que refuerza esa venta con algo a cámara. producida en exteriores o en estudio. Por ejemplo. que el conductor tiene una interacción (participa en algunas notas, prepara algunas secciones y las vende en exteriores) a la presentación la decidimos hacer en exteriores sin embargo que el programa se haga en piso (se le dice a cuando programa se hace en estudio) y tiene como dos entradas de presentación. entonces empieza en exterior y arranca presentación, volvió a vender y ya arranca el programa. Esa presentación del falco en exteriores dura 30 segundos. Ya tenemos un minuto del programa. Las presentación no puede durar más de 15, 20 segundos, no puede cortar mucho el ritmo del programa. Llegamos al minuto veinte y arranca en el piso. En el piso está el conductor, 3 o 4 cronistas (hombres o mujeres) que son como nuestros panelistas que van a presentar sus propios uniformes. Cada uno tiene 2 o 3 secciones donde vamos en el piso charlando y presentando cosas, y vamos pasando de notas y secciones relativamente fijas.

- ❖ **En vivo o grabado:** El programa tiene cosas en vivo, como el piso (para tener interacción con redes sociales) y material grabado y en distintos formatos, tendremos gráfica para estadística. La elección de ir en vivo tiene que ver con tirar algunas consignas o encuestas o un sorteo, con interactuar con el público.

- ❖ Estaría bueno que para que cierto público cuando hay algo pautado (osea va a haber un partido) hacer una emisión un día antes para cebar al público.

- ❖ **Publicidad y bloques:** En esta planificación (osea la rutina) se marca a cuantos minutos vas a cortar el bloque para dejar espacio a la publicidad. Los canales comerciales tienen un máximo de 12 minutos entre publicidad y generalmente hay autopromociones de otros programas del canal. Ese corte de 12 minutos si no lo tengo vendido y vas en vivo tratas de aprovechar con minutos artísticos. Si ya tenes un cantidad de sponsors suficientes, en una hora (en base a lo que hayas vendido tendremos entre 50,52 minutos. No podemos ofrecer menos de 48 minutos porque si no superamos los 12 minutos de publicidad que no se puede por la ley. Lo que tenemos que decirle al control central de canal a que hora vamos a cortar, cuantos minutos duran todos tus bloques, cuantos bloques artísticos tenes, cuantos cortes haces en la hora. La rutina la usan varias personas, en especial si estamos en un vivo, si tenemos todos los programas un móvil especial (tenemos uno de racing, otro en tal lugar). En eso que venimos y vamos del móvil tenemos que tener pautado en que bloque entra el

móvil, cuánto dura su intervención (a eso le sirve al técnico del móvil, al técnico del control central, al técnico que está en el control del piso). En la Argentina se improvisa mucho por la medición de audiencias por real, eso hace que ciertas secciones o móviles continúen más del tiempo estipulado porque aumenta la audiencia. Si hay una pauta publicitaria programada es un contrato, el responsable es el canal. El modelo de contrato para la TV es el de coproducción. Hay una productora que firma ese contrato y el canal es otro actor del contrato. El canal tiene responsabilidad superior a cualquier productora, y si es una producción de canal, el jefe de programación o el que está a cargo del switcher master se encarga que se cumpla, más si es comercial. Porque no se cobra y si hay una pauta muy estricta puede ser demandado.

- **Evaluación productiva de nuestra guía narrativa:** Hacemos una evaluación productiva de lo que sea nuestra guía narrativa. Procedimientos objetivos de evaluación:
 - Desglose:** Se hace si se parte de un guión, un formato o una rutina modelo, se desglosa eso. ¿Cuántas jornadas de exteriores necesitamos para producir los distintos materiales que van a estar en el programa? Entonces, ¿Cuántos tiempos nos lleva hacer tal sección.
 - Cronograma/s teóricos:** Es organizar el proceso productivo, osea cuando vamos a editar las notas, vamos haciendo un cronograma semanal de trabajo.
 - Planes productivos en etapas:** En base al cronograma, un ejemplo nos damos cuenta que nos conviene tener tales días para rodar, entonces necesitamos dos equipos de rodaje en exteriores porque con uno nos alcanza, porque tenemos 2 conductores que trabajan tales días.
 - Presupuesto teórico:**
- **Búsqueda de recursos para su realización:** Buscamos recursos económicos. En el caso de la tele abierta vamos a tener que negociar con el canal, vamos a presentar nuestro modelo del programa, hablaremos con sponsors potenciales para que arranquen con nosotros.
- **Obtención de esos recursos:** Conseguimos los recursos económicos, y los contratos para nuestros protagonistas, tenemos los recursos necesarios.
- **Firma de contratos:** Con el canal, con los proveedores de servicios.

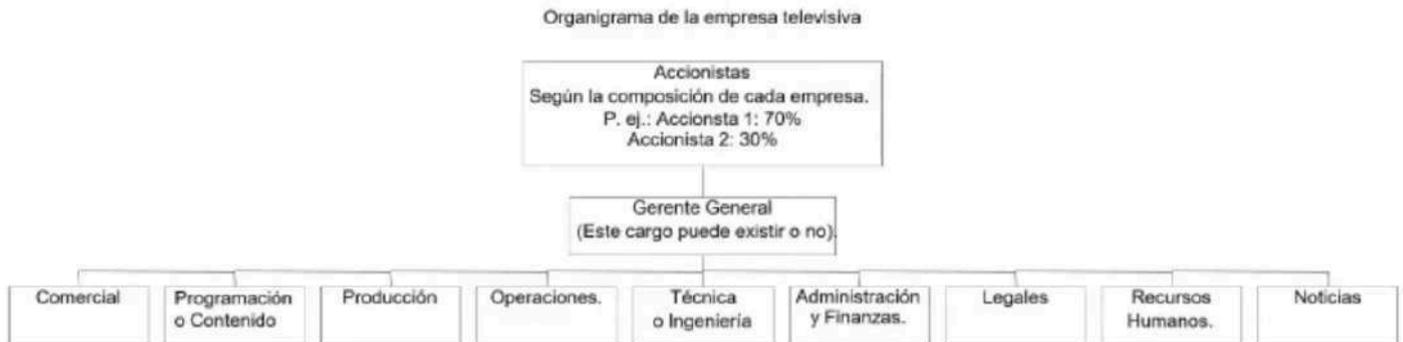
- **Producción:** Diversos procesos que incluyen la contratación de recursos técnicos (humanos o equipamientos) y el uso y/o consumo de insumos de diversa índole.
 - **Distribución, difusión y comercialización:** En el caso que se comercialice eso que estamos produciendo. En el caso de la TV va a haber un nuevo programa cada semana y su distribución nos permite comercializar espacios publicitarios para recaudar y pagar los costos. Si fuera un largo hay que terminarlo y después pasamos por un proceso de ventanas, arranca en las OPP (plataformas) o en las salas de cine, que nos permiten recuperar lo invertido:
 - **Producción:**
 - ❖ **Pre:** Proceso de cuantificación de los recursos necesarios, obtención de los mismos y elaboración de planes que impliquen el mejor uso de los mismo para obtener el resultado buscado incluyendo el estudio de las posibles contingencias inesperadas)
 - ❖ **Producción:** Proceso de ejecución del plan previsto, se suele confundir con el rodaje, en especial de las tomas que componen una ficción, pero sus características dependen del tipo del proceso necesario para obtener las partes del producto o el producto en sí.
 - ❖ **Post:** Proceso de ensamblaje, y acabado de un determinado producto final o parte de un producto.

Si se trata de un largo o un corto este proceso es lineal. Si es un programa de TV esto sucede semana a semana de manera sucesiva y solapada. Hay secciones más atemporales y más urgentes porque son como noticiosas. La pre que implica contrataciones y actividades en etapas antes de arrancar (incluso para las tv), implica contratos que suceden en la pre pero que son parte de la producción.

Audiencia: Los profesionales de la TV cuentan con mediciones de audiencia, entonces eso les da mucha pauta de cómo funcionan los programas, y en las redes. En qué momento del programa la gente se quedó, se fue y se pueden modificar y hacer experiencias con ese formato para ver qué de lo que habíamos planificado resulta bien y que no.

Tarea del Productor: Hace que determinados relatos funcionen en determinados contextos.

Organigrama de TV



Este es un esquema de una empresa de TV, una empresa que emite (osea un canal de televisión). Las empresas que ofrecen servicios de estudio de TV tiene en su plantilla cameramans, roles técnicos. Pueden tener una serie de recursos humanos y técnicos que se asemejan a los de un canal.

En la foto se ve una estructura porque contiene la mayoría de las tareas que se hacen en cualquier producción, sea mediana o grande. Siempre es mejor estar organizado en formato empresa, no individualmente. A pesar de que individualmente cada uno de los participantes a su vez, cuando tengan que cobrar dividendos o prestar servicios tengan su propia facturaciones y estén inscriptos personalmente y le facturen a la empresa. Para que esta pueda registrar los pagos.

Son muchas tareas, cuando es una empresa grande se trabaja al día día. Entonces se contrata a un asesor.

- Un canal tiene generalmente un área legal (porque es muy grande la actividad de contratos, demanda. Les resulta tener adentro un equipo de abogados. No siempre tenemos que tener un abogado, pero si quieres una producción vamos a tener que contratar a un abogado especializado para que nos asesore en la firma de contrato. Y también nos va a brindar asesoramiento en la compra de formatos, contrataciones de artistas, resolver contrataciones de servicios.
- **Accionistas:** En general las empresas de TV son empresas divididas en acciones. Porque para existir en el mundo de las empresas es más razonable tener una empresa que tributa impuestos, facture según las normas legales, que vaya haciendo historias comerciales para poder créditos. Las empresas medianas, grandes pueden tener accionistas nacionales o internacionales. Las pymes de producción AV son capitales nacionales y suelen tener 1,2 socios. Uno es el dueño cuando tiene mayoría accionaria (cuando tiene más del 51% de las acciones, las decisiones son de él). Esta mayoría puede estar representada por un directorio existente o puede estar conformado por parte

de los accionistas y que (según como hayan constituido el estatuto) solos se reúnen para firmar balance, la presentaciones que hacen los responsables a los accionista con el resultado del año.

- **SAS:** (Sociedad por Acciones Simplificadas) que se hacen más rápidas, se puede hacer con una o varias personas, la responsabilidad de los socios va a estar limitada a las acciones que tenga en esa sociedad. Para algo chico son mejores. Se tramita por internet, es muy fácil de dar el alta.

Tanto en una empresa normal como en un SAS las acciones pueden estar divididas entre muchas personas (y que ninguno sea el dueño, está obligados a conversar entre ellos para tomar decisiones) o pueden ser de una persona.

Gerente general: Pueden tenerlo o no. Si hay un directorio ejecutivo (osea los dueños o sus representantes funciona como directorio cotidiano, van a la empresa todos los días) puede ser que se repartan distintas las tareas de las que se encarga un gerente. Se reúnen según las especialidades, historias y las características de cada uno de los directores.

- **Gerencia:** Es un espacio en donde se administran, en un determinado rango o nivel de una empresa (osea ciertas responsabilidades que están a cierta altura del organigrama, o tiene por abajo una estructura muy grande). Por ejemplo: un grupo de eléctricos tiene una capataz, que responden a un jefe. Y ese jefe responde a un agente de acciones (porque tiene a los eléctricos y sus jefes, a los cámaras y sus jefes, etc).
- **Gerente de operaciones:** Administra el uso de los recursos técnicos y el personal que lo opera.
- **Incumbencias:** Son las partes en las que se divide (comercial, producción ,etc).
- **Incumbencias enlazadas:** En la televisión abierta o comercial o las productoras que trabajan para la televisión abierta comercial, comercial y contenido o programación están muy enlazados porque uno depende del otro. Producción y programación o contenido: Producción presta servicios a la producción de contenido determinada por el área de contenido y usa recursos que le da operaciones. Y las operaciones utilizan recursos técnicos que fueron diseñados y mantenidos por la gente de técnica e ingeniería.

Gerencia comercial: Son los que firman contratos de publicidad en el caso de un canal y en una productora. Es el que consigue a nuestros clientes. Áreas dentro de comercial:

- **Venta de pauta:** Es una actividad en el caso de la televisión abierta comercial, que necesita vender publicidad.

- Venta propia:** Si fuese un canal, vende publicidad por sí misma.
 - Vende a través de agencias:** Empresas que representan a clientes que quieren anunciar en los programas de un canal
 - Coproductores:** Donde el responsable comercial (coproductor) se va a sentar con el responsable comercial del canal a discutir cómo distribuyen la visita comercial a los distintos anunciantes potenciales.
- **Venta de la señal:** Distribución de la señal y venta a otros medios (flow,cablevision).
 - Interior:** Otras localidades del mismo país.
 - Exterior:**
- **Venta de programas y formatos propios o en representación de terceros:** Si es una productora o un canal podemos hacer un convenio con un tercero (productor de otro país o más pequeño) al que representamos comercialmente en otros lugares.
- **Nuevos negocios:** Derivados de los productos que producimos o licencias
 - Música, teatro, gráfica, y otros medios
 - Licencias para productos
- **Marketing:** Estudio y elaboración de políticas que están vinculadas a las tendencias del mercado.
 - Estudios y políticas vinculados con el mercado**
 - Planificación estratégica:** Los que piensan estratégicamente en la empresa estudian para ver si integran algo a su plan de trabajo, una posibilidad de expansión o el surgimiento de una competencia. Es lo que hace la productora.
 - Imagen:** Se hace cargo de imagen de la marca.
- **Ofertas de programas (a la Gerencia de programación) por iniciativa comercial:** El área comercial ofrece programas o contenidos al responsable de contenidos o programas. En el caso de un canal sería programas y programación. En el caso de una empresa puede ser que derivado de una relación comercial con un supermercado, le ofrezca al responsable de contenido una propuesta.
- **Rutina comercial:** Exclusivo de los canales, se dice a tal hora hay un cort y se pasa tantas promociones y tantos comerciales
 - Tanda:**
 - ❖ **Promociones.**
 - ❖ **Autopromociones:** El canal se vende a sí mismo y comerciales. El martes mira nuestro nuevo programa.

❖ **Comerciales:** Inserción de publicidad vendida.

Gerencia de programación o contenido: Se llama programación porque mantiene una grilla viva 12 horas por día, depende la empresa, el canal. Cuando vemos la producción de una productora grande o de un canal tiene un aspecto, una imagen, una forma determinada de presentar los productos (tienen una imagen de marca y una marca en el estilo, en los visual), es tarea del responsable de contenido. Diseña creativamente los espacios del producto AV que hacemos.

- **Administra el contenido que se va a exhibir**
- **Elabora las promociones, es el responsable de las promociones internas de los programas de la empresa.**
- **Grilla:** En el caso de un canal, son los responsables de una grilla (como la de flow que indica que vas a ver a tal hora).
- **Selección de contenidos:** O hace producciones propias con producción o en el caso de los canales que hacen productos con noticias.
 - Diseños propios:** Pero para armar y alimentar esa grillas seleccionan diseños propios, que producen ideas para programas propios que lo hacen con su propio esquema de producción (en el caso de los canales).

❖ **Junto a producción o noticias:**

Externos:

- ❖ **Enlatados:** Una novela turca en un mercado internacional tiene los derechos para emitir en la Arg y paga por eso.
- ❖ **Coproducciones:** O llaman a productores externos a la que le ofrecen un convenio de coproducción y hacen juntos la explotación de un horario. Son cosas propias pero coproducidas.
- ❖ **Compra de formatos o coproducciones :** Compran el formato para repetirlo en su localidad, es un formato que funcionó bien en otro lado. Masterchef es un formato comprado que se produce localmente.

Los enlatados o formatos se pueden comprar en

- Festivales
- Mercados
- Screenings
- Otras cadenas
- Distribuidoras

Las coproducciones o formatos se pueden comprar en:

- **Productoras independientes:** Productoras que efectivamente son independientes de los económico del medio o el canal, no tiene relación comercial.
 - **Productoras vinculadas:** Si firmaría canal 13 con Clarín a través de una empresa llamada ARTEAR (Arte radiotelevisivo Argentino) ambos pertenecen al mismo grupo económico, son productoras vinculadas.
- **Promociones:** Es como hacer publicidad interna del propio medio.
 - Producción de promociones de programas**
 - Producción de promociones en otros medios:** Redes, Radio, Gráfica, Vía pública
 - Equipo propio de producción:**
 - ❖ **Productores, directores, redactores:** Tienen un equipo propio que se dedica a eso.
 - ❖ **Toman operativa:** Toman servicios técnicos dentro del área de operaciones del canal. Ej: Si necesitamos un drone se pide aca, o pedir 20 min extras.

Gerencia de producción:

- **Diseño de arte:**
 - Escenografía:** Para un noticiero tarda una semana. Arrancan a cambiar la última emisión cuando se fueron los conductores y termina al otro día cuando arranca la otra emisión.
 - ❖ **Escenógrafos:** Diseñan y supervisan los armados, están presenten en los armados.
 - Vestuario:** Diseñan, confeccionan, mantenimiento, camarines (se manda a arreglar o lavar la ropa).
 - ❖ **Asesores de vestuario:** Visten a las figuras y consiguen o elaboran el vestuario que no lleva confección.
 - Maquillaje:** Diseño, caracterización, FX, rutina (la tiene de forma permanente).
 - Peinado:** Diseño, rutina (la tiene de forma permanente).

- Arte electrónico:** Servicios de animación (2D, 3D). Producen fondos, zócalos, logos, etc. Apertura, separadores, promos. Infografías, el tiempo. Decorados virtuales.
- **Facilidades:** Los que prestan servicios operativos para estas áreas, a las que llamamos operaciones artísticas
 - Utilería:** Acopio, clasificación, mantenimiento de la utilería, tiene que haber un utilero en set, compra de materiales.
 - Carpintería:** Construcción y mantenimiento de materiales.
 - Pintura:** Construcción y mantenimiento de decorados
 - Montaje:** Armado y desarmado de las escenografías en los set
 - Electromecánica:** Construcción, carpintería metálica, electricidad, mantenimiento.
- **Diseño de programas:** Está el núcleo duro de la comandancia de productores y directores.
 - Producción:** Personal dependiente de los productores ejecutivos, serían como los jefes de producción. Se refiere al que está por encima del productor general y del gerente de producción, es la empresa. misma. Telefe es la productora de un programa que tiene un productor general o ejecutivo a su cargo. Y productores adentro que no son dueños del contenido. Son responsables de algún fragmento de la producción del programa que estamos haciendo.
 - ❖ **Productor general:** Solo hay cuando son proyectos muy grandes o el sujeto que es dueño de una productora se nombra a sí mismo productor general (si Tinelli se nombra a sí mismo, va a aparecer en los créditos como idea de producción general).
 - **Tareas:** Concepto, proyecto general, aprobación de presupuestos
 - Control de la ejecución, estrategias.
 - ❖ **Productores ejecutivos:** Al frente de un programa solo puede haber un productor ejecutivo. Puede supervisar financieramente y artísticamente más de un programa de televisión.
 - A cargo de la ejecución del programa
 - Prepara y administra presupuestos
 - Establece contratos

- Coordina la intervención de distintas áreas
- Lleva adelante el día a día

Productor general y productor ejecutivo: Si la producción tiene una infraestructura gigante solo se van a encargar de eso. O puede haber un productor general y varios productores ejecutivos del mismo programa (Ej: Reality shows. Si hacemos GH podemos tener un productor ejecutivo solo en la gala de eliminación, otro en debate, otro en la supervisión de la casa). Según cómo estén distribuidos, el productor ejecutivo se sienta con programación para programar la misión y para ver la difusión. Será su responsabilidad ver cómo se lanzará ese producto.

❖ **Productores:** Tienen tareas específicas, son subdivisiones. Depende mucho de las características industriales de cada programa. Ej: Si un programa tiene móviles en exteriores todos los días, va a tener uno o más productores de exteriores.

- Cumplen tareas específicas con rango de responsabilidad en diversas áreas del programa
- Productor de móvil, productor de 2 unidades, productor de invitados, etc. Puede haber tantos como partes necesiten responsabilidad y dedicación a lo largo del tiempo

❖ **Asistentes de producción:** Trabajan en relación de dependencia con los productores que están arriba de estos. Ej. Para la distribución de la comida en GH puedo nombrar a un productor y tres asistentes.

❖ **Dirección:** Directores integrales, Directores de cámaras, Director de unidad móvil, Director de exteriores, Director de actores

❖ **Asistentes de dirección:**

- **Gerencia de operaciones:** Requieren de una sincronización y del mejor uso de los recursos humanos y técnicos.

□ **Iluminación:**

❖ **Iluminadores (DF):** No tiene que estar necesariamente en todas las puestas. Las plantas televisivas tienen las luminarias ya instaladas en el estudio (ya colgadas), no hay trípodes en el piso (salvo los rellenos de un personaje). Se cambia la

iluminación del noticiero una vez al año cuando cambia el decorado del programa (si es que se cambia el decorado, sino no se renueva porque no tienen plata). Cambia porque cambian los espacios.

- ❖ **Tableristas:** Nivelan la iluminación in situ si estamos haciendo un vivo. O si hacemos una escena corrida en un set, las luces están colgadas y se manejan a través de un tablero de control
- ❖ **Reflectoristas:** Son los eléctricos en la industria cinematográfica.
- ❖ **Electricistas:** Operan los generadores, cuelgan los tableros de exteriores, organiza la conexión de tableros en exteriores, organiza distribución de líneas en un set fijo o móvil. No tiene que estar necesariamente en todas las puestas.

Un día antes del aire, el iluminador iluminó (puso todo lo que hace falta), el tablerista con un reflectorista repasa el estado de la situación de las luces (algún foco que se quemó, o alguno que se inclinó hacia abajo, ya están todas las intensidades). Si cae alguien nuevo y hay algún problema se ajusta en el momento.

- Cámaras:** Son las cámaras de estudio o exterior profesionales se mide su señal lo hace el DF en un exterior. Si hay que emparejar varias cámaras en simultáneo (porque hay diferentes condiciones de luz).
 - ❖ **Realizador:** Es un cámara con experiencia que es capaz de realizar el rodaje de situaciones en interiores o exterior bajo las consignas de un director que no esté presente. Por ejemplo mandó a un realizador a hacer notas, no tiene que ir el director, ese realizador puede ser el cámara y puede poner las luces de esa pequeña situación (es un cámara-realizador).
 - ❖ **Operadores de cámaras:** Trabajan en estudios y móviles
 - ❖ **Asistentes de cámaras:** Están en el armado y desarmado de estas cámaras o asisten en los movimientos de cámara cuando están todas enganchadas a un switcher (es un tiracables).

- Operación de Video:**

- ❖ **Operadores de video:** Control de la calidad electrónica de la señal, ajuste remoto de cámaras, trabajan en estudios y móviles.

Sonido

- ❖ **Sonidistas:**

- ❖ **Musicalizador:** Es el que mete música y efectos. Hace musicalización.

- ❖ **Asistente:** Microfonista en in y en ext.

Tap: Es registro, soporte para registro. Es el envasado o archivo. Se congregan los que graban los programas, los satélites, la señal de aire, los pisos que después van a edición sobre soporte digital.

- ❖ **Envasado o archivo:** Es el archivo de la empresa (todos los materiales que decidimos guardar clasificados, sean programas completos o masters de registro).

- ❖ **Sala de tape:** Lugar donde se registran las distintas emisiones que entran a un canal. Ej: el estudio, el móvil

- ❖ **Salas de edición:** Con operadores de las salas edición, así como de los registros o chequeos que se hagan de material grabado.

Videograph: Gráfica aplicada en vivo. El último de los créditos en un programa es el videograph, se pone así mismo.

- ❖ **Operadores de generadores de caracteres.**

Unidades móviles:

- ❖ **Móviles:** Se encarga de la logística de móviles que tiene que ver con unidades móviles de transmisión, transporte de personal, carga de materiales, etc.

- **Unidades móviles:** Los canales tienen choferes si hay móviles en exteriores.

- **Transporte de personal:**

- **Carga:**

Depósito de operaciones: Están los recursos técnicos para los rodajes en int o ext. También se llaman Pañol. Es un lugar interno de la empresa. Se guarda todo lo que no está en uso y vuelve a ese lugar para verificar que este en buenas condiciones, para arreglarlo, para dárselo a otro turno.

- **Gerencia técnica o ingeniería:** Prestan servicios al conjunto de la empresa. Entiende a lo referente al diseño y mantenimiento de la planta productiva y, si

lo hubiera, el sistema de transición. Compran los equipamientos y diseñan los procesos y rutinas técnicas.

- **Gerencia de asuntos legales:** Interviene en todos los contratos. Atiende demandas y problemas legales de la empresa, puede ser una estructura externa.
 - Artístico.
 - Coproducción.
 - De exhibición.
 - De servicios
- **Gerencias de administración:** Es la administración general de la empresa. Diseña el presupuesto global. Entiende sobre financieros y contables. Ejecuta compras generales, las cobranzas y los pagos.
- **Gerencias de R.R.H.H:** Entiende todas las cuestiones referentes a la administración del personal propio. Liquidación de haberes, escalas salariales, aplicación de convenios. Ingresos y egresos del personal. Capacitación y puede ser parte del área de administración.
- **Gerencia de noticias:** Si el canal es una empresa de noticias que produce AV, van bajo otro convenio colectivo que es el de prensa televisada (es mucho más beneficiado, porque el que trabaja en el área de prensa, informa y tiene una serie de excepciones que tiene que ver con la defensa del trabajador de prensa). Dentro del área de noticias, el editor de noticias, el cámara de noticias y los que hacen producción periodística están bajo el área de la prensa. Desarrolla y es responsable de los servicios de noticias de un canal. Representa la línea editorial del medio. Se rige en lo laboral por el estatuto del periodista y el convenio de prensa televisada.

Tutorial INCAA 3.1 Desarrollando una idea

Todo proyecto AV parte de una idea. Esta idea, que se va a volver nuestra historia y luego nuestro guión, tenemos que tener en claro que deben pasar cosas y que deben pasar por algo. Por lo que debe haber un conflicto o conflictos que permitan la evolución narrativa.

¿Cómo se convierte una idea en un guión? Tiene que haber:

- Un personaje, un tema o el propio director que quiera algo.
- Un objetivo (por algo) y una motivación
- Antagonista: Y debemos tener algo o alguien que se enfrente a eso que queremos y nos ponga obstáculos para construir nuestro conflicto.

El conflicto marca el ritmo es lo que nos ayuda a decidir dónde empieza (acto 1), como se desarrolla (acto 2) y cómo termina nuestra historia (acto 3).

Elementos a incluir en la carpeta de presentación:

- **Sinopsis:** Tiene un máximo de una página y es el resumen de un proyecto que queremos presentar. Ser claros y concisos. Los jurados son experimentados en leer este tipo de proyectos. Por lo que hay que tener en cuenta cosas:
 - Siempre en tiempo presente, incluir dónde y cuándo transcurre la historia, destacar personajes principales, motivación o hipótesis, tema en el caso de un documental, y resumir cada acto mostrando el conflicto y como se resuelve.
- **Escaleta:** Listado de escenas con una descripción de cada una que permite visualizar mejor la construcción narrativa.
- **Tratamiento:** Profundiza lo que está escrito en la sinopsis. Hay que hacerlo como un cuento, de a 8 a 15 páginas, dependiendo la duración del guión. Podemos sumar escenas claves y diálogos sin olvidar lo fundamental (quién, qué, cuándo, por qué, dónde y cómo organizado nuestros tres actos). Escribirla en términos de acciones.
- **Guión literario:** En el caso de adaptar una obra existente, esa obra debe estar disponible y realizar la gestión para la cesión de derechos de autor y cuando salen esos derechos para saber si los podemos costearlo. Todos los elementos (sinopsis, tratamiento y guion) deben inscribirse en la dirección nacional de derechos de autor e incluir el comprobante en la carpeta. Ir a trámites y servicios en la página, luego a derechos de autor).

¿Cómo quiero contar esa idea?

