

ALTRES FONTS DE FINANÇAMENT DE L'AUDIOVISUAL



OFICINA
D'INFORMACIÓ DEL
PROGRAMA MEDIA
A CATALUNYA

MEDIA ANTENA CATALUNYA

ÍNDEX

1. INTRODUCCIÓ	4
1.1. Creativitat, talent i euros, per Jordi Sellas	
1.2. Salutació de MEDIA Antena Catalunya, per Helena Moreno	
2. LLIBRES VERDS DE LA COMISSIÓ EUROPEA SOBRE L'AUDIOVISUAL	8
3. ENTITATS D'EQUITY INVESTMENT	11
3.1. BANC, Business Angels Network de Catalunya	
3.1.1. Entrevista amb Alex Espona, coordinador de BANC	
3.2. KEIRETSU FÒRUM International Network of Business Angels	
3.2.1. Exemple de fòrum: Creativity Market	
3.3. ENISA, Empresa Nacional de Innovación	
3.4. ASCRI, Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo	
3.4.1. Grupo Secuoya	
3.5. SOFICAS, Societats franceses de finançament de la indústria cinematogràfica i audiovisual	
4. ENTITATS CREDITÍCIES I FACILITADORES DEL CRÈDIT	27
4.1. Triodos Bank	
4.1.1. Entrevista amb Mikel García-Prieto, director de Banca d'Empreses i Institucions	
4.1.2. Estudi de cas: <i>L'Altra Frontera</i> , de Cine de Garage	
4.2. MEDIA Production Guarantee Fund	
4.2.1. El MEDIA Production Guarantee Fund gestionat per Audiovisual SGR	
4.2.2. El MEDIA Production Guarantee Fund gestionat per l'IFCIC	
4.3. IFCIC	
4.4. AUDIOVISUAL SGR	
4.4.1. Entrevista amb Susana Serrano, cap d'Audiovisual SGR	
4.4.2. Estudi de cas: <i>Fungi</i> , d'Stor Fisk	
4.5. NATIXIS COFICINÉ	
4.6. EUROPEAN INVESTMENT FUND	
4.7. ACCIÓ	
4.7.1. Exemple de missió empresarial d'ACCIÓ: Brasil	
4.8. AVALIS SGR	
4.9. ICF, Institut Català de Finances	
4.10. ICO, Instituto de Crédito Oficial	
4.10.1. Conveni ICO-ICAA Producción Cinematogràfica 2013	
4.11. APORTACIONS REINTEGRABLES del Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya	
5. FONTS PROVINENTS DE MERCATS, FESTIVALS I ALTRES INSTITUCIONS	61
5.1. Biennale College Cinema	
5.1.1. Entrevista a Sergi Moreno, productor català participant al Biennale College Cinema	
5.2. Apulia International Film Fund	
5.3. Artés International Prize for the Pixel Pitch	
5.4. Bertha Britdoc Connect Fund	
5.5. Cinemart: Arte International Prize Award	
5.6. Cinemart: Eurimages Co-Production Development Award	
5.7. Cinemart: Worldview New Genres Fund Development Award	
5.8. Cinemed: beca de desenvolupament de projectes	
5.9. Cinereach	
5.10. Copenhagen Film Fund	

- 5.11. Enjaaz
- 5.12. Eurimages CPH:DOX Co-Production Development Award for Documentaries
- 5.13. Gucci Tribeca Documentary Fund
- 5.14. Hubert Bals Fund
- 5.15. ITVS International Initiative
- 5.16. Lynn and Jules Kroll Fund for Jewish Documentary Film
- 5.17. Movies that Matter
- 5.18. Sundance Documentary Fund
- 5.19. Sundance/Sloan Commissioning Grant & Fellowship
- 5.20. TFI Sloan Filmmaker Fund
- 5.21. TFI New Media Fund
- 5.22. The Fledgling Fund – Film and Creative Media Grants
- 5.23. The Fledgling Fund – Field Building Grants
- 5.24. The Fledgling Fund – Impact Grants
- 5.25. Rooftop Filmmaker’s Fund (Llargmetratges)
- 5.26. Rooftop Filmmaker’s Fund (Curtmetratges)
- 5.27. Tribeca All Access
- 5.28. World Cinema Fund (Berlinale)

6. FORMACIÓ MEDIA EN FINANÇAMENT AUDIOVISUAL 81

- 6.1. ENTER Europe: formació per a finançadors per a la indústria audiovisual europea
- 6.2. ACE – Ateliers du Cinéma Européen
- 6.3. Programa Nipkow
- 6.4. Atelier Ludwigsburg – Paris
- 6.5. EAVE+
- 6.6. Digital Strategies – Erich Pommer Institut
 - 6.6.1. Entrevista amb Amanda de Luis i Xavier Granada, productors catalans assistents al seminari Digital Strategies
 - 6.6.2. Opinió de Carles Brugueras, productor català assistent al curs d’EPI Rights Clearance
- 6.7. MEGA, European Master in Audiovisual Management
- 6.8. Inside Pictures
- 6.9. Cartoon Finance
- 6.10. ESoDoc – European Social Documentary
- 6.11. Eurodoc Production
- 6.12. IDFA Academy

7. ALTRES GUIES DE FINANÇAMENT 99

- 7.1. Guia OLFFI: Online Film Financing
- 7.2. Estudi Euromed Audiovisual sobre recursos de finançament per a la producció cinematogràfica i audiovisual

8. GLOSSARI 102

9. CRÈDITS 103

INTRODUCCIÓ

CREATIVITAT, TALENT I EUROS



Jordi Sellas
Director General de
Creació i Empreses
Culturals
Departament de Cultura
Generalitat de Catalunya

Vivim un moment de canvis radicals i d'oportunitats extraordinàries en la majoria dels sectors culturals. El canvi de model del sector audiovisual, iniciat en l'àmbit de la distribució de continguts, s'ha expandit al llarg de tota la seva cadena de valor. La creació, la producció, la distribució i el consum audiovisuals estan canviant de forma constant a la recerca d'un nou sistema de gestió i d'uns nous models de negoci que encara no han arribat a crear estàndards estables.

La revolució digital ha provocat que les produccions audiovisuals multipliquin les seves pantalles d'exhibició. Cada nova pantalla defineix un nou tipus de públic i un nou repte. Les grans pantalles dels recintes d'exhibició d'última generació competeixen amb les pantalles d'alta definició dels nous models de telèfon intel·ligent; i cadascun d'aquests suports requereix d'un model creatiu i productiu adaptat a les seves necessitats.

La connexió global a temps real fa que les finestres d'estrena de qualsevol producció tendeixin a unir-se cada vegada més, fins a arribar a casos en què l'estrena en sales de cinema es realitza també, de forma simultània, a través de les plataformes digitals de pagament. Les lògiques de producció i distribució tradicionals cada vegada tenen menys sentit en un entorn de connectivitat permanent. Però la manca de fonts de finançament estables deslligades dels sistemes tradicionals d'explotació endarrereix la implantació d'un nou model sòlid i econòmicament rendible per al sector audiovisual.

Diversos exemples de casos d'èxit ens demostren cap on ens estem encaminant: estrenes dels nous gegants dels continguts digitals o produccions de petit format finançades a través de micromecenatge. La tendència són estructures de producció cada vegada més lleugeres, centrades en el talent creatiu dels seus equips, combinades amb canals de distribució digitals multiplataforma i amb múltiples fonts de finançament.

En aquest nou entorn, les grans oportunitats creatives són tan evidents com les oportunitats de multiplicar els recursos econòmics a l'hora de planificar un projecte audiovisual. **Aquesta guia explica de forma breu, directa i pràctica, algunes de les possibilitats existents a l'hora de crear un pla de finançament. Els exemples escollits permeten accedir de forma clara a experiències professionals que poden inspirar i orientar projectes creatius de diverses dimensions.**

Aquesta edició, juntament amb l'activitat diària de tot el seu equip de professionals, reafirma el compromís del Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya en el deure d'informar, facilitar i acompanyar els creadors del nostre país i els seus projectes.

SALUTACIÓ DE MEDIA ANTENA CATALUNYA



Helena Moreno
Directora
MEDIA Antena Catalunya

El model clàssic de finançament del negoci audiovisual no funciona de la manera que acostumava a fer-ho. En temps de crisi econòmica, el sector audiovisual, molt influenciat per canvis en el consum de les audiències i pels avanços tecnològics, ha de trobar un nou model de finançament, o potser varis, adaptats a cada projecte. La situació afecta a tots els agents involucrats a la cadena de valor. En un context com aquest és vital tenir cura de la formació dels professionals, compartir els coneixements i estar oberts a altres casos d'èxit de finançaments dels negocis creatius.

A MEDIA Antena Catalunya organitzem sessions de formació i oferim, entre altres serveis i funcions, sessions d'assessorament. Som perfectament conscients de què hi ha diferents nivells de coneixements entre els professionals catalans sobre l'accés a fonts de finançament. De la mateixa manera, no totes aquestes fonts són adequades per a tots els projectes. Aquesta guia neix amb la voluntat de ser molt aclaridora en aquest aspecte i que, d'una ullada, es pugui saber si té sentit trucar a determinades portes amb el projecte en el què s'està treballant o no. Per això, no només hem recollit informació sobre aquestes entitats, també facilitem entrevistes on preguntem als seus responsables què cerquen en els projectes en els què decideixen entrar i hem parlat amb professionals catalans que han finançat així projectes per tal que comparteixin l'experiència.

La introducció de la guia analitza el **context europeu** del finançament a l'audiovisual basat en el marc de referència que facilita el Llibre Verd de la Comissió Europea sobre la convergència audiovisual, la creació d'un mercat per a les obres europees i els nous hàbits del consumidor. No és la primera vegada que sentim que un dels sectors claus per sortir de la crisi econòmica actual és el cultural perquè és, per excel·lència, un dels sectors que aporten valor afegit. A partir d'aquí, el primer bloc es centra en les entitats d'**equity investment per passar a continuació a les entitats creditícies i facilitadores del crèdit** i acabar amb un tercer bloc que inclou fonts de finançament de l'audiovisual provinents de **mercats i festivals**.

Cal destacar que el programa MEDIA, en les seves línies de suport a la formació (inicial i continuada), fa especial èmfasi en la formació dels professionals europeus del sector audiovisual en l'accés al finançament. És per això que un apartat final fa referència als **cursos de formació MEDIA** destinats a millorar les competències dels professionals de l'audiovisual en l'àrea de finançament de projectes i a generar sinèrgies col·laboratives fomentant el *networking*.

Finalment, la guia inclou referències a d'altres guies destacades sobre finançament audiovisual, com ara la **guia Olffi** sobre finançaments públics arreu del món, i l'estudi d'**Euromed Audiovisual** sobre eines de finançament de l'audiovisual.

L'objectiu final de totes les accions de MEDIA Antena Catalunya és ajudar a millorar la competitivitat de les sol·licituds de finançament a MEDIA dels projectes catalans. **Aquesta guia pot ajudar els professionals catalans de l'audiovisual a tenir més opcions per presentar projectes amb un pla de finançament més sòlid en les seves candidatures als ajuts MEDIA de desenvolupament de projectes, difusió per televisió, projectes pilot, Mundus i formació, entre d'altres.** També pot donar una visió sobre estratègies i planificació d'assistència a esdeveniments internacionals que tinguin impacte en el projecte (no només a nivell de finançament, també de *networking* i formació). Així doncs, no es pretén que sigui una guia exhaustiva però sí una guia útil per al sector audiovisual català en diferents punts dels dossiers de les candidatures a línies de finançament MEDIA (màrqueting, distribució internacional, tractament d'audiències, pressupost en viatges i, evidentment, finançament dels projectes).

No puc acabar sense fer una menció especial a **EUROPA CREATIVA**. En el moment de tancament de maquetació d'aquesta guia encara no hi ha informació detallada sobre el pressupost total pel marc 2014/2020 i sobre com seran les línies de finançament que s'oferiran dins el programa MEDIA. És per aquest motiu que aquesta informació no surt en aquesta guia però, evidentment, serà, en un futur molt pròxim, prioritat de difusió per part de tot l'equip de MEDIA Antena Catalunya.

2. LLIBRES VERDS DE LA COMISSIÓ EUROPEA SOBRE L'AUDIOVISUAL

La Comissió Europea ha publicat en els darrers anys dos **Llibres Verds sobre l'audiovisual** que tracten aspectes relacionats amb el finançament d'aquesta indústria: *La preparació per a un món audiovisual convergent. Creixement, creació i valors* (abril 2013) i *Llibre Verd sobre la distribució online d'obres audiovisuals a la Unió Europea: oportunitats i reptes cap a un mercat digital únic* (juliol 2011). Ambdós ens poden aportar dades per guiar-nos en el context del finançament de l'audiovisual, així com de les tendències a Europa en els propers anys.

A) LLIBRE VERD SOBRE LA DISTRIBUCIÓ ONLINE D'OBRES AUDIOVISUALS A LA UNIÓ EUROPEA: OPORTUNITATS I REPTES CAP A UN MERCAT DIGITAL ÚNIC

Aquest Llibre Verd es va publicar en el context de l'estratègia Europa 2020, pel creixement intel·ligent, sostenible i incliusiu d'Europa. El document feia referència al mercat *online* europeu, encara fragmentat per múltiples barreres i la dificultat d'aconseguir un mercat únic en aquest àmbit. L'objectiu era contribuir al desenvolupament d'un mercat digital únic a partir de generar un debat específic sobre les oportunitats i reptes de la distribució d'obres audiovisuals *pel creixement intel·ligent*. Es pot consultar aquí: <http://bit.ly/TRnt17>

Destaquem, a nivell de finançament, algunes dades que aportava aquest Llibre Verd:

- Les indústries culturals a Europa, incloent-hi el sector audiovisual, realitzen una contribució molt significativa a l'economia de la UE, **creant aproximadament el 3% del PIB de la Unió Europea** i amb una correspondència al valor de mercat anual de **500 mil milions d'euros** i ocupant a uns **6 milions de treballadors**.
- El mercat europeu de televisió és el **segon mercat regional més gran del món** després dels Estats Units. Va créixer un 12% entre el 2006 i el 2010, i més de la meitat d'aquest creixement va tenir lloc entre el 2009 i el 2010, fins a aconseguir un volum de negocis anual de 84,4 mil milions d'euros el 2010.
- La Unió Europea s'ha convertit en un dels **grans productors de films del món**: el 2009 es van produir 1.168 llargmetratges a la UE (comparat amb els 677 produïts als Estats Units). Els films europeus representen aproximadament un 25% de les entrades de cinema a la UE, mentre que els Estats Units ostenten el 68% de la quota de mercat.

B) LA PREPARACIÓ PER A UN MÓN AUDIOVISUAL CONVERGENT. CREIXEMENT, CREACIÓ I VALORS

La Comissió Europea va adoptar el 24 d'abril de 2013 aquest Llibre Verd amb l'objectiu d'obrir una discussió àmplia i pública sobre les implicacions de la transformació que està vivint l'audiovisual, caracteritzat per un **augment en la convergència dels serveis audiovisuals** i en la forma que aquests serveis es consumeixen i entreguen. El Llibre Verd es pot consultar a <http://bit.ly/1154yGB>

A continuació, ens referim a l'apartat del Llibre Verd dedicat als **models de finançament de continguts**.

La progressiva convergència, que canvia el comportament de consum i fa emergir nous models de negoci, impacta en el finançament de la producció audiovisual.

*Els formats de programes i sèries televisives es comercialitzen cada cop més arreu d'Europa - a vegades ajustats als gustos locals - i exportats a d'altres parts del món. **Sembla haver-hi un potencial per a una major cooperació en produccions on les barreres idiomàtiques són menors**, com per exemple, en els programes infantils o els documentals. Addicionalment als programes televisius desenvolupats per productors professionals, **el contingut generat per usuaris pot arribar a audiències molt significatives**, possiblement integrats en la graella lineal de les televisions. A més, els operadors de contingut Over The Top (OTT) podrien oferir les seves pròpies sèries i programes televisius en directe i adquirir drets per a contingut premium.*

*Els Estats Membres han desenvolupat diferents vies per a la promoció d'obres europees, incloent-hi diverses vies de facilitació de la producció, el finançament i la distribució per a una audiència més àmplia. La **Directiva de Serveis Audiovisuals** estableix uns percentatges obligatoris d'emissió d'obres europees i independents per part de les televisions europees. Pels serveis audiovisuals no lineals, l'obligació de promocionar les obres audiovisuals es formula de forma més flexible amb la possibilitat de requerir contribucions financeres de televisions i de serveis sota demanda per tal de donar suport a la producció d'obres europees. Tanmateix, **mentre que els Estats Membres estan satisfent àmpliament els requeriments legals actuals, estan concentrant els seus esforços en produccions locals**. Les obres audiovisuals europees no domèstiques no arriben al 8,1% de les hores d'emissió a la UE.*

La tendència en les plataformes de vídeo sota demanda d'invertir en contingut original mostra que aquests nous agents són potencials nous inversors en contingut audiovisual. Amb la dinàmica d'augment de serveis de VOD i l'actual contribució de les televisions a la producció d'obres europees, hi ha debats en alguns Estats Membres sobre la contribució al finançament de contingut per part d'aquestes noves plataformes que operen a Internet i que estan directament implicades en la seva explotació. Això podria plantejar qüestions específiques relatives a les contribucions dels agents no europeus.

PREGUNTES PER A LES CONSULTES PÚBLIQUES:

- Els actuals requeriments de la Directiva de Serveis Audiovisuals proporcionen la millor manera de promocionar la creació, distribució, disponibilitat i atractiu de mercat per a les obres europees?
- Com la convergència i el canvi d'hàbits del consumidor influiran en el sistema actual de finançament? Com contribueixen els diferents agents de la nova cadena de valor en el finançament?

Es convida a totes les parts interessades a comentar les idees plantejades en aquest Llibre Verd, incloent-hi la resposta directa a les preguntes específiques que es plantegen, a la següent adreça: CNECT-CONVERGENCE-AV@ec.europa.eu abans del 31 d'agost del 2013. Les contribucions rebudes es publicaran en el lloc web de DG CON-NECT a no ser que especifiqueu el contrari.



Per a més informació, si us plau, referiu-vos al document complet i en la seva versió en anglès disponible a <http://bit.ly/1154yGB>.

Més informació sobre Llibres Verds de la Comissió Europea:
http://ec.europa.eu/green-papers/index_es.htm

ENTITATS
D'EQUITY
INVESTMENT

3.1 BUSINESS ANGELS NETWORK DE CATALUNYA (BANC)

FITXA



DADES PRÀCTIQUES

Oficines de contacte:

Oficina Barcelona:
c/ Veneçuela, 103. 1r pis
08019 Barcelona
902 930 518
info@banecat.com

Oficina Terrassa:
c/ Sant Pau, 6
08221 Terrassa
93 736 11 00
info@banecat.com

Enllaç web:
<http://www.banecat.com/>

Idiomes de contacte:
Català, Castellà.

QUÈ ÉS

Business Angels Network Catalunya és una institució privada que posa en contacte inversors privats (*business angels*) i emprenedors que cerquen finançament per al desenvolupament dels seus projectes empresarials. Està formada per 20 inversors d'un perfil industrial de zones com el Vallès, Maresme o Manresa que tenen líquid per invertir en projectes, especialment relacionats amb les TIC.

SERVEI

Assessorament en l'elaboració del pla d'empresa, presentació del projecte a inversors privats disposats a invertir-hi capital, i que alhora aporten gran experiència i suport en la gestió de nous projectes empresarials; assessorament en el procés d'inversió, organització de sessions formatives i fòrums d'inversió, i tramitació d'ajuts públics (ENISA, ICF, ACCIÓ i d'altres).

CONTRAPARTIDA

ESBAN, la Xarxa Espanyola de *Business Angels*, cobra un 4% sobre la quantitat aportada per l'inversor de la xarxa de *business angels* en el projecte empresarial.

XIFRES I RANGS D'INVERSIÓ

Durant el 2012 han invertit en 8 projectes per valor total d'1 milió d'euros. Els rangs d'inversió fluctuen entre els 50.000€ - 100.000€ i els 450.000€.