- **Tratamiento estético:** Viene a traducir el guión en términos estéticos. Definir: la puerta de cámara, tipo de cámara, movimientos de cámara, tamaños de planos, tipo de luz/fotografía que tenga que ver con el clima que queremos lograr, vestuario, arte, locaciones, paletas cromáticas para pintar junto a la luz nuestro proyecto, tratamiento sonido, música, estilo de montaje, Vfx o post de la imagen, técnicas mixtas o material de archivo o ilustración. Fundamental el punto de vista. Se tienen que sumar refes.
- **Motivación o carta de intención:** ¿Cuál es el motor de la idea? A modo de confesión explica por qué quiero hacer el proyecto, su razón de ser.
- **¿A quién se lo quiero contar?** Un proyecto AV es un acto de comunicación y siempre está el público que debemos analizar, atender y comprender durante el proceso. Debe ser la razón de que nuestro proyecto sea un programa de TV, documental, película, dibujo animado o serie web.

Tutorial INCAA 4.1, 4.2, y 4.3 Presupuesto

Es un estimado de costos, lo más cercano a la realidad posible. Debemos seguir el modelo del INCAA en línea (ingresar, trámites,). Esta se subdividió en rubros:

- **Libro/argumento/guion:** Tenemos que considerar los honorarios del guionista, regulados por agentes (en la mayoría de los casos) y el costo por inscribir nuestro guión en la dirección nacional de derechos de autor. El storyboard que nos pida el director para el rodaje, gastos de traducción si vamos a presentar el proyecto en otro país, costos de copia de materiales (si queremos armar carpetas de difusión), gastos de inversión si el proyecto lo necesita. En el caso de los documentales pueden agregarse honorarios por desgrabación de entrevistas y por reelaboración del guión en post.
- **Material de archivo:** Se completa si necesitas la compra y la gestión de derechos de imagen material de archivo (fotos, video, material gráfico o sonoro). Se encuentra en presupuesto económico nacional desglosado, material de archivo.
- **Dirección:** Los honorarios que vamos a pagar al director por el proyecto.
- **Producción:** Los honorarios que vamos a pagar a todo el equipo de producción (productor ejecutivo, director de producción, productores extranjeros).
- **Equipo técnico:** El dinero de los concursos está predeterminado entonces hay que ver donde va a ir el mayor porcentaje de ese dinero. Hay que especificar los tiempos de cada técnico en función del plan de producción que

ya armamos. Es mejor en la planilla dejar un espacio para las etapas de pre, rodaje y post. También determinar horas de trabajo, horas extras, horas extras extraordinarias, sueldo anual complementario (SAC) y vacaciones proporcionales. La contratación debe responder el C.C.T de S.I.C.A en el caso de proyectos cinematográficos y por SATSAID en el caso de televisión y otros medios que establecen un salario mínimo, horas extras, aportes sindicales, jubilaciones, sistema único de seguridad social (SUS), obra social, vacaciones no gozadas (VAC) y sueldo anual complementario (SAC). Hay que tener en cuenta también los costos de altas y bajas en AFIP que incluiremos en el rubro cargas sociales.

- **Elenco artístico:** Refiere al elenco y extras que se rige por el C.C.T de la sociedad argentina de actores y de SUTEP que establecen los valores mínimos de contratación y sus categorías. Si contamos con la financiación adecuada nuestro proyecto puede contar con un elenco artístico de renombre, pero las cifras superar valores estándar de convenios. Las distintas modalidades de contrato (como los C.C.T. Se encuentran en actores.org.ar/convenios-colectivos). Se actualizan constantemente y chequear porque si desde la presentación de nuestro presupuesto a la fecha de rodaje pasa mucho tiempo debemos contemplar las nuevas escalas en los costos de nuestros imprevistos.
- **Cargas sociales:** Incluimos todos los aportes que nos exige la ley de contratos de trabajo y los acuerdos colectivos de cada asociación o sindicato (AAA es la asociación argentina de actores. SATSAID es el sindicato argentino de televisión, telecomunicaciones, servicios aud. SADEM es el sindicato argentino de músicos). Para la contratación de todas las personas que participan en nuestro proyecto. Como los proporcionales que surjan cuando damos baja de personal (SUTEP es el sindicato único de trabajadores del espectáculo público y afines de la república argentina. Y SICA es el sindicato de la industria cinematográfica).
- **Vestuarios:** Cuando hacemos el desglose discriminamos el vestuario según los personaje. Incluso en un docu ya que podemos contar con una situación ficcionada o el conductor necesita un vestuario determinado. En ficción el desglose lo haremos según lo que corresponda al elenco principal, bolos y extras para después contabilizar todo el vestuario sin olvidar nada. En la planilla volcamos los totales, describiendo qué vestuario se confeccionará y que se alquilará o comprará. También contemplar los gatos para mantenerlo limpio y el lugar donde se guarda.
- **Maquillaje:** Incluye todo lo que el elenco necesita para hacer la caracterización de sus personajes. Maquillaje, peinado, VFX y pelucas.

- **Utilería:** Incluye todos los gastos de compra, alquiler o realización de objetos o mobiliarios que se necesite para ambientar el set según las necesidades de cada escena. La utilería se divide en transportarla y peones que ayuden a moverla), liviana (me manejo con los vehículos de producción y con un depósito pequeño como una oficina) y de acción (contemplar más de una unidad). Es importante para saber las necesidades de espacio y transporte tengo.
- **Escenografía:** Cada colocación debe adecuarse para cumplir con la propuesta estética del director. Debemos encontrar las que necesitan menos inversión de nuestro presupuesto. Si en vez de locaciones reales, alquiladas, buscamos una de estudio debemos contemplar Costco de taller y montaje.
- **Locaciones:** Incluye el costo de alquiler de cada locación y los permisos que necesitamos para filmar. Cada distrito del país tiene sus propias normas para los permisos de filmación en exteriores. Una vez decidido el lugar de rodaje vamos a hacer las averiguaciones para presupuestar los permisos. Hay que contemplar costos de mantenimiento y refacción, porque debemos entrar todo en perfecto estado.
- **Movilidad:** Incluimos los gastos de vehículos de acción, gastos de movilidad del equipo y gastos de movilidad por rubros. Como los traslados de escenografía y utilería, motorhomes de vestuario y maquillaje, fletes para todo lo que necesitemos, y camiones de carga para cámaras, luces, material eléctrico y grip y pasajes para scouting y rodajes si necesitamos viajar.
- **Comida y alojamiento:** Se refiere al catering de filmación de todo el personal. También las comidas de la pre, en el rodaje para el personal que no está en set pero trabaja para nuestro proyecto, comidas fuera de horario (si nuestro equipo está grabando fuera de su lugar de residencia), comidas del equipo si están cumpliendo tareas extras) y comidas en la post. También debemos considerar gastos de alojamiento si grabamos fuera del lugar de residencia y todos los gastos en caso de scouting.
- **Música:** Debemos definir si vamos a usar banda original o no. En el caso de que sí, vamos a tener gastos de composición, grabación y contratación de músicos. En el caso de usar música preexistente debemos solicitar la inclusión del tema elegido. SADAIC se comunicará con los tenedores de los derechos, informar si autorizan y cuál será el costo de esos derechos. Por eso es importante planificarlo y solicitarlo durante la pre para evitar inconvenientes cuando ya esté todo grabado. SADAIC establece las tarifas mínimas de acuerdo al proyecto y también informa acerca de cómo gestionar los derechos.

- **Material Virgen:** Son los costos del soporte que vamos a usar en material de video y sonido. Teniendo en cuenta material crudo, material de resguardo o Back Up, archivo para entrega y transporte de materiales y el soporte que pide el INCAA para la entrega de la copia A.
- **Postproducción:** Tener en cuenta costos de alquiler de isla de edición, gráfica de apertura, títulos u otro tipo de gráfica, subtítulos en otros idiomas si vamos a presentar el proyecto en distintos festivales o mercado internacionales. Y los costos de post de imagen (sea corrección de color o VFX).
- **Proceso de sonido:** Se incluye toda al post de sonido, efectos, mezcla, y grabación o doblaje de actores si fuera necesario.
- **Fuerza motriz:** Se agregan los costos de generadores, combustible, y otros costos de energía si formamos en estudio.
- **Equipo de cámara y luces:** Incluimos todo el alquiler de equipamiento (luces, cámara, sonido, reposición de equipamiento, el equipo de comunicación de todo el equipo).
- **VFX:** Cualquier tipo de efectos. Lluvia, disparos, explosiones, dobles de riesgo.
- **Administración:** Fuera del rodaje hay gente constantemente trabajando antes y después. Debemos considerar el alquiler de una oficina y todos su gastos los sueldos del equipo de administración, todos los gastos de telefonía fija y móvil, internet, mensajería y cadetería, todos los insumos que vayamos a necesitar y todos los honorarios de los asesores que colaboren en el área contable, financiera, comercial y legal. Todos los fondos que otorga el estado deben rendirse de acuerdo a la legislación vigente. Por eso cada rendición a presentar deberá estar certificada por un contador público nacional que a su vez contará con la certificación del colegio de contadores.
- **Seguros:** Debemos preservar nuestro equipo técnico, nuestros actores y todos los involucrados en la producción dentro de las 3 etapas con un seguro de accidentes personales, además el seguro por equipamiento, cobertura de ART para personal en relación de dependencia y un seguro de responsabilidad civil.
- **Seguridad:** Si es necesario, sumamos el costo de la contratación de los servicios de seguridad de toda la producción.

- **Imprevistos:** Es muy probable que nuestro presupuesto no concuerde con el costo real del proyecto una vez terminado, debemos considerar 3% de contingencias sobre el costo total y sumarlo. Generalmente el presupuesto presentado a la convocatoria se ha rediseñado en el momento de la ejecución en caso de ganar el concurso. Si esto pasa podemos presentar un nuevo presupuesto ajustado al diseño de producción definitivo donde podremos reasignar partidas. Revenir esta instancia es crucial ya que una vez presentado el presupuesto definitivo debemos respetarlo.

Rutina

Desarrollo: Concepción de la idea antes de la grabación. Abarcamos una serie de actividades, determinamos el tema, los objetivos, el contenido del programa (el género, el formato, la duración, el público), el proceso de investigación para poder diseñar la producción. Y en esa producción, está la ambientación, escenografía, los talentos que vamos a tener que adaptar (si armamos una carpeta hoy para Telefe y Telefé nos dice que no, pero se abre una puerta en América). En toda esta etapa es fundamental generar las condiciones óptimas para que el proyecto AV llegue a buen puerto. Cuando ya empezamos con la pre y las grabaciones, que depende de si vamos a hacer un programa en vivo o grabado, vamos a contar con la rutina. Es el elemento básico para la organización, para planificar. Hay muchos modelos de rutina, lo importante es que todo el equipo maneje el mismo. Nos da la estructura narrativa del programa, nos marca el ritmo, el manejo de los tiempos. Y nos permite tener claro y poder prever los requerimientos técnicos, humanos, la logística que necesitamos, los materiales, todo el apoyo que se necesita para lograr esa producción. Nos permite optimizar los recursos por un lado, y saber financieramente cual es nuestra necesidad. La realización de esta rutina la va a llevar adelante el equipo de contenidos y dentro el productor ejecutivo. Mucha veces en el día a día puede tener designado un productor de piso que desarrollo pero el responsable es el productor ejecutivo. Depende del programa. Es una planilla, diseñada en columnas, debe ser de fácil lectura, que podamos entender claramente que es lo que es y de donde viene el material que se va emitir en ese momento, como es el contenido y exactamente la duración. La variable que se puede modificar, igualmente debe estar también dentro de unos márgenes.

¿Toda publicidad se incorpora a la rutina? Si hablamos de una carrera de autos, en determinadas curvas hay carteles auspiciantes, eso es un compromiso comercial asumido desde antes por el canal de TV, por el área de comercialización. En la rutina va a estar establecido que se tiene que ver eso, no puede haber un cambio de cámara. Cuando hay un PNT (publicidad que va dentro de la artística del programa) que está en un determinado momento del programa, si hay un PNT en un determinado lugar (porque hay un plus por lugar) puede estar más caro. Cuando el PJ ya sabe cómo son esas publicidades, los agudos que se vendieron, lo va a tener que incluir, porque lo va a tener que saber el conductor.

Variables de la rutina: Alguno se pueden modificar y otras no.

- **Inmodificables:** Siempre mantiene su formato, su duración (la apertura de un programa, el cierre o separadores que ya están establecidos, determinadas gráficas). Van a tener una constante de ese formato, le da el límite de sección a un programa. Abre y cierra partes. Además permiten identificar la identidad del canal o de ese horario determinado (puede sonar un tema musical e identificar un momento, o la placas de crónica, lo identifica ese espacio).

- **Se modifica:** Una entrevista que despierta mucho interés en el público, sube el rating. Por lo que el equipo debe saber que se puede extender y que después van a tener que cortar algo. O una entrevista telefónica. Podemos estimar, pero no es determinante el tiempo (porque depende de la contraparte, si está disponible, si se corta). Si no se cumple, lo debemos cubrir con otra cosa.
- **Modificación absoluta:** Si hay una catástrofe o si pasa algo muy serio, o si habla el presidente, en el momento en el que presidencia les dice ahora, se corta lo que está sucediendo si el programa es en vivo. Si es grabado, vamos según la rutina y el canal lo va acortar el canal cuando suceda algo.

Modelo 1:

- **BL:** En la primera columna que tiene una BI es un bloque, es decir el número de bloque en el que se encuentra ese obtenido. Está dividido, primero dice todo bloque 1, después hay un espacio que es la publicidad, y empieza el bloque 2.
- **Sector:** Cómo es la condición del material que se va a emitir. Si es algo que se graba en el piso, si es un tape, si es un vivo, en exteriores.
- **Decorado:** Indicamos en qué espacio se desarrolla, le permite al equipo saber cual es el sector que está activo. Cambia la iluminación si cambia el decorado. Les permite saber qué viene después (que las cámaras se encienda, que las luces también)
- **Sección:** Cuál es el segmento del programa en el que nos encontramos (de espectáculos, de deportes, la apertura, un vivo en el piso, la presentación de otro conductor, las notas del día, la presentación de una determinada nota, el recital y el cierre del bloque).
- **Contenido:** Nos dice que se desarrolla en esa sección.
- **Tiempo o TP (tiempo de piso):** Lo que dura cada una de esas secciones.
- **T. Total:** Los tiempos de cada sección los voy sumando al tiempo total. Porque yo se que el tiempo total al final de mi rutina, tiene que dar el tiempo que dura el programa.

En el tiempo en el que vamos a la tanda publicitaria, no se suma ese tiempo que se vende al tiempo total. Se incluye sí los compromisos comerciales dentro de ella artística.

Modelo de desglose (Breakdown): Hoja de desglose. Puede ser una ficción o un programa de TV. Tiene que decir si es en vivo o grabado. Nos permite saber los tipos de permisos que hay que sacar.

Modelo 1:

BL.	Sector	decorado	sección	contenido	tiempo	t.total
1	Tape	-	Presentación	Titulos apertura.	10"	0:10
1	Piso	Gradas Sector 1	+ Apertura del programa	del Conductor 1 abre y presenta banda	15"	0:25
1	Piso	Escenario	Vivo en el piso (parte 1)	Banda en vivo	4'	4:25
1	Piso	Sector 1	Presentación conductor 2	Conductor 1 presenta a conductor 2. Conductor 2 pide avances.	45"	5:10
1	Tape	-	Notas del día	Avances	40"	5:50
1	Piso	Sector 1	Presentación nota	Conductores piden nota	45"	6:35

Formatos de TV

Cuando hablamos de un universo de desarrollo del TV un modo que se suele utilizar para abarcar el proyecto es lineal.

Proceso lineal: Toma cada etapa como consecutiva y por eso podemos distinguirla claramente.

Proceso dinámico: El que se considera apropiado para la industria AV. A cada paso, el productor toma decisiones que modifican el proyecto. Y a su vez, cada producto AV conlleva superposición de una etapa con otra.

- **Desarrollo:** Parte de un proceso creativo que requiere tiempo e inversión. De las decisiones que se tomen en esta etapa depende la calidad y el éxito del producto final. El productor realiza la evaluación de viabilidad del proyecto, define que tipo de contenido va a producir. Por ejemplo, pensamos en producir el documental sobre un tema X. En el avance del desarrollo, la investigación, el análisis del contexto, las oportunidades del mercado. Decidimos que sea un proyecto de TV. En esta etapa se negocian acuerdos, se busca la financiación, surgen nuevas oportunidades que nos llevaran a tomar decisiones que alteren el proyecto, o bien que después decidimos que no nos interesa continuar (porque no es viable, no están dadas las condiciones del mercado para ese momento o porque no es un proyecto que nos atraiga en el marco en el que se desarrolla. Cosas que evalúa el productor:

- Proceso de evaluación, búsqueda, selección y gestión de recursos para transformar una idea en un producto AV. Analiza muchas variables, va a evaluar a qué público se dirige, como llegara ese público, el contexto nacional e internacional, como es la historia, las necesidades de producción requiere la producción de esa historia en la manera que la estamos abarcando, cantidad de personajes, serie o película, si es de época o actual. Tiene en cuenta estas variables en el momento del análisis y si decide embarcarse en este proyecto y continuar será el responsable de la planificación.

Contexto en el que trabaja el productor: Industria basada en proyectos, difícil estandarizar procesos. La industria AV es una industria de alto riesgo porque su recuperación es incierta. Hay variantes en función del tipo de producto a producir y el mercado al que nos dirigimos. Pero requiere de grandes inversiones y el recupero es lento e incierto. Tenemos la posibilidad de recuperar si nos va bien, pero no podemos estimar en qué tiempos lo podremos recuperar. Pardo dice que es una industria basada en proyectos, son únicos, por eso es difícil estandarizar procesos. Porque cada producto AV es un prototipo, que tendrá una parte que es única e independiente y otra que es estandarizada. La labor de productor es la planificación,

organización y control de cada proyecto AV. Cuando vemos todas las variables que manejan, nos centramos en las decisiones que se deben tomar para mantener el equilibrio entre la calidad, el costo y el tiempo.

- **Calidad:** Recursos humanos que vamos a necesitar, el personal técnico, recursos materiales es que contamos (cámaras, lentes, como van a ser las locaciones). Si hablamos de exigencia de estándares en el resultado tiene que ver no solo con la pantalla a la que apuntamos (OPP, o pantalla de cine, o TV), sino también que al negociar contratos asumimos determinados compromisos que se vuelcan en un contrato y se establece estándares de calidad en el resultado.
- **Tiempo:** Tiempo que lleva la planificación de las tareas, plan de trabajo (o fases del proyecto), y los plazos de entrega.
- **Costo:** Todo esto conlleva un determinado costo, es decir el presupuesto, la financiación con la que contamos y el recupero de la inversión que estamos haciendo.

En el proceso que estamos realizando puede haber modificaciones en estas tres variables. Iremos estableciendo prioridades, si modificamos una, las otras también se modifican. Y nosotros tenemos que lograr ese equilibrio. El desafío del productor es gestionar los recursos logrando el equilibrio constante entre esas variables, asegurando que ese equilibrio económico, financiero y creativo de como resultado la obtención de beneficios. Debe tomar decisiones creativas (el resultado). El P con los recursos que cuenta debe poner siempre a disposición del equipo creativo los mejores recursos para poder solucionar todo lo que tenga que ver con la realización, por lo que debe tomar decisiones creativas. También decisiones comerciales (debe tener conocimiento sobre las motivaciones y deseos de los espectadores a los cuales apunta con el proyecto. Y con los clientes para responder a los contratos que haya firmado), sobre imprevistos (surgen siempre, lo importante es que no tengamos en el camino los famosos no previstos porque ahí es donde se complica la producción), técnicas (tecnología y formato), económicas (debe mantener el costo de producción sin superar las posibilidades que tiene el mismo proyecto), de gestión (organización, programación de las necesidades, planificación de los tiempos, el control del plan de trabajo).

Criterios al momento de planificar:

- No dar un paso adelante sin haber asegurado el anterior
- División de tareas y la asignación de los recursos
- Ordenamiento de tareas según el flujo de trabajo: algunas tareas son secuenciales que no puedo avanzar si no termine la anterior. Y algunas son simultáneas.

- Identificación de puntos críticos: Tanto en lo económico financiero, como en lo creativo. Porque si hablo del plan de rodaje, donde conviene trabajar esos puntos críticos, y si hablo de cronograma de pagos cómo negociar si yo me anticipo sin saber cuando tengo un hito crítico. Hitos, camino crítico

Producir para TV: Hubo avances tecnológicos, y dio orígenes a nuevas ventanas de exhibición, por lo tanto dio origen a nuevas formas de producir contenidos. El P de TV genera contenidos para TV, buscando que se potencian con las nuevas posibilidades de internet, dispositivos móviles, stream, redes, BoD. Contemplando nuevos hábitos de la nueva audiencia. Su desafío es pensar en este nuevo universo de contenidos digitales, cómo son los diseños de producción y los diseños de negocios. Es importante para un PG de TV debe conocer la industria televisiva global, los nuevos medios, los diversos formatos, siempre actualizado con las webs especializadas, con las publicaciones, tienen que estar al día de la programación de los principales canales del mundo, conocer la historia de los géneros, los tipos de contenido. E identificar las partes del programa, las conexiones, las intersecciones, diferencias entre los tipos de emisión, los principales elementos de la pantalla, tener claro la franja de emisión, las estrategias de programación y comercialización, poder hacer análisis del público objetivo de un programa.

Etapas de la producción televisiva:

- **Desarrollo:** Y cuando hablamos de los procesos involucrados en diseño de producción de contenidos, en el desarrollo de un proyecto podemos adquirir un formato y adaptar o crear una fórmula original. El P define a qué público se dirige el producto a producir, y cómo va a llegar a ese público. Guerrero dice que en el desarrollo se define el tipo de contenido a producir, se puede adquirir un formato internacional de éxito y adaptarlo a un mercado determinado o crear una fórmula original.
- **Producción:** Y una vez que eso esté definido y que tengamos la financiación, en la producción va a haber etapas en las que se superponen las distintas fases (pre, rodaje o emisión y post), y luego tenemos la etapa de explotación comercial.
- **Explotación comercial:** La etapa de explotación comercial que va a tener una primera la ventana la TV y luego otros medios, tendremos en cuenta la exportación comercial que medio habilite (en la TV comercial vamos a tener en cuenta la venta de minutos tradicionales y los otros gundos ingreso derivados de estos, en la TV de pago el cumplimiento de un contrato comercial).

Proyecto: Producto que aún no se ha producido y que puede estar en distintas instancias de desarrollo. Podemos tener la presentación de la idea, un tratamiento, o tener una biblia (características del formato de un programa) o una carpeta con el diseño de producción.

Formato: Estructura del contenido. El conjunto de elementos que componen un programa y que permanecen invariables en cada una de las emisiones. Estructura de contenido- referencia en la adaptación creativa del programa. Es la receta con los ingredientes para un éxito que después se adapta en distintos países dependiendo de las condiciones del mercado.

- **Por episodios:** Cada episodio es una historia independiente. Por ejemplo las comedias de media hora.
- **Serial:** Cada episodio se desarrolla a partir del anterior, cuentan con episodios que duran toda la temporada.
- **Sketch:** Programas compuestos de muchas historias más pequeñas e independientes.

Enlatado: Contenido que ya terminó su producción, ya se exhibió y que está a disposición para ser vendidos en distintos en distintos mercados, para ser comercializados. Al que los compra les permite tener mucho material de emisión a bajo costo, es más económico que producir. Tiene detallado la sinopsis, el formato(telenovela, cuantos capítulos de cuanta duración, formato tradicional por ejemplo), los créditos que la componen.

Programa: Unidad básica de una grilla de programación, es la materialización del proyecto

- **Grilla:** planilla donde se vuelvan todos los programas de ese emisor en un periodo determinado, se establece el orden en el que sale la emisión, cuánto dura esa transmisión, cuál es el título, tipo de programa.

Género: Los grupos en los que organizamos los programas por temáticas o por el público que se dirige, es el ambiente, el tono del programa (comedia, dramático). Nos permite agrupar contenidos, bajo uno u otro género, y tener en cuenta la franja horaria, el público al que está dirigido.

- **Ficción:**
 - Miniseries o series:** Se establecen en base al tipo de producción, a la duración, al presupuesto, son de presupuesto más bajo).
 - Series premium:** Presupuesto elevado, con un equipo técnico y artístico reconocido internacionalmente y profesional. Son generalmente coproducciones entre una OTT y un canal (osea están pensadas para más de una plataforma). Las temporadas suelen tener entre 10 y 13 episodios, miden de acuerdo al éxito comercial que tengan. Ej. el marginal.

- Novelas teen:** Series infantiles o juveniles, musicales, Ej Violetta. Pueden tener determinadas cantidad de episodios una temporada y después por el éxito pueden extenderse.
- Telenovelas:** Pueden tener entre 120 y 300 episodios y más.
- Unitarios:** Son ciclos sin continuidad dramática o de personajes y suelen unirnos una temática y un género en común. Ej. Black Mirror.
- **Información o documental**
 - Noticieros:** Programas con una estructura definida, independientemente de los temas que desarrollan
 - Entrevista:** Tienen el objetivo puesto en obtener información
 - Documentales:** Pueden ser unitarios o series documentales, se subclasifican en temáticas (historias, música, biografía)
- **Entretenimiento o espectáculo:**
 - Reality:** Suele ser un grupo de desconocidos que se somete a algún tipo de convivencia o desafío.
 - ❖ **Talent Show (desafíos)**
 - ❖ **Reality Competition:** Tiene distintos niveles de competencia, tienen un desafío físico.
 - ❖ **Game Show:** Puede haber un combinación de desafíos físicos y mentales
 - ❖ **Quiz Show:** Está destinado a programas de preguntas y respuestas.
 - Edutainment:** Suelen ser series destinadas al complemento de la enseñanza en su distintos niveles, puede tener complementos con alguna plataforma (juegos de mesa, animación, documental, videojuegos). Ej: samba o mentira la verdad.
 - Docu- reality o docu ficción:** Se determina a contenidos que si bien provienen del documental tienen un relato vinculados a un storytelling, una forma de contar con otro tipo de perfil.
 - Travel & Cooking:** Agrupa viajes y gastronomía, no incluye a las cocinas tradicionales de estudio.

Si estamos ante la búsqueda de un formato que haya funcionado en otros mercados planeamos la búsqueda de los mismos en mercados internacionales. Pero si nos interesa el desarrollo de un formato original vamos a definir las necesidades de los

canales o las tendencias de consumo y contenido. Para ambas posibilidades se trabajó en análisis e investigación del tipo de programa que se necesita, de la audiencia a la que está destinado, cuales son los canales de emisión o las plataformas de distribución. Cuales son las características y la historia de programación y audiencia de cada una de esas posibilidades. Con esta info vamos a tener las primera fórmulas para definir nuestro formato, en cuanto a duración, cantidad de capítulos, presupuesto, biblia. Y a partir de todo este análisis diseñar un plan de negocios con los posibles actores financieros para después lanzarnos a la comercialización. Siempre teniendo en cuenta que cualquiera de las dos opciones de desarrollo es un proceso creativo que requiere tiempo e inversión.

Cosas a tener en cuenta en la creación de un formato original: ¿Se produjo algo similar con anterioridad? Si esto es así, ¿Transcurrió suficiente tiempo desde entonces, y qué repercusión tuvo en el momento en que sucedió? ¿Como son las condiciones hoy con respecto a un producto ya hecho anteriormente en el mercado, como está hoy el mercado, por que alguien vería ese programa, que es lo que lo hace entretenido. Pensando en el esquema de negocios: ¿tiene algún componente que pueda crear marca, presenta alguna característica visual distinta que lo haga único y reconocible? ¿Está pensada para algún canal y franja de emisión concreta o puede tener variables de acuerdo a las posibilidades de negociación que consigamos? ¿El costo de producción que estoy evaluando es realista, y el presupuesto es similar al de otros programas que ya existen en el mercado? ¿Es una idea con atractiva internacional que me permita estar fuera del mercado en el que lo estoy produciendo?

Originalidad: Son las características que diferencian a ese programa de otros, del mismo estilo, protegiendo el desarrollo posterior de esa idea.

- **Idea:** Tipo de programa que buscamos

- **Concepto:** Concepto del programa, la línea en la que se va a desarrollar es importante estructurar los contenidos. Hay que pensar una escaleta de qué orden van a tener eso contenidos. Creando las secciones, dotando las secciones de contenidos, tipos de personajes para las entrevistas y para los colaboradores, cómo los vamos a hacer, que desarrollo informático necesito en el caso de los concursos. Nos da la particularidad del formato, los tipos de reportajes, las pruebas si estamos hablando de concursos, el decorado (le diseño), el papel que cumple el público (si es espectador o participante), como va a ser la línea visual (iluminación, estilo).

- Estética
- Presentador
- Desarrollo informático
- Tipos de entrevistas
- Contenido

- Estética
- Papel del público

Un formato está en desarrollo cuando está siendo diseñado, discutido, presupuestado. Implica tener una idea, investigar sobre ella, pensar cómo trasladarla a las imágenes, armar escaletas, esbozar un presupuesto. Todo esto nos permite vender el concepto de originalidad a un cliente. Una vez que encontramos una idea con suficiente potencial creativo y comercial, empezamos el desarrollo. Un borrador donde especificamos cuales son las nociones únicas y originales que distinguen a un proyecto de otro y funcionan de gancho. Esto es lo que se plasma para salir a vender esa idea.

Formato original: Diseño del plan de negocio y del plan comercial. Concesión y diseño del proyecto. Búsqueda de socios, financieros, industriales y artísticos.

Paper Formats: Son los documentos que aportan el contenido a ese concepto que armamos. El primer paso en el proceso de producción de los géneros televisivos es la descripción de esa **idea básica** (contenido, diseño, estilo). Volcamos el estudio de **viabilidad**. También cuál es la herramienta de **venta** (es decir los principales ingredientes de esta receta), para eso tomamos en cuenta requisitos de producción (casting, presupuesto, decorado). Hasta llegar a la **biblia**, para después producir un **piloto**. Tiene que tener datos relevantes sobre la producción, la financiación, el marketing. El núcleo lo componen la idea del programa y las reglas que ordenan la acción. Los elementos más habituales que tiene este documento: el título del programa, el público, la franja de emisión, la duración, el resumen de la idea del programa, la escaleta, la estructura, la sinopsis, si es un programa de juegos hay que poner ejemplos de preguntas, especificaciones con respecto a los juegos que vamos a utilizar, imágenes que den cuenta de la estética del programa, presupuesto aproximado, que oportunidades de merchandising brinda este formato (es decir, ampliar el negocio para un posible cliente), que otras vías de ingreso podríamos tener, sugerencia de presentadores, diseño del decorado. Esto nos permite definir nuestro proyecto original.

Si decidimos adquirir un formato: Si decimos comprar formatos vamos a tener en cuenta la novedad, el interés de los formatos que vayamos viendo, ¿qué cercanía cultural tiene con nuestro mercado?, ¿Si nosotros tenemos la idoneidad para realizar ese formato de acuerdo las características del mercado que lo vamos a emitir? ¿Cómo deberíamos adecuarlo a las necesidades de los posibles compradores? ¿Qué nivel de adaptación requiere en función de la audiencia potencial que estamos planificando, el éxito de audiencia que tuvo en otros países, como es la audiencia que eligió este producto. ¿Qué presupuesto necesitamos para la compra y producción? ¿Si tenemos el dinero para comprarlo o conseguimos financiación? Todo esto es fundamental en este contexto, como así también pensar en función del contenido de ese formato las influencias políticas, culturales y sociales. De ahí

establecemos un criterio de negociación con los propietarios. De los derechos, seguramente sea un distribuidor, o en el caso de los grupos multimedia integrados en vertical (la división empresarial de distribución de un productor o del emisor).

- **Ventajas:** Nos ahorramos la etapa de la investigación y el desarrollo porque ya fue realizado. Disminuimos el riesgo económico, porque partimos de un formato ya fue probado, que si bien no nos garantiza el riesgo, nos reduce la incertidumbre. Nos permite aplicar procesos de producción más eficientes porque ya hay experiencias previas en la realización de programas del mismo formato.
- **Desventajas:** Reducimos el margen de creatividad que cuenta nuestro equipo de producción local, disminuyendo la inversión en el desarrollo de formatos originales (en lo que llamamos la industria). Y hay una pérdida de valor intelectual y comercial para aquellas industrias en las que predomina la adaptación frente a la puesta por proyectos innovadores propios que pueden después ser exportados.

Pasos para la compra de un formato: Son varios porque en general el productor tiene siempre la posibilidad de realizar un acuerdo de opción y no tener que hacer esta inversión inmensa desde el comienzo arriesgando tanto. Es un pedido de tanteo sobre formatos que nos permite la evaluación de viabilidad y nos permite tener los derechos para negociar con cadenas o plataformas. Lo firma en el mercado, a veces van los dueños, la puede formar el representante de la productora que fue a ese mercado internacional. Establece que para un título concreto, por un tiempo determinado, en un territorio específico, y bajo una serie de condiciones, el adquirente de este acuerdo va a tener los derechos sobre ese material. Incluimos el título del programa, el formato, el precio, el periodo por el cual podemos manejarnos con este acuerdo, que pasa si necesitamos una extensión (se establece que debería abonar o que pasos debo dar y por cuánto tiempo de anticipación tengo que plantear esta necesidad de extensión), se incluyen todos los materiales que existan sobre ese formato (el proyecto del programa, la biblia, videos de ejemplos, guiones, flyers). El costo se paga en el momento de la firma, aunque la transacción económica después de unos trámites como la emisión de la factura, el modo de pago se establece en el momento de la firma. A veces se puede negociar que parte de este pago sea recuperable al momento de la firma de la compra definitiva del formato. **Condiciones para la compra y firma de la compra- venta para desarrollarlo y adaptarlo al formato:**

- ¿Qué garantías tiene el propietario del formato original? También se forma una cláusula de confidencialidad, quien tiene los derechos sobre el formato va a establecer todas las condiciones necesarias para que el formato no se pierda cuando se adapte, siempre van a hacer un control

de ese formato en el que país que se va realizar para que no se pierda las características originales del formato.

- **Biblia:** Protege los derechos de autor sobre el formato porque tiene detalle toda la información y destaca la singularidad de ese formato. Se emplea como un cuaderno comercial para venderlo a los mercado internacionales, presentarlo a las cadenas. Y para quien lo adquiere, sirve de manual, es la guía para producir ese formato (plazo, presupuesto, necesidades personales y técnicas), como desde la perspectiva creativa (el estilo del guión, mecánica, las partes del programa, los premios, el perfil del presentador). Todos estos elementos aseguran que se vaya a mantener ese formato original.

Elementos:

- Introducción** (nos muestra el contexto, el origen de la idea, las particularidades, las claves de éxito), **la descripción del formato** (género, objetivo, horario de emisión planteado, público objetivo, número de emisiones planteadas), **la mecánica del programa** (las fases, las pruebas, las secciones, las reglas de los concursos, los premios), **los protagonistas e instrucciones de casting** (perfil de los invitados, presentador, como se realiza la selección), **con respecto a lugar cuáles son las necesidades técnicas en estudio y en exteriores** (tipos de cámaras, maquinaria necesaria, sistema informático que vamos a usar), **estética** (escenografía, iluminación), **fotografía y efectos visuales, efectos sonoros y música, ejemplo de plan de producción** (formato ya probado, realizado, y ya fue exitosos), **libro de estilo de los guiones estándar de producción y presupuesto, cuál es la viabilidad económica del proyecto y cómo se financia (plan financiero), posibilidades brinda en cuanto a las posibilidades interactivas y de multimedia, estilo de realización, acciones de marketing. Recomendaciones de seguros, permisos. Anexos con ejemplos de:** guiones, escaletas, documentos de producción, sintonías, cabecera, logotipo.

Una vez que tengamos todo esto, ya pasamos el acuerdo de opción, encontramos un canal de emisión, un socio, y decidimos que los vamos a adquirir definitivamente. Por lo que pasamos la firma de la licencia definitiva: Se firma el acuerdo de licencia del formato, sustituyendo el acuerdo el acuerdo de opción. La firma sí requiere que la haga quien tenga legalmente autorización para realizar esa compra. Cosas de la compra de un formato:

- No es para siempre, se adquiere por un tiempo determinado, que oscila entre 1 o 2 años, con posibilidades de extensión.
- No es seguro que haya precios estándar, no es fijo, tiene muchas variables. Oscila entre el 5% y el 10% del costo de producción, suele ser un porcentaje del presupuesto del programa. Siempre se establece una cantidad mínima pero después es negociable entre las partes
- Puede pagarse un signing fee. Los formatos a veces son asegurados por contratos cuando las cadenas sin tener la intención de producir el programa.- El objetivo es impedir que la propiedad del formato caiga en manos de la competencia. El dueño del formato, para que no haya producción (que no se cobre la licencia de cada episodio), el vendedor asegura un ingreso de este modo. En general todos los contratos aseguran una asesoría de producción, en referencia a las modificaciones que deberán ser previamente pactadas. contexto en el cual lo voy a producir, lo tengo que adaptar a las condiciones del país de emisión. El dueño del formato va a poner una asesor de producción que supervía esa adaptación y coordina los recursos disponibles. Es decir, le da una cierta libertad creativa para la adaptación al mercado local pero siempre supervisando que no se pierda la esencia del formato original.

Cosas que incluye el contrato de compraventa del formato: Hay que asesorarse con abogados. Y en esta etapa de negociación de los derechos debemos controlar la documentación que acredite que quien nos está vendiendo el formato tiene los derechos sobre el mismo, garantizarnos la exclusividad por un tiempo determinado, cuales son los derechos adquiridos y los condicionantes, y establecer la inversión moderada y rentable (tratar de pagar la cantidad mínima por los derechos por si el formato no llega a producirse o si tenemos un inconveniente).

- **Duración de la licencia** (puede empezar el primer día de producción o unos meses después del ejercicio de la acción), **derechos cedidos (producir y emitir), territorio, idioma, número de episodios** (puede establecer un número exacto o un intervalo entre un mínimo y un máximo de emisiones), **duración de cada capítulo, cadenas de emisión, franja horario de programación** (en la que se tiene que emitir), **modalidad de emisión** (si es libre o si tiene que ser en canal abierto, canal de pago), **número de emisiones, el costo, licence fee o format, modalidad de pago** (si hay plazos o porcentajes se ponen), **derechos derivados** (qué más puedo hacer yo con los derechos de este formato), **qué restricciones y derechos sobre los cambios en el formato, asesoría de producción (si está incluida en este monto o hay que pagarla aparte), cláusula de renovación.**

Mercado Av: Son puntos de encuentro en el que los agentes de la industria (productores, emisores, distribuidores) desarrollan su actividad. Un productor compra y vende formatos, establece relaciones de negocios, hace nuevos

contactos, acelera negociaciones, crea asociaciones, se mantiene al corriente de los cambios del sector, es un lugar donde se socializa y se establecen relaciones.

- **Internacionales:** Están destinados al comercio de formatos de todo tipo de género procedentes de todas partes del mundo.
- **Locales:** Los distribuidores de una determinada región o país exhiben sus formatos a compradores internacionales. Ej: en Arg es Ventana Sur.
- **Géneros:** Están destinados a un género determinado. Los compradores buscan programas con similitudes lingüísticas y culturales a las dominantes en su país de origen. Y hay instituciones o fuerzas políticas culturales que influyen en la compra que influyen de determinados formatos (sobre todo el las TV públicas) y organismos públicos de muchos países que participan de la realización de mercados como en el apoyo a productores o distribuidores que asisten a la participación en mercados.

Presupuestos (Rojze)

CCT: Se manejan los productores chicos para la contratación de TV y series web. Es el convenio destinado a las cámaras de productoras independientes medianas (que para la ARG son grandes también). Se encuentran la mayoría de productoras externas a los canales que producen para la TV abierta o de pago.

Realizador general: Equivale a director.

La mayoría de los roles de la TV están descritos en el CCT según una serie de categorías. Debemos entender estas categorías y valores como valores mínimos. La TV por ser una actividad se piensa a sí misma con una actividad de contratación permanente. El sindicato y las cámaras deben firmar un convenio que sea válido tanto para un canal chico del interior del país como para un canal grande o una productora. Debe poder agrupar todas las distintas condiciones de trabajo, lo que fija son mínimos en una condición muy cercana al mínimo del mercado de las pequeñas empresas. Fija esos mínimos, basados con los que se publican, sin las antigüedades correspondientes. Los trabajos cuando se piensa a largo plazo la presencia en una misma actividad durante años, va generando un aumento en la escala salarial, en la misma categoría. Cuando nos fijemos en las categorías salariales CAPIT o el CCT de la TV abierta no es que cobra poco, es el salario inicial de la categoría está en condiciones de una pequeña empresa. Está pensando para que cierren las ecuaciones de empresas del sector que no tienen los mismos ingresos publicitarios o costos de producción que se le reconocen cuando los contratan. Esto se respeta en todas las categorías.

En la TV nos encontramos con más de un gremio implicado en la producción de la obra.

Locutor: Tanto en la TV como en la radio. De necesitarlo hay que recurrir a los valores indicados por el sindicato argentino de locutores (SAL). Se necesita si tenemos PNT para la locución comercial (la mención de la marca aunque el PNT lo haga alguien de la artística, salvo que sea un inserto en una ficción, la mención tiene que hacer un locutor.

Talentos: Son todos los rubros artísticos, si hay música en escena también. Si están fuera de escena también, cada uno respondiendo a su propio sindicato. También extras, actores, conductores, periodistas a cámara, movileros.

Contratos: En estos contratos (hablamos de trabajadores de columnista, conductores) que se entiende que trabajan en más de un proyecto, no arman con nosotros una relación de dependencia. Por lo que firmaremos con ellos un contrato que los obliga a la participación artística, por eso tiene IVA. Si somos una productora es una empresa responsable, inscrita y nuestros trabajadores artísticos cobran

suficiente talento a lo largo del año como para ser responsables inscriptos también, por lo tanto ambos prefieren facturar con IVA.

En este caso hay un conductor y 3 columnistas, y a cada uno se ha decidido en esta negociación se ha decidido pagarle por capítulo terminado, no importa su dedicación. Capaz el conductor solo viene para la grabación o el aire del piso y un columnista o un notero requiera estar en todos solo en exteriores. Y tenemos 3 jornadas en exteriores y nosotros acordamos que le pagan por cap, él sabe la dedicación que está firmando, en el contrato está previsto cuánto tiempo le va a dedicar al programa, pero su valor está previsto por cap. Podemos encontrar también que al columnistas desde su lugar de periodistas los contratamos por mes, al igual que la director. En ese caso irían, si son periodistas y trabajan a cámara, hay se consulta en el CCT de noticias en el rubro de prensa televisada.

CCT: Todos los CCT están amparados en la ley de CCT, lo que está por encima es el ministerio de trabajo con su ley. Cada entidad tiene su particularidad. Cada uno establece las condiciones en cuanto a cantidad de horas, modo de contratación. Si son contratados bajo relación de dependencia van a ampararse en estos convenios y van a tener los aportes y las contribuciones correspondientes. En su recibo de sueldo hay aportes y contribuciones que nos garantizan la obra social y la jubilación. En cuanto a la cantidad de horas de trabajo es fundamental saber quienes son las asociaciones y los sindicatos que intervienen. Porque al momento de presupuestar y armar un cronograma de tiempos, un plan de grabación, hay que saber con cuantas disponemos de los técnicos, actor, extras.

Rol Global: Se supone que se convoca, en las observaciones dice solo armado piso, este proyecto tiene algo en piso. Por lo que se convoca a un DF para que el armado inicial, hace una planta de luces. Y es probable que en las grabaciones de los pisos se contrate a un tablerista sin el DF para el responsable de la iluminación.

Conductor: No está el valor mínimo para un contrato artístico de estas características, ni tampoco en SATSAID. Según el modelo anglosajón de formulación de presupuestos o de aplicación de costos, los conductores son protagonistas que están por encima de la línea a la hora del costo. Va a ser un proporcional del costo final y depende según el tipo de conductor.

Mandos medios: Los mandos medios son aquellos que tienen responsabilidad y no están en la última categoría de cada área, un cámara realizador es un mando medio. Considerando que el director es un mando. Sí hay dos clases de contratación que podría estar en los mandos medios e inferiores, en donde la relación de dependencia podría figurar como tal. Hay en el modelo camarógrafo, DF, asistente de cámara, son dos personas contratadas para hacer exteriores por 13 jornadas, este programa en su preu establece en promedio una jornada de exteriores por programa Y contratan a un cámara df y lleva a un asistente de

cámara, aca estan contratados salarialmente de la producción, están en relación de dependencia de la productora contratante. Si cámara y asistente fueron provistos por el proveedor de equipamientos de cámara, estarían en relación de dependencia de la empresa proveedora de servicios. La productora toma un servicio y lo paga, tendría un mando intermedio. El sonidista está ofreciendo un servicio, provee ese servicio por eso tiene un valor con IVA, e incluye el equipamiento y el paquete de post. Y las cámaras que están contratadas bajo RD (relación de dependencia) por eso tienen aportes. En la línea del equipamiento de sonido nos indica que está incluido en el servicio del sonidista. Podemos encontrar en los rubros de azores de contenidos o un productor periodístico, roles que sean contratos y no estén bajo relación de dependencia, son personas que trabajen de manera independiente y que trabajen en más de un proyecto en el año o inclusive más de un proyecto de forma simultánea. Distribuyen su tiempo y trabajo de manera diferenciada. Es importante en este caso la discriminación de IVA porque el IVA es una ecuación donde IVA compra e IVA venta se compensan. Cuánto IVA se compra es importante para el presupuesto.

Contratos monotributos: Venden un servicio y el contratante no tiene ninguna responsabilidad sobre los trabajadores. Es muy raro en la industria cinematográfica con el formato monotributo porque siendo el instituto el veedor de la buena contratación del personal, de una actividad fomentada, entiende que esa no es la forma de contratar. No sucede tanto en la TV, porque al tratarse de una actividad entre privados la flexibilización laboral que impacta en otros rubros de la economía también impacta aca. De haber un reclamo laboral de un trabajador monotributista, el empleador no corresponde porque es un trabajador independiente. El cine es una actividad subsidiada por el estado nacional a través de un mecanismo de regulación y fomento de la actividad, por lo que el veedor de la buena contratación es el estado que no debe rendirte dinero si contrataste en negro.

El punto de equilibrio: La inversión que realiza la productora en producir el programa que, según el contrato tiene que presentar terminado, todos los costos para la producción (salvo los que ponen el canal como el aire). Todos esos costos deberían pagarse con la cantidad de segundos que consideramos el punto de equilibrio.

Ganancia: Sucederá si vendemos más segundos que los segundos que tenemos previstos. Si no llegamos a vender los segundos previstos en el equilibrio de nuestro costo, todas las semanas estaríamos perdiendo plata.

Persona con varios rol: Si cumple 2 funciones la misma tarea se pone tarea 1/tarea 2. Es solo una línea de presupuesto. En cantidad 1, y son diferenciados (porque algunos esa una figura más grande o más importante o tiene más dedicación) se pone tarea/tarea A o 1. Tendrán distinto monto de contrato si son diferenciados.

Los roles dependen de qué tipo de responsabilidad está distribuyendo, qué equipo está armando, que le valor le da a la situación, según el criterio de trabajo y el diseño que le demos a la producción.

Producción:

- Productor ejecutivo o productor del programa puede estar en relación de dependencia. Siendo el responsable del programa, su salario es alto, no hay que tomar el mínimo del convenio. Suele estar por encima de la línea como el director a pesar de estar en el convenio. También en este proyecto es un contrato, está identificado con IVA, factura.

Guión: Si hubiese, es muy probable que estuviera por capítulo en el ejemplo.

Producción periodística: Cuando es un programa unitario con más elaboración, los productores periodísticos entregan un guión de edición se les paga por cap, pertenecen más al guión.

Ejemplo de la clase: Todos los contratos están en meses, los asistentes son 3 y etanol en meses, se contempla al productor ejecutivo 1 mes antes y terminará después. Es un proceso de producción de 4 meses para un aire de 3 meses, entra un mes antes a trabajar. Hay una cantidad de asistentes que está vinculada a la cantidad de productores que hay. Puede ser que se les asignen tareas de dependencia o vinculadas a las tareas. **Hay alquiler de cámara** porque hay camarógrafo contratado, habiendo camarógrafo contratado por la productora la cámara sea propia o sea alquilada será cargada por el valor de alquiler por cada una de las jornadas.

Es muy común que en los gremios televisivos y en los programas unitarios la cámara venga con cameraman, y en cuanto a sonido sea un servicio que incluya también la post.

PRESUPUESTOS (cap 6)

Ya podemos elaborar un presupuesto y tiene un triple objetivo.

- a) Conocer con detalle las necesidades financieras concretas.
- b) Facilitar el control del coste
- c) Prever el calendario de vencimientos

Naturaleza de los costes

La dimensión económica se mueve en dos escalas: la de la empresa productora y la del proyecto en sí y existen distintos tipos:

CONCEPTO	COSTES
Elaboración del proyecto	<ol style="list-style-type: none">1. Costes directos2. Costes indirectos
Precio del mercado	<ol style="list-style-type: none">1. Costos tarifados o predeterminados2. Costos no tarifados o indeterminados
Duración del proceso de producción	<ol style="list-style-type: none">1. Costos variables2. Costos fijos o invariables

Según la inmediatez que los costos tengan con la elaboración del proyecto, los costos directos (lo que tengo que conseguir para el proyecto. Ej: técnicos, actores, etc) son aquellos que están relacionados inmediata y objetivamente al proyecto, es decir, tiene que ver con la elaboración.

Los costos indirectos (no son costos específicos. Ej: gasto de electricidad, gas, todo lo que tenga que ver con la productora, abogados, administración, etc), están vinculados con los gastos generales de la empresa productora.

Desde el punto de vista del precio de mercado, los costos se dividen en tarifados o predeterminados y no tarifados o indeterminados.

Los costos tarifados o predeterminados están sujetos a un precio fijo ajustado al tiempo y al número de unidades (valor predeterminado de mercado, de los equipos o del sindicato, y está afectado por el tiempo. Es decir, entra dentro de la planilla/reglamentación del SICA).

Los costos no tarifados o indeterminados no están sujetos a una tarifa o cantidad estandarizada previa. Los segundos hay que negociarlos uno a uno (yo no conozco el precio, sino que lo tengo que negociar. Es decir, si un DF o actor es famoso/conocido en la industria, se le debe pagar más que lo que propone el SICA, al igual que la música y el guión.

Finalmente, desde el punto de vista de duración del proceso de producción, los costos se dividen en variable y fijos.

Los costos variables serían aquellos que dependen de la duración del proceso de producción, como en los alquileres o contratos con personal autónomo.

Los costos fijos, son aquellos que no dependen de la duración del proceso de producción, por ejemplo, los derechos de autor, los contratos con el guionista, director o actores estrella.

ETAPAS DEL PRESUPUESTO

- 1) Análisis diseño (qué y para qué)
- 2) Planificación (cómo): cómo hacemos para llegar al diseño, asignar recursos, cronograma de tiempo, etc.
- 3) Presupuesto (costo y estrategia financiera, es decir, el costo que nosotros presuponemos)
- 4) Viabilidad (viabilidad y financiación): chances de recuperar lo invertido, armando una estrategia financiera.

ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO

Consideraciones previas

1. No es posible generalizar respecto al costo económico de las producciones audiovisuales.
2. El aumento del presupuesto no garantiza un aumento en la calidad del producto terminado.
3. Existe un costo mínimo, por debajo del cual peligra la calidad del producto.
4. La clave de la obra audiovisual es el guión y el productor debe estar dispuesto a invertir en él proporcionalmente.
5. La elección de los buenos profesionales supone un mayor costo.
6. La calidad de los medios técnicos determinará el costo.

Un buen productor es aquel que ajusta cada proyecto a la escala económica debida y obtiene el mayor rendimiento calidad-precio con los medios casi siempre escasos que dispone.

Partidos presupuestarios (en qué vas a gastar la plata)

- Derechos del material artístico que quiere usar, música, archivo, guión, obra original. Son costos indeterminados y fijos.
- Personal: creativo, técnico y artístico. Es predeterminado e indeterminado.
- Infraestructura: equipos, laboratorios, estudios.
- Dirección artística: todo el rubro de arte (ambientación, maquillaje, vestuario, escenografía)
- Logística: costos de organización (transporte, alojamiento, catering, permisos)
- Indirectos: imprevistos (seguros, financieras legales generales)

TIPOS DE PARTIDAS Y COSTOS

El presupuesto suele estar ordenado por capítulos (grandes partidas) y cada uno de ellas debe ordenarse por el tipo de costo.

Se elabora partida por partida, multiplicando el número de recursos necesarios (unidades) por el costo por unidad y por el tiempo (unidad por costo por tiempo).

Dependiendo el tipo de costo, los gastos que llamamos predeterminados a la hora de calcular el presupuesto se convierten en variables o flexibles (varían según la duración del rodaje); en cambio los que denominamos indeterminados se convierten en invariables o fijos (no varían según la duración del rodaje). Esto afecta al control económico de la producción.

Modelos de presupuestos

Modelo INCAA (Arg): Está organizado en rubros y subrubros. No distingue entre tipos de costo, es decir, tiene una menor claridad para seguimiento y control. Contemplan los costos de la etapa de producción (del primer día del pre hasta la copia A, el precio se mantiene de principio a fin).

Modelo anglosajón: Se desglosa en dos grandes partes. Arriba (above the line) estarían los costos creativos y artísticos (derechos, talentos principales). Y debajo (below the line) los gastos técnicos o de producción, aquellos más relacionados con la elaboración de la película, en su mayoría sujetos a tarifas y dependientes de la duración del rodaje. A esto añaden los gastos indirectos, que se calculan como un porcentaje de la suma de los dos anteriores.

Modelo español: (en ARG NO SE USA) Se trata del modelo administrativo oficial.- Las partidas se desglosan por conceptos o categorías y resulta menos intuitivo para el seguimiento y control.

GESTIÓN DEL PRESUPUESTO Y CONTROL ECONÓMICO.

El control económico se realiza en dos niveles:

- a) Gestión presupuestaria: control económico del proyecto durante el proceso de producción o elaboración.
- b) Gestión económico-financiera: control del flujo de capital (cash-flow) o capital circulante a lo largo de la producción, se conoce como tesorería.

Gestión presupuestaria

Incluye tres columnas: la estimación previa, el gasto real según avanza y concluye el rodaje, y finalmente la diferencia a favor o en contra, partida por partida.

Gestión económica-financiera

El productor supervisa las necesidades de capital circulante antes de emprender la producción. Esto es la previsión de cash-flow o control de tesorería. Se trata de calcular por adelantado el calendario de ingresos y gastos, la periodicidad de pagos, para asegurar en todo momento la liquidez de la empresa. Esta gestión incluye:

- Compromisos de pagos: salarios, compras, suministros.
- Compromisos de ingresos: subvenciones o ayudas, aportaciones de coproductores o de inversores.
- Previsión de gastos
- Capital inicial
- Previsión de ingresos
- Amortización de bienes
- Posibilidades de aplazamiento de pagos
- Capacidad de endeudamiento y costos financieros
- Devolución de préstamos u otras cantidades comprometidas.

La previsión de cash-flow nos permite conocer las necesidades financieras del proyecto a lo largo de un período de tiempo y la situación temporal de mayor o menor déficit que debe atravesar la productora.

Ley de Cine y Fomento Cinematográfico

Sancionar una ley conlleva mucho tiempo y muchos acuerdos y hoy se está conversando acerca de una nueva ley, pero no sabemos cuándo se va a lograr. La gestión actual está queriendo generar una nueva ley teniendo en cuenta las modificaciones tecnológicas y sí netflix aporta o no por ejemplo, si todo eso no debe ser parte del fomento cinematográfico.