SECTORS TARGET

Habitualment, treballen amb industrials de les zones del Vallès, Bages, Manresa, Maresme, Girona... Tot i que cada cop hi ha més projectes culturals, especialment en les àrees de: nous mitjans, noves formes de distribució musical i editorial, disseny gràfic, arts visuals, videojocs (tendència a l'àlça)... La majoria tenen en comú les TIC. Les TIC, els *medic devices* i les indústries creatives i culturals són els sectors que més interès estan atraient darrerament.

FILTRES

Oferir escalabilitat i expectatives de futur.

CONTRAPRESTACIONS ECONÒMIQUES

Cap al *business angels*, la venda d'una part del projecte (participació en l'empresa). ESBAN, Xarxa Espanyola de Business Angels, cobra un 4% sobre la quantitat aportada per l'inversor de la xarxa de *business angels* en el projecte empresarial.

PROJECTES REBUTS I RATIS

Durant el 2012 es va invertir 1 milió d'euros en 8 projectes, d'entre 100.000€ i 150.000€ cadascun.

3.1.1 ÀLEX ESPONA, COORDINADOR DE BANC



D'on va sorgir i què és BANC?

Nosaltres som com una agència matrimonial. El paper que fem nosaltres aquí enmig és ajuntar emprenedors que busquen finançament amb possibles inversors. I aquest és el paper de BANC. BANC va ser fundada el 2002, fa aproximadament 10 anys, per la Fundació CPAC (Fundació Privada per a la Promoció de l'Autoocupació de Catalunya), per l'Institut Català de Finances, i per la patronal CECOT. La Fundació CPAC va proporcionar un canal d'entrada de projectes d'emprenedors que buscaven finançament (veuen a l'any al voltant de 2.000 projectes d'aquesta mena, dels quals, una petita part té necessitats de finançament que poden cobrir els inversors de BANC, d'entre 50.000€ i 450.000€). La CECOT aglutina empresaris, i el nostre perfil d'inversor crític és empresari: gent que té empresa i que vol continuar fent empresa, i que busca projectes on invertir. El fet de sorgir d'aquí, determina molt el tipus de perfil que teníem originalment, que era un inversor de cara molt industrial. I l'ICF va aportar un paraigües més institucional, la marca de formalitat, seguretat, disciplina i rigor empresarial; i aquesta va ser una mica la gènesi.

Quin tipus de projectes o empreses audiovisuals són especialment interessants pels vostres inversors?

Hem detectat que recentment hi ha sectors que criden més que uns altres. Per exemple, el sector TIC és un sector molt habitual perquè és un sector molt transversal en totes les indústries en general, és a dir és una mena de calaix de sastre; hi ha poca cosa que no tingui TIC! El sector *medical devices*, els serveis mèdics també. El sector sociosanitari aquí és un sector de futur, hi ha una classe mitjana que cada cop s'envelleix més, i cada cop hi ha una massa potencial de clients més gran, fet que desperta interès. Finalment, hi ha **el sector de les indústries culturals i creatives, que potser no és un sector que requereix volums d'inversió comparativament tant alts com en altres casos, i on estem veient un interès creixent en l'estudi de projectes**, tant pel que és la demanda de projectes entesa com un sector ampli de les indústries culturals i creatives (no tant en un sentit estricte de projecte audiovisual, ja que moltes vegades té paràmetres molt particulars pel que fa a la recerca de finançament), com per part d'inversors que ja han invertit en sectors que no coneixien gaire i que els és més fàcil entendre aquest sector que d'altres. El de les indústries creatives i culturals és un sector que, en general, sempre ha generat interès, i és fàcil d'entendre. I tots dos són paràmetres importants a l'hora d'afrontar una negociació.

La situació econòmica en general, tant perquè cada vegada hi ha menys projectes industrials, com perquè els costos dels projectes industrials són cada vegada més elevats, **com perquè la situació de la indústria cultural i creativa no és fàcil i per tant, cada vegada necessita més accés al finançament, ens porta**

a tenir més propostes d'emprenedors d'indústries culturals i creatives, i dins d'aquest àmbit, de producció audiovisual.

Heu treballat amb algun cas concret d'empreses de l'audiovisual?

Hem treballat amb productores de dibuixos animats, recordo en el seu moment amb el *Floquet de Neu*, amb els *Barça Toons*... Fa dos anys vam tenir el cas d'un *market place* per la indústria audiovisual que es diu Visualnet, amb qui finalment no vam tancar ronda, però qui just després del procés aquest de recerca d'inversió local van tancar ronda amb inversors d'aquí i de fora i es van instal·lar a Los Angeles. Doncs és un empenedor de Barcelona! És un cas que vam treballar fa un parell d'anys, i és un cas típic com els que podem tenir ara. Cada vegada més.

També diria que dins de l'àmbit de les indústries culturals i creatives les productores audiovisuals no és el camp més fàcil d'invertir per part de l'inversor privat. Per una banda, l'inversor privat busca invertir en un projecte empresarial: estem parlant de projectes d'àmbit creatiu, però que quan es vagi a buscar l'aixecament de fons hi hagi un component empresarial de plantejament. I no sempre es presenta d'aquesta manera. Fins ara les indústries culturals i creatives, i el de la producció audiovisual, era un àmbit que tenia certa tendència a orientar-se a la subvenció, i que, per tant, no feia un esforç en plantejar-se propostes des d'un punt de vista de negoci. I l'inversor necessita això per invertir-hi. Necessita tenir clar de quins recursos disposa, tant materials com humans, quins costos té això, i quin retorn tindrà la seva inversió, amb quin termini... **Plantejar això en forma de model de negoci és bàsic per aixecar finançament.**

Per altra banda, **no sempre és fàcil valorar els intangibles.** La indústria audiovisual té un aspecte molt crític que és el tema de la propietat intel·lectual i de com valorar-ho. Hi ha certs intangibles que tenen un valor de mercat però que **requereixen un coneixement molt específic.** Al final, els inversors privats no són professionals de la inversió sinó que són persones normals, empresaris sovint, que es poden dedicar a això o a una altra cosa, que diuen, mira, tinc 50, 60 o 100.000€ per invertir i els voldria invertir en una cosa que entengui, que pugui valorar. **Saber valorar aquests intangibles, i la formació també per a inversors en aquest cas, són els principals frens que tenim nosaltres a l'hora de presentar els projectes o de tancar inversions per les operacions.**

SABER VALORAR AQUESTS INTANGIBLES, I LA FORMACIÓ TAMBÉ PER A INVERSORS EN AQUEST CAS, SÓN ELS PRINCIPALS FRENS QUE TENIM NOSALTRES A L'HORA DE PRESENTAR ELS PROJECTES O DE TANCAR INVERSIONS PER LES OPERACIONS.

Projectes audiovisuals o empreses audiovisuals: què financia un inversor privat de BANC?

Bàsicament, **els inversors privats no inverteixen en projectes. Inverteixen en equips i en societats.** El projecte en sí és relativament poc important, el que és important és qui porta endavant el projecte. Per tant, el tema **referències, saber si aquesta persona té casos d'èxit anteriors** o no, si ha fet coses semblants anteriors o no... I a més, hi ha la part empàtica, que també és molt important. Al final, les inversions d'aquesta mena són casaments, com deia. Cal tenir empatia amb la persona per la qual inverteixes. Els inversors probablement voldran vigilar la seva inversió (en cap moment es ficaran amb la direcció artística, això no, ni amb l'execució del projecte, però sí veure els resultats econòmics). Com hi haurà molt contacte entre l'inversor privat i l'equip empenedor, és molt important la part empàtica.

Normalment s'inverteix en societats; **el vehicle pel qual es realitza la inversió és una societat limitada**. És a dir, com a inversor jo tinc un projecte el qual està sota el paraigües d'una SL, que és la propietària dels drets d'aquest projecte, i per tant invertiré en el 30, el 40 o el 50% o el que sigui d'aquesta societat. S'ha de tenir en compte aquí si la societat aquesta gestiona un projecte, en gestiona diversos... Potser si en gestiona diversos a mi més més interessant, perquè també busco molt l'escalabilitat. No és el mateix invertir només en un sol projecte que invertir-ne en 10. I, evidentment, tampoc té les mateixes necessitats de finançament.

Què hauria de tenir en compte un emprenedor de l'audiovisual a l'hora de presentar el projecte a BANC?

Hauria de tenir en compte, doncs, que **el rellevant per invertir és l'equip**, les persones que porten això endavant. En aquest nivell és així, més que no pas la rendibilitat. El fet que el projecte d'una productora, en aquest àmbit més llavor, sigui o no sigui bo, és més dependent de la persona que el porta al capdavant. L'inversor privat això ho valora de forma molt crítica. Si qui ho porta endavant el veu capaç i a més creu que hi haurà un bon grau d'enteniment, s'hi llança. Si el veu capaç però veu que no s'hi entendran, no s'hi llança. Si no el veu capaç tot i que s'entenguin, tampoc s'hi llança. Per tant, s'ha de donar la conjunció d'aquests dos factors.

És molt important tenir un projecte ben estructurat. La idea de la producció audiovisual és molt glamurosa i atrau. Té un component de vanitat que fa que quedi bé invertir en aquest tipus de projectes. Però perquè això passi abans hi ha d'haver una component empresarial molt desenvolupada. I la majoria de les vegades és sempre aquí el primer punt on falla la presentació de projectes davant dels inversors. No se sap què facturaran, no se sap quins projectes portaran a terme, quin èxit tindrà, no se sap on estaran d'aquí tres anys en termes de facturació, en termes de personal, en termes de rotació que se li hagi pogut donar a la producció, a qui se li haurà venut, a qui se li haurà comprat, quin mercat tindrà... Tots aquests plantejaments de negoci són els que fan que, d'entrada, algú aixequi o no aixequi interès en el projecte. Sense això, és molt difícil. Si això ho té clar, si el projecte ho deixa clar, té moltes possibilitats. Perquè al final el que farà l'inversor serà confiar en això. Quan has d'invertir en quelcom que no coneixes hi ha un procés de confiança.

Tot ha d'anar ben embolcallat: **cal tenir clar quin impacte tindrà el projecte en termes econòmics**. És a dir, què costarà, on es podrà col·locar i quins ingressos generarà. I si algú avui posa 100, que es puguin tornar ampliat al 10% d'aquí 5 anys, per exemple. Això s'ha de plantejar bé. Quant abans la part emprenedora tingui clar això, abans ho podrà presentar a l'inversor. **El que no pot fer és anar a buscar a un inversor sense parlar el mateix idioma que un inversor privat. I el seu llenguatge és aquest: sobretot no ficar-se en la component creativa però sí conèixer quin serà el resultat**. I aquesta és una part que moltes vegades la part emprenedora menysprea perquè és farragosa, perquè potser no és la part més maca del projecte, però és clau a l'hora d'aixecar fons.

Quant temps es pot trigar a tancar una operació amb un inversor privat de BANC?

Doncs hi ha de tot, hi ha operacions que s'han pogut tancar en un parell de mesos, potser de 200.000€, i hi ha operacions de 50.000€ que s'han tancat en un any. És a dir, un projecte detecta de seguida quan genera o no genera interès. Si ha generat interès, les parts es posen posar d'acord en un parell o 3 de mesos, cal tenir en compte que estem parlant d'inversors privats; que no és capital risc. Els inversors privats inverteixen si volen, perquè els ve de gust, no perquè han d'invertir i treure una rendibilitat.

3.2 KEIRETSU FORUM INTERNATIONAL NETWORK OF BUSINESS ANGELS

FITXA

QUÈ ÉS

Keiretsu Forum és una xarxa internacional d'inversors privats que compta amb 19 seus als Estats Units, Europa i la Xina, i més de 2.000 membres que han invertit 200 milions d'euros en més de 250 empreses. Keiretsu Forum proporciona als seus membres inversors una plataforma amb la qual relacionar-se i trobar oportunitats per invertir entre 100.000€ i 1.000.000€ en empreses d'alt potencial de creixement de tots els sectors. Des de la seva fundació a Espanya el 2008, a Barcelona i a Madrid, els seus membres han invertit 5.100.000€ en el capital de 17 empreses innovadores presentades als Fòrums.

SERVEI

Es defineix com una associació internacional d'inversors privats, de líders empresarials i d'emprenedors que s'organitza com un fòrum de capital per finançar petites i mitjanes empreses en creixement. Els seus membres inversors assisteixen regularment a la presentació, en fòrums restringits, d'oportunitats d'inversió empresarial que han estat prèviament localitzades pel personal de Keiretsu. Posteriorment, els socis inverteixen lliurement en les empreses que són del seu interès.

Keiretsu Forum facilita a les empreses que es presenten als seus fòrums: reunions amb inversors realment interessats, un procés organitzat i eficient, *feedback*, *coaching* i formació.

XIFRES I RANGS D'INVERSIÓ

Habitualment, entre 300.000€ i 2.000.000€.

SECTORS TARGET

Els inversors membres de Keiretsu Forum s'interessen per empreses de qual-sevol sector, sempre i quan les propostes incloguin una oportunitat de creixement. Per exemple la tecnologia, el *software*, la salut, l'atenció mèdica /ciències de la vida, biotecnologia, promocions immobiliàries, serveis de telecomunicacions, mitjans de comunicació, automatització i instrumentació, begudes i alimentació, productes de consum, medi ambient...

Fins a la data, el 70% dels fons invertits pels membres de Keiretsu Forum han correspost a companyies de negocis de base tecnològica, i el 30% a d'altres activitats.



DADES PRÀCTIQUES:

Enllaç web:

<http://www.keiretsuforum.es/>

Idiomes de contacte:

Castellà, català, anglès.

FILTRES

Caldrà presentar la proposta per escrit, ser seleccionat per a presentar la proposta a un Comitè de Selecció i ser seleccionat per participar en un Fòrum.

QUI POT PRESENTAR PROJECTES A L'ORGANITZACIÓ

Les empreses que arriben a Keiretsu Forum acostumen a trobar-se en la primera o segona ronda de finançament. En general, ja han obtingut els seus primers fons (fins a 300.000€ o 1 milió d'euros) entre el fundador, la família i els amics, la banca pública o privada o alguns organismes públics.

TIPUS DE PROJECTES

Han de ser projectes que busquin una inversió destinada a potenciar l'expansió comercial i la distribució.

FORMA DE PRESENTACIÓ DE PROJECTES

Les empreses interessades han de formalitzar una proposta seguint el formulari que es pot descarregar al seu lloc web i, un cop completat, enviar-lo per correu electrònic a presidencia@keiretsuforum.com

La informació que es facilita és analitzada pel personal de Keiretsu i, si s'escau, per membres especialistes del sector. Com a resultat d'aquesta primera avaluació, es seleccionaran entre 7-10 empreses per ser presentades al Comitè de Selecció (*Deal Screening*). Aquestes empreses disposaran de 15 minuts per presentar personalment aquesta proposta al comitè, que en farà una nova selecció per decidir si participaran o no al Fòrum d'Inversors.

DATES DE PRESENTACIÓ DE PROJECTES

No hi ha calendari, però al web hi ha disponible l'agenda de fòrums previstos (dates, ciutats i focus d'atenció).

EXEMPLE

FÒRUM CREATIVITY MARKET

Primer Fòrum d'Inversió de les Indústries Creatives (20 juny 2013), organitzat per BCD Barcelona Centre de Disseny en col·laboració amb Keiretsu Forum, que es va realitzar amb l'objectiu de donar a conèixer les *start-ups* més destacades de l'edició, propiciant oportunitats de negoci i accés a finançament a aquells emprenedors que destacaven per l'aplicació de la innovació i la creativitat en els seus projectes empresarials.

Les sol·licituds van romandre obertes fins el 30 d'abril del 2013 per a totes aquelles *start-ups* de l'àmbit creatiu amb interès en la captació d'inversió pública o privada per potenciar l'expansió de la seva empresa.

S'hi van poder presentar totes les *start-ups* o empreses nacionals o estrangeres que estiguessin ja constituïdes en els següents sectors de les indústries creatives: disseny (producte, gràfic, moda, interiorisme, entorn), arquitectura, publicitat, artesanía, arts visuals (belles arts, fotografia), mitjans audiovisuals i interactius (cinema i vídeo, TV, *podcasting*, videojocs), turisme, gastronomia i esport.

Les *start-ups* seleccionades van tenir l'oportunitat de presentar el seu projecte davant d'inversors de Keiretsu Forum. També van poder rebre formació i assessorament especialitzat en acceleració empresarial, van participar en sessions de *mentoring* i *networking*, i van comptar amb accions de promoció dirigides a donar a conèixer les seves empreses.

En el moment del tancament de l'edició d'aquesta guia, el Fòrum Creativity Market no s'ha celebrat i, per tant, no s'ha pogut incloure més informació sobre el mateix. Recomanem visitar el web <http://www.bcd.es/es/mid.asp?method=form&node=474> per ampliar la informació.

3.3 ENISA, EMPRESA NACIONAL DE INNOVACIÓN

FITXA

QUÈ ÉS

ENISA és l'empresa pública depenent del Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme, a través de la Direcció General d'Indústria i de la Petita i Mitjana Empresa, que finança projectes empresarials viables i innovadors mitjançant préstecs participatius.

SERVEIS QUE POT OFERIR

Finançament de risc a petites i mitjanes empreses, i a emprenedors, a través de préstecs participatius que no requereixen cap tipus de garantia per part de l'empresari, excepte el propi projecte empresarial.

L'empresa ha de ser una PIME conforme a la definició de la UE i estar constituïda com a societat mercantil, amb la seva activitat principal i domicili social en el territori nacional. Es finançarà tot allò que es consideri necessari pel desenvolupament del projecte empresarial i s'oferirà un préstec amb venciment a llarg termini i un període de carència interessant.

ENISA disposa de línies per a totes les etapes de desenvolupament de l'empresa, des de la fase de creació fins a la consolidació, passant per la fase de creixement.

Un préstec participatiu d'ENISA és compatible amb tot tipus de finançaments, públics i privats.

ENISA no finança el 100% del projecte, sinó que es requerirà un nivell de Fons Propis com a mínim igual a la quantia del préstec sol·licitat a ENISA. Evitarà ser el líder del finançament dels projectes, tant per import com per direcció del procés de finançament.

CONTRAPARTIDA

Els tipus d'interès (hi ha un fix i un variable) són deduïbles de l'impost de societats. L'interès variable del préstec participatiu es calcula en funció de l'evolució de l'empresa: si va malament, l'interès serà més baix, i si va bé, l'interès serà més alt, fins un límit màxim fixat prèviament.

Es tracta, a més, d'un deute subordinat, és a dir, que se situa en l'últim lloc en l'ordre de prelación de crèdits. Tot i que no ho és, es podria considerar patrimoni de la societat, ja que de fet, és patrimoni comptable als efectes de reducció de capital i liquidació de societats.

No cal aportar cap tipus d'aval ni garanties a banda de la pròpia viabilitat tècnica i econòmica del projecte empresarial.



DADES PRÀCTIQUES:

Oficina de contacte:

Pº Castellana, 216. Planta 16
28046 Madrid
Telèfon: 91 570 8200
info@enisa.es

Lloc web:

<http://www.enisa.es>

Idioma de contacte:

Castellà

XIFRES I RANGS D'INVERSIÓ

Entre 25.000€ i 1.500.000€ en funció de les línies, a llarg termini (entre 4 i 9 anys) i amb un llarg període de carència que pot arribar fins els 7 anys.

SECTORS TARGET

Vàlid per tots els sectors excepte l'immobiliari i el financer.

FILTRES

El finançament d'ENISA ha de ser: a llarg termini, que reforci l'estructura financera de l'empresa i sense cap tipus de garanties excepte el propi projecte empresarial.

Cal presentar un projecte empresarial viable econòmicament i tècnica, associat a un equip gestor capaç de dur-lo a terme.

CONTRAPRESTACIONS ECONÒMIQUES

El pagament del préstec participatiu. S'aplica una comissió d'obertura del 0,5% sobre l'import del préstec concedit, i una comissió de cancel·lació total o parcial del 2,0% sobre l'import cancel·lat.

QUI POT PRESENTAR PROJECTES A ENISA

PIMES amb forma societària conforme a la definició de la UE, que no es dediquin als sectors immobiliari ni financer, i que realitzin l'activitat principal en el territori nacional. ENISA finançarà l'empresa a través del projecte empresarial presentat.