Centro de estudios para el desarrollo metropolitano (CEDEM): Cuentan la historia de la cinematografía y cómo fue evolucionando en fomento en la argentina. Se completa con el texto de cine argentino en los mercados externos. Fuimos bastante en paralelo con la tecnología mundial.

- En 1895 los Lumier hacen una primera exhibición y Argentina en 1896 hace una primera exhibición. Con la misma tecnología firmaron la bandera argentina flameando y se hizo un evento y se proyectó. Fue el inicio, en esa época todavía no había fomento, eran los inicios de la cinematografía. Películas sobre el fusilamiento de Dorrego por ejemplo, estamos hablando de historia. Si hablamos de que la tecnología en la actualidad es super vertiginosa, en esa época también lo fue. Fue un gran paso pasar de poder proyectar en una pantalla grande una imagen en movimiento y después hacer películas (osea hilar imágenes), luego poder incorporar el sonido a esas imágenes.
- Ya en 1915 se estrena el primer film nacional que tiene visos de industria, Nobleza Gaucha se estrenó en Argentina pero que mayor éxito fue la exportación, se exportó a LATAM y a España, logró multiplicar 30 veces el costo. Fue un éxito de taquilla. Ese fue el inicio de la . Se siguieron haciendo muchas pruebas.
- En la década del 30 surgen las grandes productoras, que se mantienen por muchos años, basan el éxito en la producción masiva de películas. Como cualquier productora actual, al tener más películas, tiene mayor poder de negociación con exhibidores y mayor rentabilidad porque recompensan los gastos para no perder dinero. El cine sonoro potencia el desarrollo de la industria, que encuentra uno de sus principales pilares en la producción de películas en las que el tango tiene un lugar central.
- En la década de los 40 surgen las cooperativas, pero en esta década, la Segunda Guerra Mundial perjudica mucho la importación en Argentina, por lo que Arg empieza a tener una crisis en la cinematografía y se da la primera intervención del estado en la asignación de créditos. Perjudicó la importación de materia prima, lo que motivó la creciente intervención del Estado en la asignación de créditos y distribución de la película vigente.

- En 1944 estábamos con un gobierno de facto. A lo largo de la historia de fomento, a pesar de tener tantos gobiernos de facto como gobiernos democráticos, el cine siempre apoyado porque el sector cinematográfico fue muy fuerte, siempre se plantó, y se defendió como esta necesidad de sostén e intervención desde el estado. En 1944 se hace un decreto, Peron estaba en esa dictadura, y fijan cuotas de pantalla. Otorgan créditos blandos al cine para que no se vean tan perjudicados por la crisis de la guerra y por los problemas de importación en la materia prima. Un crédito blando, aplica a todos los sectores fomentados de la actividad económica nacional e internacional, a aquellos que están por debajo de la tasa habitual del mercado se otorgan (son créditos) a distintos sectores para fomentar su actividad, permitiendo que estos tengan una posibilidad de contar una tasa estándar de referencia, que permite que sea más fácil fondear un negocio. La industria AV tiene como ventaja que el instituto le ofrece a sus productores un crédito con mucho periodo para empezar a devolver el dinero y a tasas de interés muy por debajo de lo que el mercado bancario ofrece. Le permite a los productores tomar un dinero para hacer el proceso de producción y poder sostener la situación financiera de un proyecto AV de una manera que las pequeñas productoras no podrían trabajar.

- En 1947 (Gob demoratico de Perón) se impulsa la transformación de ese decreto en una ley (12.999), es la primera ley que impulsa la intervención del estado asistiendo a la industria cinematográfica. Esto hace que a partir de allí, todo el sector de la industria se estructura alrededor de esas políticas públicas. Y toda la industria comienza a utilizar algunos de estos instrumentos de fomento. Porque, en las razones de la existencia del fomento, sin el INCAA no existe la industria en Arg tal como la conocemos como industria.

- En 1957 (Gob Dictador) hay un decreto 62/1957 que establece que el 10% de la venta de las entradas va integrar un fondo de fomento, es la primera vez que se dice: “De toda le gente que la al cine, un 10% que vuelva y se convierte en este fondo de fomento para que el estado pueda seguir asistiendo a la cinematografía. Esto fue durante el Gob de Aramburu y ese decreto crea el INC (osea el INCAA) y establece por primera vez, los beneficios para la industria: empieza a regular. En relación a la administración de los recursos establece:
 - Beneficios económicos para la industria (créditos bancarios, premios especiales a la producción, fonso de recuperación industrial)
 - Creación y mantenimiento de un Centro Experimental Cinematográfico para la formación de artistas y técnicos.

- Difusión en el exterior de las películas
- Fomento del cortometraje
- La década de los 60 genera cambios industriales porque irrumpe masivamente la TV. Primera misión 1951. Merma en la asistencia del público a las salas de cine. Desarrollo y consolidación de la publicidad. Si bien en el 51 ya se había hecho una primera transmisión (17 de Oct), el último discurso de Evita, después recién en la década de los 60 se habilitan las licencias de canales privados y se hace una irrupción masiva. El primer empresario que viaja Europa avalado por Perón fue Gustavo Yankelevich a comprar equipamiento, se transforma lo que va a ser después canal 7 (Argentina con TV a color, TV pública). Esto de la irrupción masiva genera cambios, porque la gente comienza a asistir menos a las salas de cine, se comienza a consolidar la producción de publicidad. La intervención estatal permite el desarrollo de técnicos, artistas que tengan que ver con la producción cinematográfica en sí, y además toda esta asistencia del estado está destinada a poder difundir, promover e impulsar la industria AV a nivel nacional e internacional. Y esto desde el comienzo se fue profundizando. En 1968 también durante un periodo de dictadura, un decreto ley es la primera ley de fomento de la actividad cinematográfica nacional. Es la ley 17.741, no es una ley, es un decreto ley, que años después se transforma en una ley del congreso de la nación. Es un decreto presidencial, en época de dictadura (el congreso no funciona). Esta ley todo lo anterior lo ordena y amplía la distribución de ese fondo de fomento que estaba antes, sigue ese 10% que se implementa en el 57 y se empieza a ordenar cómo se va a distribuir para poder mantener el INC, para poder mantener la escuela de experimentación. Implementa beneficios para lo que es la recuperación industrial, es decir la taquilla, el reintegro por exhibición y se implementa la asistencia para la participación en festivales, se ordena el modo de difundir las películas, de armar semanas de cine Argentino, de apoyar la participación de películas en festivales internacionales, se comienza a fomentar la producción de cortometrajes y de cine experimental. Toda la prensa era filmada. Cuando hablamos de la TV, todo era fílmico, esta ley de fomento contempla fomentar la prensa filmada. Esta ley se mantiene, luego pasamos a una época muy complicada del país en democracia, y luego la dictadura más terrible de nuestra historia. Hubo mucha censura, muchos artistas técnicos, actores, directores desaparecidos, amenazados. Volvemos a la democracia, el cine siempre se mantuvo como defensa artística, se produjo la película La Historia Oficial, ganó un Oscar. Entramos en época de democracia. La intervención estatal permite el desarrollo de capacidades técnicas, artísticas y otras actividades conexas cuya importancia económica excede al propio sector cinematográfico. La ayuda pública se destina a fomentar, difundir, promover e impulsar la industria AV a nivel nacional e internacional mediante distintos

instrumentos según cada potencial beneficiario. La ley 17.741 amplía la distribución del fondo de fomento:

- Gastos operativos del INC, ENERC y su biblioteca
 - Beneficios de recuperación industrial y reintegro exhibición
 - Créditos, concursos
 - Participación y realización de festivales Cinematográficos
 - Difusión, de las películas nacionales, tales como la realización de semanas de cine argentino.
 - Fomento a la producción de largometrajes y del cine experimental
 - Fomento a la prensa filmada
 - Ayuda social a quienes trabajan en la actividad cinematográfica
- En 1989 surge una ley de emergencia económica, las leyes de emergencia económica facultan a los gobiernos a suspender determinadas ayudas y subvenciones en el campo de la cultura, incluidas las que corresponden a la actividad cinematográfica. La ley de 1989 facultaba a suspender todo lo que tenía que ver con el campo de la cultura, pero aún así, el INC logra una excepción para el cine a través del decreto Número 1633 y no es alcanzado por esta ley. Permite la sobrevivencia del INC en cuanto a función básica de brindar ayudas al cine nacional. La industria AV pese a las grandes crisis que existían en el país, siguió recibiendo la subvención del estado.
 - En el año 1994 se sanciona la primera ley 24.377 ordenada y avalada por el congreso nacional. Esta ley reemplaza el INC por el INCAA. La otra ley, está la mantiene, porque simplemente es un texto que ordena, establece además impuesto al alquiler y venta de películas. Implementa un gravamen a la radiodifusión. A partir de la ley la TV comienza a pagar un impuesto y ese impuesto va a ir directo al fondo de fomento cinematográfico. Un porcentaje de esos impuestos de la TV pasan a conformar el fondo de fomento cinematográfico. Esto garantiza los fondos para financiar películas argentinas. Aprovechan la ley, y marcan regímenes de coproducción internacionales. La filmografía argentina tomó un nuevo impulso. En 1996 (Menem) nueva ley de emergencia económica, suspende la anarquía financiera del INCAA. Este ley establecería que todos los fondos por jornada que conforman el fomento cinematográfico, en lugar de ir a . El ministerio de economía es el que determina cuánto le manda y cuanto no. Entonces había no solo lo que estaba previsto hacia futuro, sino que había producciones que se estaban realizando que dejan de recibir esos puntos. Duró varios años, recién en 2000 el INCAA recupera su fondo.
 - **1996:** Nueva Ley de Emergencia Económica. Suspendió la autarquía financiera del INCAA. Recaudación del fondo de fomento dirigido al Tesoro Nacional. La industria cae en crisis.

- 2000, presidente Duhalde y Coscia secretario de cultura. Surge el decreto de Necesidad y Urgencia firmado por Duhalde y Coscia (secretario de Cultura). La industria se estaba muriendo y necesitaban hacer las cosas urgentemente. Se decreta que el INCAA recupera la autarquía y recupera los fondos completos. Y se transforma al INCAA en un ente público no estatal. Eso hace evitar que a futuro cualquier ley o decreto de necesidad y urgencia que quiera rescatar los fondos de cultura no pueda tocar los fondos del INCAA. Porque un ente público no estatal no hace parte del presupuesto de la administración, no se los pueden apropiar el poder ejecutivo. La autarquía financiera se mantiene, eso hace que los fondos no pueden pasar al poder ejecutivo nacional directamente, y la autarquía financiera le permite tomar sus propias decisiones y garantiza que estos fondos que recibe de la misma industria no pueden ser tocados, y son manejados por el INCAA según sus necesidades. Pero el INCAA rinde cuentas al ministerio y al poder ejecutivo. Porque es un ente público no estatal pero funciona en el ámbito del ministerio de cultura.

Texto de la Ley de Cine 17.741/68: Rige la industria cinematográfica tanto en su fomento como en su exhibición, tanto nacional como internacional. La ley 24377/94 ordena el texto, sus modificatorias, es aprobada por el congreso.

INCAA: Es muy importante las autoridades porque le da federalismo y democratización. Es un ente público no estatal del ámbito del Ministerio de Cultura. La función es fomentar y regular la actividad cinematográfica en todo el territorio de la Rep y en el exterior referido a la cinematografía nacional. Las autoridades son el presidente, el vicepresidente, la asamblea federal y el consejo asesor.

- La asamblea federal fue presidida por el presidente del instituto, que fue designado por el poder ejecutivo.
- El consejo asesor está integrado por 11 miembros Ad Honorem, de los cuales: 5 fueron propuestos por la asamblea federal, es decir los ministros o los secretarios de cultura de las provincias y el gobierno de la ciudad. Los otros 6 están propuesto por entidades, es decir el sector AV, va a haber 2 directores, 2 productores, 1 técnico y 1 actor. Los mandatos son por 1 año y pueden ser reelegidos.

❖ **Deberes y atribuciones al Presidente y Vicepresidente del INCAA:**

Son designados por el Poder Ejecutivo. Es decir, convocar a concursos, puede establecer premios, puede otorgar becas de investigación. Es el responsable de tomar las decisiones de la difusión de la cinematografía argentina, por eso puede tomar convenios con distintos organismos nacionales e internacionales, organizar muestras, festivales (regionales, nacionales e internacionales). Cuando hablamos de coproducción se hacen convenios de coproducción internacional

que establecen las pautas para llevarlos a cabo. Esos convenios los firma el presidente o el vice en funciones del INCAA con el ente en otro país. También realiza convenios para el intercambio de películas para fomentar la exhibición. Tiene que confeccionar y aprobar el presupuesto anual de gastos y el cálculo de recursos, que después lo va a someter a la aprobación de la AF y después lo va a elevar al poder ejecutivo nacional. Acrecentar la difusión de la cinematografía argentina. Podrá gestionar y concertar convenios con diversos organismos de la industria AV, oficiales o privados, nacionales o extranjeros, realizar muestras gratuitas previa autorización de sus productores y festivales regionales, nacionales o internacionales, y participar en los que se realicen.

- Interviene en la discusión y concertación de convenios de intercambios de películas y de coproducción con otros países.
- Ejecutar las medidas de fomento formuladas por la AF (Asamblea Federal), pudiendo a tal efecto auspiciar concursos, establecer premios, adjudicar becas de estudio e investigación y emplear a todo otro medio necesario para el logro de ese fin.
- Acrecentar la difusión de la cinematografía argentina. Podrá gestionar y concertar convenios con diversos organismos de la industria AV, oficiales o privados, nacionales o extranjeros, realizar muestras gratuitas previa autorización de sus productores y festivales regionales (nacionales o internacionales) y participar en los que se realicen
- Administrar el fondo de fomento
- Fomentar la comercialización de películas nacionales en el exterior
- Confeccionar y aprobar el presupuesto anual de gastos y cálculo de sus recursos y la cuenta en inversiones.

❖ **AF:** Propone medidas de fomento: Fomenta los espacios culturales en su territorio. Tiene que aprobar las rendiciones de cuentas. Presidida por el presidente del instituto, integrada por los ministros/secretarios o subsecretarios de Cultura de las Provincias y el Gobierno de la ciudad. Se reunirá por lo menos una vez al año. Resolución por mayoría.

- Formula las medidas de fomento tendientes a desarrollar la industria cinematográfica argentina
- Proteger y fomentar los espacios culturales dedicados a la exhibición audiovisual y en especial a la preservación de las salas de cine
- Recepcionar anualmente la rendición de cuentas del consejo asesor y del presidente del INCAA
- Elevar a la auditoría general de la nacional los estados, balances y documentación que establece la ley de

administración financiera y de los sistemas de control del sector público nacional

- Asignar anualmente a 5 miembros para integrar el consejo asesor
- Promover y fomentar la producción cinematográfica regionalmente estableciendo, agencias regionales para brindar asesoramiento, recibir y tramitar pedidos de créditos, subsidios y toda otra acción de competencia del INCAA

❖ **Funciones del consejo asesor:** Integrado por 11 miembros Ad Honorem: 5 propuestos por la AF, 6 propuestos por entidades que representen a los sectores del quehacer cinematográfico (2 directores, 2 productores, 1 técnico, 1 actor). Mandato por 1 año y pueden ser reelegidos por una única vez por un periodo igual. Conforman los integrantes del sector técnico artístico de la industria y representación de la AF. Tiene que aprobar o rechazar los actos que realiza, en cada uno de los ejercicios el presidente y el vice, de acuerdo a las atribuciones conferidas en el artículo 3º, incisos a), g), k), y m). Los comite que eligen los proyectos los determina el presidente del INCAA, sino que los proponen este consejo asesor. Propone quienes conforman los comités, la resolución que los nombre los va a firmar el presidente. Está propuesto por este consejo. Este consejo asesor está representado por la industria y por todo el país a través de los integrantes de la AF. Designar comités de selección para la calificación de proyectos que aspiran a obtener los beneficios de esta ley, los que se integran como personalidades de la cultura, la cinematografía y artes AV.

Películas nacionales: Para que una película pueda acceder a los beneficios de la asistencia del estado a través de subsidios, créditos y demás tiene que ser considerada una película nacional. Si la producción la realiza una empresa, el mayor porcentaje tiene que ser de la empresa que tenga domicilio legal en Arg. Si estamos haciendo una coproducción internacional, la parte que va a fomentar el INCAA es la parte Argentina de ese contrato de coproducción. Hoy en día se considera HD o superior. En la artística no se puede hacer publicidad comercial (no puede haber carteles, PNT, estar con una coca cola en la mano y que se vea haciendo publicidad). Las películas cuando estamos residiendo los subsidios al INCAA, estamos presentando un proyecto, lo que se declaró de interés es el proyecto, va a haber un comité que va a ver la película, y en el caso de que tener publicidad comercial explícita puede determinar que el interés que le dieron al proyecto no se lo den después a la película, y el productor no cobra esa ayuda para la cual se presentó. Si hacemos una película sobre pueblos originarios, van a hablar en su idioma, en ese caso en el momento en el que se presenta, presentaremos una nota

explicando las razones, y la parte que esté hablada en ese idioma deberá estar subtitulada.

Fuentes según que conforman el fondo de fomento:

- Como es un ente público no estatal se autofinancia con la misma industria AV.
 - En un decreto se establece que el 10% de cada entrada vendida de todas las películas exhibidas, no solo de las nacionales.
 - ENACOM: Lo establece la ley de servicios de comunicación que AV, hubo un momento que se empezó a cobrar un impuesto a las televisoras (un gravamen) y de esa parte o gravamen de lo que se recauda va a conformar el fomento cinematográfico. Un 25% de la ENACOM.
 - 10% de alquiler de DVD
 - Un porcentaje multas, interés, etc

- **Cómo lo distribuye o como lo utiliza:**
 - 50% Gastos de funcionamiento:** El mantenimiento de la estructura académica en sí, los empleados. No viene esa plata del estado. EL mantenimiento de la escuela (ENERC) sus docentes, el mantenimiento de todos los espacios INCAA.
 - 50% Fomento a la actividad:** Festivales, créditos, equipamiento.
 - Fomento a la producción:** puede ser a través de concursos, convocatorias. Opera Prima, Raymundo Gleyzer, cortometrajes de Historias Breves, Blood Windows, series, etc.
 - ❖ **Concursos:**
 - ❖ **Subsidios:**
 - **Subsidio de recuperación industrial (venta de entradas):** Está atado a la taquilla, está relacionado con la cantidad de espectadores que tenga mi película.
 - Desarrollo de proyectos, a la producción y postproducción de películas documentales de largometrajes
 - **Subsidio por otros medios de exhibición o de medios electrónicos:** Puede prever, porque es un fondo fijo en función de la línea de fomento a la cual me presente.

Para todo este fomento a la producción según cual sea la línea se establecen determinados antecedentes que tiene que tener el productor, director. Y a lo largo de los años distintas gestiones, establecen distintos planes de fomento que determinan para cada una

de las líneas de fomento que se deben acreditar, los porcentajes de dinero que podemos llegar a recibir.

ENERC: Formación de realizadores y técnicos para una industria más pujante.

Espacios INCAA: A partir de 2004 se crean los espacios INCAA, con el propósito de garantizar la exhibición de las producciones cinematográficas argentinas, incluidas las de estreno comercial, paso digital o menores y cortometrajes.

Festivales: Apoyo a nuestras películas en los festivales internacionales, promoviendo una inserción internacional más adecuada a nuestros intereses, para lograr el crecimiento del sector.

Créditos equipamiento: Se condicionan los espacios INCAA en el interior y exterior para que cuenten con la última tecnología, facilitando por medio de créditos blandos, a privados el acceso a la actualización de sus salas.

Procedimiento, resumido, para el plan de fomento

- El productor arma el proyecto
- Para presentarse debe estar inscripto en el registro de empresas por el INCAA
- Presentarse a través de INCAA en línea
- El proyecto debe ser presentado de interés (requisito para obtener subsidios). El comité de evaluación de proyectos (integrado por 5 miembros que representen a los sectores de la industria AV) Designados por el presidente del INCAA a propuesta del consejo asesor.
- Se notifica al productor que le proyecto es de interés, se notifica el inicio de la preproducción, y acreditar ante la Gerencia de fomento del INCAA el inicio de rodaje
- Película terminada, previo al estreno, productor solicita la clasificación, por el comité de clasificación de películas terminada, evalúa si es el proyectos es de interés, interés simple o interés especial (influye en el monto del subsidio de recuperación industrial)
- Presentar la película para la calificación (la hace la CADEC), determina si la película es ATP o tiene restricciones

Explicación detallada:

Aclara el costo final de la película (rendición de gastos certificada por un contador). El departamento de costos analiza la documentación y determina el costo final del film. Si hace observaciones el productor puede contestarlas o modificarlas. El expediente pasa a la Gerencia de asuntos Jurídicos y luego al presidente del INCAA (para el dictado de la resolución de reconocimiento de costos). Este costo final depende del dinero que, el productor, recibe de los subincisos. Yo tengo proyecto, averiguo cual son las líneas a las que me puedo presentar (si tenemos antecedente

y me quiero presentar a una de las líneas), me fijo cual es el plan de fomento vigente al momento de hacer la película, veo cuales son las condiciones que establece y armó una carpeta. Tengo que estar registrada como productos en el registro de empresas que creó el INCAA, el área de fiscalizaciones tiene un registro de empresas. Si concursó por primera vez, ese mismo registro me permite inscribirme como concursante. Si tengo antecedentes, en esa inscripción voy a tener que pagar un monto y presentar los antecedentes que ya van a quedar cargados. Para poder presentarme a cualquiera de las líneas existe el INCAA en línea y donde voy a cargar toda la documentación que se pide. Lo que tengo que lograr para poder garantizarme, acorde al proyecto que estoy presentando, voy a obtener los subsidios, tengo que lograr que mi proyecto sea declarado pre clasificado (es decir, de interés). Presentó todo, va a haber un comité que evalúa los proyectos para esta línea de fomentos, y este comité está integrado por 5 miembros que si los propone el consejo asesor y los designa el presidente del INCAA. Una vez que determina que mi película es de interés, me notifican y en este momento se que una vez que yo termine mi película y que haya realizado la película de acuerdo al proyecto que presente, voy a estar en condiciones de presentar los gastos de la película, estrenar la película, cumplir con determinadas condiciones para poder acceder al subsidio de medio electrónicos. Una vez que vaya viendo que taquilla tengo cobrar o no, en función de la cantidad de espectadores, el subsidio de recuperación industrial. Una vez que declararon de interés el proyecto voy a tener que cumplir determinados pasos: informar al INCAA cuando hice la pre, tengo que declarar el inicio del rodaje (presentando un material que avale que estoy filmando), una vez que termino la película tengo que pedir la clasificación final. Cuando terminó la película la presenté a otro comité (que no es el mismo que clasificó el proyecto) que es un comité de clasificación de películas terminadas. Va a decidir si ese film es sin interes (si yo presenté una película infantil y firme para clasificar una porno obviamente que va a ser sin interes). Puede ser de interés simple o de interés especial, la importancia que sea de estas dos categorías es que esto influye en el monto de subsidio de recuperación industrial (está atado a la cantidad de espectadores que yo tenga, es un porcentaje mayor si mi película clasifica de interés especial). El subsidio de medios electrónicos es un monto fijo, es un porcentaje del presupuesto de mi película. Además hay una que es la asesora de exhibiciones cinematográficas que es la que califica la película. Califica, determinado por ley, todo lo que se va a exhibir, no solamente califica las películas que pasan por INCAA. Es la que determina su contenido apta para todo público o tiene alguna restricción. También los trailers de películas del cine, las películas que se exhiben en los canales de exhibición también, las películas extranjeras. Esta es la diferencia entre calificar y clasificar.

Diferencia entre clasificación y calificación:

- **Calificación:** Determinan si es apta para todo publico o no
- **Clasificación:** Determinan que tipo de interés tiene mi película para el INCAA.

Se clasifica la película, se califica y además voy a presentar el costo total de la película. Por lo que voy a hacer una rendición de costos (está en las cuotas de historias breves), todos los fondos que son los otorgados por el estado deben ser rendidos. Certificada por un contador y esa firma de ese contador avalada por el colegio de contadores y el lugar en donde haya hecho mi producción. Es una factura, donde está el personal que tenga que estar contratado a través de algún CCT será personal en relación de dependencia (por lo que no voy a poder presentar una factura de monotributista porque esa rendición de gastos la van a rechazar y me van a decir que ese técnico debería ser contratado según el CCT del SICA. Presentó la documentación al departamento de costos, la analiza toda, determina cual es el costo final de este film, puede hacer observaciones, como productora puedo apelar ante esas observaciones o sumar documentación si hubiera cometido algún error. Eso después va a la gerencia de asuntos jurídicos, va a presidencia y de ahí sale la resolución que dice: Que el INCAA considera que el costo final, o sea el costo final de mi película es al monto, y eso es lo que me reconocen. Esa resolución es importante porque voy a recibir subsidios, recuperar lo invertido en función de ese costo que me reconozcan.

Comité de evaluación: Se conforman por gente de la industria, y cuando reúnen 15 proyectos conforman un comité, este comité los evalúa y después se nombra otro comité para otros 15 proyectos. **Está limitado a 15 proyectos o a tres meses, así asegura la rotación de sus integrantes. Sesiona cada 15 días, siendo su quórum de tres miembros y sus decisiones se adoptan por mayoría simple.** Tiene que determinar si cada uno de los proyectos que analiza es para el INCAA. **En el caso de que fuera un proyecto destinado a la infancia, a ese comité se le suma un integrante especializado en psicopedagogía o en psicología, y además algún productor con antecedentes en películas nacionales destinadas a la infancia. El comité de evaluación de proyectos documentales está formado por 5 integrantes documentalistas, que pueden ser productores documentales, directores y/o realizadores integrales).** También se reúnen en función de que un proyecto haga algún cambio. Hay rubros que no se pueden modificar: el productor, director, porque se requieren antecedentes, no puedo modificarlo después, pasa también con las cabezas de equipo, estamos presentando propuestas tentativas de actores, de cabezas de equipo técnico. Si hay alguna decisión de muerte, se va a vivir al exterior, por más que haya sido clasificado de interés va a ir a revisión a un comité, si pido un cambio o si alguna modificación sustancial (hasta de terminar de pre producir). Este comité puede declarar

- **De interés:**
- **Sin interés:** En el caso de 5 votos, tuvo 3 a favor. El productor puede apelar, tiene 10 días, y en el caso de que se presente va a ser analizado por un nuevo comité. Tiene que haber razones fundamentadas para pedir la apelación y que lo vuelvan a subir al comité.

- **Sujeto a sugerencias:** El proyecto no tiene interés pero se sugiere la reescritura en el guión por ejemplo. Para esto tiene que haber un acuerdo en el comité que cuando dictamina establece eso, se le da un tiempo al productor para que lo vuelva a entregar.

Subsidios vs credito: El subsidio de medios electrónicos si bien es seguro para el productor, lo va a cobrar una vez que estrena la película. Como su rol es fomentar la película, cómo es posible que no tenga el dinero para producirla. Por lo que implementó un sistema de créditos. El subsidio no me lo dan de entrada, porque el estado debe garantizarse como lo que está declarado de interés es un proyecto, tiene que garantizarse que el proyecto llegue a término y que se produzca en las condiciones que fue propuesto. Por eso se cobran una vez estrenada la película. Para cubrir esa falencia en la etapa de producción, el INCAA implementó un sistema de créditos. Esos créditos, el productor lo tiene que devolver, porque como productores es muy difícil que me den un crédito de la magnitud que se requiere, y el interés hace que sea inviable. Estos créditos tienen condiciones, hay que presentar avales.

- **El subsidio** es una ayuda económica que se entrega para cubrir una necesidad determinada, es un sistema que estimula el consumo, la producción y que no debe ser devuelto. El subsidio es una ayuda económica que una persona o entidad recibe de un organismo oficial para satisfacer una necesidad determinada. Asistencia pública basada en una ayuda o beneficio de tipo económico. Es un sistema que estimula el consumo o la producción, o de una ayuda que se otorga por un tiempo determinado.
- **El crédito** es una cantidad de dinero que se entrega con la exigencia de la devolución, con más o menos interés y demás condiciones, pero siempre se debe cobrar. Es un comité técnico económico, porque como voy a presentar documentación, avales, escrituras, analiza la documentación, averigua que el productor no está inhabilitado ni ante un organismo del estado o del INCAA. La GF es la encargada de firmar el informe de riesgos crediticios. El monto del crédito a otorgar no podrá exceder: el 50% del presupuesto aprobado, que nunca va a ser mayor al subsidio de medios electrónicos, porque si yo recibo el crédito y produzco la película de acuerdo a las condiciones para acceder al subsidio de medios electrónicos u otros costos avalados. Porque si yo hago cualquier cosa o me fui el INCAA como entidad crediticia tiene la potestad de ejecutar el aval que yo haya presentado.

Para tener derecho a la percepción del subsidio por otros medios de exhibición deberán cumplirse las siguientes condiciones:

- Estreno en salas cinematográficas debiendo realizarse exhibiciones de la película al menos durante 7 días de exhibición efectiva. Se hace porque hay lugares donde las salas no están abiertas todas las semanas, entonces

estreno 2 días y doy por estrenada, y quiero cobrar el subsidio, por eso deben ser 7 días, en salas que estén avaladas por el INCAA, que se cobre el boleto.

- El productor debe acreditar la edición de 500 dvd's en los casos de ficción y animación y de 300 dvd's en los casos de documentales. Debo entregar 100 videos al instituto porque lo va a usar para muestras, cinemoviles, festivales.
- Determinados porcentajes del subsidio se destinarán a reinversión para la producción de una nueva película o compra de equipamiento industrial, porque el INCAA sostiene que sí el estado te da un apoyo, tiene que haber un mínimo porcentaje de que vas a producir una película, o que vas á hacer compra de equipamiento que permita el crecimiento de la industria como tal.
- El INCAA entrega el subsidio una vez realizados los dvd's de la película y estrenada comercialmente.
- Determinados porcentajes de subsidios se destinan a la reinversión para la producción de una película o compra de equipamiento industrial.

La obtención de subsidio implica:

- La autorización a favor del INCAA para la proyección de la película en las salas de los espacios incaa, muestras, festivales y/o en CINEAR y en cualquier otro medio de exhibición, sin exclusividad en el territorio argentino, que el INCAA estime pertinente
- La cesión, sin restricción alguna, a favor del INCAA, del derecho a la proyección y difusión cultural de la película, en muestras y/o festivales nacionales o internacionales patrocinados por el INCAA
- Colocar en los créditos de las realización beneficiarias y en toda publicidad que las misma se realice, los logotipos animados del INCAA.
- **Adelanto de subsidios:** Pongamosle que me presentó a una convocatoria de ópera primera, es mi primera película, el premio que recibo es a modo de adelanto de subsidio. Si no me alcanza tengo la posibilidad de hacer una solicitud de adelanto de subsidio para la post o el finish. No siempre me lo van a otorgar y menos el monto que pido.
- **Adelanto de subsidio vs credito:** El crédito se otorga en cuotas a lo largo de la producción una vez que presente todos los vale y demás. Como es un porcentaje nunca me van a dar el total que necesito para producir una película. Para terminar la película pido el crédito (me dan el 50% del presupuesto) y para poder terminarla pido el adelanto de subsidios. O no pedimos un crédito, y cuando la estoy terminando no llegó a pagarla, solicitó el adelanto de subsidio (porque yo ya sé que el subsidio lo voy a tener, lo contrató, la película ya se está produciendo). Se toma el subsidio de medios electrónicos una vez que se estrene.

Ley de servicios de comunicación av (LSCAV):

Hay algunos artículos que se relacionan con el fomento y la exhibición cinematográfica. Si bien en el gobierno anterior hubo muchos artículos de la ley que perdieron vigencia, estos artículos cuestan que se apliquen, están vigentes.

- Uno es el que conforma el fondo de fomento. Un porcentaje de lo que recauda la ENACOM va directo al fondo de fomento, es uno de los mayores ingresos del FF (fondo de fomento).
- **Artículo 67:** Se refiere a la cuota de pantalla. Los canales de TV, osea los licenciatarios, tiene que exhibir determinada cantidad de películas del cine nacional y además tienen que coproducir (tienen que adquirir los derechos de antena previo al). Y que deben participar en la coproducción de largometraje, lo cumplen los grandes canales.
- Si cumple el porcentaje del impuesto de la TV que va al fondo de fomento, sino no tendríamos fondos para hacer películas, ni festivales.

El cine está íntimamente relacionado con el contexto sociopolítico, la tecnología y la económica.

Planes de fomento: Ha habido muchos que se han ido ajustando con las distintas gestiones y con las necesidades del mercado y la posibilidades del INCAA. En el 2017 con el cambio de gobierno, se dictó una resolución por un nuevo plan de fomento que era el que está hoy vigente. Una de las cosas que se habló en la Asamblea Federal, se van a hacer comisiones para recompensar el plan de fomento con vistas a modificarlo nuevamente. Este plan de fomento de hoy, estableció un modo de presentar antecedentes que antes no se tenía, un sistema de puntajes para el productor, el director, el guionista (algunos aplican y otros no, pero tenes que tener una determinada cantidad de puntos para presentarte. Y esto generó varios conflictos en la industria, sobre todo en los más chicos. Antes existían vías para presentarse, como es hoy el RGF. Hay un RGF y un RF (Régimen federal).

Ley de Servicios de Comunicación Audiovisual

→ cuota de pantalla para cine nacional. (art 67)

Adquisición de derechos de antena con anterioridad a la iniciación del rodaje.

- Licenciarios de servicios de televisión abierta deberán exhibir en estreno televisivo en sus respectivas áreas de cobertura, y por año calendario, ocho (8) películas de largometraje nacionales, pudiendo optar por incluir en la misma cantidad hasta tres (3) telefilmes nacionales, en ambos casos producidos mayoritariamente por productoras independientes nacionales.
- Todos los licenciarios de servicios de televisión por suscripción del país y los licenciarios de servicios de televisión abierta cuya área de cobertura total comprenda menos del veinte por ciento (20%) de la población del país por el valor del 0,50% de la facturación bruta anual del año anterior.
- Las señales que no fueren consideradas nacionales, autorizadas a ser retransmitidas por los servicios de televisión por suscripción, que difundieren programas de ficción en un total superior al 50% de su programación diaria, deberán destinar el 0,50% de la facturación bruta anual del año anterior a la adquisición de derechos de antena de películas nacionales.

Cap 1 (Art 1 al 7): Nos indica cómo se conforma, sus autoridades y sus roles,

Art 8: Que es una película nacional

Art 21 al 25: El fondo de fomento

Art 26 al 34: Subsidios a la producción y exhibición de películas nacionales de largometrajes, la ley sienta las bases pero a lo largo de los años hay resoluciones que determinan cómo se llevan a la práctica la ley

Art 73 al 79: Disposiciones generales

Mecanismo de la asignación de subsidios y créditos

Es importante ubicarnos en las etapas del proyecto.

- **Desarrollo:** Tomamos la decisión de si es viable o no. Esa viabilidad tiene que ver con establecer una etapa de inversión, de cubrir los costos de producción, y de recuperar esos costos. Ese plan de negocios que nos permite recuperar la inversión contempla al INCAA y las medidas de fomento que brinda. Para poder acceder a ese al sistema de subsidios hay etapas:

- Presentar al proyector a su clasificación (en la jerga se le dice al preclasificación de proyectos, en el RGF se habla de clasificación de proyectos y una vez terminada clasificación de película terminada. Puede ser por ventanilla continua o por convocatoria. Si es por ventanilla continua va a existir, dos modalidades de producción, que son las películas destinadas a audiencia masiva y a audiencias medias. Tiene que ver con el potencial de acceso de esas películas a un público masivo. Son películas que dependen más o menos del consumo o la convocatoria del público. Películas para las cuales el consumo masivo de esa película es importante, teniendo en cuenta que las de audiencia media son más riesgosas, tiene un vínculo más difícil que las de público masivo. Se establece si es una película de audiencia media, masiva o se va a presentar por la modalidad de convocatoria (que hay tres tipos en el RGF): Largometrajes por convocatorias, Segundas películas, Óperas primas. Para poder acceder a esa modalidad debo tener un puntaje mínimo.
- Puntaje al productor y director:** Son los antecedentes. Haya un puntaje que está determinado en el RGF, en el apéndice B, que depende de películas estrenada comercialmente, películas de largometrajes documentales o cortometrajes digitales, participación en festivales, convocatoria de público, premios en festivales según la categoría, premios o nominaciones Oscars o Cóndor de Plata. En la resolución está explicado el puntaje para aplicar a través de la modalidad convocatoria a Opera primera, Segundas películas, Largometrajes por convocatorias, audiencia media y audiencia masiva. Se hace un excepción con las de audiencia masiva, porque todas las películas van a poder acceder a las 2 o tres 3 tipos de subsidios (subsidio de medios electrónicos fijos, el de medios electrónicos variable y el de recuperación industrial o de exhibición en salas). Pero las de audiencia masiva no pueden acceder al de medios electrónicos, sólo al de exhibición en salas o de recuperación industrial. Esas películas no se presentan a pre clasificación (no es necesario), salvo por una cuestión estadística, puede hacerse la película y solo

presentarse una como ves terminada. Las de audiencia masiva son una película de Telefe por ejemplo. Para acceder al subsidio de medios electrónicos se van a poder las modalidades de: ventanilla continua a audiencia media, largometrajes por convocatoria, Segundas Películas y Óperas Primas. Los comités funcionan de forma distinta:

- ❖ **Ventanilla continua:** Con estos proyectos se hace una evaluación de los proyectos de manera independiente. Esos proyectos no compiten entre sí, porque no hay un cupo de ganadores, se determina si es de interés o no para el INCAA, hay una evaluación de los proyectos en sus aspectos artísticos, financieros, de planificación.
- ❖ **Por convocatoria en sus tres submodalidades (Selección de proyectos):** Ahí si hay un copo de ganadores, se establece en comparación entre esos proyectos, a ver cuales de estos pueden acceder a los premios que estén estipulados.

En esta instancia de preclasificación de proyecto los resultados que pueda obtener la película es que sean de interés o sin interés. Si es de interés entra al sistema del INCAA de subsidios, una vez que la peli esté terminada, entreguemos la Copia A, la película se clasifica y se confirma ese interés puede acceder a los subsidios. Si no es de interés queda fuera del sistema de INCAA, se puede producir, aunque al tener la Copia A puede volver a presentarse para ver si accede solamente al subsidio de exhibición en salas. No puede al de medios electrónicos (porque para acceder se tiene que declarar de interés en la etapa de desarrollo). En la resolución no se pone declarado de interés en el desarrollo, sino declarado de interés antes de inicio de rodaje, quiere decir que lo puedo hacer en la pre o en el desarrollo. Cuando arrancamos la pre ya estamos empezando a invertir gran cantidad de dinero en la contratación del equipo técnico, oficinas, servicios. Y si nosotros esperamos hasta esta etapa para definir si es interés o no y si vamos acceder o no a los subsidios, ponemos en riesgo la terminación, la financiación o el recupero de la inversión de la película. Jamás una pre clasificación se va a hacer en la pre, siempre en desarrollo. Otra razón es porque si el proyecto es de interés, nos aseguramos el cobro de un subsidio una vez terminada la película. Por lo que al momento de salir a buscar financiación privada no es lo mismo ir a una empresa privada, a una persona física privada, a un canal de TV o a una distribuidora y pedirle que haga una inversión. No es lo mismo cuando ya tenemos asegurado un monto de dinero fijo o variable que si no lo tuviéramos asegurado eso y que solo el negocio estuviera basado en la comercialización de la película. Esto es un re aseguro que permite en la instancia de desarrollo, salir a buscar financiación extra (financiación que complementa cualquier tipo de financiación que podamos obtener a través

del INCAA). Una vez que se haya declarado de interés, podemos pasar a la etapa de producción.

Ese proyecto que fue presentado en instancia de preclasificación, se vuelve a presentar en la clasificación de películas terminadas. Los subsidios se entregan después de estrenada la película. Esos subsidios me sirven para recuperar la inversión, pero no para cubrir los costos de producción, tampoco para la financiación, tengo que salir a buscar financiación. Esa financiación la podemos obtener a través del crédito que otorga el INCAA. El crédito debe ser devuelto. El subsidio no, son a fondo perdido. Si es declarado de interés, podemos aplicar a un crédito para cubrir los costos de producción y luego cuando estrenos la película, clasificamos el proyecto, se confirma la clasificación de interés, al cobrar los subsidios vamos a poder devolver el crédito que nos dio el INCAA.

Este crédito se entrega en cuotas durante la producción. Casi todos los premios o cualquier apoyo del INCAA que se oriente a la financiación de los costos de la etapa de producción se entregan en cuotas, con la siguiente estructura: Un porcentaje al inicio de la pre, un porcentaje el inicio del rodaje, un porcentaje al inicio de la post, un porcentaje pequeño con la entrega de la Copia A. Para cobrar esta cuota hay que entregarla película terminada.

Los proyectos que se presentan por la modalidad convocatoria, no pueden pedir un crédito porque el subsidio de medios electrónicos o los subsidios en general se van a entregar a cuenta (se llama subsidio a cuenta) durante la etapa de producción. Y también se va a entregar Un porcentaje al inicio de la pre, un porcentaje el inicio del rodaje, un porcentaje al inicio de la post, un porcentaje pequeño con la entrega de la Copia A.

Son dos medidas de fomento que permiten cubrir los costos de producción o buscar financiación siempre a través del INCAA, siempre puede ser complementado, a través de financiación privada (una producción asociada en efectivo o en especie, el trabajo e contrato de obra, un premio, un fondo internacional, o un subsidio de un fondo internacional). Si accedemos a ese crédito, este crédito no puede ser más alto que el 50% del costo de producción, como la película no se hizo, no se toma como referencia el costo reconocido sino el presupuesto presentado en etapa de desarrollo. Y nunca va a poder ser mayor la subsidios de medios electrónicos fijos al que se pueda acceder. Porque uno tiene que presentar una garantía para pedir un crédito que es un bien inmueble (presentar la casa de alguien, su propia casa, algún tipo de bien inmueble, y en función del valor de ese inmueble se va a condicionar el valor del crédito. Porque el inmueble tiene que representar el 80% del crédito que queramos pedir). Hay muchas condiciones para establecer el monto máximo, pero uno de ellos el subsidio de medios

electrónicos fijos, porque al ser fijo si cumplimos con terminar la película, se clasifica y se conforma el interés, ya está asegurada que este subsidio se cobra más allá de las personas que la vean en cines y en One Demand (no importa si la ve 1 o un millón, esos son los subsidios variables). Siempre va a estar condicionado por el subsidio de medios electrónicos porque cancela directamente el crédito, se cancela esa deuda. En cambio con el subsidio a cuenta, el monto de subsidios de medios electrónicos fijo, que depende de la modalidad donde presentarnos y el género de la película. Pero ese subsidio se adelanta a cuenta y eso ya no es un crédito, es un adelanto de subsidio. El subsidio lo vas a cobrar, te dan un adelanto porque hay problemas de solidez o se te dificulta la búsqueda de financiación (porque los proyectos por convocatoria son estructuras de producción más pequeñas). Como empresa o productor como persona física, al subsidio que te corresponde por la evaluación y la selección en la etapa de desarrollo se adelanta: Inicio de la pre (15%), comienzo del rodaje (35%), comienzo de la post (40%), entrega de película terminada (10% restante). Hay una pequeña diferencia entre el momento de este subsidio que vamos a recibir y lo que nos van a dar durante la producción. Hay una fracción que vamos a recibir una vez que la estrenemos. Las películas por ventanilla continua pueden pedir crédito, las películas por convocatoria no pueden (tienen a cambio el subsidio a cuenta).

Antes del estreno de la película hay que presentar la película terminada para confirmar esa pre clasificación de interés, pero el resultado de esa evaluación puede ser sin interés, con interés o con interés especial. Tiene estas determinaciones, por en base a esta declaración de interés se va liquidar el subsidio por exhibición en salas. El subsidio por exhibición en salas varía en su forma de liquidación y en su tope máximo si es sin interés, con interés simple o con interés especial. También antes del estreno hay que presentar todos los costos de producción de la película, comprobantes de gastos, para que la gerencia de costos del INCAA evalúe esos comprobantes y pueda determinar, que responden a las exigencias fiscales vigentes, y determinar cuál es el costo reconocido de la película. Porque el costo reconocido de la película es importante para poder determinar el monto de subsidios de medios electrónicos fijo que vamos a poder acceder. Nunca los subsidios que nos va a otorgar el INCAA van a ser mayores a los costos reconocidos de la película, y también para que podamos recuperar la inversión, no está pensado para generar la ganancia, la ganancia va a venir de la taquilla. Cuando hablamos de los libros de deuda es un documento que también tenemos que presentar, que indica que todos los sindicatos o asociaciones que regulan la contratación de recursos humanos para la película respetaron los CCT (en el pago de honorarios, como el de las cargas sociales). También tenemos que hacer la calificación de la película (lo hace la CAEC, es un ente de censura porque establece si la película es APP, y para qué edad, con reservas o no,

no podemos estrenar películas sin este certificado, lo hace el distribuidor, no el productor).

Al momento de calcular el subsidio de medios electrónicos fijo, siempre nos va a corresponder un 100% del costo reconocido y los vamos a poder prever (porque el presupuesto presentado en el desarrollo, en mayor o menor medida, con una mínima tolerancia, se va a corresponder con todos los comprobantes de gastos, o sea con el costo reconocido. Si ese costo reconocido es muy alto se le va a aplicar un tope y ese tope es un porcentaje del costo de película promedio, y ese porcentaje varía en función de la modalidad en la cual pre clasificamos y de género de la película. En el caso del subsidio de recuperación industrial depende el interés, se calcula en base al éxito de taquilla de la película (es decir en base a la facturación bruta de la película en taquilla, que es su aspiración bruta descontado a los impuestos). La facturación neta sería la facturación que hace la película en taquilla descontado a los impuestos (el IVA y lo que va al FF), descontando esos impuestos se calcula ese subsidio.

Si la película es de interés especial es el 100% de la recaudación bruta de taquilla descontado de los impuestos. Si es de interés simple es el 70% de la recaudación bruta de taquilla descontado de los impuestos y si es sin interés no corresponde subsidio. En el caso del subsidio de medios electrónicos variable depende de las transacciones en la plataforma de video One Demand del INCAA (que hoy en día es Cinear Play), si presentamos proyectos por convocatoria estamos obligados a permitir que el INCAA ponga nuestra película en Cinear Play, si presentamos por ventanilla continua es optativo, y si estamos en Cinear Play (por las primera 8 semanas por cada transacción que se genera en la plataforma se entrega un monto fijo de dinero pequeño de \$20 a \$35 por cada transacción, y eso se va ir sumando a los otros subsidios a los cuales accedimos).

Las películas más chicas que esperamos generalmente estamos aplicando aún subsidio que nos reconoce el 100% de los costos de producción, recuperamos toda la inversión. Dentro de esos gastos también están los honorarios de PJ, productor y guionistas. No es lo ideal para vivir del cine pero nos permite tener un mínimo sueldo circunstancialmente y a su vez hacer producciones. En el cine independiente una vez que recuperamos la inversión lo único que queda como motivación Cinear había un bache muy grande desde que dejaba de estar en cines hasta que podías acceder nuevamente a ella, porque no tenían una gran difusión.

Dentro de las modalidades, las películas de audiencia masiva no pueden acceder al subsidio de medios electrónicos fijo pero el monto máximo de subsidios (si sumamos todos los subsidios) va a ser mayor. Si estamos en

condiciones de presentar una película por audiencia media también vamos a estar en condiciones de presentarnos por audiencia masiva, la pregunta es por qué me presento por una y no por otra. Si nos presentamos por audiencia masiva, el monto de subsidio por exhibición en salas que recibimos es mayor al de medios electrónicos fijos o al suma de subsidios (que va a estar concentrado en la exhibición en salas) es mayor. Si nos presentamos por audiencia media, el monto de subsidios sumando los dos subsidios es menor, pero nos aseguramos que recibimos el subsidio de medios electrónicos fijo. El objetivo es ver a qué apuestas las productoras: A un mayor monto de subsidio, porque saben que ese subsidio está atado al éxito de taquilla y saben que van a obtener uno alto. O, si sabemos que no va a ser un éxito de taquilla, necesita asegurar un retorno fijo, que se logra con el subsidio de medios electrónicos fijo. Ahí se decide si van por audiencia masiva (no acceden al de medios electrónicos fijos, pero acceden a un monto mayor de subsidios) o audiencia media (pueden acceder al de medios electrónicos pero acceden a un monto menor de subsidios). El subsidio de medios electrónicos fijos y la suma de subsidios para un proyecto audiencia media va a ser mayor que por convocatoria. Los montos de subsidio van descendiendo en ese orden, los de audiencia masiva son mayores que los de audiencia media. Los que puede recibir audiencia media son mayores que largometrajes por convocatoria, Los que puede recibir son mayores que Segundas Películas y Los que puede recibir Segundas películas es mayor que Opera Primas. Lo bueno de audiencia media es que voy a recibir un monto mayor que por convocatoria. Pero la convocatoria me va a dar el subsidio a cuenta durante la producción. Y audiencia media me lo va a dar después del estreno. Ahí toca decidir si tengo otra forma de buscar financiación que no sea el INCAA, puedo pedir un crédito, se están otorgando crédito en el INCAA. Las modalidades y los largometrajes por convocatoria nos asegura la financiación a través del subsidio a cuenta. Si vamos por audiencia media podemos acceder un monto mayor de subsidio, pero no reclama una estrategia de financiación para luego recuperar con este subsidio. Más allá de que se consideran los antecedentes del director, quien presenta el proyecto es el productor (como persona física o como persona jurídica como empresa). Una de las condiciones para presentar proyectos en esta modalidades es estar inscripto en ese registro que se renueva anualmente y en el que uno paga (está calculado con el valor de las entradas promedio). Hay otros registros que nos exceden tipo distribuidora, como exhibidoras. Como realizadores tenemos el registro como productores, si me voy a los documentales me tengo que inscribir como realizador integral de documentales (es gratis todos los años, es una figura gratis). Cuando vamos a las convocatorias de TV u otros medios nos tenemos que registrar como productores de TV. Cuando son concursos nos permite inscribirnos como concursante (es gratis, se hace para una presentación en especifica). En estas formas, uno se registra, está habilitado a hacer presentaciones en las diferentes categorías y tenemos el

usuario del INCAA en línea. Todas las presentaciones se hacen ahí. Dependiendo de tu perfil puedes aplicar o no a cada una de las convocatorias. El registro varía según las convocatorias, las vías de fomento que vayas a acceder. No se hace al momento de aplicar, sino cuando ganas.

- **Producción:**
 - Pre:**
 - ❖ Establecemos fecha de rodaje, una etapa de preparación para llegar a esa etapa de rodaje.
 - Rodaje:** Recorrer ese rodaje.
 - Post:** Y luego iniciar la posta hasta obtener Copia A o una Copia de comercialización. De esa Copia A vamos a hacer varias copias para su difusión y comercialización dependiendo el circuito de distribución de esa obra.

- **Comercialización o difusión son la comercialización.**

Sindicatos y asociaciones (AAA SUTEP SAdEM SADAIC)

Contratación del elenco: Hay dos sindicatos: Extras (bajo el SUTEP), Actores (AAA). Antes de empezar a rodar, vamos a mandarle a AAA, y ellos nos califican el elenco. Nos van a decir a qué categoría pertenecen nuestros personajes. Eso lo hacen según la importancia del personaje en el desarrollo del guión y el tiempo que ellos estiman que ese personaje necesita de rodaje, o el tiempo en el que se ve en pantalla. Puede ser un personaje importante para el desarrollo dramático, pero que tenga 2 jornadas de rodaje (porque no lo puedo sacar de la historia porque influye, a pesar de que no lo vea en pantalla). Por eso hay distintas razones que determinan las categorías de nuestros, como productores estimamos y suponemos que los de primera categoría son los protagonistas, segunda categoría son los secundarios, los segunda categoría son los terciarios y después los mayores y menores los contratamos por día. Si AAA la erra (por ejemplo califica a un perro, podemos discutir que están errados si está bien justificado).

Calificación del personajes según:

- Su importancia en el desarrollo del guión
- El tiempo estimado del rodaje
- El tiempo estimado en pantalla
- Otros elementos que clarifiquen la importancia del rol en la película terminada.

Contratos: Son por 8 semanas. Si estamos haciendo historias breves tenemos una semana de rodaje, no los voy a contratar, porque no les voy a pagar, vamos a trabajar con contratación por bolos (por día). Bolos mayores son los principales y los

menores los secundarios. En un largometraje se considera, bolo mayor proposicional cabra lo mismo que un contrato de primera categoría (es por 8 semanas). Los valores del sindicato son mínimos (si contrato a Darin va a cobrar más). El que se compromete a historias breves sabe los presupuestos y como es. Si tenemos un bolo menor (uno que no habla, que aparece), como aparece en distintas jornadas, lo tengo que citar más de 3 jornadas, aunque no hable y no sea tan importante. En historias breves solo vamos a trabajar con bolos mayores y menores, la AAA nos va a decir que son bolos mayores porque todos tienen importancia dramática en la historia, a no ser que tengamos personajes muy secundarios (que solo viene una jornada). Para la AAA si nombro a un personaje (Juancito pasa caminando y saluda al policía) es un actor, porque por algo lo nombro, es un bolo menor. Si no lo nombro (Juancito pasa y saluda al extra) y lo contrató a un extra que aparezca de policía, y el actor hace la misma acción, la AAA no me lo va a reclamar porque cuando lo lean en pantalla van a ver que es un extra. Si tenemos una cantidad de personajes que consideramos que podrían pasar como extras, se hace un re lectura del guión y se borran nombres.

Bolo menor: La citación para prueba de cámara o de maquillaje es un bolo. La citación para la prueba de vestuario se abona medio bolo. Si lo contrató más de 3 días de rodaje se convierte en bolo mayor, le tengo que pagar todas las veces como si fuese un bolo mayor.

Doblaje: El actor que doble sin haber filmado cobrará el 75% de la escala salarial de filmación para personajes de 3era categoría. categoría y bolos para las categorías 1a a 2da corresponde el 50% como mínimo.

Contrato 1° a 3° categorías: Contrato por 8 semanas de trabajo. Podrán prorrogarse hasta un máximo de 13 semanas.

Bolo mayor y menor: Son diarios, se firman en set.

Jornada laboral en rodaje:

- La jornada laboral de los actores es igual a la de los técnicos.
- De lunes a viernes de 06:00 a 21:00 hs (jornada diurna): 8 hs. 45 min
- De lunes a viernes de 21:00 a 06:00 hs: 7 hs. Son jornadas nocturnas. Un hora cada cada 50 minutos, igual que los técnicos.

Jornada de doblajes: Más cortas, si es diurna son 6 horas, si es nocturna son 5 horas. Si llamo a alguien que no es actor y no estuvo en rodaje, en vez de cobrar el 100% en contratos de 1° y 2° categoría que se le pague al actor de rodaje, puede cobrar un 50% de mínimo. Puede cobrar más. Un 75% si fuese un contrato de 3° categoría.

Horas extras de lunes a viernes: 50% porque son días comunes

Horas extras sábados o domingos: 100% como los técnicos de cine

Traslados más de 30KM de CABA: Es un cargo del productor y entra en la jornada laboral, tengo que citar técnicos y elenco si supero esa distancia.