TIPUS DE PROJECTES

Projectes que contemplin models de negoci innovadors i novedosos.

FORMA DE PRESENTACIÓ DE PROJECTES

Cumplimentació i enviament del formulari de sol·licitud de finançament i el pla de negoci que hi ha al lloc web (<http://www.enisa.es/es/financiacion/info/como-solicitar-financiacion>), per correu electrònic, tenint en compte que no s'iniciarà l'estudi de cap expedient que es trobi incomplet.

DATES DE PRESENTACIÓ DE PROJECTES

Tot l'any. Es rep resposta entre 45 i 80 dies més tard, en funció de la línia, les característiques de l'operació plantejada i la fluïdesa en l'intercanvi d'informació entre l'empresa i l'equip d'anàlisi d'ENISA.

PROJECTES REBUTS I RATIS

De totes les sol·licituds de finançament rebudes prosperen al voltant del 25%. El 2012 es van formalitzar 685 operacions per un import de 105 milions d'euros. ENISA representa el 89,1% del total de préstecs participatius a Espanya i un 74,7% del volum d'inversió, i acumula a la seva cartera prop de 2.800 préstecs per un import de 500 milions d'euros.

3.4 ASCRI, ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE ENTIDADES DE CAPITAL RIESGO

FITXA

QUÈ ÉS

En general, per a inversions de com a mínim 100.000€, i normalment, entre els 250.000€ i 1 milió d'euros. Al tractar-se d'un volum d'inversió relativament alt, el capital risc no acostuma a invertir en micro pimes, malgrat que aquest factor no és determinant.

QUÈ ÉS EL CAPITAL RISC

El finançament del capital risc consisteix en la participació temporal d'una empresa, mitjançant la qual el soci de capital risc, a més d'aportar capital, aporta experiència, formant part de l'accionariat i la gestió de l'empresa en el dia a dia. Després d'un període de temps, que acostuma a rondar els 5-7 anys, l'entitat de Capital Risc ven la seva participació a una altra empresa o als propis amos de l'empresa. El Capital Risc aporta valor afegit a la companyia, l'ajuda en el seu procés d'internacionalització o expansió i en la creació de nous productes o serveis. També en processos de naixement i creació de noves companyies, aportant el capital i el *know how* necessaris perquè arrenqui i sigui competitiva.

SERVEI

ASCRI pot ajudar a seleccionar els possibles inversors de Capital Risc que podrien estar interessats en un projecte que cerca finançament, en funció de variables com: la quantitat de capital que necessita l'empresa, l'activitat que desenvolupa o la fase en la qual es troba.

Una entitat de Capital Risc pot proporcionar aquesta inversió al projecte empresarial, a canvi d'una participació en el mateix. Depenent del tipus d'entitat de Capital Risc, també es poden utilitzar altres instruments de finançament, com ara préstecs participatius i préstecs "tous", que no impliquen una participació en el capital de l'empresa.

CONTRAPARTIDA

ASCRI és una associació sense finalitat de lucre i no cobra per aquest servei.

L'entitat de Capital Risc invertirà en un projecte a canvi d'un percentatge en el seu capital (es convertirà en soci).

XIFRES I RANGS D'INVERSIÓ

En general, per a inversions de com a mínim 100.000€, i normalment, entre els 250.000€ i 1 milió d'euros.



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
DE ENTIDADES DE CAPITAL - RIESGO

Oficina de contacte:
c/ Príncipe de Vergara, 55 4ºD
28006 Madrid
91 411 96 17
info@ascricri.org

Lloc web:
www.ascricri.org

Idiomes de contacte:
Castellà, anglès i francès

Cal assenyalar també que és més fàcil trobar finançament per a projectes en fase d'expansió o internacionalització que no pas per a projectes en fase "llavor" (idea de projecte).

El 2012, la inversió de les entitats de Capital Risc a Espanya va arribar als 2.472,4M€ en 543 operacions. El 72% van ser operacions de menys d'un milió d'euros i el 83% es va dirigir a PIMES de menys de 100 treballadors.

SECTORS TARGET

Tots els sectors, excepte el financer i l'immobiliari (prohibits per llei).

Cada entitat de capital risc té diferents perfils target per a les seves inversions. ASCRI disposa d'un cercador de socis al seu lloc web, que permet localitzar entitats de capital risc que operen en una determinada zona geogràfica, en un determinat sector o per a un determinat volum: <http://ascric.org/socios.php?seccion=2&subseccion=2>

FILTRES

Es requereix un projecte amb potencial de creixement, a més d'un bon equip gestor. Cada entitat de capital risc, a la seva vegada, tindrà els seus propis criteris d'inversió.

CONTRAPRESTACIONS ECONÒMIQUES

En línies generals, l'entitat de Capital Risc aportarà un capital a canvi d'un percentatge de participació en l'empresa.

QUI POT PRESENTAR PROJECTES A L'ORGANITZACIÓ?

Des d'un emprenedor que tingui un projecte, a una empresa que vulgui créixer, internacionalitzar-se, canviar d'estratègia o buscar nous socis.

TIPUS DE PROJECTES

ASCRI agrupa 96 entitats de capital risc de caràcter molt heterogeni. Els punts en comú que totes les entitats busquen són potencial de creixement, rentabilitat i un bon equip gestor. Cada entitat, pel seu compte, tindrà un perfil d'inversió i interès per un tipus de projectes determinat.

El sector de les Comunicacions va ser el 4t sector amb més volum d'inversió el 2012, a causa en part de la inversió en Euskaltel.

FORMA DE PRESENTACIÓ DE PROJECTES

Posant-se en contacte amb l'Associació per telèfon o correu electrònic o bé directament amb les entitats de Capital Risc que es seleccionin amb el cercador del lloc web d'ASCRI.

DATES DE PRESENTACIÓ DE PROJECTES

Tot l'any.

PROJECTES REBUTS I RATIS

ASCRI no disposa d'una estadística al respecte, però cada entitat de Capital Risc sí que disposa de l'estadística de projectes estudiats i projectes aprovats.

PERCENTATGE D'ENCERT I DE MOROSITAT

Cada entitat de Capital Risc té la seva estadística en funció dels seus èxits i fracassos. El que cal tenir en compte és que invertir en una activitat empresarial sempre comporta un risc, i que l'entitat de Capital Risc intenta minimitzar-los estudiant molt al detall el Pla d'Empresa, realitzant auditories, etc. És per això que el període "d'estudi del projecte" per part de l'entitat de Capital Risc acostuma a ser de, com a mínim, 3 a 6 mesos abans de realitzar la inversió, i a vegades, més.

3.4.1 GRUPO SECUOYA

FITXA



DADES PRÀCTIQUES

Oficina de contacte:

Seu social
Gran Vía, 4 - 2º, 18010 Granada
Teléfono: +34 958 21 68 98
Fax: +34 958 22 16 90

Seu d'operacions
Arroyo del Santo, 6 - 1º, 28042
Madrid
Teléfono: +34 913 717 569 - Fax:
+34 917 420 828

Correu electrònic del Plan Dinamo Audiovisual per a la presentació de projectes:
pda@gruposecuoya.es

Enllaç web:
<http://www.gruposecuoya.es/>

Idioma de contacte:
Castellà

QUÈ ÉS

El Grupo Secuoya és una empresa de comunicació present a tota la cadena de valor del negoci audiovisual. El febrer d'aquest any va anunciar la creació d'un fons per invertir juntament amb altres productores en el negoci de continguts per a televisió anomenat "Plan Dinamo Audiovisual". Compta amb una dotació inicial de 10 milions d'euros per a finançar projectes conjunts amb empreses especialitzades en continguts audiovisuals. En els projectes, Secuoya s'encarregarà de la producció tècnica dels programes.

SERVEI

El Plan Dinamo Audiovisual és un programa de coproducció de programes d'entreteniment i ficció. Aporta la solvència necessària per poder accedir al finançament requerit per l'execució de la producció. A més aporta l'experiència en la gestió i producció de continguts del Grupo Secuoya, que col·laborarà activament amb les productores en l'assessorament i el desenvolupament de continguts, sempre i quan aquestes ho sol·licitin. D'altra banda, la col·laboració permetrà un estalvi de despeses de producció en àrees com la tècnica, la distribució internacional, així com l'assessoria jurídica, l'administració i el finançament.

CONTRAPARTIDA

Secuoya es quedarà una participació minoritària en el projecte, per sota del 40%, i el contacte amb la cadena de televisió. Aquest 40% es calcula en funció de l'aportació financera efectiva (inclòs el cost financer de la mateixa) i qualsevol altra aportació de Secuoya (mitjans tècnics, auxiliars, etc). La productora que signi amb el Grupo Secuoya mantindrà la seva autonomia per dirigir els continguts.

A nivell d'abast geogràfic dels drets, la participació minoritària del Grupo Secuoya en els projectes audiovisuals s'estudia cas a cas. Prioritzen aquells projectes amb desenvolupament internacional i on Secuoya pot tenir una participació sobre aquests drets. El que no volen fer però, és posar obstacles a una explotació òptima del projecte.

XIFRES I RANGS D'INVERSIÓ

Pel 2013, té previst destinar 10 milions d'euros al finançament de projectes de ficció i entreteniment, coproduint simultàniament 5 formats de *prime time*, amb un equivalent anual de 14 produccions. No disposen d'un rang d'inversió fix per projecte, sinó que dependrà del volum i de la seva viabilitat.

SECTORS TARGET

El Plan Dinamo busca acords amb aquelles productores que tinguin formats de qualitat en els quals estiguin interessats les cadenes de televisió, però la principal dificultat dels quals sigui l'accés al finançament. Quant a "formats de qualitat" es refereix a exigència en la producció i la gestió; idees innovadores i enfocades al mercat i professionalitat. Per gèneres, el projecte està enfocad a qualsevol i per a qualsevol franja. En principi el Plan Dinamo Audiovisual no considera projectes d'animació ni llargmetratges cinematogràfics, ja que els seus models de negoci són radicalment diferents que els d'un programa de televisió. Tanmateix, segueixen pensant en idees pel desenvolupament d'altres gèneres.

CONTRAPRESTACIONS ECONÒMIQUES

El Grupo Secuoya tindrà una participació minoritària en el projecte.

QUI POT PRESENTAR PROJECTES A L'ORGANITZACIÓ?

Productores audiovisuals que tinguin formats de qualitat pels quals s'hagi interessat una televisió.

FORMA DE PRESENTACIÓ DE PROJECTES

Cal omplir i enviar un formulari disponible al lloc web <http://www.gruposecuoya.es/plan-dinamo.html>

Per demostrar que una televisió s'ha interessat pel projecte que es presenta al Plan Dinamo, una productora audiovisual haurà d'incloure qualsevol document que existeix un compromís d'adquirir el projecte, sent un contracte el document ideal. En el seu defecte, una carta d'interès condicionada al compliment de certs requisits, com per exemple, completar el finançament. A nivell d'abast, la televisió pot ser nacional, internacional o regional; sempre i quan el seu historial de pagaments i la seva solvència no es trobin en dubte.

DATES DE PRESENTACIÓ DE PROJECTES

No hi ha calendari.

PROJECTES REBUTS I RATIS

És el primer any que es realitza. Actualment existeixen tres projectes preaprovats en fase de completar el seu finançament. Són un programa d'entreteniment, una *tvmovie* i un documental. Des de Grupo Secuoya no poden oferir més informació, ja que la seva política de confidencialitat és molt rigurosa: el productor ha de tenir la seguretat de que, en les seves mans, les seves idees estan com en una caixa forta.

3.5 SOFICAS, SOCIETATS DE FINANÇAMENT DE LA INDÚSTRIA CINEMATogrÀFICA I AUDIOVISUAL

QUÈ SÓN

Creades per llei a França l'11 de juliol del 1985, les SOFICA són societats anònimes que van veure la llum en un context marcat per un descens d'espectadors a sales i per pal·liar la disminució de les quantitats de mínims garantits aportats pels distribuïdors. Aquests instruments de finançament aconseguixen fonts privats a través d'una oferta pública per invertir en la producció cinematogràfica i audiovisual amb l'objectiu de millorar la competitivitat nacional i el suport als productors en els seus plans de finançament.

QUIN ÒRGAN LES SUPERVISA

Les SOFICA estan subjectes a l'aprovació anual de la Direcció General de Finances Públiques de França (DGFIP) després de la seva consulta amb el Centre Nacional de Cinema i de la Imatge Animada (CNC). El CNC i la DGFIP analitzen els dossiers de sol·licitud d'acord de SOFICA i especialment els acords per invertir a favor de la producció independent, de pel·lícules amb pressupostos inferiors als 8 milions d'euros, a les òperes primes i segons llargmetratges de nous realitzadors, així com la fiabilitat de les xarxes i de la societat que gestionarà la futura SOFICA.

EN QUÈ INVERTEIXEN

Amb els fons aconseguits, les SOFICA poden realitzar "adossements" i inversions:

- **Adossement:** les SOFICA poden "donar suport" amb les seves inversions a una o més societats del sector (amb un límit del 50%).
- **Amb el percentatge restant (mínim 50%) poden realitzar dos tipus d'inversió:**
 - a) Directa, en la producció d'un film per contracte amb l'associació
 - b) Inversions en el desenvolupament de projectes cinematogràfics i audiovisuals, per subscripció al capital de les societats de producció

Les SOFICA tenen l'obligació d'invertir el 90% dels seus fons en el sector cinematogràfic i audiovisual. El 10% restant es pot dedicar a tresoreria.

L'import màxim que pot invertir una SOFICA en una mateixa pel·lícula no pot excedir el 50% del seu pressupost.

Algunes empreses que han rebut el finançament de SOFICAs durant el darrer any han estat, per exemple, Wild Bunch o Pathé.

CONTRAPARTIDA

Gràcies a invertir en les produccions, les SOFICA es beneficien de drets a ingressos per l'explotació de l'obra (en cinemes a França, en vídeo a l'estranger, del mercat televisiu...). Les SOFICA estan autoritzades pel CNC a aplicar una taxa de capitalització de les seves inversions amb un màxim del 2,5% anual.

Les modalitats de recuperació de la inversió es fixen per contracte entre la SOFICA i el productor. La SOFICA però, en cap cas podrà rebre ingressos derivats dels fons destinats a finançar el film.

QUI POT PRESENTAR PROJECTES

Perquè una SOFICA pugui invertir en una obra audiovisual, aquesta ha de ser majoritàriament francesa. Poden finançar, fins un límit del 20% de les seves inversions anuals, coproduccions internacionals realitzades en la llengua del país coproductor majoritari a condició de que sigui un país membre de la Unió Europea.

Les obres han de satisfer les condicions de qualificació d'obra europea i ser aprovades pel CNC francès.

Caldrà informar de l'acord de la SOFICA i de les condicions del mateix al CNC abans del primer dia de rodatge.

COM PRESENTAR UN PROJECTE

Habitualment, caldrà elaborar un dossier presentant el projecte i que inclogui el pla de finançament detallat.

COM CONTACTAR AMB UNA SOFICA

Les SOFICAs existents a 2013, amb els fons disponibles i els contactes, es poden trobar aquí: <http://www.cnc.fr/web/fr/sofica>



Les oficines MEDIA franceses van elaborar una guia sobre les SOFICA el 2011, que es pot consultar aquí: http://www.mediadesk.de/Download/Guide_SOFICA_Finanzierung.pdf

ENTITATS
CREDITÍCIES
I FACILITA-
DORES DEL
CRÈDIT

4.1 TRIODOS BANK

FITXA



DADES PRÀCTIQUES

Oficines de contacte:

Serveis centrals:
c/ José Echegaray, 5.
Parque empresarial Las Rozas.
28232, Las Rozas, Madrid.

A Catalunya:
Avda. Diagonal, 418
Casa de Les Punxes
08037 Barcelona

Pça. Catalunya, 16
17004 Girona.

Directori d'oficines:

www.triodos-bank-oficinas.com

Contacte per sol·licitar finançament: financiacion@triodos.es

Enllaç web
www.triodos.es

Idiomes de contacte:

Castellà, català, euskera,
galleg i anglès.

QUÈ ÉS

Triodos Bank és un banc per empreses, organitzacions i projectes que promouen un canvi positiu en la societat. És un banc europeu independent fundat el 1980 que desenvolupa un model de negoci bancari basat en la transparència i que combina la rentabilitat financera amb la rentabilitat social i del medi ambient. Amb els estalvis dels seus clients, Triodos Bank finança empreses, organitzacions i projectes que beneficien a les persones i al medi ambient, a més de ser viables econòmicament.

SERVEI

Ofereix productes de finançament:

- **préstecs hipotecaris:** préstecs per empreses i organitzacions, destinats a l'adquisició d'un local, oficina o seu per desenvolupar la seva activitat;
- **préstecs amb garantia personal:** orientats a empreses, organitzacions, empresaris autònoms o particulars que desitgen posar en marxa un negoci o impulsar la seva activitat
- **avals:** destinats a organitzacions i empresaris que, per la seva activitat, necessiten un aval davant l'Administració pública o altres entitats
- **línies de crèdit:** per circulat i/o liquiditat, que permeten a l'empresa o organització avançar cobraments pendents, afrontar el desenvolupament de les seves activitats o emprendre nous projectes
- **línies d'avançament de subvencions i contractes:** destinades a organitzacions del sector audiovisual que tenen concedides subvencions públiques o contractes amb televisions i distribuïdores i necessiten un avançament de les mateixes pel desenvolupament de la seva activitat.

En el finançament a projectes del sector audiovisual, destaca el **conveni** de col·laboració que manté amb **Audiovisual SGR** per oferir solucions financeres a pimes del sector audiovisual, incloent-hi la producció de pel·lícules, cinema d'animació o continguts de televisió, entre d'altres. Els serveis que s'ofereixen són en forma de **crèdits i préstecs per a operacions d'avançament de contractes de televisió, per a subvencions i per a operacions d'adquisició d'immobilitzat**.

CONTRAPARTIDA

Segons el producte financer escollit, les condicions varien. Cada projecte s'analitza i s'avalua de forma individual per poder adaptar el finançament a les seves necessitats concretes.

XIFRES I RANGS D'INVERSIÓ

No existeix un mínim ni màxim de finançament, depèn de les necessitats pròpies de cada projecte.

SECTORS TARGET

Sectors social, cultural i medi ambient. Dins del sector cultural, organitzacions vinculades a les activitats artístiques, les indústries culturals, l'educació i el desenvolupament personal. També s'hi inclouen iniciatives de turisme sostenible, cultural i d'oci.

FILTRES

Primer es valora l'aspecte qualitatiu del projecte i l'empresa a objecte de finançament, per comprovar que compleixen amb els criteris de finançament del banc (públics al web).

Després, el projecte ha de ser viable econòmicament, i l'empresa ha d'estar al dia de les seves obligacions.

En el cas concret de projectes audiovisuals, se sol·licita:

- Guió (si es tracta d'una pel·lícula)
- Dossier / memòria
- Pressupost
- Pla de finançament i contractes que l'acrediten
- Calendari de producció
- Pla de distribució / explotació

CONTRAPRESTACIONS ECONÒMIQUES

No existeixen uns tipus fixos comuns a tots els projectes. Cada projecte és únic i com a tal, s'estudien les seves pròpies característiques i es busca una solució adequada a les seves necessitats de finançament.

QUI POT PRESENTAR PROJECTES?

Qualsevol persona física o jurídica (ja sigui una empresa, associació, cooperativa, fundació o qualsevol altre forma jurídica) l'activitat de la qual se situï dins dels criteris de finançament de l'entitat, en els àmbits cultural, social i del medi ambient.

TIPUS DE PROJECTES

En l'àmbit de la cultura, projectes i empreses que contribueixen a que les persones es desenvolupin en llibertat i actuïn de forma responsable en àmbits com: les activitats culturals i artístiques en qualsevol de les seves expressions (música, dansa, teatre, cinema, literatura, etc.), educació, investigació, desenvolupament personal i espiritual, turisme i activitats d'oci sostenibles.

FORMA DE PRESENTACIÓ DE PROJECTES

Enviament del formulari de sol·licitud de finançament:

<http://www.triodos.es/media/40764/solicitud-de-financiacion.pdf>

I documentació necessària <http://www.triodos.es/media/40764/documentacion-solicitud-prestamo.pdf>

a financiacion@triodos.es o a Triodos Bank. A/A Departamento de Banca de Empresas e Instituciones. c/ José Echegaray 5, Parque Empresarial Las Rozas 28232 Las Rozas Madrid.