La AAA establece jornadas de citación también para pruebas de maquillaje y cámara, equivale a un bolo. Si son ensayos son una jornada de citación para boles mayores. Si son pruebas de vestuario equivale como bolo medio.

Planilla: Todos los valores de la escala salarial, en monto debemos completar con valores definidos y después definir.

Personaje	Q	Unidad	Monto	Parcial	Subtotal
-----------	---	--------	-------	---------	----------

Cargas sociales: En cargas sociales, como no estamos haciendo las cuentas de aguinaldo y vacaciones o podemos calcular un 30% para la AAA. A los actores lo contrató por relación de dependencia, osea les doy alta en AFIP (aunque vengan una sola jornada), les pago liquidación final (si viene una jornada también), es decir el proporcional de aguinaldo y vacaciones. Calculemos un poco más de carga sociales. Para SICA las vacaciones son era un 5% para gente que veía menos de un mes, y el aguinaldo era un 8,33, le sumamos un porcentaje de contribuciones.

TP: Hay que ingresar a la página, buscar las escalas, definir la categoría de los actores, los montos actualizados y el tiempo que le corresponde a cada uno.

SUTEP: Jornada de 8 horas (porque son 8 horas de lunes a viernes y 4 hs el sábado). Si paso las 4 horas del sábado, tengo que pagar un extra, porque ya estoy en sábado, no está dentro del salario semanal. Las horas extras se pagan un 50% adicional. Los domingos y feriados un 100% adicional. A los extra no los contrató por relación de dependencia, no pago vacaciones, ni aguinaldo. Las cargas sociales pago un 15% por sobre los saltos a SUTEP, no va al ANSES ni a la obra social. Yo le pago al sindicato por la gestión y ellos se ocupan de su gente. Los traslados al exterior los cubre la productora. Son extras de cine, sirve para ambientar el espacio para que parezca más real. Hay distintas categorías de bolos:

- **Bolos comunes:** Son gente que ambiente: Gente que pasa por la calle
- **Bolos calificados:** Ambienta el espacio y les pido una acción (le pido a la mesera que traiga el café). Sigue siendo un extra, no pasa a ser un bolo menor, no pasa a ser actor según el CCT.
- **Bolos especiales:** Cuando trabajo con extras trabajo con un planillero (es una persona de SUTEP) que se encarga de citar a los extras. Son bolos que tengan alguna característica especial de habilidades o físicas (extra que sepa andar a caballo, extra pelirrojo).
- **Bolo menor hasta 15 años:** Ningún menor puede venir solo, viene con el planillero, y con sus padres. Me sale mas caro porque contemplan un pago simbólico al padre que lo acompaña para que trabaje.

- **Bolos adultos:** mayores de 15.

TV:

- Ya no hay categorías, define las formas de contratación del personaje que está más vinculado a cuestiones de producción que artísticas. Podemos contratar al mismo actor o puede participar como blo., ya no hay bolos mayores ni menores. Son bolos por la forma de contratación, por cada día que viene a grabar o trabajar, o le hago un contrato. Cuando pasan a contrato a un actor lo voy a atender por lo menos 3 meses. Un personaje puede ser bolo y pasar a contrato porque puede tener una mínima importancia (es la novia duna de las protagonistas, es secundaria) pero va tomando fuerza esa historia (ya viene todos los días) y llamarla todos los días conviene para producción pasarla a contrato.
- Para presupuestar en ficción de TV es diferente el monto si hablamos de unitario a si estamos hablando de tira. Si sale al aire todos los días tiene un valor, si sale unavez a la semana tiene otro valor
- La duración del formato de grabación. Hay un valor de bolo si el formato es de 15 min, si es de 30min o si es de 1 hs.
- La duración de la jornada, en el CCT de TV se establece una duración de jornada según el formato (la duración). Si el programa dura 15 min la jornada de grabación tiene una duración y así dependiendo la duración del programa. Para una media hora, las horas de grabación son 2:50 hs (son estándares que están pensando para grabaciones en estudio, ya hay una escenografía ya hecha, luz general, plano y contraplano, básico de tres cámaras). La duración de la jornada de grabación depende del contenido final. A partir de esas 2:50 hs para un programa de media hora comienzan los excedentes (no son horas extras porque no se miden cada hora), se miden cada media hora. Cuando dice un bolo 2:50 hs es para grabar un capítulo. Se paga un bolo por jornada o si en una jornada logró grabar y tres capítulos voy a tener que pagar tres bolos por esos tres capítulos. Si grabo tres capítulos, tengo 2:50 hs por cada uno de los capítulos, por lo que probablemente no tenga que poner excedentes. A un actor lo paso a contrato porque capaz está viniendo todos los días (entonces si multiplicas el bolo por cantidad de días se me está asimilando al contrato) y aparte porque la jornada de un contrato ya es de 10 horas con una hora de almuerzo. Ya no me corren las 2:50 hs por capítulo. Los que están contratados por bolos suelen ser los que tocan la puerta por ejemplo. La jornada de grabación depende del formato final de cada uno de los capítulos. Si dentro del formato hay Sketch tienen que cobrar. También si

va un actor invitado la AAA establece que cuando un actor participa no actuando también tiene que cobrar del mismo modo a través de la AAA.

- **Apuntador:** Siempre está que se grabe ficción. Es una persona que va siguiendo el libro y cuando un actor se pierde le tira la letra. Tiene que haber un apuntador por unidad. El sindicato tiene un listado y tenemos que elegir dentro de ese listado quién está disponible, no es alguien del equipo técnico. Si grabas en el interior y no hay disponibles para ir, existe la posibilidad que pongas un actor que tenga antecedentes cinematográficos, va a oficiar de apuntador y lo tenemos que declarar.
- Interviene también el SAL (sindicato argentino de locutores) que no en todos los programas están, pero si en los de ficción. El Conductor no puede decir al aire las publicidades si no es locutor (establece como es el PNT), y ahí intervienen ese sindicato con su CCT.

Sindicato de músicos

- Les paga por intérpretes (tocar instrumentos, cantar).

Sociedad argentina de autores y compositores de música (SADAIC):

- La música tiene que estar registrada. No vamos a pagar el trabajo de músico como intérprete, sino la cesión de derechos por el uso de ese material musical y escrito que cada uno elija. Declaramos para que la vamos a usar, cuánto tiempo, en que escena, para quien, quien soy, los autores autorizan por el mínimo por una tarifa más alta. Esa susatoizaciones me permite que use el tema musical, pero no la grabación que esa discográfica grabó con la voz de tal asiática. Tengo los derechos de la composición, del uso de la letra y música de ese tema. Pero si quiero usar la grabación de ese tema (y una discográfica sale muy caro) puedo pagar una adicional, al margen de los derechos. Sino puedo hacer la grabación de ese mismo tema con otros músicos. A estos músicos les voy a pagar por SADEM por un tiempo como intérpretes, para cantar y tocar los instrumentos.
- El valor de la sesión de derechos de cada tema depende el uso (la forma que lo voy a incluir en el AV), del tipo de AV (docu o ficción), y de la longitud o duración de ese AV. Hay un tarifa diferencial con descuentos de la tarifa, con descuentos que dependen, si es para documentales, del presupuesto de ese documental (los valores van a ser un 10% de los valores de la tabla) y dependiendo del tamaño del presupuesto estos porcentajes van a ir aumentando. SADAIC establece montos mínimos, si yo quiero incluir un tema grabado que tiene derechos de autor, presentó una declaración jurada a SADAIC solicitando la autorización de ese sello discrográfico o de ese auto. SADAIC consulta con el sello. Si el autor a pesar de que renuncia a los derechos hay que pagar el mínimo de SADAIC, en esos casos lo cobra

SADAIC. Lo usa para el mantenimiento de SADAIC, la obra social y demás. Si una discográfica quiere usar un tema de una banda tiene que pagar los derechos del autor original.

- Música de apertura y cierre:** música utilizada durante la difusión de títulos y créditos de apertura de la película.
- Música de fondo:** La escucha el espectador pero no el personaje. Utilizada para ambientar uno a más secuencias o escenas de una película.
- Músicas características:** El personaje la escucha, no es importante dramáticamente.
- Músicas destacadas:** Music que caracterice a la película o identifica en forma destacada a un personaje principal o al tema o idea principal de esa película. Algún peso especial dentro del AV, un leitmotiv para reconocer un personaje, o una situación determinada.

Teniendo en cuenta el tipo de uso de la obra AV, hay valores:

- ❖ **Valor A:** Cuando una obra se utiliza como música de fondo en más de una escena o secuencia.
- ❖ **Valor B:** Música que escucha el personaje con peso dramático
- ❖ **Valor C:** Se usa como música de fondo en solo una escena o secuencia. Entran las características comunes, es decir, música ambiental que la escuchan los personajes pero no tienen peso dramático. También entran temas de apertura y cierre.
- ❖ Se podrá solicitar la autorización y fijación arancelaria por el uso de obras individuales “Valor A”, “Valor B”, “Valor C” y/o por un conjunto de obras definidas como “Valor P”.
- ❖ **Valor P:** Un mismo compositor o grupo compone toda la música del largometraje. En estos casos son temas que voy a pagar individualmente. Puedo tomar preexistentes, y que ya existan o pedir que me lo pongan. Si queremos poner música de fondo, música de apertura y cierre sale carísimo por eso se usa esto en las películas de bajo presupuesto. No se paga la jornada laboral, el tiempo de trabajo, se pagan por derechos de la obra. Si la obra tiene un autor o 3, pagamos el valor de la obra. Un compositor con las canciones que ya existan las está interpretando, porque ya existen, hay que pagarle al que la creó. Hay que pagarle al autor original y al músico por su trabajo para grabar. El músico tiene que ser compositor, pueden

ser las dos cosas, pero no es lo mismo. No son derechos de uso exclusivo, no nos quedamos los derechos con esa grabación, aunque sean solamente para esa película. Le estamos por la sincronización de esa música en esa película específica.

- ❖ **Obras libres:** Si es un tema de un compositor muerto hace más determinados años, no vamos a pagarle los derechos a esa persona, pero si a los músicos para grabar esa música o al sello que tiene el tema grabado. Igualmente se cobran esos derechos para financiar otras obras.

- ❖ **En el caso de la TV:** Para la música de apertura de un programa o que identifica una sección del programa debemos pagar esa inclusión, porque la hacemos componer o porque pagamos derechos (es leitmotiv) identifica el programa, lo paga el productor. Si el musicalizador pone músicas que hace a lo que se está hablando, ese monto lo paga el canal porque paga un canon anual respecto a eso.

La escala de AV no clasificados se hace series Web. Debemos tomar el valor de las películas cinematográficas de cortometraje. Si producimos historias breves, SADIC establece un valor diferencial para la inclusión de cada obra dentro del largometraje. Es un acuerdo especial que si el autor está de acuerdo se puede pagar, pero es para que la película se integre dentro de otra película producida por el INCAA y para su estreno comercial en sala y para las plataformas del INCAA. Si no tenemos los derechos del corto no vamos a tener libertad en el uso de esa música, porque fue cedidos en ese contexto para algo muy determinado como el circuito de las películas de Historias Breves. La música se va a hacer una vez que yo tenga el corte de la peli y componga específicamente para ese corto. Por lo que voy a pagar una vez que tenga registrados los temas. Puede pasar que pedimos temas preexistentes, SADAIC se contacta y los autos no pasan un presupuesto, este presupuesto también tiene una vigencia.

Arancelamiento de documentales: El productor de un documental podrá solicitar si se consideran aranceles diferenciados, todo ellos sujeto a las determinaciones de los importes definitivos que pudieran establecer los autores, editores y/o subeditores: siempre y cuando cumpla con las siguientes condiciones:

- Para una producción cinematográfica cuyo presupuesto resulte hasta \$802.900, sin contar el derecho de los importes autorales de las obras musicales incluidas en el film, el arancel mínimo a abonar por cada obra sincronizada no podrá ser inferior a lo que resulte aplicar un 10% sobre los aranceles de la tabla.

- Para una producción cinematográfica cuyo presupuesto se encuentre comprendido entre \$802.901 y hasta \$3.183.100, sin contar el derecho de los importes autorales de las obras musicales incluidas en el film, el arancel mínimo a abonar por cada obra sincronizada no podrá ser inferior a lo que resulte aplicar un 20% sobre los aranceles de la tabla.
- Para una producción cinematográfica cuyo presupuesto se encuentre comprendido entre \$3.183.101 y hasta \$6.365.300, sin contar el derecho de los importes autorales de las obras musicales incluidas en el film, el arancel mínimo a abonar por cada obra sincronizada no podrá ser inferior a lo que resulte aplicar un 50% sobre los aranceles de la tabla.
- Constancia de inscripción del guión en la Dirección Nacional de Derecho de Autor, en original, o copia autenticada por Escribano Publico
Presentar en SADAIC el presupuesto total de la película documental, donde conste el detalle de cada costo que lo compone avalado por Contador Público Nacional y certificado por el respectivo Consejo Profesional de Ciencias Económicas o el acreditado ante un Organismo Oficial dependiente de los Poderes Públicos.

Clase 2/10

Las partidas que tienen que ver con costos vinculados con las identidades de representación gremial. Su denominación para todos son sindicatos. Por ejemplo la sociedad argentina de actores.

Los Recursos humanos los vamos a contratar bajo relación de dependencia. Como empleadores. Para denominarse como tal deben estar enmarcadas en el CCT.

Dos perspectivas:

- Productor empleador que contrata servicios
- Técnico siendo contratado.

Derechos de una relación de dependencia: aportes de jubilaciones, obra social, aguinaldo, vacaciones pagas, estabilidad económica (no sos freelance), la cargas sociales y los aportes son. Estos beneficios o derechos están determinados por los CCT.

CCT, contratos y ley: Acuerdo que en algún momento realizaron diferentes representantes de los empleadores y representantes de los empleados que establecieron en una normativa los derechos y obligaciones de los empleados y empleadores dentro de la industria donde nos manejemos. Los contratos deben enmarcarse en los CCT, y los CCT se enmarcan en una ley. Cuando el contador da de alta un empleado y pone el CCT tiene una serie de posibilidades de acuerdo a los CCT acerca del cargo que es posible, y el salario que es posible.

Las horas de trabajo, horas de descanso (8:45 hs, 9 hs). En publicidad si se puede trabajar 12 horas de acuerdo a los CCT. Los rodajes tienen más jornadas de laburo que en cine. Los costos empiezan a tener un valor de horas extras que se incluyen en el básico. Se paga más en publicidad, porque si bien en cine como en publicidad, SICA contempla la contratación temporal de tiempo determinado, que no todos los CCT lo contemplan. Si un CCT permite que te contrate por 1 mes genera que no te este dando mas seguridad de laburar más de 1 mes. Si contratamos por semana, en cine, sale más caro que contratar por mes. Porque estoy asegurando menos continuidad (osea que vas a durar menos en el trabajo). Como la publicidad permite que te contraten por semana, se paga más, porque no te aseguran más continuidad, son jornadas más sueltas (y el empleado tiene que vivir las semanas, del mes, que no está contratado por eso se paga más también). Todo lo que está en blanco hay registro en AFIP, ANSES, en los CCT. Está registrado. No importa por cuánto tiempo te contraten, estas haciendo aportes, por lo que van a estar registrados en ese CCT.

Presupuestar un técnico: Tenemos que tener en cuenta el tiempo de trabajo (contrataciones no permanentes, por tiempo determinado, con una fecha de comienzo y de finalización), la ART, el rol o categoría (según ese rol va a depender cuál va a ser el básico), los aportes:

- Los seguros por un lado.
- Los aportes (ósea las cargas sociales) del trabajador y las contribuciones del empleador van a incluir aquel monto de dinero que cuando son las del empleador sale un plus de lo que no sale contratar un técnico y si es del empleado sale del bolsillo.
- No hay antigüedad en SICA. Pero no quita que alguien que tenga experiencia pueda negociar más que el mínimo del SICA.

En publicidad a las 16 horas de rodaje se paga la hora al 200% y a las 18 al 300%.

Unidad de cálculo en cine: La unidad en cine son las semanas de rodaje, las semanas de pre producción, no se concibe una jornada de ensayo de cámara (tengo que contratar al técnico, locación). Un ensayo equivale a una jornada de rodaje. Los días sueltos salen más caros que contratar por semana. Solemos calcular aparte en días extras, son ciertas actividades que se miden diferente. Pueden ser una jornada extra de rodaje, de pre.

- **Horas extras:** hay un básico pero ese básico no las contempla. Son excedentes de la jornada básica, no están incluidos. No hay un rubro llamado imprevistos (se incluye en cada uno de los rubros de manera distribuida). Un imprevisto es por ejemplo calcular horas de rodaje. Al diseñar ese plan de rodaje uno ya toma decisiones de cuántos días va a tener esa semanas (si una semana va a tener 5 días como lo habitual, o van a ser

semanas de 6 días, o que todas las jornadas duren una hora más). Esos casos dejan de ser imprevistos y pasan a ser cosas que están planificadas. Se paga doble además de las horas de enganche.

- **Horas extras al 50%:** Son de lunes a viernes y vale un 50% más.
- **Horas extras comunes, ósea al 100%:**
- **Horas extras llamadas de enganche o especiales:** tienen una denominación. Entre el final de una jornada y el principio de la jornada, entre que se cita la jornada siguiente y el comienzo. Son 12 horas que los técnicos tienen que descansar. Se paga doble. Es lo que llamamos horas especiales. Va a ser sábado, domingo, feriado. Son al 100%. Valen el doble.

Una hora de trabajo puede ser una hora extra (excede la jornada) y de enganche (porque nos comemos el descanso. Y se paga la hora extra el doble, y la hora de enganche también doble pero separada.

Horas nocturnas: Desde las 9 am hasta las 6 am. Son horas más cortas y la jornada también. Cada 50 minutos de reloj, equivale a 1 hora. A las 7hs se empieza a considerar hora extras porque las horas duran menos. Las horas extras no cambian por ser jornadas nocturnas. Si un actor tiene horas extras, equivale a que un técnico debe tener más porque empiezan a trabajar antes que ellos y se van después.

Contratación de un equipo técnico: hacemos los PJ cuando tiempo va a laburar y cuales son sus condiciones de trabajo. Sucede y el contador hace la liquidación de ese trabajo donde se evalúa lo trabajado o realizado

Diferencia de Roles (SICA) y categoría (SATSAID):

SICA: roles. No tiene estructura de categoría

SATSAID: categorías, empieza en una categoría (no tanto en TV) más baja y según van pasando los años va creciendo en categorías hasta la 1.

El traslado y sus horas se pagan (la citación determina cuando arranca la jornada de rodaje). Hasta 4 horas los traslados están incluidos dentro de una jornada, si se exceden se cuentan como otra jornada u horas extras. Si la locación está más de 30KM de CABA ese traslado es parte de la jornada.

Calcular en el presupuesto

- Pre
- Rodaje
- Post

- Sábado. Vale un 50%. El ratio es 1,5.
- Domingo, feriado. Vale un 100%. Ratio 2.
- Días sueltos. El ratio es 1,5.
- Horas extras
- Días extras: valen un 50%. El ratio es 2.

Siempre se hace en base a un día común o una jornada común.

Cuántas horas tiene una semana por la cantidad de horas que podría tener una semana. La semana tiene 44 horas, cuentas en un estándar más clásico jornadas de 8 horas. $8 \times 5 = 40 + 4$ horas del sábado. Una jornada de 8 horas o media jornada de 4 horas es inútil, porque seguro hay horas extras.

Semana dividida 44: Así se calcula la hora de laburo.

Lo que vale un 50% o 100% es el costo unitario.

Buscar la escala salarial actualizada.

Bruto = sujeto a retenciones.

Director: Depende el porcentaje del presupuesto del tipo de proyecto. El 10% del presupuesto, siempre se puede pedir más, pero no menos (pero nadie va a venir a reclamar porque no está reglamentado tan fuertemente como los guionista). Un director puede negociar más si es conocido, Darin, por la convocatoria se taquilla (la gente la va a ver porque estás vos). Tiene participación sobre las regalías, sobre la explotación.

Guionistas: Deben cobrar ese 5% del presupuesto.

Aguinaldo (SAC): Sueldo anual complementario: Cobramos un sueldo extra por año. Cobramos 13 sueldos en un año. Cuando hay una contratación fija es equivalente al mejor sueldo mensual, pero es la mitad. Se paga en julio y diciembre. Tenemos un trabajo temporal, no es fijo. Calcula el proporcional del aguinaldo si trabajaste (antes 22:39 segundo audio). El aguinaldo se calcula con el 8.33 de todo lo que cobra el técnico para poder calcular su aguinaldo.

Vacaciones: Corresponde cada 20 días corridos, corresponde un 1 de vacaciones. No son vacaciones no gozadas, pero hay que pagarlas igual. El 5% del sueldo representa esas vacaciones.

Charla con Secretario General de SICA

SICA fue constituido como sindicato de la industria cinematográfica argentina, incluyendo a trabajadores. En el año 1975 pudieron firmar su primer CCT donde

quedó cuadrada la gente trabajaba también en cine publicitario y en la parte de animación. También, como todos los sindicatos, la ley de asociaciones sindicales y la relación laboral. Y un CC tiene que ver con cada sector, donde somos varios sindicatos que intervenimos y tenemos representación, donde se establecen las condiciones de trabajo (donde no siempre dentro de un set de trabajo no son las mismas). Cuando se habla de un CCT se habla de derechos como trabajadores, condiciones de trabajo, y condiciones de vida. Si la ley de las 8:45hs no estuviera, podríamos estar trabajando, como sucedía previamente al CCT y cuando se terminó la Argentina, que debía ser de 16 horas. Hasta que el pelador no dijera que terminaba la jornada, no teníamos derecho a descansar. La resultante de las condiciones de trabajo son términos económicos, porque si tenemos una jornada de trabajo que tiene horas extras, se le busca poner un valor al tiempo que nos corresponde para descansar. La ley de contrato de trabajo habla de derechos laborales. En el año 2014 lograron tener la extensión del CCT a nivel nacional. Fue muy importante tener, después de la presentación y gestión en el ministerio de trabajo la aplicación en todo el país la aplicación del CCT. Por un lado están las personerías gremiales de los sindicatos, y por otro lado la aplicación a nivel nacional del CCT, que nos permitió iniciar el camino para la federalización del sindicato y con esto, tener la representación y presencia en todas las provincias. En algunas provincias hay poca producción donde se hace un trabajo intrasindical, con los demás sindicatos que participamos en la industria AV, para poder tener presencia. En Córdoba, Santa Fe, la costa Atlántica ya tiene presencia permanente. La presencia está para defender los derechos de trabajo y las condiciones de trabajo, pero también es una ayuda importante para la organización propia de la producción AV con la presencia de los gobiernos provinciales y el INCAA (a través de subsidios y planes de fomento). El objetivo de poder generar la producción local en un 100%, que puedan trabajar técnicos de cada uno de las provincias. Hay más equipos mixtos en las ciudades. Los CCT no los arman solamente los sindicatos o las empresas productoras, es algo que se tiene que acordar entre las dos partes, no pueden determinar condiciones de trabajo por debajo de lo establecido en la ley de contratos de trabajos (marco que es para todas las actividades). La única forma de llevar adelante la firma de un CCT es la parte sindical (en representación de trabajadores) y la parte empresarial, a partir de tener acuerdos se establecen condiciones de trabajo. En el CCT de 1975 se habla de ventanas y plataformas, lo cual indica una modernidad increíble para ese año. No había una certeza para determinar la palabra plataforma, las OPP, las formas de exhibición de hoy en día, pero quienes lo redactaron dejaron abierta esta posibilidad para que hoy en día lo podamos seguir aplicando. Pero también quedó obsoleto, ya que dificulta en llegar acuerdos con la cámaras de productores, es en cuanto a la actualización de la cantidad de cargos que se fueron incorporando. O determinadas tareas que hacía una rama en particular y que hoy en día las hace otra rama. Hay que determinar sus tareas, se tiene que hacer de forma consensuada con la patronal (que determina las horas de trabajo, las formas de contratación). Las paritarias se determinan, a veces, en un acuerdo entre el sindicato y las cámaras empresariales a instancias del

ministerio de trabajo. Pero si no hay acuerdo o se pueden llevar adelante la reuniones de forma privada, logra un acuerdo, presentarlo al ministerio de trabajo (es quien después lo homologa). Tiene que ver con los momentos políticos, económicos, y las fuerzas gremiales que se pueda llevar adelante en cada negociación para tener una mejor o menor paritaria.

Relación de trabajo: Novio jurídica de uso universal, con la que se hace referencia a la relación que existe entre un empleado (el asalariado, que realiza su trabajo de forma voluntaria y personal) y el empleador (a quién ella proporciona su fuerza de trabajo, bajo ciertas condiciones, a cambio de una remuneración).

Definición CCT: Es un contrato entre los sindicatos de un determinado sector de la actividad y el empleador, que regula las condiciones de trabajo (salario, jornada, descansos, vacaciones, etc) y establece reglas sobre la relación de los sindicatos y la parte empleadora. Las regulaciones contenidas en los CCT son obligatorias para todos los trabajadores del sector, estén afiliados o no, a los gremios respectivos. Tienen un impacto en la organización del trabajo y en la calidad del empleo. Nunca puede acordar condiciones de trabajo inferiores a la que marca la ley, las condiciones se consideran un mínimo (pudiendo ser mejoradas en contratos individuales).

Salario Bruto: Es es el salario total del trabajador, que a su vez se divide en dos componentes:

- **Salario Neto o “en mano”:** es el monto que le despota al trabajador luego de aplicar las retenciones por aportes a la Seguridad Social.
- **Aportes:** Contribuciones que hace el trabajador al sistema de seguridad social (jubilaciones, obra social, fondo solidario y cuota sindical. La suma de todos los aportes es el 20% en caso de estar afiliado a SICAAPMA y del 19% para quienes no.

Contribuciones patronales: Es en espejo a los aportes del trabajador, pero como obligación del empleador. La suma de las contribuciones es del 24,5%.

Jubilación: Durante muchos años los técnicos tuvimos preocupación de la imposibilidad de tener una jubilación. Tuvimos el reconocimiento como trabajadores discontinuos por la particularidad que tiene nuestra forma de contratación (la gebet tiene contratos de un día en publicidad o contratos semanales o mensuales como en animación). Pero siempre por tiempo determinado, hay gente que trabaja fija en las productoras (están dentro del CCT). Cuando hay contratación hay aportes y contribuciones. Todas los trabajadores en relación de dependencia hacemos un aporte para poder a los 60, 65 años poder jubilarnos. Se dificulta por no tener contemplada la cantidad de años de aportes necesarios, no es solamente llegar a la edad. Si no tuvimos 30 años de aportes, depende la política del gobierno se puede determinar o no, estar dentro de una moratoria para depor pagar los años que nos

falta para poder jubilarnos. Muchos se jubilan con la jubilación mínima. Nos permite triplicar los aportes, el requerimiento es trabajar 120 días por año (4 meses en un año) para poder tener cubierto ese año. Porque la gente que accede a la jubilación no llega con la mínima. Si no trabajas en una productora fija, es muy difícil jubilarse. Hay un porcentaje muy alto que está destinado a la caja de jubilación para que podamos jubilarnos.