Contactar per realitzar una reunió (financiacion@triodos.es o 91 640 46 84)

DATES DE PRESENTACIÓ DE PROJECTES

Tot l'any.

PROJECTES REBUTS I RATIS

No es recullen aquestes xifres, però sí les de projectes finançats. A Espanya el 2012 Triodos Bank comptava amb 151 projectes del sector cultural en cartera, amb més de 52 milions d'euros concedits en préstecs al sector.

PERCENTATGE D'ENCERT I DE MOROSITAT

El rati de morositat el 2012 va ser del 3,4%. No es recull la dada de morositat desglossada per cada sector.

ENTREVISTA



4.1.1 MIKEL GARCIA-PRIETO, DIRECTOR DE BANCA D'EMPRESSES I INSTITUCIONS DE TRIODOS BANK

Què podrieu aportar a una empresa o projecte audiovisual?

Aportarem el valor de ser un soci financer compromès amb el sector audiovisual. Donem suport actívement al desenvolupament del sector i comptem amb analistes especialitzats en aquest àmbit, fet que aporta les capacitats necessàries per comprendre millor els projectes que es financen i detectar els possibles riscos i oportunitats. Creiem que aquesta especialització, a més de professionalitat, aporta proximitat cap als nostres clients, amb els qui busquem mantenir una relació saludable i de fidelització a llarg termini per continuar treballant junts.

Fruit d'aquest compromís amb el desenvolupament de projectes audiovisuals, Triodos Bank va signar el 2012 un **conveni de col·laboració amb Audiovisual Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) per promoure el finançament d'empreses del sector audiovisual**, el 90% de les quals són pimes. Amb aquest acord es preten un finançament adequat a les necessitats del sector, incloent-hi la producció de llargmetratges, cinema d'animació, continguts per televisió i espectacles de teatre, dansa, etc.

Finalment, aportem als nostres clients coherència amb els seus valors, quan decideixen treballar amb una institució financera que dona suport a projectes de l'economia real i aplica una política de transparència total amb els projectes que finança. Aquesta transparència, alhora, aporta visibilitat als projectes que financem, ja que parlem d'ells no només al nostre lloc web, sinó també a la revista, al butlletí electrònic mensual, al bloc o a les xarxes socials.

Quin tipus de projectes o empreses audiovisuals són especialment interessants per a vosaltres?

A priori tots els projectes audiovisuals són interessants per a nosaltres, ja que entren dins del sector cultural. Sempre i quan no contradiguin els nostres criteris de finançament, que són públics en el nostre lloc web. Intentem finançar projectes o empreses audiovisuals que aporten un valor social afegit. També han de ser viables econòmicament.

Quan hauria de pensar en vosaltres un productor i què hauria de tenir en compte?

Tot i que és probable que al començament d'emprendre un projecte no es necessiti un soci financer, per nosaltres l'ideal seria que un client ens anés mantenint al dia de l'evolució del seu projecte. El fet de poder valorar des del començament què és el millor perquè un projecte surti endavant ens dona més possibilitats d'aportar el nostre punt de vista financer i la nostra experiència finançant projectes del sector.

Quines haurien de ser les primeres passes a seguir en cas que una empresa o projecte audiovisual volgués aconseguir la vostra col·laboració?

En cas que una empresa o projecte audiovisual volgués sol·licitar finançament de Triodos Bank, li recomanem que es posi en contacte amb nosaltres perquè puguem conèixer-nos i valorar la seva proposta de forma individual. Es pot adreçar al correu electrònic financiacion@triodos.es o sol·licitar informació al 91 640 46 84.

Tenint en compte la vostra experiència i inversions, com veieu el futur de Triodos Bank i dels projectes audiovisuals?

En un futur, veiem a Triodos Bank continuant aquesta línia que mantenim de suport al sector audiovisual, ja que el suport a aquest sector forma part de la nostra política de finançament. Per tant, igual que fins ara, volem seguir donant suport a empreses, projectes i institucions del sector audiovisual.

La pel·lícula *L'Altra Frontera* va comptar amb el suport de Triodos Bank, de quina forma?

Triodos Bank va concedir finançament a Cine de Garage per la fase de producció i postproducció de la pel·lícula *L'Altra Frontera*. A Catalunya també hem finançat altres productores audiovisuals, com per exemple Castro Producciones (pel llargmetratge *La distancia más larga*), Ombra Films (*Mindscape*) o Zentropa Spain (*Menú Degustació*).

Què es va valorar en el seu dia en la selecció de *L'Altra Frontera*?

Igual que en tots els projectes que financem, primer tenim en compte si el projecte o l'activitat a finançar es troba dins la nostra política de finançament. A continuació, valorem l'experiència i coneixem a les persones que el duran a terme. En el cas concret de Cine de Garage i de *L'Altra Frontera*, s'han valorat positivament l'originalitat de la història, un bon pla de finançament, un projecte clar i un *management* amb experiència.

Després de l'anàlisi quantitativa, realitzem l'anàlisi bancària per determinar si el projecte és viable o no econòmicament. En aquest cas concret, el projecte estava financerament ben construït i era coherent per Triodos Bank aportar el suport financer que sol·licitava.

ENTREVISTA

4.1.2 *L'ALTRA FRONTERA*, CINE DE GARAGE

ENTREVISTA AMB LUÍS DE LA MADRID,
PRODUCTOR DE *L'ALTRA FRONTERA*

Quin tipus d'acord o col·laboració es va generar entre Triodos Bank i el projecte *L'Altra frontera*?

Triodos Bank ens va aportar una part de la liquiditat necessària pel procés de producció del projecte, a partir d'un crèdit avalat per Audiovisual SGR, fundat en les garanties de fons confirmats en el nostre pla financer, com els drets d'emissió de TVC (Televisió de Catalunya S.A.) o els drets a subvencions per pel·lícula finalitzada de l'ICEC (Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya).

D'entre les vies de finançament disponibles, per què va triar Triodos Bank?

L'oferta i la diligència de Triodos Bank i Audiovisual SGR va ser la que millor es va adaptar a les nostres circumstàncies financeres i al nostre calendari, resultant molt més efectiva i dinàmica que altres vies tradicionals del sector.

A més, Triodos Bank és una entitat de banca ètica i sostenible que finança únicament a empreses i organitzacions dels sectors social, cultural o medi ambient, com la nostra. Tenen una clara aposta per la indústria cultural i creativa, sent especialment actius en el món audiovisual, de la mà del conveni amb Audiovisual SGR.



Imatge de *L'Altra Frontera*, de Cine de Garage.



EL PROJECTE *L'ALTRA FRONTERA* VA REBRE EL SUPORT DEL PROGRAMA MEDIA DE LA UNIÓ EUROPEA AL DESENVOLUPAMENT DE PROJECTES INDIVIDUALS (25.000€).

Quin valor afegit de *L'Altra frontera* creieu que el va fer especialment atractiu per Triodos Bank?

La nostra pel·lícula té, en el seu argument, certa reflexió crítica del món occidental “superdesenvolupat” en el qual vivim, que és possible que connecti amb alguns dels valors de fons d'una entitat com Triodos Bank, tot i que és quelcom que segurament haurien de respondre millor ells.

En quin moment es va plantejar la col·laboració i en quin moment es va sol·licitar?

Vam anar a Triodos Bank a presentar el projecte, si no recordo malament, a finals de la primavera del 2012, i l'operació es va aprovar a finals de l'estiu del 2012; comptant que teníem els mesos de juliol i d'agost (és a dir, vacances) i que rodàvem part de la pel·lícula a Lituània, on ja estàvem mig instal·lats des del mes de juliol; podem dir que l'operació es va fer de forma molt efectiva.

Cal dir, per una banda, que el tipus d'operació està molt ben dissenyada en el seu concepte base, mitjançant un acord entre Triodos Bank i Audiovisual SGR. I per altra banda, **el nostre projecte comptava amb un pla financer sòlid**, i teníem molt clara la quantitat que volíem aconseguir avançada, així com la manera de garantir-la. Aquests dos elements han estat claus per realitzar tota l'operació.

Quines contraprestacions va haver d'assumir la productora? Quin ha estat el resultat de la col·laboració, i com valoreu l'experiència?

Tal com està el sector a Espanya, especialment en el que es refereix als elements de finançament, comptar amb una estructura i una agilitat com la de Triodos Bank, així com la d'Audiovisual SGR, ha estat una eina bàsica per la liquiditat i cristallització del nostre projecte. Òbviament, estem parlant de productes financers, i com a tals, tenen la seva repercussió en el pressupost, ja que aquestes operacions tenen un cost considerable. Però aquesta repercussió és a canvi de comptar amb una liquiditat anticipada que facilita la realització del projecte, els pagaments immediats al personal i als proveïdors, etc. És a dir, un element que, encara que tingui el seu cost, és dinamitzador de la indústria; quelcom molt necessari en aquests moments de crisi en el nostre sector.

D'altra banda, cal destacar el treball de comunicació de Triodos Bank, que amb la publicació del seu butlletí, el lloc web i la revista, i gràcies a la seva política de transparència, ajuda a donar visibilitat al nostre treball. (com per exemple: <http://goo.gl/eEyD6>)



Més informació sobre Cine de Garage: <http://cinedegarage.com/>

Més informació sobre el projecte *L'Altra frontera*: http://mfdb.eu/en/film-chronicle_beyond_the_border_c80146

4.2 MEDIA PRODUCTION GUARANTEE FUND



El MEDIA Production Guarantee Fund (Fons de Garantia a la Producció del programa MEDIA) busca facilitar l'accés a fonts de finançament privades per a productors audiovisuals independents, per mitjà de garantir part dels crèdits a institucions financeres. Les garanties estan disponibles fins el 55% del total dels crèdits aportats per institucions creditícies europees a empreses independents de producció de cinema i televisió per tal d'aconseguir liquiditat durant la fase de producció.

El MEDIA Production Guarantee Fund s'ha establert per un període de quatre anys (del 2010 al 2013) i el pressupost total del mateix és de 8 milions d'euros, fins a la finalització del programa MEDIA 2007. La gestió d'aquests fons s'ha donat a mans de dos sistemes nacionals de garantia: per una banda, l'IFCIC francès, i per l'altra, Audiovisual SGR a Espanya. Cadascun rep una contribució anual d'1 milió d'euros per proporcionar garanties a bancs que donin crèdits a productors europeus independents de cinema i/o televisió, per a tenir liquiditat durant la fase de producció dels seus projectes audiovisuals.

Només durant el seu primer any de funcionament, 28 crèdits bancaris es van poder beneficiar d'aquesta garantia; el que va representar un total de crèdit de 38 milions d'euros, per a la producció de 21 pel·lícules en 9 països diferents.

Cada entitat, IFCIC i Audiovisual SGR, indiquen les normes d'elegibilitat i els procediments per sol·licitar la garantia.



Més informació: http://ec.europa.eu/culture/media/fundings/production-guarantees/index_en.htm

4.2.1 MEDIA PRODUCTION GUARANTEE FUND GESTIONAT PER AUDIOVISUAL SGR



QUÈ ÉS

Audiovisual SGR és una societat de garantia recíproca i un dels dos organismes que gestionen fins a finals d'aquest any el MEDIA Production Guarantee Fund.

CONDICIONS

Cap empresa ni grup d'empreses podrà obtenir més de 1,2 milions d'euros en garanties, i el total de la garantia no podrà excedir el 50% del crèdit al qual es refereix.

CONTRAPARTIDES

Existeixen tres tipus de contrapartides a tenir en compte:

• Cost de l'avaluació del projecte, en dues fases:

- Una variable (el 0,75% de la garantia), que s'aplicarà només si la garantia s'aprova
- Una de fixa, que s'aplica tant si la garantia s'aprova finalment o no, i que es calcula seguint el següent criteri:
 - 500€ per a garanties per sota dels 250.000€
 - 750€ per a garanties entre els 250.000€ i els 500.000€
 - 1.000€ per a garanties per sobre dels 500.000€

• Comissió sobre les garanties: quota anual per proporcionar la garantia, calculada sobre l'1,5% de la garantia. Es paga anualment i per avançat, sobre la quantitat garantida pendent.

• Contribució de participació (reemborsable): per la llei espanyola, una empresa garantida ha de convertir-se en accionista de la societat de garantia recíproca. L'adquisició mínima és d'un 1% del total de la garantia. Un cop el préstec es retorna, aquesta quantitat és reemborsada a la companyia garantida.

La part variable del cost de l'avaluació del projecte es paga un cop la sol·licitud és acceptada per avaluació. La part variable és retirada del crèdit en el moment de la signatura. La comissió sobre les garanties es retirada del crèdit en el moment de la signatura, així com la contribució de participació.

CONTRAGARANTIA (CONTRA AVAL)

Audiovisual SGR, com a gestor del MEDIA Production Guarantee Fund, estableix els següents tipus de contragaranties o indemnitzacions de cara als beneficiaris per obtenir les garanties sol·licitades:

- **Contragarantia de negoci:** el propi capital del sol·licitant, prenent com a referència la solvència en el moment de la sol·licitud de la garantia. Aquesta situació s'anomena "Sense garanties addicionals"
- **Contragarantia personal:** de terceres parts, naturals o legals, la solvència de les quals s'avalua pels actius declarats en el moment de la sol·licitud de la garantia financera, o quan el Comitè Executiu ho decideixi.

ENTITATS CREDITÍCIES I FACILITADORES DEL CRÈDIT

- **Garantia pignorada (o en penyora):** efectiu, propietats i drets, valors, dipòsits.
- **Drets,** incloent-hi l'explotació i/o la propietat dels negatius del film, art, vehicles, etc.
- **Transferències de crèdit:** subvencions, drets de remuneració, etc.

CRITERIS D'ELEGIBILITAT PER SOL·LICITAR EL MEDIA PRODUCTION GUARANTEE FUND A AUDIOVISUAL SGR

- **Institucions financeres:** que estiguin registrades en un dels estats membres participants al programa MEDIA 2007.
- **Empreses que sol·liciten el crèdit:**
 - Empreses europees independents de producció amb seu en un país participant al programa MEDIA 2007
 - Amb condicions compatibles amb altres línies d'acció del programa MEDIA 2007
 - Han de pertànyer al sector audiovisual o al dels continguts culturals
 - Han de demanar crèdit directament relacionat amb el negoci en el qual operen (excloent-hi la provisió de garanties per altres propòsits)
 - No poden trobar-se en cap situació irregular pel que fa a la legislació comercial, social o d'impostos, i especialment, no trobar-se en fallida de pagaments.
 - Han d'obtenir la resolució favorable del Comitè Executiu del MEDIA Production Guarantee Fund, que basarà la seva decisió en un informe elaborat pel Departament de Riscos
 - Hauran d'acceptar les condicions generals i, si fos necessari, condicions especials que imposi el Comitè Executiu del MEDIA Production Guarantee Fund, i hauran de signar un contracte que estableixi els seus drets i obligacions
 - Hauran d'adquirir l'estatus de membre participatiu d'Audiovisual SGR abans d'obtenir la quantitat requerida.
- **Projectes:**
 - Compatibles amb el tipus de projectes als quals dona suport el programa MEDIA 2007
 - Obres audiovisuals per a televisió o estrena cinematogràfica; projectes únics o sèries
 - De les següents categories:
 - Ficció: mínim 50 minuts
 - Animació: mínim 24 minuts
 - Documentals: mínim 25 minuts
 - En la qualificació com a Europees, cal que obtinguin com a mínim 10 punts:
 - Director europeu: 3 punts
 - Guionista europeu: 3 punts
 - Actor 1, 2 i 3 europeus: 2 punts per cadascun
 - Compositor europeu: 1 punt
 - Direcció artística / de producció / dissenyador europeu: 1 punt
 - Director de fotografia europeu: 1 punt
 - Muntador europeu: 1 punt
 - Sonidista europeu: 1 punt
 - Localització europea: 1 punt
 - Laboratori europeu: 1 punt
 - I com a mínim, el 50% del seu finançament ha de provenir de fonts europees.

COM REALITZAR UNA SOL·LICITUD DEL MEDIA PRODUCTION GUARANTEE FUND A AUDIOVISUAL SGR

Totes les sol·licituds de garantia han de complir amb els següents requisits:

- omplir i signar el document de sol·licitud disponible al web
- còpia de tots els documents oficials de registre de l'empresa i modificacions, incloent-hi proves del número de registre de l'empresa, nom complet legal de l'organització, adreça fiscal, llistat complet dels socis / consell d'administració certificant les seves nacionalitats
- còpia dels documents de registre de l'IVA
- CV del representant legal (o del director general) i dels principals col·laboradors.
- Posició financera de l'empresa (comptes complets auditats: full de balanç i comptes de pèrdues i beneficis) dels dos darrers anys fiscals certificats per un auditor. Balanç i comptes de guanys i pèrdues de l'any fiscal en curs.

- L'auditor ha de ser extern a l'empresa. Per a empreses de nova creació: declaració del banc confirmant que l'empresa sol·licitant és propietària d'un compte corrent que gestiona correctament.
- Una declaració sobre els drets de l'obra:
 - Si el projecte és una obra original, una declaració de l'autor i del productor sol·licitant certificant que l'obra no infringeix drets de cap tercera part
 - Si el projecte és una adaptació d'un material subjecte a *copyright*, un contracte entre el propietari dels drets o el seu agent i el productor sol·licitant.
- Un pla de treball (especificant totes les fases de la producció de l'obra)
- Pressupost de producció: factura pro-forma, pressupost o documents que detallin la inversió a realitzar
- Pla financer, incloent-hi la documentació relativa al finançament ja obtingut (subvencions, contracte de venda de drets, acords de distribució, etc)
- Pagament de la quota d'estudi de la sol·licitud

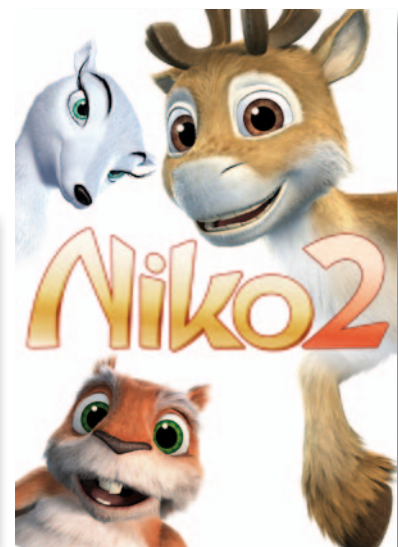
Cal enviar tota la documentació a:
 AUDIOVISUAL SGR
 A l'atenció de Mònica Carretero
mpgf@audiovisualsgr.com

MOTIUS MÉS HABITUALS DE DENEGACIÓ DE SOL·LICITUDS


- capital negatiu durant dos anys consecutius
- no pagament de les obligacions amb la Seguretat Social (si aplica, a nivell nacional)
- procediments judicials en curs
- impagament en registres nacionals de capital risc i agències privades
- beneficis negatius i pèrdues durant tres o més anys
- refinançament dels passius pendents
- projecte sense cobrar




Més informació: www.audiovisualsgr.com/audiovisualsgrmgf/default.asp



EXEMPLES DE PROJECTES EUROPEUS AMB LA GARANTIA D'AUDIOVISUAL SGR

 *Legends of Valhalla - Thor*, animació en 3D, de Caoz (Islàndia), Ulysses (Alemanya) i Magma (Irlanda). Garantia: 573.063,08€. Institució financera: Landsbankinn (Islàndia).

 *Niko II: Family Affairs*, animació en 3D, d'Animaker, Anima Vitae i Cinemaker (Finlàndia), Ulysses (Alemanya) i Magma (Irlanda). Garantia: 155.000€ Institució financera: Banc local (Finlàndia).