Derechos de la mujer por maternidad: Por la característica del trabajo que tenemos, vino sucediendo históricamente con las técnicas, que al momento de estar embarazada en algún momento de la gestación del embarazo, dejan de ser contratadas por estar embarazadas. Y a diferencia con otras trabajadoras, que tienen la posibilidad de tener la licencia por maternidad, y seguir cobrando un sueldo. Las técnicas al no ser contratadas y convocadas para trabajar dejan de cobrar el sueldo y no tenían la posibilidad de generar en ANSES la licencia por maternidad, no poder cobrar asignaciones por pre natal. Si no había aportes, no había beneficios. Por lo que hubo un planteo del colectivo técnicas de cine y publicidad. Trajeron una propuesta que, para SICA, era importante establecerlo dentro de una negociación paritaria. Y también en su momento se pensaba si era un aporte que debíamos hacer las técnicas para hacer un fondo de maternidad para que las técnicas, en un momento de la gestación, puedan cobrar un subsidio. Y entendimos que lo lógico era hacer el planteo que el aporte lo hagan las productoras, se estableció una paritaria, se hizo el planteo de aumentar el porcentaje en un 0,5% de las contribuciones que hacen las productoras. Y que esto vaya destinado al fondo de maternidad, para que las técnicas, en un periodo, a partir del tercer mes de embarazo puedan (si hay meses que no trabajan). Esto fue acordado con las cámaras de predictores que son quienes tienen aumento salarial para todo el año de paritaria, y el pedido fue de aumentar la contribución patronal (24,5%, incluyendo todo lo que tenía que ver con los aportes a AFIP y obras sociales). Pero en la contribución patronal al sindicato (que es del 1,5%) se le agregó un 0,5%, pasó a ser del 2%. Y de ese 2%, el 0,5% va destinado a este fondo de maternidad exclusivamente y la política es que el sindicato no puede hacer uso de ese dinero para otra cosa.

Obra social: Todos los sindicatos tienen la posibilidad de tener obras sociales. La posibilidad que se le da a través de las obras sociales de tener un sistema solidario, no sucede con las prepagas (pagas más, tenes más servicio de salud). La persona que menos a la que más aporta (es un porcentaje de sueldos) le otorgan a esas personas el mismo servicio de salud, pueden ir a la misma clínica, atenderse y hacerse los mismos estudios. Hay un tope hasta el que se puede apartar. Está estipulado que tiene que ver con el CCT y con la ley, que es un aporte que se descuenta a los trabajadores y la contribución patronal. Hay políticas de gestión en las obras sociales sindicales que pueden ser cuestionables para quienes están gestionando estas obras sociales. Le da la posibilidad de la autogestión a los trabajadores del sistema de salud solidario. Sucedió que se abrió la posibilidad de

derivar aportes, produjo problemas en las obras sociales, que tiene que ver con derivar aportes a las prepagas. Le permite al trabajador decidir dónde derivar su plata porque le corresponde, donde me quiero atender y donde voy a tener el servicio de salud. Generó problemas a las obras sociales, porque quienes pueden sostener para pagar una cuota de una prepaga son las personas que cobraban un salario alto. Sucedió, a partir de esto, quienes más ganan, empieza a derivar aportes a las prepagas y genera dificultades en el mantenimiento de la obra social. Es parte del aporte que va a la obra social y que hace posible esta posibilidad de tener prestación de salud.

Taller de formación gremial de SICA: Derechos que van en los aportes, al acceso a la salud, a una jubilación, y por otro lado lo que tiene que ver a estar establecido en cuanto a condiciones de trabajo y derechos que tenemos a comer y etc que las establece el CCT.

- **Amparo legal:** Qué leyes hay que respetar: La ley de contratos de trabajo y sus modificatorias Nro 20.744. La ley de Riesgos de Trabajos solo se aplica cuando hay relación laboral, osea cuando hay contrato. Cuando hay monotributo (factura) es trabajo en negro, la productora trata de evadir la relación laboral. La Ley de Riesgo de Trabajo permite tener la ART (Asegura de Riesgos de Trabajos), no es lo mismo que un seguro de accidentes personales. Si una persona tiene un accidente en el trayecto como en el lugar de trabajo, tiene un accidente se aplica esta ley. Está la obligatoriedad de dar cobertura y se la toma como enfermedad laboral al COVID. Establece que todos los días hasta que nos den el sueldo tenemos que seguir recibiendo el sueldo. Las ART cobran solamente cuando el COVID da positivo. También la ley de empleo Nro 24.013. Cuando producimos una película con subsidios del estado, es decir, con intervención del INCAA, hoy en día cuando presentamos los costos al INCAA, si presentamos facturas de técnicos el INCAA las rechaza como costo. No está contratada esa persona en las condiciones que establece la ley.
- **Encuadramiento:** El CCT 235/75 habla de los salarios de la jornada, los descansos, las vacaciones, las licencias, la capacitación profesional.
- **Puntos a destacar de nuestro CCT:** Jornada de trabajo de 8:45hs (44 semanales, de lunes a viernes). Para cuando queremos saber el valor de una hora extra, si tomamos el salario semanal lo dividimos por 44 nos da el valor de una hora. Horario nocturno desde las 21hs hasta las 6hs, en el que se computa 1 hora trabajada por cada 50 minutos transcurridos, tal que la jornada nocturna queda reducida a 7 hs. Se trata de que se trabaje lo menos posible de jornada nocturna porque el desgaste físico es otro. El tiempo para comer es 1hs (almuerzo o cena). Descanso entre jornadas de 12 hs. El trabajador comienza la jornada en el lugar de citación. Si por razones de

trabajo debe trasladarse a otro lugar, al finalizar el trabajo debe volver al lugar de origen. Si el tiempo que eso demande excediera la jornada de 8:45hs, deberá abonarse horas extras. Los traslados a más de 30 KM del Kilómetro 0 (Congreso) deben ser previstos por la productora y entran en el horario de la jornada laboral. Las horas de enganche es cuando se pagan las horas no descansadas, el trabajador puede decir que no.

- **Publicidad:** Para la rama publicitaria, en el año 2008 se firmó un acuerdo con la Cámara Argentina de la Industria del Cine y Video Publicitario, que establece cambios respecto al CCT. Semanas de 6 jornadas corridas de 8 hs diarias (48 hs semanales), sin distinción de sábado, domingo, ni feriado. Publicidad dejó de haber feriados. Se establece que las productoras no pueden grabar en feriados como el 1° de Mayo, el 25 de Diciembre y el 1° de Enero, lo mismo pasa con la AAA. Pago de 4 horas extras por día, con un recargo del 50%, aun cuando no se realice. Las horas extra que excedan esas 4 horas, serán liquidadas con un recargo del 100%. Los traslados a más de 50 Km del Kilómetro 0 deben ser previstos por la productora y entran en el horario de la jornada laboral.
- **Relación laboral:** Hay relación laboral cuando una persona, en forma voluntaria y personal, desarrolla tareas para otra persona física o empleador
- **Alta temprana en AFIP:** Establece la relación laboral, nos lo tiene que dar el primer día, lo hacen las productoras en la página on line como empresas y tiene que declarar a todas las personas que van a contratar. Lo que dice 500 servicios comunes discontinuos tiene que ver con la jubilación, es la forma en que la que somos reconocidos en AFIP y ANSES y todos los aportes que tienen este código de tipo de servicio 500 se van a triplicar. Esta persona que le dan de alta ya está declarada con este tipo de servicios. Sino tienen que demostrar llevando los contratos, los recibos de sueldos. El sindicato los chequea cada vez que tiene que presentar la productora en el sindicato, presentan el contrato con copia de la alta temprana. Quienes trabajan en la parte gremial chequean que este código 500, que figure la obra social, el salario y la ART.
- **Contrato Largometraje:** Todas las contrataciones cuando son bajo las condiciones del CCT se realizan con este contrato modelo que el sindicato visa. Y esta copia es la que presenta las rendiciones al INCAA por el sindicato y visado, si no lo hacen y se presenta al INCAA (sin estar chequeado por SICA) son rechazados. Que en un primer momento es para rendir costos junto a planilla de horas extras, los recibos de sueldos, los pagos en AFIP de las cargas sociales que presentamos en el INCAA pero que SICA necesita también para emitir libre deudas. Después previo al estreno de la película, para el reconocimiento del costo final, nosotros

debemos presentar al INCAA el libre deuda del sindicato (el INCAA certifica que el productor pagó todo como correspondía). Está establecido en el CCT el contrato por un día, para que los trabajadores no tengan que facturar, no están todas las condiciones de computrabajo igual.

- **Contrato de publicidad:** En el 2008 se establece que todo lo que tenga que ver con scouting, carga, chequeo y viajes se establece que se pagará un jornada de 8 hs. Se agregó el CVU, porque hasta hace unos años la productoras pagaban con cheque, con lo cual siempre generaba el problema de que la disponibilidad para retirarlo coincidía con el horario de trabajo de los trabajador. El SICA soluciono los problemas del tiempo de pago y al incomodidad de ir a la productora.
- **Remuneración:** El salario bruto neto que incluye las cargas sociales (jubilación, obras sociales y cuota sindical). Quienes están afiliados al sindicato aportan el 20% y quienes no el 19%. La contribución patronal que es el 24,5% y tiene que ver con el agregado del fondo de maternidad. Del aporte que hacemos como trabajadores del 14%, ese 11% más el 3% tiene que ver con la jubilación y el otro 3% del Régimen Nacional de Obra Social. Todo ese 17% la productora nos lo descuentan pero lo tiene que depositar en AFIP. Si no lo hace es un delito penal, se llama retención indebida de aportes. Este 17% a la AFIP y un 3% al SICA, si esa persona está afiliada se paga en el SICA. Si no hacen el descuento y después esperan 8 meses para pagar en AFIP es un delito que dijimos antes. Se debe pagar al mes siguiente de hacer la retención. Y por otro lado está la contribución del empleador, este 17%, más el 6% de obra social, este 23%, que junto al otro 17% del aporte se paga en AFIP. La mayoría contrata contadores.
 - Componentes del salario**
 - Recibo de sueldo**
 - Calculo de horas extras:**
 - ❖ **Horas extras del 50%:** Sueldo semanal bruto / 44x1,5
 - ❖ **Horas extras al 100%:** Sueldo semanal bruto / 44x2
 - ❖ Al monto correspondiente a las horas extras se le aplican aportes y contribuciones.
 - ❖ **Planilla de horas extras:** Se presenta en el INCAA y en SICA, donde están los horarios de entrada y salida. Se imprime y se firma, se entrega a la productora, se pagan las horas extras a semana vencida. Se presenta al SICA con los recibos de sueldos y comprobante de transferencia, para acreditar el pago del sueldo.
 - ❖ **Cálculo de la jornada de 8 hs:**
 - Valor de la jornada de 12 hs / 1,75

- ❖ **Horas extra 100% publicidad:**
 - Valor de jornada de 12 hs / 1,75 / 8x2. Acordó más dinero con la productora.
 - Valor de jornada de 8 hs / 8x2. Es el valor real.
- ❖ Al monto correspondiente a las horas extras se le aplican aportes y contribuciones en publicidad. .

□ **Cálculo de aguinaldo y vacaciones:** Siempre que te contraten por relación de dependencia, aunque trabajes un día, te corresponde un proporcional de aguinaldo y vacaciones sea el tiempo del contrato. Por un día es el 8,33% del sueldo, y las vacaciones no gozadas (es un día cada 20 días). Las vacaciones se establece el 5% del sueldo.

- ❖ **Cálculo VAC:** (Remuneración mensual /25) x (días corridos de contrato /20). Como días corrido se multiplica por 7 = 49 / 20. No tiene descuento las vacaciones no gozadas.
 - **Cálculo VAC en publicidad, y si es por una jornada en largometraje:** Es el 5% del sueldo en bruto + SAC
- ❖ **Cálculo de SAC:** (Sueldo del mes de mayor remuneración / 2) x (días trabajados / 180). Se cobra a mitad de año y a fin de año. Tiene descuento.
 - **Cálculo SAC en publicidad, y si es por una jornada en largometraje:** Es el 8,33% del sueldo en bruto.

Plan Económico/ Financiero y Cash Flow

Cash Flow: Combinación del plan económico y financiero. Es el flujo de caja. En cualquier negocio, el proceso de producción no necesita que tengamos el 100% del dinero para hacerla. El dinero va a ir entrando en etapas y se va a ir gastando en etapas. Debemos tener un flujo de caja que no esté en rojo (que no está debiendo dinero en algún momento). Lo más probable es que debamos dinero durante el proceso de trabajo, por eso vamos a pedir créditos de nuestros proveedores o de la gente que trabaja con nosotros. No le vamos a pagar en la fecha exacta, eso es crédito. Tenemos que ser capaces con la información que tenemos, con lo que suponemos que nos va a entrar de plata y los tiempos en los que nos van a entrar, cuando de todo esto vamos a tener que pagar cada semana para no quedar en rojo. Si eso que tenemos que pagar no es negociable, se puede frenar el rodaje (va a haber un montón de cosas que las vamos a tener que pagar igual a pesar de que el rodaje no ocurra). Hasta que podamos conseguir la plata que debemos. Es importante saber cuando vencen nuestros pagos, cuales podemos negociar y cuáles no, y cuando tenemos los ingresos pautados. Cuando uno trabaja con el INCAA, las cuotas del INCAA no llegan siempre en el momento que creímos, se pueden producir atrasos en los ingresos de las cuotas. Por eso es importante contar con un

dinero de caja que nos sirva para ir financiandonos ya que después lo vayamos recuperando con los pagos del INCAA. Cuando no se tiene un flujo de caja, en Historias Breves pasa que la cuota de la de pre y la del rodaje en general no sirve para cubrir todo los gastos de rodaje, por lo que tengo que cobrar la cuota de post para poder terminar de pagar el rodaje. A veces se negocia con los proveedores el pago de una parte de lo que le debemos cuando entra la cuota del INCAA. Por lo que no necesitamos pedir un crédito, ni tener un flujo de caja. Ese tiempo me lo va cobrar. El proveedor sobre una garantía, a veces escrita, que es un cobro incierto, que es una cuota, que está en el proceso productivo (proveedor que sabe cómo funciona la industria cinematográfica). La gran mayoría de los esquemas de producción basados en el fomento cinematográfico toman créditos, son productoras (grandes y chicas) que tiene que recurrir a un crédito del INCAA porque es un crédito blanco (dinero muy barato). Las productoras grandes pueden tener un flujo de caja propio (porque maneja muchos proyectos o porque tiene un volumen de recursos altos), más allá del proyecto, que les permite adelantar parte de su inversión para no tener que estar negociando con proveedores, sindicatos, artistas durante el rodaje. Son muy pocas las productoras que pueden recurrir a inversores genuinos extranjeros o propios que le adelanten cierta seguridad en el cash flow. Cuando tiene una productora media o grande va a generar un rueda de proyectos, una bicicleta financiera entre proyectos. Me llega la plata de un proyecto que ya pagué algo y pago eso para pagar algo de otro proyecto. Las productoras se arreglan con un cash flow más grande que incluye las cuotas de distintos proyectos.

Para invertir en TV comercial hay que tener un flujo propio para bancar la temporada de proyecto que hagamos porque las productoras tienen que darle créditos a los compradores de publicidad. Y esos créditos se mueven entre 60 y 120 días, si es un proyecto de una temporada la mayoría de ingresos están fuera de esa temporada. Casi todo el proyecto va a ser negativo, si no tenemos recursos propios o créditos.

Cómo hacer un cashflow: El plan económico que son mis ingresos y mis egresos (total del presupuesto, osea igual a mis ingresos). Después voy a distribuir por semana cada uno de los gastos. Hacemos la primera tabla (que se paga y cuando) y después cuando van a ir ingresando cada uno de mis ingresos, aportes y cuando. Después hago la tabla que dice flujo de caja. Los ingresos de esta semana, menos los egresos tiene que dar un número positivo. Ninguna de las filas de flujo de caja (azul) puede dar negativo. En la semana 2, los ingresos de la semana 2 voy a tener los ingresos de la semana 2 más el saldo de la semana 1. Sumo las dos cosas. Me tiene que ser \$0. Esto es el punto de equilibrio. El INCAA fomenta la producción, para que no pierda plata, porque no me van a dar plata adicional. Si fuera para un largometraje ese fumero no nos va a dar 0 (nos va a dar menos), en ese caso vamos a tener que calcular cuántos espectadores, en función de lo que le llega al productor por entrada y por subsidio, para lograr ese punto de equilibrio (no deberle a nadie y empezar a contabilizar ganancias posibles de su película). Si nos da más de \$0 estamos considerando más ingresos que los que realmente necesitamos.

Plan económico: Indica de donde voy a sacar yo todo el dinero para producir el proyecto, El total del plan económico tiene que ser igual al total de mi presupuesto. Se hace en excel, pero para el INCAA se pasa a formularios digitales. Si no da lo mismo, el sistema no te lo acepta. El total de la suma de mis ingresos tiene que ser igual al total del presupuesto. El INCAA fomenta el proceso de producción, no el recupero de taquilla, le tenemos que garantizar que vamos a llegar a fin de rodaje. Hablamos de una industria formada que le importa ver nuestro plan que garantice que terminemos la película, porque ellos están poniendo plata.

Caja: Dinero con el que cuenta la productora cuenta para invertir en el proyecto, ya sea nuestra. Dependiendo la modalidad y el tipo de proyecto que me presente el INCAA me pide que cubra más o menos de ese costo. Podemos no tener caja, solamente tener el premio del INCAA, siempre que el presupuesto no se pase el premio del INCAA (piensa que no lo podemos hacer o le decimos de dónde sacamos la diferencia de la plata). La diferencia puede ser que el guionista no cobre una parte.

Aportes de terceros en contrato de obra: Si el director para poner la diferencia que falte dice que no cobra, no se dice que no sobra, se dice que está haciendo aportes de terceros en contratos de obra. Son aportes de trabajo que provienen de los cabezas de equipo del proyecto. Esa plata que no la destino al técnico, no puedo gastarla en otra cosa, el guión me saldrá más barato en ese caso (me reduce el costo, es un ahorro en un gasto). Reducción en el costo de contratación de algún recurso humano.

Aportes de terceros en efectivo: Los productores asociados invierten en el proyecto, una suma de dinero, que no asumen una responsabilidad legal y económica sobre el proyecto. Todos estos aportes son productores asociados, porque si bien no aportan efectivo, aportan en el presupuesto en recursos (**aportes en especie**) o el trabajo. Eso que aporta es un porcentaje de esa cuota del INCAA, por lo que tendría ese porcentaje ganancia si el proyecto tuviera ganancias. Son arreglos privados con cada uno de mis proveedores asociados, se hace un contrato o una nota certificando quien aporta, y cuanto. Todos los que aportan dinero (que si lo puedo gastar en tal cosa se llama tener **liquidez de efectivo**), trabajo, o materiales son productores asociados.

INCAA: Todos los ingresos que dependen del INCAA. El premio del concurso. Si pedimos un crédito, que no es compatible con historias breves, ponemos crédito.

Aportes de tercero en especie: El rental me hace un descuento en el alquiler. Esa playa me la aporta porque les interesa participar en las ganancias del proyecto.

Otros aportes: Participamos de algún fondo que puede ser un aporte en post o en efectivo de algún fondo. Ganamos un concurso.

Plan financiero: Tiene todos los rubros del presupuesto a la izquierda, a la derecha tenemos el total de esos rubros, y donde dice costo presupuestado debo tener los mismos totales que le presupuesto. Tengo que indicar en cual de estas etapas voy a pagar los costos. Hay alguna serie de valores que tiene que ver con sindicatos que no se pueden mover, o no puedo decidir cuando lo voy a pagar. Es distribuir los gastos que voy a tener en el tiempo de mi proyecto.

- **Técnicos y elenco:** Los técnicos de cine, en rodaje, cobran todos los viernes. Si no pago el viernes o lunes me pueden frenar el rodaje. Lo mismo pasa con el elenco, el elenco va a depender la fecha de pago si los tengo contratados o son bolos. Si están contratados les pagó una parte antes del rodaje y una parte antes de terminar el rodaje. Y si son bolos les pagó a la semana siguiente. Si en la semana 2 no les pagamos vamos a tener problemas con AAA y nos pueden frenar el rodaje.
- **Cargas sociales:** Las cargas sociales las puedo mover pero tiene intereses altísimos, se pagan de forma mensual. Termina el mes, el contador va a hacer el 931, todos los empleados en relación de dependencia tienen que pagar las cargas sociales a AFIP. Todo eso que yo les descontó a los empleados y todo el adicional que pongo como empleador en concepto de cargas sociales, se paga a través del formulario llamado 931 en AFIP a fin de mes. Si se pospone, hay intereses altos.
- **Vestuario, maquillaje, escenografía, utilería, locaciones:** Les damos un cheque en garantía para asegurar que les vamos a pagar, pero nos esperan. Podemos pagar una parte antes de iniciar el rodaje y una parte en la post cuando nos entra la cuota de post. Dependiendo cuantas semanas de rodaje tengamos (en este caso al tener 1 la cuota de post llega rápido) pero si son 6 semanas le tengo que pedir al que me alquilo que me espere 6 semanas y probablemente no lo haga.
- **Proceso de laboratorio, edición, proceso de sonido:** Son procesos de post específico que me permiten que yo los pague o los organice una vez que me entró la cuota.

Presupuesto: Los costos por arriba o por debajo de la línea. Esta asociación con lo que tenemos o no un costo de referencia en el mercado.

- **Costos por arriba de la línea o variables:** Estos valores están determinados por el volumen de negocio, es aquello que está proporcionado o aquello directamente vinculado al costo. No tengo un costo de referencia en

el mercado. Por ejemplo los derechos de una novela. La contratación de un actor. El PJ o Director sí tendrá en cuenta el costo final de la película. El PJ asume la responsabilidad administrativa de llevar a buen puerto la película y está manejando una cantidad de dinero determinada. Hay una serie de roles que están vinculados a una negociación específica del proyecto que estamos haciendo. Se aceptan en un porcentaje del total del presupuesto. El INCAA había reglamentado que no aceptaba más del 35%. En casi todos los proyectos AV no vamos poder imponer en una empresa un 50% de costo variable, porque van a decir que hay una sobrevaloración del costo por encima de la línea. En el formato de INCAA y de Historias Breves vamos a tener tres partidas que abordan estas consideraciones. El guión, la dirección y la producción (aquello roles que van a ser contratos, no van a encontrar un costo que habla de la palabra productora como dueño del proyecto). Vamos a encontrar el PJ, el JP, DP (director de producción) o productor delegado. En TV el productor es el 2° de producción, debajo del PJ, tiene sueldo, es similar al JP, podemos tener un productores (de piso, de exteriores). El por encima de la línea, para un PJ de la TV está vinculado a traer a un PJ especialmente a dirigir un proyecto. **Productora** = empresa productora. Más que al productor como figura, es una figura jurídica, no una empresa unipersonal. La productora está por encima de la línea.

- **Costos por debajo de la línea:** Hay costos que se vinculan directamente al presupuesto final del proyecto, están proporcionados al proyectos. Una locación (no tiene la información del costo final de la película) por ejemplo. Tengo un costo de referencia en el mercado. Por ejemplo el alquiler de los camiones en función de la cantidad de semanas. El equipo técnico también, el costo del catering. El proveedor no tendrá en cuenta el costo de la película. Son rubros cuantificables. En las empresas que tienen productores dentro de su planta, PJ fijos estos no se ubican por encima de la línea de presupuesto general, cobran todos los meses su salarios, y se acomodan a la las producciones que le delegada la empresa para la que trabajan. Las dos principales son el equipo técnico y elenco. Tenemos una serie de presentaciones:
 - Sociedad de gestiones de derechos de autor:** Los rubros a guión, dirección, al elenco en parte y derechos de música. Donde van a hablar esas asociaciones que representan a los autores, se va a pagar un x monto de dinero (a veces dependiendo de la estructura del proyecto, a veces con una determinación más estandarizada).
 - Presentación gremial, a través de SICA:** El equipo técnico
 - AAA representa el elenco como actores y el SUTEP** que representa a lo que se entiende como extras. Tenemos otras presentaciones específicas de SICA, de actores y de SUTEP.

- El productor va a elaborar su costo por debajo de la línea en primera instancia, el proyecto puede surgir de la mano de una figura o un guión, a la hora de terminar de cerrar los contratos, tendrá que tener una dimensión del costo por debajo de la línea. Eso le da una perspectiva de la dimensión del proyecto. Una vez que ya tiene clara la dimensión de esa línea, la negociación con los rubros que estén por encima de la línea, va a fluctuar en función de esa dimensión.
- Cuando comenzamos el desarrollo de un proyecto AV sabiendo que partimos de novela, cuanto más temprano negociemos y averigüemos los derechos más posibilidades de negociación vamos a tener (si ya tengo confirmado un actor por ejemplo). La viabilidad de mi proyecto se basa en mi proyecto (si todavía no se lo mandaron a otro) y nos van a hablar de tiempos de desarrollo de proyectos. Cuando menos desarrollado y menos avanzado tenga el proyecto más posibilidades tengo de negociar un precio que se acomode a mis posibilidades (y se que es inviable hasta que no le de otra forma).
- **Modelo INCAA:** Organiza las partidas presupuestarias por rubros, independientemente de la etapa (siempre que hablemos de la etapa de producción cuando hablemos del presupuesto que estemos hablando, solo reconoce costos de producción). No reconoce costos de desarrollo ni comercialización. El desarrollo es una etapa que el INCAA está financiando y reconociendo costos, pero aparte del proyecto cuando ya está desarrollado y a concursar producción, y a pedir fomento. Hay convocatorias específicas de desarrollo. La única línea de subsidio del INCAA que tiene un rubro de desarrollo es documental, sino tenemos los subsidios de vías de desarrollo de proyecto.
- **Modelo colombiano:** Reconocen costos de desarrollo y comercialización y está organizado en etapas (costos de desarrollo, pre, rodaje, post, comercialización).
- **Historias Breves:** Vamos a destinar un 20% del premio al equipo técnico. Sabemos que el rubro 4 nos va a dar como total \$3000.000. Es le uncio caso ene que produce el INCAA el ganador dle rpemio no eta condiciones de contratar equipo tecnico, lo terminaa contratando no en negro 8porque sino los tendriq eu contratar el INCAA y no alcanzaria). Avalado con por concurso, es la posibilidad de una primera experiencia profesional. No contratamos en relación de dependencia, no vamos a pagar ART, pero cuando vayamos al rubro de seguros vamos a tener que contratar el seguro de seguros de accidentes personales. A todos los personajes se los considera bolos mayores menores (no extra, pero muy secundario).

Explotación en salas y fomento cinematográfico

Art 26: El INCAA subsidiará las películas de largometraje cuando contribuyan al desarrollo de la cinematografía nacional en lo cultural, artístico, técnico e industrial.

Conformación del fondo de fomento:

- Impuesto del 10% sobre venta de todo boleto cinematográfico
- Impuesto del 10% sobre venta o locación de todo videograma grabado
- 25% de las sumas percibidas por ENACOM
- Otros

Ley de servicios y comunicación AV, Art 94: Gravámenes. Los titulares de los servicios de comunicación AV, tributarán un gravamen proporcional al monto de la facturación bruta correspondiente a la comercialización de publicidad tradicional y no tradicional, programas, señales, contenidos, abonos y todo otro concepto derivado de la explotación de estos servicios.

RGF: Cuerpo normativo tendiente a reglamentar los distintos aspectos relativos al fomento de la actividad cinematográfica. Incorpora la reglamentación relativa a la asignación, liquidación, y pago de los subsidios a la producción cinematográfica y fomento a la producción de cortometrajes, desarrollo de proyectos y desarrollo de guiones.

Modalidades de presentación de proyectos:

- **Ventanilla continua:** Producciones destinadas a la audiencia masiva y producciones destinadas a la audiencia media.
- **Convocatoria previa:** Largometrajes ficción, animación, segundas películas, ópera prima
- **Documentales digitales:** Largometraje documental cuyo soporte de rodaje deberá ser digital finalizado en HD profesional digital media (1920x1080) o en Digital Cinema Package 2K o superior.

Clasificación de proyectos / SME (Subsidio por otros Medios de Exhibición)

(RGF): El productor presentante debe (pre)clasificar interés para acceder al SME, previo al inicio del rodaje.

Comités:

- **Ventanilla continua:** Comité de evaluación de proyectos
- **Convocatoria previa:** Comité de selección de proyectos
- **SME fijo y variable.**

(Pre) clasificación de proyectos / SME (RGF):

- **Ventanilla continua:** Se evalúa al proyecto por sus características y antecedentes. Se entrega una vez estrenada la película.

- **Convocatoria previa:** Sujeto al mecanismo de selección de carácter competitivo. Se entrega durante la producción a modo de premio.