4.2.2 MEDIA PRODUCTION GUARANTEE FUND GESTIONAT PER L'IFCIC

FITXA



DADES PRÀCTIQUES

Oficina i personal de contacte:

IFCIC
Fonds de Garantie MEDIA
pour la Production
46 avenue Victor Hugo
75016 Paris
France
Tél: +33 1 53 64 55 55
Fax: +33 1 53 64 55 69
mpgf@ifcic.fr

Enllaç web:
<http://www.ifcic.eu/media-production-guarantee-fund/presentation.html>

Idiomes de contacte:
Francès, Anglès

QUÈ ÉS

L'IFCIC és una de les dues entitats, juntament amb Audiovisual SGR, que van rebre l'encàrrec del programa MEDIA de la Unió Europea per implementar la línia de suport a la garantia de producció (MEDIA Production Guarantee Fund). Aquesta línia busca donar suport a la indústria cinematogràfica europea facilitant l'accés al crèdit per a les empreses independents de producció dels països participants al programa MEDIA.

SERVEI

El MEDIA Production Guarantee Fund permet garantir fins el 55% dels préstecs obtinguts d'institucions creditícies europees per a empreses independents de producció pel finançament de la preproducció i/o la producció de les seves obres. Per mitjà de la reducció del risc que assumeixen els bancs, es busca estimular que concedeixin més préstecs d'aquest tipus.

CONTRAPARTIDA

L'IFCIC es queda una comissió de l'1% anual de la quantitat garantida sobre el crèdit. És pagada mensualment per part de la institució creditícia que es beneficia de la garantia.

XIFRES I RANGS D'INVERSIÓ

El fons de garantia per la producció de MEDIA gestionat per l'IFCIC disposa de 4 milions d'euros fins el 2013. Aquesta xifra permet a l'IFCIC cobrir riscos d'aproximadament 36,4 milions d'euros, per valor de més de 65 milions d'euros en crèdits.

FILTRES

Les institucions creditícies que demanin la garantia MEDIA Production Guarantee Fund han d'estar registrades en un país participant al programa MEDIA, han de realitzar activitats financeres autoritzades per l'autoritat competent de la UE i han de demostrar la seva capacitat per gestionar de forma adequada préstecs de producció cinematogràfica.

Pel que fa a les empreses de producció, cal que siguin independents i estiguin registrades en un país participant al programa MEDIA.

Les obres han de complir també uns requisits: han de ser llargmetratges de ficció, animació o documental de, com a mínim, 60 minuts de durada i destinades a una estrena en cinemes. Han d'estar produïdes majoritàriament per una empresa registrada en un dels països participants al programa MEDIA. Han de tenir

la prova de nacionalitat lliurada per una de les autoritats competents del país europeu o, en el cas dels préstecs per a la preproducció, han de tenir especificacions de producció que segueixin les normes per a obtenir aquella nacionalitat. S'han de finançar amb un mínim del 50% per fonts europees. I han d'estar realitzades per un nombre significatiu de professionals nacionals o residents als països del programa MEDIA (aquesta xifra es calcula mitjançant una taula de màxim 10 punts).

Finalment, les transaccions creditícies han d'estar destinades a assegurar el flux de caixa per a la realització de l'obra, han de descomptar principalment o exclusiva contractes obtinguts per a la producció de l'obra, han d'haver passat una investigació completa i obtingut l'aprovació d'un comitè creditici de la institució que demana el MEDIA Production Guarantee Fund i no es poden beneficiar (ni en un futur ni amb anterioritat) d'una garantia aprovada per una altra institució autoritzada per a la gestió del MEDIA Production Guarantee Fund.

No es podran oferir garanties per a préstecs destinats a cobrir les despeses de desenvolupament, tresoreria ni "gap financing".

QUI POT PRESENTAR PROJECTES A L'ORGANITZACIÓ?

Les entitats que atorguen el crèdit.

CRITERI D'AVALUACIÓ DE LES SOL·LICITUDS

Les anàlisis són exclusivament tècniques, i busquen determinar la viabilitat tècnica i financera de la transacció. No s'avalua ni el valor artístic de la pel·lícula ni el seu èxit potencial. S'analitzen: els riscos associats al prestamista (experiència i situació econòmica), la viabilitat financera, tècnica i legal del projecte de producció cinematogràfica (anàlisi del pressupost, experiència de l'equip, complexitat del procés de producció, anàlisi del pla financer i context legal); i els riscos associats a la transacció creditícia (assegurances pel repagament del crèdit, requeriments de fluxe de caixa, terminis per atorgar els fons disponibles).

FORMA DE PRESENTACIÓ DE PROJECTES:

El MEDIA Production Guarantee Fund l'ha de sol·licitar l'entitat creditícia, en anglès o francès, amb els documents disponibles al web (<http://www.ifcic.eu/media-production-guarantee-fund/download.html>) i enviar-ho per correu electrònic o missatgeria a l'IFCIC.

DATES DE PRESENTACIÓ DE PROJECTES

Les sol·licituds es poden presentar tot l'any. Els comitès d'anàlisi i avaluació es reuneixen els divendres. Hi ha algunes alteracions de calendari que es poden consultar al web: http://www.ifcic.eu/media-production-guarantee-fund/useful-information.html#lk_calendar

PROJECTES REBUTS I RATIS

Els projectes seleccionats i garanties atorgades es poden consultar al web: http://www.ifcic.eu/media-production-guarantee-fund/useful-information.html#lk_calendar


ENTITATS CREDITÍCIES I FACILITADORES DEL CRÈDIT

EXEMPLES DE PROJECTES EUROPEUS AMB LA GARANTIA DE L'IFCI VIA EL MEDIA PRODUCTION GUARANTEE FUND



 *The Congress*, Ari Folman. Préstec garantit via l'IFCIC i el MEDIA Production Guarantee Fund: 1.342.000€ a Pandora Film (Alemanya).



 *Tango Libre*, de Frédéric Fonteyne. Préstec garantit via l'IFCIC i el MEDIA Production Guarantee Fund: 1.089.000€ a Samsa Film (Luxemburg)



La Cinquième Saison, de Jessica Woodworth i Peter Brosens. Préstec garantit via l'IFCIC i el MEDIA Production Guarantee Fund: 275.000€ a Bo Films (Bèlgica)



Operación E, de Miguel Courtois. Préstec garantit via l'IFCIC i el MEDIA Production Guarantee Fund de 844.250€ per a Tormenta Films (Espanya), Ajoz Films (França) i Zircozine (Espanya).

4.3 IFCIC

FITXA



DADES PRÀCTIQUES

Oficines de contacte:
Corporate Loans
Tel: 01 53 64 55 70
dca@ifcic.fr

Loans for Film and Audiovisual
Production and Distribution
Tel: 01 53 64 55 63
dca@ifcic.fr

Enllaç web:
<http://www.ifcic.eu/>

Idiomes de contacte:
Francès, anglès

QUÈ ÉS

L'IFCIC és una institució de crèdit que va rebre l'encàrrec del Ministeri de Cultura i Comunicació i del Ministeri de Finances francesos de contribuir al desenvolupament de les indústries culturals a França per mitjà de facilitar a les empreses del sector l'obtenció de finançament bancari. És una institució neutra i independent, amb capital de bancs francesos, institucions financeres públiques (Caisse des Dépôts i OSEO) i l'estat francès.

SERVEI

L'IFCIC ajuda a les empreses a aconseguir finançament bancari per a projectes dels seus bancs. Ho fa per mitjà de garanties financeres, entrega d'anàlisis de riscos i oferint assessorament; especialment per a préstecs a curt termini per a projectes cinematogràfics i audiovisuals. Habitualment garanteix el 50% dels préstecs obtinguts.

CONTRAPARTIDA

La comissió de l'IFCIC és de l'1% anual del crèdit garantit. La comissió la paga el banc. Per a alguns préstecs inferiors a 150.000€, la comissió rep el pagament per avançat un mes després del contracte de crèdit.

XIFRES I RANGS D'INVERSIÓ

L'IFCIC disposa d'un patrimoni d'aproximadament 18 milions d'euros i dos fons de garantia amb un valor total de més de 75 milions d'euros (corresponents al Fons de Garantie Cinéma et Audiovisuel, del CNC francès; i al Fons Industries Culturelles, del Ministeri de Cultura francès). Aquests fons permeten garantir fins a 421 milions d'euros, corresponents a préstecs per valor de 901 milions d'euros. Les garanties acostumen a ser d'entre el 50% i el 70% del total del préstec i a durar tot el període del crèdit.

SECTORS TARGET

L'IFCIC ofereix garanties de préstec per a productors i/o distribuïdors de cinema i audiovisual les activitats dels quals siguin elegibles pel suport del CNC francès, per a la producció o distribució d'obres europees susceptibles d'atraure inversió en cinema o fons de l'ajut a la producció. L'IFCIC garanteix aproximadament dos terços dels films independents que es produeixen a França cada any. Totes les empreses registrades a la Unió Europea i actives en el sector cultural són elegibles per a les garanties de l'IFCIC.

QUI POT PRESENTAR PROJECTES A L'ORGANITZACIÓ

La garantia l'ha de sol·licitar el banc. El productor o distribuïdor pot demanar, per la seva banda, assessorament a l'IFCIC.

FORMA DE PRESENTACIÓ DE PROJECTES

- 1 El banc que ofereix el crèdit demana una garantia a l'IFCIC.
- 2 L'IFCIC pot demanar una reunió
- 3 La sol·licitud s'envia a un comitè de l'IFCIC
- 4 Es prenen les decisions
- 5 L'IFCIC notifica al banc la seva decisió
- 6 El banc informa l'IFCIC que autoritza el préstec en uns tres-sis mesos i envia una còpia certificada del contracte i, si s'escau, el calendari d'amortització.

EXEMPLES DE PRODUCCIONS QUE HAN COMPTAT AMB LA PARTICIPACIÓ DE L'IFCIC:



4.4 AUDIOVISUAL SGR



FITXA



DADES PRÀCTIQUES

Oficina de contacte:

Oficina central:
c/Luis Buñuel 2. 2^a planta. Edificio EGEDA. Ciudad de la Imagen.
28233 Pozuelo de Alarcón,
Madrid
91 512 30 48
correo@audiovisualsgr.com

Oficina Barcelona:
c/Consell de Cent, 419. 4^o 1^a
08009 Barcelona
93 231 04 14

Enllaç web:
<http://www.audiovisualsgr.com>

Idioma de contacte:
Castellà

QUÈ ÉS

Societat de Garantia Recíproca. Una societat financera participada pel Ministeri de Cultura i Egeda majoritàriament, especialitzada en el finançament d'indústries culturals i creatives.

SERVEI

Audiovisual SGR actua com a interlocutor entre l'empresa, que acostuma a desconèixer el llenguatge bancari, i el banc, que és qui al final deixa en préstec els diners a l'empresari **amb un aval de la SGR**. Aquests avals poden ser de màxim 1.200.000€ per empresa o grups d'empreses. Existeixen 3 tipus:

- **financer**: la SGR actua de mitjancera perquè l'empresa obtingui el préstec
- **pel cobrament de quantitats anticipades** (per exemple, d'una subvenció, o per l'avançament d'una televisió contra entrega d'aval)
- **per a concursos públics**: fiances provisionals i definitives que els organismes públics exigeixen per la seva contractació.

També ofereix tasques d'assessoria financera a empreses audiovisuals, com a coneixedors de les peculiaritats del sector cultural.

CONTRAPARTIDA

Audiovisual SGR té caràcter mutualista, el que significa que per poder accedir als seus serveis, l'empresa ha de ser sòcia de la SGR. Això suposa un desemborsament d'un 1% en concepte de quotes socials de l'import formalitzat, que es queda la SGR i que recupera l'empresa quan es cancel·la l'aval. L'aval també té unes despeses econòmiques.

XIFRES I RANGS D'INVERSIÓ

Avals de fins 1.200.000€/empresa o grup d'empreses.

SECTORS TARGET

Segons els Estatuts de la societat, podran ser beneficiaris de l'aval totes aquelles empreses dedicades a les activitats de producció, distribució, exhibició o intermediació de qualsevol tipus en el sector audiovisual i en general en el sector dels continguts de caràcter cultural o d'oci.

FILTRES

Els projectes han de presentar un pla de finançament adequat i ser viables econòmicament.

CONTRAPRESTACIONS ECONÒMIQUES

L'1% de comissió anual sobre el risc viu (sobre el que queda pendent d'amortitzar cada any). El 0,5% de despeses d'estudi del projecte. La Direcció General de Política i d'Indústries Culturals i del Llibre ofereixen subvencions per a empreses perquè aquestes despeses siguin gratuïtes. **La línia d'ajuts MEDIA i2i Audiovisual també es pot sol·licitar per cobrir aquestes despeses.**

QUI POT PRESENTAR PROJECTES A L'ORGANITZACIÓ?

Podran formar part de la societat les petites i mitjanes empreses (aquelles el nombre de treballadors de les quals no excedeixi de 250), ja siguin persones físiques o jurídiques dedicades a qualsevol activitat empresarial lícita dins del sector cultural.

TIPUS DE PROJECTES

Projectes de la indústria audiovisual i del sector dels continguts de caràcter cultural o d'oci.

FORMA DE PRESENTACIÓ DE PROJECTES

Cal presentar l'imprès de sol·licitud d'aval juntament amb la informació addicional que apareix en el lloc web d'Audiovisual SGR.

DATES DE PRESENTACIÓ DE PROJECTES

No existeix cap calendari per la presentació dels projectes. Les empreses poden presentar la sol·licitud de finançament en qualsevol moment.

PROJECTES REBUTS I RATIS

El 2011:

- 151 sol·licituds
- 136 aprovades (90%)
- 130 formalitzades (86%)
- 7 denegades (4,6%)

PERCENTATGE D'ENCERT I DE MOROSITAT

L'índex de morositat a Audiovisual SGR és de menys del 3%.



LA LÍNIA D'AJUTS MEDIA I2I AUDIOVISUAL ES POT SOL·LICITAR PER COBRIR AQUESTES DESPESES DE GESTIÓ D'UN AVAL D'AUDIOVISUAL SGR.

ENTREVISTA

4.4.1 SUSANA SERRANO, CAP D'AUDIOVISUAL SGR



ENTREVISTA AMB SUSANA SERRANO, CAP D'AUDIOVISUAL SGR, SOBRE ELS SERVEIS QUE POT APORTAR L'ENTITAT A UNA EMPRESA O PROJECTE AUDIOVISUAL I LA FORMA DE SOL·LICITUD PER PART DE L'INTERESSAT.

Què pot aportar Audiovisual SGR a una empresa o projecte audiovisual?

Audiovisual SGR pot aportar a les empreses del sector el finançament adequat a les seves necessitats, a més de serveis d'assessorament.

Quin tipus de projectes o empreses audiovisuals són especialment interessants per Audiovisual SGR?

Tots aquells que, pertanyent al sector cultural, presentin un projecte viable.

Quan un productor hauria de pensar en Audiovisual SGR i què hauria de tenir en compte?

El productor hauria d'acostar-se a Audiovisual SGR en el moment en què sorgeixi la necessitat de finançament del projecte.

Quines haurien de ser les primeres passes a seguir en cas que una empresa o projecte audiovisual volgués aconseguir la col·laboració d'Audiovisual SGR?

Sol·licitar una cita prèvia per explicar-nos el seu projecte. Després, hauria de presentar la sol·licitud de l'aval, juntament amb la documentació addicional que es requereix al lloc web.

Tenint en compte la vostra experiència, com veieu el futur d'Audiovisual SGR i dels projectes que sol·liciten el vostre suport?

En el moment actual de restricció generalitzada del crèdit a la PIME, la tasca de la SGR és de vital importància perquè els projectes puguin sortir endavant.

En el cas del projecte *Fungi* de la productora d'animació Stor Fisk, quins aspectes van ser determinants en la valoració del mateix per decidir la col·laboració d'Audiovisual SGR?

El projecte presentava un pla de finançament ben definit. L'empresa comptava amb una estructura financera equilibrada, a més de presentar com a garantia els ingressos derivats de l'ajut concedit per l'ICEC referida a la sèrie d'animació *Fungi*.

4.4.2 *FUNGI*, STOR FISK

ENTREVISTA AMB PABLO JORDI, FUNDADOR I PRODUCTOR EXECUTIU D'STOR FISK, SOBRE EL FINANÇAMENT DE LA SÈRIE D'ANIMACIÓ FUNGI (QUE COMPTA AMB SU-PORT MEDIA) GRÀCIES A AUDIOVISUAL SGR.



Fungi va obtenir finançament gràcies a un aval d'Audiovisual SGR, és correcte?

Correcte. De fet va obtenir dos avals consecutius per a dues operacions d'avançament sobre part del contracte de coproducció amb Televisió de Catalunya primer, i sobre una petita part de la subvenció de l'ICEC després.

D'entre les vies de finançament disponibles, per què va triar un préstec bancari i la garantia d'Audiovisual SGR?

No es que tinguéssim gaires opcions. Ens vam veure en una situació bastant kafkiana de falta de fluxe de caixa, malgrat comptar amb els contractes de TVC i la subvenció de l'ICEC. Per aconseguir que un banc t'avanci aquests diners cal treballar amb una SGR. A Audiovisual SGR tenen molta experiència i entenen les particularitats de la nostra indústria. A més, van ser ràpids i proactius a l'hora de tramitar l'expedient.

Quin valor afegit o especial considereu que té *Fungi* perquè Audiovisual SGR decidís apostar per aquest projecte?

Potser va ser perquè van identificar el potencial internacional de *Fungi* (confirmat per l'ajut MEDIA i les pre-ventes internacionals), a més de tenir sòlids socis locals (TVC i l'ICEC). O potser els va captivar la història, el disseny i els personatges. O potser va ser la confluència d'ambdues raons.



LA SÈRIE D'ANIMACIÓ *FUNGI*, D'STOR FISK, VA REBRE L'AJUT MEDIA AL DESENVOLUPAMENT DE PROJECTES INDIVIDUALS (25.000€).

ENTITATS CREDITÍCIES I FACILITADORES DEL CRÈDIT

En quin moment es va plantejar la col·laboració i en quin moment es va sol·licitar?

La col·laboració es va plantejar en dos moments puntuals cap a finals de la producció, entre desembre de 2011 i maig del 2012.

Podries compartir amb nosaltres com va ser el procés de sol·licitud? Com es realitza la sol·licitud i les negociacions?

Vam plantejar l'operació a Audiovisual SGR explicant-los el què necessitàvem i la situació de la producció. Després de presentar una sol·licitud formal, vam adjuntar tota la documentació necessària. Després d'un estudi detallat per la seva part, i de resoldre algunes lògiques qüestions, les operacions es van aprovar. És important que el sol·licitant entengui al detall els seus propis estats financers i sigui capaç d'aportar la documentació de forma ordenada i completa.

Quines contraprestacions ha d'assumir Stor Fisk a l'aconseguir l'aval d'Audiovisual SGR?

Les operacions avalades han suposat una despesa financera per la producció que no havíem plantejat inicialment.

Quin ha estat el resultat de la col·laboració?

Feliçment vam poder acabar la producció de *Fungi* que ja ha estat estrenada amb èxit a Catalunya i Finlàndia, on aviat hi haurà llibres i DVDs. Aviat també a Argentina, Islàndia i d'altres països...

Com valoreu l'experiència?

La disposició i professionalitat de l'equip d'Audiovisual SGR va ser sorprenent. La col·laboració per part de l'ICEC i de Televisió de Catalunya pels papers també va ser molt àgil i ho agraiem de tot cor. L'operació ens va treure d'una situació difícil i ens va permetre concentrar-nos en fer que *Fungi* fos la sèrie d'animació que volíem.



Més informació sobre Stor Fisk: sobre Stor Fisk: <http://www.storfisk.com/>

Més informació sobre *Fungi*: http://mfdb.eu/en/film-fungi_c73612



4.5 NATIXIS COFICINÉ



Natixis és el braç de serveis financers, gestió d'inversions i corporatiu del grup BPCE, el segon banc de França. Té tres àrees de negoci: banca majorista, solucions per a la inversió i serveis financers especialitzats. Dins dels seus serveis financers especialitzats, Natixis compta amb la línia d'inversió per l'audiovisual **Natixis Coficiné**.

Aquesta línia finança:

- la producció i distribució de films per a estrena cinematogràfica (principalment), sèries per televisió, documentals, sèries d'animació, videojocs, música, teatre i d'altres;
- les indústries tècniques relacionades, com ara laboratoris, auditoris, estudis, etc.
- espais de projecció i distribució, com ara cinemes, auditoris de concerts i teatres, videoclubs, etc.
- sectors com la comunicació, el multimèdia, les televisions, etc.

L'equip de **Natixis Coficiné** compta amb experts de les àrees de les finances, el cinema i la producció audiovisual. Poden oferir línies de crèdit estructurat o pel *cash flow*, crèdits a mig termini i d'altres serveis com assessorament. Financen des del desenvolupament, la producció o la distribució, a la renovació de cinemes, l'adquisició de material d'arxiu o de material per a postproducció.

Cada any, ajuden a finançar a més de cent pel·lícules i a aproximadament un 15% de les produccions televisives a França i Europa.

A Regne Unit UK **Natixis Coficiné** opera en col·laboració amb Films Consultany Services (persona de contacte: Edwige Rolin) i a Espanya, amb Gate Media (persona de contacte: Xavier Parache).



Més informació: http://www.natixis.com/natixis/jcms/lqaz5_7831/financement-du-cinema-et-de-l-audiovisuel

4.6 EUROPEAN INVESTMENT FUND



L'European Investment Fund (EIF) forma part de l'European Investment Bank (Banc de la Unió Europea, www.eib.org). L'EIF s'especialitza en proporcionar finançament de risc per beneficiar a les PIMES d'arreu d'Europa.

Per a un emprenedor o per a una petita o mitjana empresa, l'EIF pot proporcionar només ajuda **de forma indirecta**. No proporciona finançament o ajuts directes per a PIMES o individus, sinó que els dona suport indirectament treballant amb un ampli ventall d'intermediaris financers (bancs, garanties, institucions de microfinançament, *private equity* i *venture capital*...) que proporcionen, a la seva vegada, diferents productes financers com ara:

- **Microfinançament**

La Unió Europea dona suport a individus que s'enfronten a la incertesa del mercat laboral i que vulguin establir la seva pròpia microempresa o optar per l'autoocupació a través de l'**European Progress Microfinance Facility**. Per a (futurs) emprenedors o microempreses de fins a 10 treballadors, que cerquin un micopréstec per sota de 25.000€, es pot obtenir informació d'un proveïdor de microfinançament participant a l'European Progress Microfinance Facility i que actui com un intermediari d'EIF aquí: http://www.eif.org/what_we_do/microfinance/progress/Progress_intermediaries.htm

- **Préstecs amb suport de la UE per a petites empreses**

La Unió Europea dona suport al finançament de PIMES per ajudar-les a començar els seus negocis o a desenvolupar-se a través del programa EU Competitiveness and Innovation Framework (CIP Programme 2007-2013). Podeu trobar un llistat d'intermediaris financers de l'EIF que proporcionen préstecs i *venture capital* a PIMES a <http://www.accesstofinance.eu>

- **Equity Capital**

Per a la cerca d'inversors, l'EIF disposa d'una sèrie d'empreses financeres amb les quals ha signat un acord. Es poden consultar aquí: http://www.eif.org/what_we_do/where/es/

- **Garanties**

Per a cercar una entitat que ofereixi garanties pel crèdit i que hagi signat un acord amb l'EIF, cal consultar <http://www.accesstofinance.eu/>



Per a més informació: http://www.eif.org/EIF_for/sme_finance/index.htm

Altres fonts de finançament de la UE per a PIMES:

http://www.eif.org/EIF_for/sme_finance/additional-sources-of-finance-from-the-european-union.htm

Guia ràpida sobre l'accés al finançament per a l'empresa de la Comissió Europea: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/guide-to-funding/index_en.htm

4.7 ACCIÓ

ACCIÓ

Competitivitat per l'empresa



**Generalitat
de Catalunya**

ACCIÓ és l'agència per la competitivitat de l'empresa de la Generalitat de Catalunya adscrita al seu Departament d'Empresa i Ocupació.

Està especialitzada en el foment de la innovació i la internacionalització empresarial. A més, ACCIÓ busca incrementar l'eficiència de la tecnologia i el talent de les empreses; millorar el seu posicionament en els mercats internacionals i augmentar el nombre d'empreses i productes catalans de caràcter internacional.

ACCIÓ ofereix tres tipus d'ajuts al finançament als quals es poden acollir les empreses i entitats audiovisuals.

1. Ajuts a la Internacionalització: per tal d'encarar amb tots els recursos tota l'activitat internacional.

- **EMPRESSES:** Consultar el web per la convocatòria d'ajuts 2013. <http://www.acc10.cat/ACCI0/cat/ajuts-financament/ajuts2012/internacionalitzacio/empresa.jsp>
- **Préstec i+i:** Préstecs en condicions preferents de garanties per al finançament de projectes d'innovació, internacionalització i industrialització. Mínim 50.000 euros i màxim 3 milions d'euros. La quantia màxima de finançament no podrà excedir del 80% del pressupost acceptat del projecte (IVA exclòs).
- **Préstec i+i circulant:** Préstecs en condicions preferents de garanties per al finançament del circulant d'empreses que realitzin projectes d'innovació i internacionalització. Mínim 100.000 euros i màxim 600.000 euros.
- **ENTITATS:** Termini de sol·licitud tancat. <http://www.acc10.cat/ACCI0/cat/ajuts-financament/ajuts2013/internacionalitzacio/entitats.jsp>
- **Missions internacionals 2013:** Impulsar l'organització i coordinació de missions col·lectives per al contacte de potencials clients internacionals i prospecció de nous mercats. Subvenció de despeses de viatge (segons taula preestablerta) i en concepte d'organització (260€ per empresa participant).

2. Ajuts a la Innovació: per impulsar el creixement tecnològic de l'empresa.

- **EMPRESSES:** Consultar el web per la convocatòria d'ajuts 2013: <http://www.acc10.cat/ACCI0/cat/ajuts-financament/ajuts2012/innovacio/empresa.jsp>
- **Préstec i+i:** Préstecs en condicions preferents de garanties per al finançament de projectes d'innovació, internacionalització i industrialització. Mínim 50.000 euros i màxim 3 milions d'euros. La quantia màxima de finançament no podrà excedir del 80% del pressupost acceptat del projecte (IVA exclòs).
- **Préstec i+i circulant:** Préstecs en condicions preferents de garanties per al finançament del circulant d'empreses que realitzin projectes d'innovació i internacionalització. Mínim 100.000 euros i màxim 600.000 euros.

ENTITATS CREDITÍCIES I FACILITADORES DEL CRÈDIT

3. Ajuts a la Gestió i Estratègia empresarial: per analitzar el model de negoci de l'empresa i millorar-ne la gestió.

- **EMPRESES:** Consultar el web per la convocatòria d'ajuts 2013: <http://www.acc10.cat/ACC10/cat/ajuts-financament/ajuts2012/estrategia-empresarial/empresa.jsp>
- **Xarxa d'Assessors Financers:** Assessorament sobre la seva situació econòmica i financera de l'empresa per definir actuacions per millorar-la. Suport per renovar o accedir al finançament necessari per continuar adequadament amb la seva activitat empresarial. L'assessorament serà dut a terme per entitats col·laboradores mitjançant un assessor financer expert homologat per ACCIÓ. Subvenció de les despeses d'assessorament.
- **Programa 360° Competitivitat:** Incrementar la competitivitat, la productivitat i el creixement de l'empresa mitjançant un procés de reflexió del seu model de negoci i el desenvolupament d'una de les següents tipologies de projecte:
 - 1 **Definir i desplegar l'estratègia de l'empresa.** Reforçar o transformar el model de negoci. L'ajut total serà de 3.500 euros per empresa (1000€ per una primera fase d'assessorament col·lectiu i 2.500€ per una segona fase d'assessorament individual).
 - 2 **Implantar millores operatives en les diferents àrees funcionals de l'empresa:** Màrqueting i Vendes, Operacions i Organització i Control de Gestió. L'ajut total serà de 5.500 euros per empresa (1000€ per una primera fase d'assessorament col·lectiu i 4.500€ per una segona fase d'assessorament individual).



Més informació: <http://www.acc10.cat>



www.acc10.cat

4.7.1 EXEMPLE DE MISSIÓ EMPRESARIAL D'ACCIO

MISSIÓ INSTITUCIONAL I EMPRESARIAL AL BRASIL PER A EMPRESES DEL SECTOR AUDIOVISUAL

ACCIO va organitzar una missió institucional i empresarial al Brasil, del 7 al 11 de juliol de 2013. La convocatòria estava destinada a empreses catalanes de l'àmbit de l'audiovisual implantades al Brasil, amb interessos comercials o desenvolupament de al mercat brasiler, i les inscripcions es podien realitzar fins el 19 de juny de 2013.

El programa de la missió incloïa sessions a Santa Catarina, Rio de Janeiro i Sao Paulo; seminaris, dinars de *networking*, reunions bilaterals i visites organitzades per ACCIO. La quota d'inscripció era de 650€ +IVA (no incloïa despeses de viatges, allotjaments, trasllats i manutenció).



Més informació: <http://catalanfilms.cat/ca/inscriptions/market/inscription/missio-brasil.jsp>



4.8 AVALIS SGR



Avalis és la Societat de Garantia Recíproca de Catalunya impulsada per la Generalitat de Catalunya. La societat és de capital mixt i variable i compta amb socis protectors i socis partícips. Entre els primers, destaquen el grup ICF i la Generalitat de Catalunya, totes les entitats financeres amb presència a Catalunya i diverses Cambres de Comerç i associacions empresarials. D'altra banda, els socis partícips són les empreses avalades, les quals hi tenen aportacions socials.

Avalis de Catalunya està especialitzada en pimes i té per finalitat atorgar-los de manera directa avals financers, tècnics i econòmics i negociar convenis per millorar les condicions de finançament de les empreses. Els **avals financers** són aquells que garanteixen riscos dineraris davant Entitats Financeres; els **avals econòmics** garanteixen riscos dineraris davant tercers i els **avals tècnics** ho fan amb els riscos d'obligacions no dineràries responnent en cas d'incompliment dels compromisos contrets pels avalats.

Avalis ofereix dos avals financers per a pimes catalanes de producció del sector audiovisual amb col·laboració de l'ICEC. Es tracta d'un aval davant entitats financeres per a préstecs, crèdits i lísing per a actiu fix i d'un aval sobre préstecs atorgats per l'ICF.

Ambdós avals estan destinats al finançament de produccions audiovisuals amb un import màxim d'1.200.000€. El termini és fins a 60 mesos, amb carència màxima a determinar.

Avalis de Catalunya SGR compta amb el suport del Fons Europeu de Desenvolupament Regional de la Unió Europea.



Més informació: <http://www.avalis-sgr.com/>
http://www.avalis-sgr.cat/images/documentos/pres_corporativa_ca.pdf

4.9 ICF, INSTITUT CATALÀ DE FINANCES



**Institut Català
de Finances**

L'Institut Català de Finances és l'entitat de crèdit públic de la Generalitat de Catalunya que té per finalitat contribuir a la reactivació econòmica, facilitant l'accés al crèdit de les pimes i autònoms de Catalunya. És una entitat complementària al sector financer privat, aportant en aquest sentit els recursos i el suport de garanties que en aquest moment el mercat demana per tal de fer arribar el crèdit a les empreses de forma més fluida.

Pel què fa a les empreses del sector audiovisual, l'ICF va signar un acord amb l'Institut Català de les Empreses Culturals per oferir **préstecs per a inversions i circulants de les empreses i entitats culturals**. Aquests préstecs són de tres tipus:

a. Préstecs per al finançament de les inversions en actius fixos de les empreses culturals. Les inversions poden ser en:

- ampliació de línies de negoci,
- en processos tecnològics i/o béns d'equipament per millorar la competitivitat,
- en processos de concentració empresarial,
- en actius immaterials,
- en processos de recerca, desenvolupament i innovació.

L'import mínim del préstec és de 40.000€ i el màxim d'1.000.000€.

b. Préstecs per finançar l'actiu circulant de les empreses culturals: amb un import entre els 40.000€ i els 500.000€.

c. Préstecs per finançar la digitalització de sales d'exhibició a Catalunya amb l'estàndard D CP 2K (adquisició d'un projector digital). L'import màxim del préstec és de 70.000€.



Més informació: www.gencat.cat/finempresa/

Préstecs per a actius fixos d'empreses culturals (a): <http://bit.ly/11BN1aK>

Préstecs per a actiu circulant d'empreses culturals (b): <http://bit.ly/149sjkN>

Préstecs per la digitalització de sales (c): <http://bit.ly/10BMaFF>

Conveni ICF i ICEC: <http://bit.ly/149uD4T>

ENTITATS CREDITÍCIES I FACILITADORES DEL CRÈDIT

EXEMPLES DE PRODUCCIONS QUE HAN COMPTAT AMB LA PARTICIPACIÓ DE L'ICF:



M • *Dictado* (Oberon Cinematográfica, suport MEDIA i2i Audiovisual)



M • *El orfanato* (Rodar y Rodar, suport MEDIA al Desenvolupament)



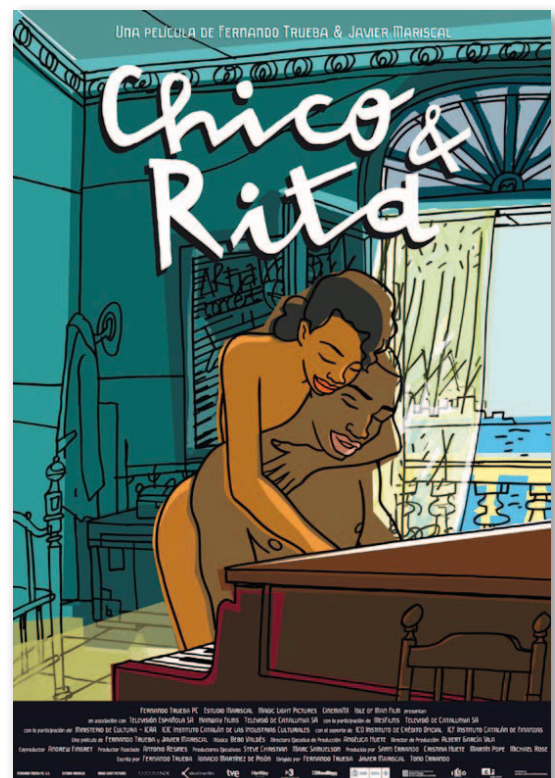
M • *Las vidas de Celia* (Oberon Cinematográfica, suport MEDIA al Desenvolupament)



• *Eva* (Escándalo Films, suport MEDIA a la distribució)



• *Mientras Duermes* (Filmax, suport MEDIA a la distribució)



• *Chico y Rita* (Fernando Trueba PC, suport MEDIA a la distribució)

4.10 ICO, INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL



Instituto de Crédito Oficial

L'Instituto de Crédito Oficial és un banc públic amb forma jurídica d'entitat pública empresarial, adscrita al Ministeri d'Economia i Competitivitat a través de la Secretaria d'Estat d'Economia i Suport a l'Empresa. Entre les seves funcions hi trobem la promoció d'aquelles activitats que per la seva transcendència social, cultural, innovadora o ecològica mereixin una atenció prioritària.



L'Instituto de Crédito Oficial ofereix a les empreses audiovisuals el préstec **ICO-CRTVE Cinema Producció**. Es tracta d'un finançament orientat a autònoms i a empreses independents espanyoles, i permet finançar la producció d'obres audiovisuals de nova producció (llargmetratges i curtmetratges cinematogràfics, pel·lícules per a televisió, documentals de contingut cultural explícit i sèries d'animació), els drets de comunicació pública de les quals hagin estat cedits per les productores i adquirits per a un prestador de serveis de comunicació audiovisual que tingui subscript el conveni corresponent amb l'ICO.

Es podrà finançar fins el 100% del preu de compra dels drets de comunicació pública sobre l'obra audiovisual que adquireix el prestador de serveis de comunicació audiovisual, IVA no inclòs.

El termini per a la presentació de la sol·licitud a l'ICO estarà obert fins el 31 d'octubre del 2014.



Més informació: <http://www.ico.es/web/contenidos/1/O/11841/index.html>
http://www.ico.es/web/descargas/paginas/9751281_ICO%20CRTVE%20FEB.pdf



4.10.1 CONVENI ICO-ICAA PRODUCCIÓN CINEMATOGRAFICA 2013



El conveni es va publicar el 5 de juny del 2013, dins la línia ICO Empresas y Emprendedores 2013, i està destinat al finançament de projectes en inversió en producció cinematogràfica de llargmetratges i pel·lícules d'animació, per un import de fins un màxim de 25 milions d'euros. Els imports dels préstecs seran, com a màxim, de:

- Fins el 50% del pressupost en el cas de llargmetratges, amb un límit d'1.200.000€
- Fins el 50% del pressupost en el cas de l'animació, amb un límit de 2.000.000€
- Un màxim per client de 4.000.000€ - 5.000.000€

Els terminis d'amortització i carència seran de 5 anys, inclosos els 3 de carència principal, i de 5 anys, amb amortització única a venciment. La liquidació d'interessos serà semestral, tant entre l'ICO i l'entitat financera, com entre l'entitat financera i el client.

El termini per sol·licitar operacions per part dels clients a les entitats financeres **finalitza el 2 de setembre**. El termini de presentació d'operacions a l'ICO per part de les entitats financeres finalitza el 12 de setembre, i la formalització entre entitats financeres i clients ha de ser abans del 8 d'octubre.

També es van publicar ajuts per la minorització d'interessos dels préstecs concedits, amb un pressupost d'1,5 milions d'euros.



Més informació: <http://www.boe.es/boe/dias/2013/06/07/pdfs/BOE-A-2013-6061.pdf>

4.11 APORTACIONS REINTEGRABLES DEL DEPARTAMENT DE CULTURA, GENERALITAT DE CATALUNYA



Generalitat de Catalunya
**Departament
de Cultura**

Les aportacions reintegrables són un instrument d'ajut mixt: incorpora una part de crèdit, amb un màxim de 500.000€ (modalitat 1), que s'ha de retornar independentment dels resultats del projecte, i una part de subvenció, amb un màxim de 150.000€ (modalitat 2) que només es retorna en funció de l'èxit econòmic del projecte. La quantia màxima que un projecte pot obtenir per cada una de les modalitats no pot ser superior al 70% del pressupost acceptat.

Les empreses poden sol·licitar acollir-se només a la modalitat 1 o a les dues modalitats per al mateix projecte, però no poden sol·licitar acollir-se únicament a la modalitat 2.

Les empreses del sector audiovisual se'n poden acollir a dues, depenent de la seva activitat:

- **Aportacions reintegrables i subvencions a plans de distribució de llargmetratges cinematogràfics** (distribució només en el territori espanyol).
- **Aportacions reintegrables i subvencions a projectes culturals** (només serien destinatàries les empreses audiovisuals amb un projecte multimèdia).

Per a les dues modalitats, cal fer una tramitació telemàtica obligatòria.

D'entre els requisits a complir, és necessari que les empreses estiguin domiciliades a Catalunya, o en un estat membre de la Unió Europea o a l'Espai Econòmic Europeu amb establiment permanent a Catalunya. També cal que les empreses tinguin solvència econòmica i tècnica contrastada, i que participin a risc en el projecte objecte de l'ajut. Si l'empresa té domicili social a Catalunya, ha d'estar inscrita en el Registre d'empreses audiovisuals de Catalunya.

No en són destinatàries les associacions, les fundacions i altres entitats sense ànim de lucre.

Aportacions reintegrables i subvencions a plans de distribució de llargmetratges

TERMINIS PER SOL·LICITAR LA SUBVENCIÓ: del 19 de juny al 9 de juliol de 2013.

REQUISITS:

- 1 Haver distribuït com a mínim 5 obres audiovisuals al territori espanyol en el total dels 3 anys anteriors als de la concessió de l'ajut, o poder demostrar que els professionals vinculats al projecte tenen una trajectòria i experiència contrastada en activitats similars.
- 2 La despesa del projecte s'ha de realitzar dins de l'any de concessió de l'ajut.
- 3 Les estrenes a les sales de cinema han de produir-se dins de l'any de concessió de l'ajut.
- 4 En el pla de distribució presentat, com a mínim el 50% dels llargmetratges cinematogràfics han de ser de nacionalitat d'un estat membre de la Unió Europea (o Espai Econòmic Europeu).