Sistema de puntaje: Cuantifica antecedentes y características de los proyectos.

Audiencia masiva: Personas jurídicas. No accede al SME fijo. Puede solicitar crédito. No puede solicitar anticipo de subsidio. Debe demostrar el 70% de la financiación.

Audiencia media: Personas jurídicas / documental: personas humanas o jurídicas. Accede al SME fijo. Puede solicitar crédito y adelanto de subsidio. Debe demostrar el 50% de la financiación.

Convocatoria: Ficción y animación.

Tutoriales INCAA 5.1, 5.2, y 5.3

Todo el departamento de producción debe trabajar con el departamento de administración, nos ayuda a compartir responsabilidades y a posibilitar que el director y su equipo tengan la cabeza en el set a la hora de firmar y en la edición a la hora de la post. Si nuestro proyecto es pequeño, la administración se debe llevar a cabo con orden y revisión, que nos va a permitir maniobrar las eventualidades que aparecen, y contar con tiempo disponible para estar siempre más adelante. La administración es un psico que nos organiza y nos ayuda a usar adecuadamente los recursos de nuestro proyecto para que el presupuesto, el plan financiero y el plan económico sean los más cercanos a la realidad. Ganar un crédito a un subsidio del INCAA representa ganar un premio pero también un compromiso de cumplir con todas las reglas que el concurso establece y hacer responsables por todas las decisiones legales y económicas que implica. Administrar significa gestionar distintas áreas en las que probablemente necesitemos la ayuda de asesores profesionales. Disposiciones legales y económicas:

- **Área contable:** Asegurarnos que estamos contando con las normas fiscales que regulan nuestra actividad comercial y AV.
- **Área económica y financiera:** Para supervisar y controlar el presupuesto y adelantarnos a los flujos de entrada y salida de dinero
- **Área legal:** Para que no asesoren cómo llevar adelante contratos, cesiones, inscripciones, permisos y seguros, los derechos de autor, derechos laborales para la contratación de nuestro personal, derechos comerciales (en el caso de ventas, asociaciones o coproducciones) y reglamentaciones (nacionales, provinciales o municipales para conseguir habilitaciones y permisos de filmación).

Administrar un proyecto de manera ordenada y eficaz le permite al productor minimizar los errores, maximizar las posibilidades de financiamiento y optimizar las posibilidades de ganancia.

Flujo de Caja

Para controlar un proyecto debemos controlar dos variables:

- **Económica- financiera:** Ya sabemos los costos y los ingresos (dinero para el proyecto)
- **Tiempo:** Proceso productivo (cuándo debemos comenzar y cuándo tenerlo listo).

Con estas dos variables, la producción debe administrar correctamente los recursos para lograr todo en el tiempo estimado. Ya sabemos que el monto total del premio lo iremos cobrando en cuotas, en la medida en la que avance nuestra producción, y mientras cumplamos con los requerimientos de rendiciones y estados de avances.

Flujo de Caja: Sirve para controlar los gastos en el tiempo. Podremos controlar administrativamente proyectos pequeños y medianos. Debemos ingresar todas las variables del proyecto, por rubros, y distribuirlo en el tiempo de la producción. Sirve para hacer visibles los recursos de nuestro proyecto y el tiempo en el que se van asignado y gastando. Poner el dinero y aportes en especie que irán entrando a lo largo del proyecto, producto de nuestro plan de financiación. Una transcripción de todos los ingresos y egresos nos asegura un control constante del flujo de caja por semana, y una rendición posterior más ordenada.

Clase RGF

Tiene la resolución del régimen y el anexo N°1. Es un cuerpo normativo en proceso de formación tendiente a consolidar en el mismo la reglamentación de los distintos aspectos relativos al fomento de la actividad cinematográfica. Se busca que incluya no sólo el fomento de subsidios y créditos, sino también los concursos. Meterlo todo en una misma norma. Vamos a encontrar todo lo que tenga que ver con la asignación de subsidios, la liquidación con los pagos acerca del fomento a la producción, al desarrollo y al desarrollo de guiones.

Hay dos modalidades:

- **Ventanilla continua:** Producción destinadas a audiencia masiva y audiencia media. Documentales digitales. Está siempre abierta, para presentar, como director o productor tenemos que tener cierto puntaje que está dado por los antecedentes. No estoy compitiendo con las demás personas que concursan, el comité de evaluación de proyectos recibe los proyectos y declara que todos son de interés o ninguno, evaluando cada uno independiente. El monto del premio es mayor porque se considera que somos una productora experimentada, que manejamos un presupuesto alto. Hay tres ramas para presentarnos:
 - Documentales digitales:** Son chicos, y tiene un monto chico asignado para subsidio. Equipo de trabajos más chicos, es más manejable la estructura de un documental digital. No tengo fechas de presentación, me puedo presentar a desarrollo producción y pre. No reclama antecedentes.
 - Audiencia media:** Las productoras medianas que laburan (una rueda de proyectos) no se presentan a los concursos porque no le cierran los números. La empresa se presenta a audiencia media, el monto de subsidio es más alto y las posibilidades de producción son mayores porque tengo más presupuesto. Personas jurídicas en el caso de ficción y animación (el monto de subsidio es más alto que documentales, por lo que le es más seguro que sea una empresa y no una persona física) o personas físicas y jurídicas en el caso de documentales. Pueden pedir adelanto de subsidios una vez finalizado el rodaje (cuento con el SME fijo). Acreditar el puntaje mínimo dependiendo si es para ficción, animación o documental (está dado por la cantidad de películas que haya hecho, si hice una serie, estrene en TV por ejemplo, cada cosa asigna más puntos a mi suma de puntaje). Se puede pedir crédito (se paga con el subió, presentando una garantía inmueble). Para presentarme a preclasificar debo mostrar el 50% de la financiación del presupuesto (me habilita presentar, el

comité evalúa mi proyecto, si clasifico o no para recibir el subsidio al final o si preclasifico para pedir el crédito).

- Audiencia masiva:** Está pensando para los productores grandes que tienen la capacidad de renunciar al subsidio de medios electrónicos fijos van por el de taquilla. Recibo un monto más alto si hago muchos espectáculos para pelis comerciales grandes, que si hago audiencia media. Para personas jurídicas, sólo el SME variable, puede solicitar crédito por la resolución N°2203/2011. No puede solicitar anticipo de subsidio (no tiene forma de saber cuánto van a obtener de subsidio, porque depende de lo que hagan en taquilla). Cuando se presentan a pre clasificar tiene que demostrar que el 70% de la financiación está conseguida). Este porcentaje baja dependiendo del tamaño del proyecto y los antecedentes. Deben elegir entre el SME fijo y el de Recuperación industrial. Tengo un tope de monto.
- **Sistema de convocatoria previa:** Lo que no tiene los antecedentes o los que piden requerimientos se presentan por aca, los antecedentes que piden son más simples. Son concursos, son convocatorias con una fecha de apertura y cierre. Hay un cupo de ganadores por cada concurso, es más difícil acceder. Para largometrajes de género ficción/animación, segundas películas, Opera Prima, Cortometrajes, desarrollo de guiones y proyectos. Segundas películas. Para estas convocatorias hay diferenciaciones (a veces hacen convocatorias federales). Nos da un mínimo de producción para hacer nuestras primeras producciones. Solo ficción y animación. Solo personas humanas o personas jurídicas. Acreditar el puntaje exigido. SME fijo a cuenta a modo de premio. SME fijo y variable. No puede solicitar adelanto de subsidio (porque ya lo recibí como premio, a cuenta, durante la producción en cuotas). No puedo pedir crédito (como ya me dan el subsidio como modo de financiación, no tiene sentido pedir el crédito que sirve como financiación que luego se paga con el subsidio al final. Si pido crédito cuando lo tengo que pagar, no tengo más plata). Demostrar el 10% de la financiación. 36 largometrajes por año ganan. A Segundas Películas ganan y Ópera Prima ganan 4 por año. No puedo esperar financiar una mini pymes con los concursos, son super inciertos (pero sí voy a ventanilla continua).

Primeros antecedentes: Se generan o ganando un concurso que no requiera antecedentes o haciendo documentales digitales o asociandonos como coproductores nacionales a un productor que tenga antecedentes (entonces me da un puntaje pero se reparte en la cantidad de personas involucradas).

Subsidio de Medios electrónicos y de recuperación industrial: No se devuelven, es para recuperar el dinero invertido en el proyecto, para hacerlo menos riesgoso la

inversión. Nos los dan al final. La suma de los dos no puede ser mayor que el costo de mi película, no ganó plata, recuperó el dinero invertido.

SME: Es para recuperar lo que gaste, no para financiar el proyecto (para eso están los créditos). Como productor debo preclasificar el interés antes del rodaje. Es el menos incierto, lo podemos calcular en base a lo que va a ser el costo final de la película, es un porcentaje del costo de mi película. Elaboro mi presupuesto y los gastos en función del subsidio. Se establece un sistema de puntaje que cuantifica antecedentes y características de los proyectos. Se recibe al estrenar la película. En el caso de convocatoria previa, si recibo un premio de un concurso, el premio es subsidio, me dan el subsidio a cuenta, lo voy cobrando en la pre, rodaje y post y cuando llega al momento de estrenar cobro lo que falta. Porque en la convocatoria previa se entiende que las productoras no tienen otra forma de financiarse, se lo dan a modo de financiación, no de recupero.

- **Fijo:** Lo podemos calcular en base al costo final de la película. Si rindo los costos de mi película y el INCAA los reconoce, voy a cobrar eso que calcule. En audiencia masiva y en convocatoria, por este subsidio puede recibir el 100% de lo que gaste, puedo asegurarme el punto de equilibrio de mi película (hay un tope). Conceptos claves de este tipo:
 - Presupuesto:** Lo que yo supongo que es el costo final de mi película.
 - Costos reconocidos:** Rendí los costos al final, presenté los comprobantes de pago al INCAA y reconocí el costo reconocido. En base a esto se calcula el SME fijo.
- **Variable:** Tiene que ver con un recibir un valor por cada espectador que hace clic en mi película las primeras 8 semanas en CINEAR. No hace la diferencia el productor, no se tiene mucho en cuenta la hacer el cálculo del punto de equilibrio, se fija en el SME fijo.

SME fijo - Topes de subsidio:

- **Audiencia media:** Si hacemos animación vamos a recibir el 100% del costo reconocido con un tope del 78% de una película de presupuesto medio (costo que se saca por decreto que se actualiza según la inflación y los votos de producción que involucra un largometraje). Si hacemos ficción vamos a recibir el 100% del costo reconocido con un tope del 61% del costo medio. Si hacemos documental vamos a recibir el 100% del costo reconocido con un tope del 28% del costo medio. Si excede esos porcentajes hay una parte que no voy a cobrar pero si lo puedo completar con el SRI.
- **Audiencia masiva:** No lo recibe

SRI: Es incierto, depende de los espectadores. No basamos el presupuesto en eso, a menos que seamos un productor con muchos antecedentes y nos presentemos a una película de audiencia masiva (está asociado a cadenas de TV), se que va a ser la cantidad de espectadores que necesito. Las grandes productoras salvo que tengan una coproducción internacional no se arriesgan.

- Puedo presentarme a clasificar después de haberla hecho (no accedo al SME fijo). Corresponde a toda película nacional que hubiese cumplido con el recaudo de su presentación en forma al comité de películas terminadas a los efectos de su declaración de interés.
- Debo demostrar que los costos de mi película se pagaron como corresponde, que yo y mis proveedores hicimos las facturas que debíamos para que me habiliten a cobrarlo y clasificar de interés.
- Cualquier persona que se haya presentado a preclasificar está pre habilitado al SRI. Cuando termine me tengo que presentar a clasificar.
- **Instancias de presentación:** La pre clasificación y la clasificación. La pre clasificación es cuando no empecé el rodaje ni la pre, el proyecto no se hizo (puedo recibir interés o sin interés). Clasificación es cuando termine mi proyecto, van a comparar lo que presenté antes y mi película final, por lo que van a rectificar o denegar el interés que me otorgaron antes. En esta instancia puedo recibir interés simple, interés especial o sin interés. Según el interés que obtenga, me afecta la forma de recibir los subsidios y la rapidez en la que recibí la plata (la rapidez en la que puedo recuperar la inversión) y los topes que pueda recibir. Con interés simple recibe menos que interés especial (trata de apelar esa clasificación para no perder plata de este subsidio).
 - Ventanilla continúa:** Audiencia media y audiencia masiva
 - Convocatoria previa:** Largometrajes por convocatoria, Opera Primas y Segundas películas
 - Clasificación de interés:** Películas nacionales que, su productor presentante el referido subsidio presentando la película al comité de clasificación de películas terminadas previa a su estreno.
- Se ve afectado por el interés que reciba mi película.
 - Si es de interés especial, por cada entrada en cine que vende, recibo el 100% de la reducción neta (le tengo que descontar el IVA y el impuesto del INCAA) de taquilla hasta alcanzar el CPNP. También recibo lo que me toca de la sala de cine, por eso está este subsidio, la sala de cine cobra un poco el distribuidor, otro la sala. 70% hasta alcanzar el tope correspondiente. Si es de interés simple es el 70% de la readecuación neta de taquilla.
- Se cobra por trimestre durante los dos primeros años de exhibición. En cualquier exhibición de salas registradas, la sala informa lo que vendió al INCAA.

Los toques de los subsidios corresponden a ese porcentaje de película promedio. El costo de película medio es una solución, no un decreto, que firma el presidente de INCAA. El tope máximo de subsidios es un tope presidencial. El costo promedio se actualiza todos los años, la industria la otorga al INCAA varios presupuesto y como esta le presupuesto, y en función de esos costos determina cual es el costo de una película de costo medio. Yo puedo llegar a recibir el 100% de mis costo siempre que no supere el tope de la modalidad en la cual me presente. Si me pase tengo que sumar el SME fijo y el SRI y ver si recupero todo.

Se tiene que haber exhibido 7 días en al menos 5 salas para recibir el SME. El subsidio de medios electrónico se basa en exhibir la película en un medio electrónico. Puede aplicarse una vez que cumplir que ya haya pasado un trimestre de haber editado y estrenado en DVD. Puedo recibir el 100% de los que gaste siempre que ese 100% no sea mayor que el 78% de una película de presupuesto medio.

SME variable son los clics en CINEAR.

Etapas: En el desarrollo hago la pre clasificación (interés o sin interés), puedo apelar, hago alguna modificación y sale sin interes. También pido un desarrollo en el desarrollo (no me largo a producir si no me lo entregaron todavía). En la etapa de producción puede recibir las cuotas del crédito, el 20% al inicio de la pre, el 40% al inicio del rodaje y el 30% en la post y el 10% cuando entregó la Copia A. Si trabajamos con una convocatoria o Historia breves, las cuotas del premio (subsidio SME a cuenta) que se entregan durante la producción son bastante similares a las del crédito, tiene que ver el volumen de gastos que tenemos en la pre y rodaje son más altos que en la post. Una vez que termine de filmar, tengo mi Copia A, presenté a clasificar el proyecto, hago la calificación, y la clasificación (interés simple, especial o sin interés). Y esto me da el cálculo final y las condiciones finales con las que recibo los subsidios. Para clasificar tengo que tener todos los libre deuda de los sindicatos y sociedades de gestión. En lo primero dos años de exhibición, cuando termine el trimestre, después que hice los DVD (los puedo hacer 60 días después de la primera semana de estreno, término de editar los DVD), recibo la primer cuota de SME (un 50%) y el otro 50% lo recibo al fin del ejercicio presupuestario del INCAA. SRI lo voy cobrando trimestralmente durante los dos primeros años de exhibición.

La DAC hace el cálculo real del costo medio de una película. El INCAA cuando saca la resolución del costo medio va a pagar todos los subsidos y premios. Hace una evaluación general del instituto y de la industria.

Tope de subsidios a SME o SRI:

Animación: del CIENTO POR CIENTO (100%) del costo de producción reconocido por el INCAA con un máximo del CIENTO POR CIENTO (100%) del costo de una película nacional de presupuesto medio.

Ficción: del CIENTO POR CIENTO (100%) del costo de producción reconocido por el INCAA con un máximo del SETENTA Y OCHO CON CINCUENTA POR CIENTO (78,50%) del costo de una película nacional de presupuesto medio.

Documental: del CIENTO POR CIENTO (100%) del costo de producción reconocido por el INSTITUTO NACIONAL DE CINE Y ARTES AUDIOVISUALES con un máximo del TREINTA Y SEIS POR CIENTO (36%) de costo de una película nacional de presupuesto medio.

b) Los proyectos de animación, ficción y documental que hubiesen sido declarados de interés por SEGUNDA VÍA bajo el régimen de la Resolución INCAA N° 151/13 se registrarán por los siguientes toques de subsidios por medios electrónicos por monto fijo:

- Animación: del CIEN POR CIENTO (100%) del costo de producción reconocido por el INSTITUTO NACIONAL DE CINE Y ARTES AUDIOVISUALES con un máximo del SETENTA Y SIETE CON SETENTA Y CUATRO POR CIENTO (67,74%) de costo de una película nacional de presupuesto medio.

- Ficción: del CIEN POR CIENTO (100%) del costo de producción reconocido por el INSTITUTO NACIONAL DE CINE Y ARTES AUDIOVISUALES con un máximo del SESENTA POR CIENTO (60%) de costo de una película nacional de presupuesto medio.

- Documental: del CIEN POR CIENTO (100%) del costo de producción reconocido por el INSTITUTO NACIONAL DE CINE Y ARTES AUDIOVISUALES con un máximo del VEINTIOCHO POR CIENTO (28%) de costo de una película nacional de presupuesto medio.

c) Los proyectos de animación, ficción y documental que hubiesen sido declarados de interés por TERCERA VÍA bajo el régimen de la Resolución INCAA N° 151/13 se registrarán por los siguientes toques de subsidios por medios electrónicos por monto fijo:

- Animación: del CIEN POR CIENTO (100%) del costo de producción reconocido por el INSTITUTO NACIONAL DE CINE Y ARTES AUDIOVISUALES con un máximo del VEINTISEIS CON CUARENTA POR CIENTO (26,40%) de costo de una película nacional de presupuesto medio.

- Ficción: del CIEN POR CIENTO (100%) del costo de producción reconocido por el INSTITUTO NACIONAL DE CINE Y ARTES AUDIOVISUALES con un máximo del VEINTICUATRO POR CIENTO (24%) del costo de una película nacional de presupuesto medio

- Documental: del CIEN POR CIENTO (100%) del costo de producción reconocido por el INSTITUTO NACIONAL DE CINE Y ARTES AUDIOVISUALES con un máximo del DEICISEIS CON TREINTA POR CIENTO (16,30%) del costo de una película nacional de presupuesto.

MECANISMOS DE ASIGNACIÓN DE SUBSIDIOS Y CRÉDITO



CCT de AAA para Cine

Art 5: Se considerarán ACTORES a todas aquellas personas que interpreten o encarnen personajes de ficción, situaciones imaginarias, se interpreten a sí mismos, reemplacen o imiten personajes, reales con difusión a través de la cinematografía o tuvieran cualquier participación en la filmación que requieran partes actuadas, sean éstas habladas, cantadas o dobladas. Las enunciaciones precedentes comprenden, también a los actores especialistas que doblen a terceros y a los bailarines profesionales. Quedan expresamente exceptuadas de este Artículo las tareas de “extras”, según uso y costumbre de la cinematografía Argentina.

Art 6: En la calificación de personajes se tendrá en cuenta como conjunto de valores, la importancia del mismo en el desarrollo del guion, el tiempo calculado para la filmación, la gravitación por tiempo estimado de pantalla y todo otro elemento que contribuye a clarificar la impronta del rol en la película terminada. La calificación estará a cargo del director y el productor. El productor deberá enviar el “Libro de Encuadre con Diálogos”, y las calificaciones correspondientes, a la Asociación Argentina de Actores, con una anticipación no menor de seis (6) días corridos, a la fecha en que comenzará el rodaje de la película. Esta calificación comprenderá los roles a ser interpretados por actores, y también a los bailarines profesionales y actores especialistas. Dentro de los cinco días corridos de recibida la calificación, la Asociación Argentina de Actores pondrá a disposición del productor su conformidad a las observaciones a que pudiera haber lugar. Si la A.A.A. en dicho lapso no lo hiciere, la calificación quedará definitivamente aprobada. En caso que una de las partes objetar la calificación de personajes, se pasará de inmediato a una Comisión integrada por un representante de la Asociación de Productores de Películas, un representante de Directores, y un representante de la Asociación Argentina de Actores. El Miembro designado por Directores deberá ser aceptado por las dos partes firmantes de este Convenio. La Comisión designada por Directores deberá ser aceptada por las dos partes firmantes de este Convenio. La Comisión deberá decidir los asuntos elevados a su consideración dentro de las 48 (cuarenta y ocho) horas y su fallo será de cumplimiento obligatorio.

Art 7: JORNADAS DE TRABAJO

A) PARA LA FILMACIÓN:

La duración de la labor se ajustará a los siguientes horarios y especificaciones:

1º) Ciclo semanal de labor de cuarenta y cuatro (44) horas de Lunes a Viernes.

Jornada Diurna: Con duración de ocho horas cuarenta y cinco minutos (8 hs. 45') a partir de las 6 horas y con límite de terminación a las 21 hs.

Jornada Nocturna: Con duración de siete horas diez minutos (7 hs. 10') y horario comprendido entre las 21 y las 6 horas del día siguiente. Se computan cincuenta (50) minutos por cada hora.

B) PARA DOBLAJE:

El productor podrá citar para doblaje dentro de los horarios especificados en el apartado A), pero en lo que haga a jornadas de labor de los actores en doblaje se ajustará a las siguientes especificaciones:

1º) Ciclo semanal de treinta (30) de Lunes a Viernes.

Jornada Diurna: Con duración de seis horas corridas entre las seis y las 21 horas.

Jornada Nocturna: Con duración de 5 horas corridas entre las 21 horas y las seis horas del día siguiente.

2º) Los horarios del doblaje podrán convenirse con los actores participantes al firmarse el contrato tipo.

C) A los actores que interpreten personajes calificados en primera categoría, el productor podrá solicitarles que concurran hasta una hora antes de su labor propiamente dicha, a los efectos del maquillaje que requiera su personaje.

Art 9: Formas de contrataciones

A) Contrato por película cuya duración se establece en el inciso "C" y cuya vigencia se deberá establecer con una aproximación de 10 días corridos a la fecha de indicación.

B) Contratos a bolo.

C) Contratos por películas. Serán de las siguientes categorías. 1era., 2da., 3era. y 4ta. y estarán sujetos a las siguientes determinaciones:

1. Deberá contratarse por ocho (8) semanas de trabajo. Estos contratos podrán prorrogarse hasta un máximo total de 13 semanas y la remuneración se incrementará por semana en la proporción que resulte del contrato. Vencida esta prórroga, el actor quedará en libertad de pactar un nuevo contrato. En lo referente al doblaje, esta categoría deberá realizarlo dentro de los 15 días posteriores a la finalización de su contrato o de las eventuales prórrogas. Superado ese lapso el productor deberá al actor contratado la proporción por prórroga. Esta

prórroga del doblaje no podrá ser mayor de dos semanas. Vencido este plazo el actor queda en libertad para pactar un nuevo contrato.

2. Los contratos de 4ta categoría se podrán contratar por un lapso de cuatro 4 semanas corridas con un máximo de 10 días de labor efectiva. Estos contratos se podrán prorrogar por semana con un máximo de tres (3) días de labor efectiva semanal, y su remuneración se incrementará por semana en la proporción que resulte de su contrato. En lo referente al doblaje, al cumplirse las 4 semanas sin haber doblado el actor su personaje, percibirá por el mismo el 10 % de su contrato por un día de doblaje. Esta prórroga no excederá el lapso de 9 semanas.
3. Los contratos de 3 y 4ta categoría y bolos comprenden, únicamente, para el actor el compromiso de filmación y doblaje; toda otra actividad deberá ajustarse a lo estipulado en el Art. 16°.

Art 12: Comodidades en el estudio de filmación o doblajes

- **En estudios:** El productor pondrá a disposición del elenco un lugar adecuado y provisto de asientos con respaldo para el descanso del elenco durante las pausas de tarea dentro del set. Deberá poner a disposición del elenco, baños en adecuadas condiciones de higiene, como a sí también los camarines correspondientes, armarios, asientos y duchas. Deberá proveer una sala de descanso en donde exista iluminación adecuada, asientos con respaldo en número suficiente e instalaciones adecuadas para tomar: café, té, gaseosas, etc. Todos los lugares de trabajo y de descanso deberán estar protegidos por elementos de seguridad contra incendio, en número suficiente, y en estado de conservación.
- **En exteriores:** El productor deberá tomar los recaudos necesarios para que, cuando los actores deben efectuar cambio de ropa, maquillaje, descanso, lo hagan en un lugar adecuado, como así también la necesidad de baño. En filmaciones en el interior del país, el Productor deberá instalar carpas o prefabricadas que reúnen los requisitos mínimos, retretes de campaña en lugar adecuado y la segura e indeclinable provisión de agua potable en cantidad suficiente, cuando las características del lugar de filmación lo exijan.

Art 13: Cuando se trate de filmación, doblaje o cualquier otra tarea inherente a la película, fuera de estudios, siempre que éstos se encuentren a más de 30 km. Y superados los límites de la Capital Federal, el productor está obligado a poner a disposición del actor, comodidad de transporte o hacerse cargo del mismo desde el lugar de citación de la producción, hasta el lugar donde ésta se realice y del regreso hasta el punto de partida.

Art 14:

- **Pasajes:** Cuando el Actor deba trasladarse para trabajar fuera de su lugar de residencia, entendiéndose como tal los límites de la ciudad o pueblo donde tenga fijada la misma, el productor deberá proporcionarle pasaje terrestre, fluvial de primera clase o por avión clase turista ida y vuelta. Por tierra sólo se admitirá viajar no más de 500 km. y hasta diez 10 horas; superando esta distancia o cantidad de horas, el traslado deberá efectuarse vía aérea, ferrocarril o vapor, con camarote o pullman de primera clase. Cuando se deba viajar fuera de los límites del país, el productor deberá facilitar al actor pasajes de ida y vuelta antes de la salida. Cuando el viaje se realice entre las 21 y las 6 hs. y aunque no supere los 500 km. o las 10 hs. del día siguiente, el pasaje deberá ser con cama o en su defecto clase pullman. Asimismo, correrán por cuenta del productor los fletes de equipajes y objetos personales y movilidad del actor desde y hasta el domicilio del mismo.

Formato de plan financiero del INCAA:

		Etapa			
N° Rubro	Denominación del rubro	Preproducción	Rodaje	Postproducción	Costo presupuestado

Formato de plan económico del INCAA:

Plan económico		
Cuenta	Denominación	Monto
	Caja	
	INCAA	
	Aportes terceros en efectivo	
	Aportes terceros en contrato de obra	
	Otros aportes	
Total = Total del presupuesto		

Formato de Cashflow del INCAA:

		Etapa				
N° Rubro	Denominación del rubro	Subtotal	Preproducción	Rodaje	Postproducción	Totales
			Semana 1	Semana 1	Semana 1	

Plan económico						
Cuenta	Denominación	Subtotal	Pre	Rodaje	Post	Totales
			Sem 1	Sem 1	Sem 1	
1	Caja					

2	INCAA					
3	Aportes terceros en efectivo					
4	Aportes terceros en contrato de obra					
5	Otros aportes					
Total = Total del presupuesto						

Flujo de caja
Ingresos
Egresos
Caja

Pre	Rodaje	Post
Semana 1	Semana 1	Semana 1
Verde		
Rojo		
Azul		

Art. 25. — La composición de los equipos indicados en el presente Convenio será obligatoria. No obstante ello el Sindicato, a pedido del Productor que lo requiera podrá considerar reducciones en los equipos, en mérito a causa fehacientemente verificada. En ningún caso podrá producirse reducción de equipos, recargando las tareas específicas de ninguno de sus miembros.