DOCUMENTACIÓ: Dossier de presentació del projecte que opta a l'ajut (presentat en suport paper i en suport informàtic), el qual haurà de contenir la informació següent: Memòria del projecte, Pressupost, Proposta de la forma de presentació del logotip o menció de l'Institut Català de les Empreses Culturals.



Més informació: <http://dom.cat/7qh>

Aportacions reintegrables i subvencions a projectes culturals

TERMINIS PER SOL·LICITAR LA SUBVENCIÓ: del 19 de juny al 31 d'octubre de 2013.

REQUISITS:

- 1 Haver distribuït com a mínim 5 llargmetratges cinematogràfics al territori espanyol en el total dels 3 anys anteriors als de la concessió de l'ajut, o poder demostrar que els professionals vinculats al projecte tenen una trajectòria i experiència contrastada en activitats similars.
- 2 La despesa del projecte s'ha de realitzar en el període comprès entre l'any anterior al de concessió de l'ajut i els mesos de gener i febrer de l'any posterior al de concessió de l'ajut.
- 3 El projecte ha de comptar amb un pla de distribució, comercialització i/o exhibició.
- 4 Establir el moment de llançament comercial, tenint en compte que el llançament ha de produir-se entre el segon i el sisè mes posterior a la presentació de la sol·licitud de l'ajut, dintre del període comprès entre l'1 de març de l'any de concessió de l'ajut i últim dia hàbil del mes de febrer de l'any posterior al de concessió de l'ajut.

DOCUMENTACIÓ: Memòria del projecte, pressupost de l'activitat, proposta de la forma de presentació del logotip o menció de l'Institut Català de les Empreses Culturals en els diferents vessants del projecte i, en el cas de projectes en règim de coproducció, caldrà aportar el contracte de coproducció en el qual haurà de constar el percentatge de participació de cada empresa coproductora.



Més informació <http://dom.cat/7qi>

FONTS
PROVINENTS
DE MERCATS
I FESTIVALS
I ALTRES
INSTITUCIONS

5.1 BIENNALLE COLLEGE CINEMA



OBJECTIU: Formar nous professionals pel desenvolupament i producció d'obres audiovisuals amb micro-pessupostos. Obert a 12 equips de directors i productors d'arreu del món. L'objectiu és crear fins a 3 obres audiovisuals de baix pressupost que es presentaran durant el Festival de Venècia i es projectaran en la plataforma *online* "La Sala Web".

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: projecte audiovisual amb pressupost inferior als 150.000€.

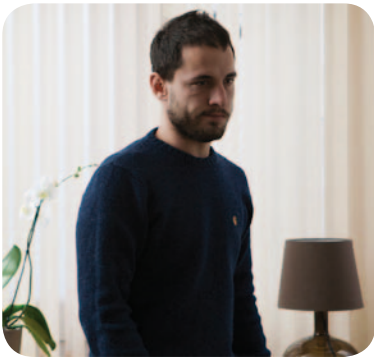
CONTRIBUCIÓ: formació pel productor i el director, desenvolupament del projecte. Es seleccionaran 3 dels 12 projectes, que rebran 150.000€ per a la producció de les obres.

WEB: <http://biennalecollege.ogilvy.it/en/presentation-2013/>

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: 10 de juliol del 2013

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 1

5.1.1 SERGI MORENO, PRODUCTOR CATALÀ PARTICI- PANT AL BIENNALE COLLEGE CINEMA



En quin moment teniu coneixement de la iniciativa Biennale College Cinema i decidiu presentar-vos? Què hi buscàveu?

La iniciativa Biennale College Cinema va arribar al nostre coneixement, si no recordo malament, a principis del mes de setembre de 2012. La convocatòria ens la van fer arribar alguns amics i col·legues que, des d'Itàlia i els Estats Units, van decidir que podia ser interessant per a nosaltres. És lògic que ens arribés des d'Itàlia, ja que italiana era la seva procedència, però el fet és que ens va arribar des del Torino Film Lab, i no des de Venècia, malgrat ja havíem tingut contacte amb el festival al 2010 gràcies a l'estrena del primer llargmetratge d'en Lluís Galter, *Caracremada*. En paral·lel, i com ja he dit anteriorment, els nostres amics de la comunitat catalana de Los Angeles ens van fer arribar la mateixa convocatòria. Posteriorment vam "descobrir" que els *partners* del Biennale College Cinema en la seva primera convocatòria eren el Torino Film Lab i l'IFP, amb seu als Estats Units, i, per tant, vam entendre que era des dels socis de la Biennale que en sortí la divulgació de la notícia.

Aquesta és una de les raons per les quals creiem que és ben important que organismes com Catalan Films siguin ben presents en el circuit internacional de festivals, ja que, només d'aquesta manera podrem tenir informació, i per tant, accés a iniciatives tan interessants com aquesta. Així també, valorem que MEDIA Antena Catalunya ens informi periòdicament de tot el que passa fora de les nostres fronteres, per tenir una visió global del panorama cinematogràfic actual. De totes maneres, és normal que en la seva primera edició, la crida no fos realitzada de manera massiva sinó controlada. Tenim la sensació que en aquesta segona edició que ja s'ha presentat, la quantitat de sol·licituds, que l'any passat va ser de 600 aproximadament, creixerà en paral·lel a la difusió internacional del projecte de la Biennale.

Al mes de setembre de 2012, tant en Lluís Galter com jo portàvem dos anys tractant d'aixecar la que havia de ser la nostra segona pel·lícula, produïda sota el paraigües de Paco Poch Cinema i Mallerich Films, i gràcies a l'empenta del productor Paco Poch. Aquesta segona obra, *Els Estiuejants*, havia obtingut una subvenció al desenvolupament de projectes de l'ICAA –en aquell moment no

FONTS PROVINENTS DE MERCATS I FESTIVALS I ALTRES INSTITUCIONS

sabiem que seria la darrera-, però a partir de llavors, i malgrat ser seleccionats per participar al Cinemart de Rotterdam i haver acordat una coproducció amb la productora alemanya Look Films, no havíem aconseguit tenir cap tipus de repercussió positiva a nivell ni espanyol ni català. L'absència de bones notícies, o simplement de notícies, i l'espera per la convocatòria de subvencions i de *feedback* de les televisions, feien que comencés-sim, si bé no a desesperar-nos, sí a desanimar-nos lleugerament.

En aquest context, la iniciativa Biennale College Cinema ens va semblar una bona manera de canviar d'aires i de reprendre un projecte, *La Substància*, del qual en Lluís, en Paco i jo ja havíem parlat anteriorment. Quan vam presentar el projecte, ho vam fer sense gaires expectatives, més com un divertiment que com una possibilitat real. Si que és cert que la idea de poder escriure, rodar i presentar una pel·lícula en un any, comptant amb un finançament tancat, estrenant al Festival de Venècia, era molt atractiva, però ara penso que ho vam fer, sobretot, perquè necessitàvem treballar en un projecte nou, fresc i sense càrregues.

Quin valor afegit creieu que tenia el projecte de *La Substància* perquè fos escollit per participar-hi?

La veritat és que no ens van donar cap explicació sobre el per què de la nostra selecció. Vist en retrospectiva, crec que vam presentar un projecte que era realment *low cost*, i no vam intentar disfressar una pel·lícula gran presentant-la com una cosa que no era. També crec que *La Substància* té elements que resultaven atractius pel comitè de selecció. El punt de partida del projecte, la còpia a escala real del poble de Cadaqués a la Xina, la presència de Salvador Dalí, Marcel Duchamp i d'altres artistes en el context de la Biennale, el treball sobre el paisatge de la Costa Brava, Cadaqués i el Cap de Creus, paratges coneguts arreu i estimats per molta gent, el fet que ja havíem participat al Festival de Venècia anteriorment, i l'aval d'un productor amb prestigi internacional com és en Paco Poch, debien resultar determinants, entenc, per a la nostra selecció.

En què va consistir l'experiència exactament?

La idea del Biennale Cinema College era convocar a Venècia als 15 projectes finalistes per fer un *stage* de dues setmanes a l'illa de San Servolo, a Venècia, per treballar conjuntament en els projectes, fer-los avançar amb l'ajuda d'especialistes en producció, i guió, per finalment decidir quins serien els tres projectes seleccionats per a ser produïts per la Biennale i Gucci després d'una presentació pública a Venècia. Això, a efectes pràctics, es va convertir en una espècie de primera edició no televisada d'un Gran Hermano versió cinema *low cost*. Podem dir que vam treballar com mai ho havíem fet, sotmesos a una lleugera pressió, la de saber que t'estaves jugant 150.000€, però alhora, i encara que soni naïf, vam disfrutar moltíssim de l'experiència, vam conèixer gent de tot el món (hi havia equips d'Itàlia, Sud Àfrica, Estats Units, Ruanda, Israel, Brasil, el Líban...), vam aprendre sobre altres formes de producció i vam ser tutelats per grans professionals que van fer créixer el nostre projecte fins a límits insospitats per nosaltres abans d'arribar a l'illa.

Les activitats consistien en treball d'equip, treball individual i de grup, amb la presència de ponents que explicaven casos concrets relacionats amb la producció, difusió i exhibició de projectes *low cost* com els nostres. Entre aquests ponents es trobaven Pierre Cattan, un dels nous popes del transmèdia, Nekisa Cooper, productora del film *Pariah*, estrenat a Sundance i pel·lícula revelació de l'any passat al circuit indie nordamericà, i Jon Reiss, un dels grans experts en distribució alternativa a nivell internacional.

Pel que fa a l'equip que va posar a la nostra disposició el Biennale College Cinema, comptàvem amb la tutela de Michel Reilhac, amb deu anys d'experiència al canal ARTE, Gino Ventriglia, story editor del Torino Film Lab, l'Amy Dotson, directora de l'IFP, i l'Scott Macauley, director de la revista Filmmaker. Els productors, en paral·lel, treballàvem amb en Mike S. Ryan, productor d'en Todd Solondz, Kelly Reichardt i Bela Tarr entre d'altres, i d'en Trsitán Goligher, productor de *Weekend*. Els directors, en sessions individuals, treballaven amb script editors com Nicola Lusuardi, Marietta Von Hauswolf von Baumgarten, Anita Voorham, Franz Rodenkirchen, i Antoine Le Bos. Ben mirat, vam rebre l'assessorament (que encara continuem rebent) d'experts als quals difícilment hauríem pogut tenir accés d'una altra manera. Un luxe, en resum.

Què va aportar el Biennale College Cinema al projecte?

Malgrat no resultar un dels projectes guanyadors, ja que el Biennale College Cinema va considerar que *La Substància* necessitava un any més de feina per ser produït amb garanties –i ara me'n dono que ens van fer un gran favor–, en Michel Reilhac (ara, el nostre productor associat i un dels grans defensors de *La Substància*), en Tristan Goligher i l'Anita Voorham continuen tutelant el nostre projecte, fent avançar el guió i suggerint-nos noves possibilitats d'escriptura, finançament i producció. És gràcies a ells que hem aconseguit involucrar a la productora suïssa Alina Films, amb qui tenim una gran relació i ens donen gran empenta en el projecte, i a la productora xinesa L'Est Films, que ens proporciona tota la informació que necessitem i ens facilita un futur rodatge a la Xina.

Gràcies a la seva tutela i al suport del Biennale College Cinema, hem fet avançar *La Substància* (de fet, ens van animar a presentar-lo als ajuts per desenvolupament de MEDIA, i ens van tutelar en l'escriptura del projecte), sabem que, en cas d'aconseguir aixecar la pel·lícula, l'estrenarem al Festival de Venècia, i tenim l'oportunitat d'assistir al Torino Film Lab per continuar donant a conèixer el projecte.

Per últim, gràcies a la nostra participació al Biennale College Cinema, estem treballant amb el Festival de Venècia en una petita sorpresa que esperem poder desvetllar ben aviat, però que en principi ens portarà al Festival de Venècia en aquesta 70a edició.

I què demanava a canvi?

La única cosa que el Biennale College Cinema demanava era que la pel·lícula fos entregada abans del mes d'agost de 2013, que s'hagués finançat íntegrament amb els 150.000€ que ells posaven a la nostra disposició, i que fos estrenada al Festival de Venècia, condicions amb les quals qualsevol equip podria estar d'acord sense dubtar un sol segon. A partir d'aquí, la propietat de la pel·lícula era dels equips i no de la Biennale, cosa que et permetia vendre-la a televisions, portar-la a festivals i estrenar-la com tu creguéssis convenient. És a dir, un tracte ideal que qualsevol signaria amb els ulls tancats.

Quin ha estat el resultat i com valoreu l'experiència?

Un cop acceptat el fet que *La Substància* no va resultar guanyadora (els tres projectes finalment produïts són *Memphis*, nordamericana, *Life of June*, tailandesa, i *Yuri Esposito*, italiana, totes tres grandíssimes pel·lícules amb bons amics al darrera), valoreu la teva presència al Biennale College Cinema com un gran regal, i un gran luxe. El fet que et segueixin tutelant en la distància, que s'impliquin en el projecte i li donin cobertura, que t'impliquin a tu en nous projectes i que garanteixin la presència de *La Substància* al Festival de Venècia suposa un gran pas endavant en la nostra carrera. En paral·lel, tant per al Lluís com per mi, va resultar una experiència personal molt enriquidora.

Esperem que aquesta experiència ens serveixi per fer millors pel·lícules, i ens ajudi a caminar nous camins que, de vegades, a casa, són difícils de trobar.



Podeu veure aquí la presentació del projecte *La Substància* que es va fer a la Biennale College Cinema: <http://youtu.be/TnXGDYXOho4>

5.2 APULIA INTERNATIONAL FILM FUND



OBJECTIU: promocionar els rodatges a l'Apulia per mitjà d'un reemborsament del 15% de les despeses de producció realitzades en aquesta regió.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: despeses de producció realitzades a la regió d'Apulia.

CONTRIBUCIÓ: Fins a 200.000€ i sense excedir el 50% de les despeses totals, acumulable al tax credit italià i a l'Hospitality Fund (rodatges a Puglia). Només per a productors no italians.

WEB: <http://en.apuliafilmcommission.it/funds/apulia-international-film-fund>

5.3 ARTE'S INTERNATIONAL PRIZE FOR THE PIXEL PITCH



OBJECTIU: premi atorgat per ARTE a un dels pitchs presentants al The Pixel Market – The Pixel Pitch (interactius, crossmèdia, transmèdia).

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: el projecte del qual s'ha fet el pitch al mercat.

CONTRIBUCIÓ: 6.000€

WEB: <http://powertothepixel.com/>

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: per sol·licitar participar al The Pixel Pitch, la data límit és el 26 de juliol del 2013.

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 1



THE PIXEL MARKET ÉS UN MERCAT DE FINANÇAMENT DE PROJECTES INTERACTIUS QUE COMPTA AMB EL SUPORT DEL PROGRAMA MEDIA DE LA UNIÓ EUROPEA.

5.4 BERTHA BRITDOC CONNECT FUND



OBJECTIU: donar suport a campanyes intel·ligents de divulgació i promoció de pel·lícules documentals independents que tractin una temàtica social i que tinguin l'habilitat d'aconseguir provocar un canvi, ja sigui a nivell local, regional o global.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: la campanya de divulgació i promoció (per exemple, identificació d'audiència, desenvolupament i producció de paquets educatius per a escoles, disseny i elaboració d'eines interactives *on-line* per augmentar la implicació de l'audiència, reversions del documental a curtsmetratges per altres plataformes, fons per a tours de projeccions estratègiques en universitats i comunitats rellevants, anàlisi de dades i captura de l'impacte social del film...)

CONTRIBUCIÓ: entre £5.000 i £50.000.

WEB: http://britdoc.org/real_funds/bertha-britdoc-connect-fund

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: consultar web.

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 2

5.5 CINEMART: ARTE INTERNATIONAL PRIZE AWARD



OBJECTIU: premi que s'atorga a un dels projectes participants al Cinemart, mercat de coproducció del festival de Rotterdam.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: el desenvolupament.

CONTRIBUCIÓ: 7.000€

WEB: http://www.filmfestivalrotterdam.com/professionals/cinemine/cinemart_awards/

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: les inscripcions al Cinemart 2014 (26-29 gener 2014) obren l'1 de juliol del 2013.

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 1

5.6 CINEMART: EURIMAGES CO-PRODUCTION DEVELOPMENT AWARD



OBJECTIU: premi que s'atorga a un dels projectes participants al Cinemart, mercat de coproducció del festival de Rotterdam.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: el desenvolupament

CONTRIBUCIÓ: 30.000€

WEB: http://www.filmfestivalrotterdam.com/professionals/cinemine/cinemart_awards/

 EL CINEMART COMPTA AMB EL SUPORT DEL PROGRAMA MEDIA I EL PROGRAMA MEDIA MUNDUS DE LA UNIÓ EUROPEA.

5.7 CINEMART: WORLDVIEW NEW GENRES FUND DEVELOPMENT AWARD



OBJECTIU: premi que s'atorga a un dels projectes participants al Cinemart, mercat de coproducció del festival de Rotterdam.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: el desenvolupament

CONTRIBUCIÓ: 5.000€

WEB: http://www.filmfestivalrotterdam.com/professionals/cinemine/cinemart_awards/

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: les inscripcions al Cinemart 2014 (26-29 gener 2014) obren l'1 de juliol del 2013.

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 1



EL CINEMART COMPTA AMB EL SUPORT DEL PROGRAMA MEDIA I
EL PROGRAMA MEDIA MUNDUS DE LA UNIÓ EUROPEA.

5.8 CINEMED: BECA DE DESENVOLUPAMENT DE PROJECTES



OBJECTIU: atorgar un ajut al desenvolupament de llargmetratges de ficció de cineastes que hagin realitzat com a mínim un curtmetratge de ficció, i siguin membres d'un estat de la Mediterrània, del Mar Negre, Portugal o Armènia i/o bé que se situï en l'entorn mediterrani o narri les especificitats culturals de l'àrea mediterrània. Un mateix cineasta podrà presentar més d'un projecte.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: el desenvolupament

CONTRIBUCIÓ: 7.000€

WEB: <http://bit.ly/16IBdDj> i <http://www.cinemed.tm.fr/>

PROPERA DATA LÍMIT: 15 de juliol del 2013

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 1



 EL FESTIVAL CINEMED COMPTA AMB EL SUPORT DEL PROGRAMA MEDIA DE LA UNIÓ EUROPEA.

5.9 CINEREACH



OBJECTIU: donar suport a projectes de llargmetratge de ficció i no ficció que tinguin una història captivadora, siguin visualment atractius i tractin una temàtica important.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: contribució en metàl·lic per a qualsevol fase de la producció.

CONTRIBUCIÓ: des de 5.000\$ a 50.000\$ per projecte (disposen de 500.000\$/any)

WEB: <http://cinereach.org/grants>

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: Pendent de publicació.

5.10 COPENHAGEN FILM FUND



Nou fons que estarà disponible a partir de la tardor 2013.

Més informació:

<http://www.dfi.dk/Service/English/News-and-publications/News/February-2013/Copenhagen-sets-up-film-fund.aspx>

<http://www.dfi.dk/Service/English/News-and-publications/News/Maj-2013/Copenhagen-Film-Fund-sees-the-light-of-day.aspx>

5.11 ENJAAZ



OBJECTIU: finançar la postproducció de projectes dirigits per directors àrabs (nacionalitat o origen) i la producció de projectes de directors del Golf (nacionalitat o origen), centrats en el món àrab, la seva història i/o cultura. Ficció o documental.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: la producció o la postproducció.

CONTRIBUCIÓ: fins a 100.000€/projecte

WEB: <http://dubaifilmfest.com/industry/dubai-film-market/enjaaz>

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: 1 de juliol del 2013

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 2

5.12 EURIMAGES CPH: DOX CO-PRODUCTION DEVELOPMENT AWARD FOR DOCUMENTARIES



OBJECTIU: a un dels projectes presentats al CPH:FORUM. Per a projectes europeus, per tal de facilitar-los el desenvolupament i finançament de projectes en desenvolupament i preproducció

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: el desenvolupament i la preproducció del projecte.

CONTRIBUCIÓ: 15.000€

WEB: <http://cphdox.dk/d/art.lasso?e=1&s=2012650&n=413>

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: per poder optar al premi, cal participar al CPH:FORUM. Ja està obert el termini de sol·licituds. Consultar el web: <http://cphdox.dk/d/art.lasso?e=1&s=2012920&n=285>

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 1

5.13 GUCCI TRIBECA DOCUMENTARY FUND

GUCCI
TRIBECA
DOCUMENTARY
FUND

OBJECTIU: proporcionar fons per a finalitzar llargmetratges documentals que posin en relleu i humanitzin aspectes d'importància social d'arreu del món.

ACCIÓ QUE REBRIA AJUT: tasques de finalització del film.

CONTRIBUCIÓ: entre 10.000\$ i 25.000\$ per projecte. Com a complement, el TFI/ESPN Prize aportarà anualment 30.000\$ a un documental en *work-in-progress* que presenti temàtiques relacionades amb l'esport, la competició i l'atletisme com a teló de fons per explicar una història d'un personatge.

WEB: https://tribecafilminstitute.org/pages/gucci_tribeca_documentary_about

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: s'anuncien els seleccionats pel 2013 al juny. Entre els mesos de desembre i febrer s'acceptaran candidatures pel 2014.

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 1

5.14 HUBERT BALS FUND



**HUBERT BALS
FUND**

OBJECTIU: donar suport a films urgents i/o remarcables de cineastes innovadors de països en vies de desenvolupament per tal que es puguin completar.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: desenvolupament de guió i de projecte, postproducció. Tenen també línies d'ajut a la producció digital, a la distribució i a *workshops*, però no són vigents pel 2013.

CONTRIBUCIÓ: fins a 10.000€ per desenvolupament de guió i de projecte i fins a 20.000€ per a postproducció. Projectes en col·laboració amb una productora holandesa, fins a 50.000€ per a producció via el Hubert Bals Fund Plus.

WEB: http://www.filmfestivalrotterdam.com/professionals/hubert_bals_fund/
i http://www.filmfestivalrotterdam.com/professionals/hubert_bals_fund/projectentry/

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: 1 de setembre del 2013

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 2 (a la primavera per a desenvolupament de guió i projectes i a la tardor per a desenvolupament de projecte i/o guió, postproducció, finançament final).

5.15 ITVS INTERNATIONAL INITIATIVE



OBJECTIU: aportar a l'audiència dels Estats Units produccions d'arreu del món.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: programes d'una hora de durada, *works-in-progress*, documentals que es puguin completar en un any de contracte, projectes de coproducció que ja tinguin confirmats acords amb PBS o d'altres televisions nordamericanes, altres documentals que tinguin a veure amb les campanyes *Women and Girls Lead Campaign* o *Diverse Muslim Voices*.

CONTRIBUCIÓ: ITVS es converteix en un coproductor del documental, adquirint els drets per a EUA i, a vegades, per algun altre país.

WEB: <http://www.itvs.org/funding/international>

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: no hi ha; s'accepten sol·licituds tot l'any.

5.16 LYNN AND JULES KROLL FUND FOR JEWISH DOCUMENTARY FILM



OBJECTIU: ajudar a documentals originals que explorin l'experiència jueva (algun aspecte de la història, cultura o identitat jueva) amb les despeses de postproducció. Han de trobar-se en aquesta fase.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: despeses de postproducció.

CONTRIBUCIÓ: entre 15.000\$ i 50.000\$

WEB: <http://jewishculture.org/film/>

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: 16 de juliol del 2013

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 1

5.17 MOVIES THAT MATTER



OBJECTIU: promoure i ampliar la distribució de projeccions de pel·lícules sobre drets humans a tot el món. Incentiu per la circulació de films sobre aquesta temàtica a Àfrica, Àsia, Llatinoamèrica, Orient Mitjà i Europa de l'Est. Prioritat a projectes en països de la llista DAC i/o països on la llibertat de premsa estigui en joc.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: Els esdeveniments poden prendre diferents formes: festivals, programes mòbils, programes de cinema i debat, projeccions a petita escala, projeccions en cinemes, escoles i universitats, distribució per plataformes multimèdia... També es pot utilitzar pels subtítols o traducció de la pel·lícula, necessitats tècniques, tallers, transport, publicitat, debats...

CONTRIBUCIÓ: ajut econòmic de 5.000€

WEB: www.moviesthatmatter.nl (Convocatòria: <http://bit.ly/11qYYH>)

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: 15 de setembre de 2013

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 3

5.18 SUNDANCE DOCUMENTARY FUND



OBJECTIU: donar suport a projectes documentals de tot el món que tinguin una narrativa artística i innovadora, rellevància global, tractin un tema contemporani i tinguin potencial pel compromís social.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: desenvolupament, producció i/o postproducció o bé captació d'audiències.

CONTRIBUCIÓ: fins a 20.000\$ per a desenvolupament, fins a 50.000\$ per a producció i/o postproducció i fins a 20.000\$ per a captació d'audiències (disposen d'entre 1 i 2 milions de dòlars l'any i escullen entre 45 i 55 projectes)

WEB: <http://www.sundance.org/programs/documentary-fund/>

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: 9 de juliol del 2013.

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 2

FONTS PROVINENTS DE MERCATS I FESTIVALS I ALTRES INSTITUCIONS

5.19 SUNDANCE/SLOAN COMMISSIONING GRANT & FELLOWSHIP

SUNDANCE
INSTITUTE



**ALFRED P. SLOAN
FOUNDATION**

OBJECTIU: donar suport al desenvolupament de guions de ficció (imatge real, no animació) de temes científics o tecnològics.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: Assessorament científic, desenvolupament de guió.

CONTRIBUCIÓ: fins a 20.000\$ en efectiu pel període d'escriptura, fins a 5.000\$ en assessorament científic i recerca, suport creatiu durant el procés d'escriptura, la possibilitat de rebre un *Fellowship* per un Sundance Lab, i suport estratègic i creatiu de l'equip del programa. Si s'aconsegueix el *Fellowship*, es podria assistir a més, a un Sundance Lab o al Festival, rebre 5.000\$ més per a un assessor científic i 10.000\$ més pel desenvolupament del projecte.

WEB: <http://www.sundance.org/programs/sloan-grant/>

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: sol·licituds pel 2014 a partir del 10 de juny del 2013.

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 1

5.20 TFI SLOAN FILMMAKER FUND



**ALFRED P. SLOAN
FOUNDATION**

OBJECTIU: donar suport econòmic i assessorament a projectes narratius innovadors i atractius que ofereixin un punt de vista fresc sobre temàtiques científiques, tecnològiques i matemàtiques. Els projectes poden estar en qualsevol fase, i poden presentar-s'hi cineastes de qualsevol nacionalitat.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: desenvolupament, producció o postproducció.

CONTRIBUCIÓ: entre 10.000\$ i 75.000\$ per projecte, més assessorament i guia.

WEB: https://tribecafilminstitute.org/pages/sloan_rules

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: tardor

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 1

5.21 TFI NEW MEDIA FUND



OBJECTIU: aportar finançament i suport a projectes audiovisuals de no ficció, basats en temàtica social, que vagin més enllà de les pantalles tradicionals: integrant vídeo amb contingut a través de diferents plataformes, des de videojocs a aplicacions mòbils, a xarxes socials o webs interactives. Temàtica de justícia social (contemporània) i d'igualtat. Projectes de tot el món.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: el projecte.

CONTRIBUCIÓ: entre 50.000\$ i 100.000\$ per projecte, més mentorització.

WEB: https://tribecafilminstitute.org/pages/new_media_rules

PROPERA DATA LÍMIT PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: finals 2013 – principis 2014.

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 1

5.22 THE FLEDGLING FUND – FILM AND CREATIVE MEDIA GRANTS



OBJECTIU: donar suport a la divulgació i promoure la participació de l'audiència en documentals que tractin aspectes socials. Una petita part d'aquests ajuts van destinats a cobrir les despeses de postproducció de projectes que tenen un gran potencial de canvi social.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: les accions de divulgació, participació de l'audiència, i en alguns casos molt concrets, la postproducció.

CONTRIBUCIÓ: entre 5.000\$ i 30.000\$

WEB: <http://www.thefledglingfund.org/apply>

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: 17 de setembre del 2013

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 2

5.23 THE FLEDGLING FUND – FIELD BUILDING GRANTS



OBJECTIU: enfortir l'àmbit documental i compartir els coneixements adquirits, educar, motivar i aconseguir un canvi social positiu.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: fins la data, han donat fons a festivals i esdeveniments cinematogràfics (Good Pitch, Rooftop Films, True/False Film Festival), a residències de cineastes (Reel Girls, Reel Power...), entitats de formació i instituts, entitats que documenten i comuniquen l'impacte dels documentals, articles, recerca i estudis de casos.

CONTRIBUCIÓ: entre 5.000\$ i 25.000\$

WEB: <http://www.thefledglingfund.org/field-building>

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: 17 de setembre del 2013

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 2

5.24 THE FLEDGLING FUND – IMPACT GRANTS



OBJECTIU: ajuts pels beneficiaris d'un Fledgling Fund per analitzar i valorar l'impacte obtingut.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: accions que documentin i comuniquin l'impacte del projecte en individus, comunitats, corporacions i classe política.

CONTRIBUCIÓ: fins a 10.000\$ per documentar, fins a 20.000\$ per avaluar l'impacte.

WEB: <http://www.thefledglingfund.org/apply>

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: 17 de setembre del 2013

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 2

5.25 ROOFTOP FILMMAKER'S FUND (LLARGMETRATGES)



OBJECTIU: Només seran elegibles directors que hagin participat en alguna edició del festival Rooftop. Donar suport a cineastes per realitzar films creatius, intel·ligents i de baix pressupost.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: hi ha quatre línies: AT&T Feature Film Grant (per a una fase crítica en la producció d'un nou llargmetratge independent), Easter Effects Equipment Grant (il·luminació), Edgeworx VFX/Titles/Animation Grant (postproducció) i DCTV Color Correction Grant (correcció de color).

CONTRIBUCIÓ: AT&T 10.000\$, Easter Effects (30 dies d'equipament d'il·luminació), Edgeworx (treballs de postproducció entre 1 i 2 setmanes per valor de 10.000\$) i DCTV (correcció de color/mastering suite per a una pel·lícula fins a 12 dies).

WEB: http://www.rooftopfilms.com/info/produce_filmfundguidelines_features

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: 9 de juliol del 2013

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 1

5.26 ROOFTOP FILMMAKER'S FUND (CURTMETRATGES)



OBJECTIU: Només seran elegibles directors que hagin participat en alguna edició del festival Rooftop. Donar suport a cineastes per realitzar films creatius, intel·ligents i de baix pressupost.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: hi ha tres línies: Short Film Grant (producció), Short Film Equipment & Services Grant (equipament) i Adrienne Shelly Foundation Short Film Grant for Women (producció).

CONTRIBUCIÓ: Short Film Grant: entre 500\$ i 3.000\$ (disposen de 9.074\$ i donaran a 2-4 projectes). Short Film Equipment & Services Grant: 2-3 setmanes d'equipament i dos places en un dels seus workshops. Adrienne Shelly: 3.000\$ per a una directora.

WEB: http://www.rooftopfilms.com/info/produce_filmfundguidelines_shorts

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: 9 de juliol del 2013

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 1

5.27 TRIBECA ALL ACCESS



OBJECTIU: oferir suport a cineastes establerts i emergents, amb un projecte de llarg de ficció o documental, en l'equip dels quals hi hagi un director o un guionista que pertanyi a una comunitat que estigui estadísticament poc representada a la indústria. Els projectes poden estar en fase de desenvolupament, producció o postproducció; no hi ha límits de gènere ni pressupost.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: projecte, per a despeses de desenvolupament, producció, postproducció o màrqueting del projecte en el cas de ficcions i per despeses des de desenvolupament a postproducció en el cas de documentals.

CONTRIBUCIÓ: 15.000\$/projecte, mentorització del projecte (reunions *one-to-one* amb representants de la indústria, seminaris, etc.) i el premi TAA Creative Promise Awards (Time Warner) que aportarà 10.000\$ més a un projecte de ficció i a un altre documental.

WEB: https://tribecafilminstitute.org/pages/taa_about

PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: tardor

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: 1

5.28 WORLD CINEMA FUND (BERLINALE)



OBJECTIU: donar suport a films que no es podrien realitzar sense aquest tipus d'ajuts, que destaquen per una aproximació estètica poc convencional, que expliquen grans històries i que transmeten una imatge autèntica de les seves arrels culturals. Es donaria suport a la producció i distribució de llargmetratges de ficció i documentals, especialment de Llatinoamèrica, Amèrica Central, el Carib, Àfrica, Est Mitjà, Àsia central, Sud Est Asiàtic i la regió Caucàsica.

ACCIÓ QUE REBRIA L'AJUT: producció i distribució de llargmetratges de ficció i documentals.

CONTRIBUCIÓ: fins a 100.000€/projecte per a producció (el total del pressupost ha de ser entre 200.000€ i 1.000.000€). Fins a 15.000€/projecte per a distribució, només per a distribuïdors alemanys. (disposen de 400.000€/any)

WEB: http://www.berlinale.de/en/branche/world_cinema_fund/wcf_profil/index.html

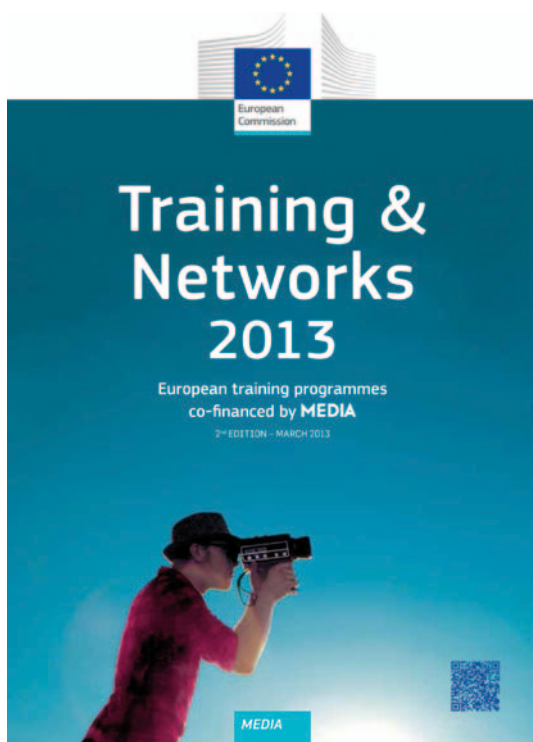
PROPERA DATA LÍMIT PER PRESENTAR SOL·LICITUDS: 1 d'agost de 2013. Les sol·licituds per ajuts a la distribució es poden enviar durant tot l'any.

CONVOCATÒRIES DURANT L'ANY: una per a producció; durant tot l'any per a distribució.

FORMACIÓ
MEDIÀ EN
FINANÇAMENT
AUDIOVISUAL

FORMACIÓ MEDIA EN FINANÇAMENT AUDIOVISUAL

- Cal destacar que el programa MEDIA, en les seves línies de suport a la formació (inicial i continuada), fa especial èmfasi en la formació en l'accés al finançament. És per això que a continuació fem referència a una mostra de cursos de formació amb suport MEDIA destinats a millorar les competències dels professionals de l'audiovisual en l'àrea de finançament de projectes.
- Per ampliar la informació podeu consultar:
 - La guia MEDIA *Training and Networks 2013*: http://antenediacat.com/rcs_auth/convocatories/MEDIA-TrainingGuide2013-Web.pdf
 - La guia MEDIA *European University and Film School Networks 2012*: http://antenediacat.com/rcs_auth/convocatories/MEDIA-INITIAL-TrainingGuide2012-WEB.pdf
 - Subscriure-us als nostres **butlletins de notícies**, per rebre les informacions més actualitzades sobre dates de sol·licitud, beques disponibles, etc: http://www.antenediacat.eu/media_antena_catalunya/subscripcio
 - I seguir-nos a les nostres **xarxes socials**, on us oferirem recordatoris de les principals dates límit per realitzar les inscripcions: www.twitter.com/MEDIACatalunya i www.facebook.com/MEDIACatalunya



6.1 ENTER EUROPE: FORMACIÓ PER A FINANÇADORS PER A LA INDÚSTRIA AUDIOVISUAL EUROPEA



PRESENTACIÓ: El programa ENTER busca ajudar als finançadors i als professionals actius en el sector financer a identificar oportunitats de finançament i inversió i a avaluar millor els riscos relacionats amb la indústria audiovisual europea.

ORGANITZACIÓ: Cada participant aporta el seu propi projecte d'inversió o concepció de projecte i és conduït i guiat per desenvolupar-lo de la manera més bona, forta i viable. Els assistiran experts, tutors i companys, a través de tutories, grups de treball i debats amb experts. Es tracta d'un curs de dos anys de formació dividit en dos cicles:

- un mòdul de formació *online* de sis setmanes, incloent-hi una base de dades *online* sobre finançament cinematogràfic per facilitar el finançament i la inversió;
- dos seminaris presencials de dos dies cadascun, un sobre el finançament de la indústria audiovisual i cinematogràfica; i l'altre sobre aplicacions audiovisuals innovadores;
- dues sessions de *networking*, de mig dia de durada, en el marc del **Production Finance Market** de Londres.

RESULTATS DEL CURS: Increment de les capacitats pels intermediaris financers o inversors per tal d'utilitzar millor les eines financeres disponibles pel finançament de continguts sota el marc del 2014-2020.

ALTRES DADES D'INTERÈS: El curs comença l'abril del 2013 i té lloc a la Plaine Commune (al nord de París) i a Mallorca. Hi poden participar 10 persones.

PERFIL DELS ASSISTENTS: Professionals del sector financer europeu (per exemple, provinent de bancs, regions, intermediaris financers, co-financers, inversors privats...).

CONTACTE: Thierry Baujard. thierry@peacefulfish.com
Alexander Berlin. alexander@peacefulfish.com
www.peacefulfish.com

6.2 ACE – ATELIERS DU CINÉMA EUROPÉEN



PRESENTACIÓ: ACE és un programa basat en projectes, a llarg termini, que pretén promoure una generació de productors europeus amb capacitats per col·laborar entre països, descobrir plegats nous talents i produir films d'alta qualitat a l'audiència més àmplia possible.

ORGANITZACIÓ: ACE és un programa anual que consisteix en tres seminaris presencials de desenvolupament, finançament i seguiment de projecte. Cada participant presenta un projecte en un estat inicial de desenvolupament. Els projectes s'usen com a models de treball per millorar les habilitats de tot el grup. S'amplia, també, el coneixement del mercat internacional i dels principals representants del sector, i s'introdueix els participants a les noves tecnologies i canals de distribució. Els matriculats poden gaudir d'un servei de consultes i seguiment del seu projecte inicial durant un any i poden esdevenir membres de l'ACE.

El 2013, ACE està treballant en dues noves direccions:

- Diversificació del model de negoci del productor, i desenvolupament d'àmbits oblidats, com ara les adaptacions, els *remakes*, els gèneres i els films infantils;
- Diversificació de recursos de finançament pel productor, amb una atenció especial a la coproducció.

RESULTATS DEL CURS: Millora en el desenvolupament, coproducció internacional, negoci, habilitats d'emprenedoria i gestió.

ALTRES DADES D'INTERÈS: El curs té lloc l'octubre del 2013. Hi ha 16 places disponibles. El termini per presentar la sol·licitud d'inscripció finalitzava el 20 de juny de 2013.

PERFIL DELS ASSISTENTS: Productors europeus independents amb experiència (només llargmetratges per a exhibició cinematogràfica). Ser el propietari o el soci d'una empresa de producció independent establerta en un país del Programa MEDIA; productor delegat de com a mínim un llargmetratge de ficció estrenat en sales de cinema; disposar d'un projecte de ficció en estat inicial de desenvolupament i dissenyat per atraure finançament i distribució internacional.

CONTACTE: Ronan Girre / Noemí Haire-Sievers
Noemí@ace-producers.com; info@ace-producers.com
 Telèfon: +33 (0)1 5325 0001
www.ace-producers.com

6.3. PROGRAMA NIPKOW



PRESENTACIÓ: El Programa Nipkow ensenya a professionals del cinema i de l'audiovisual a ser capaços de desenvolupar coproduccions europees amb èxit que cobreixin la demanda del mercat europeu.

ORGANITZACIÓ: El programa estimula un intercanvi d'experiències entre els diferents professionals tal i com si es tractés de l'equip tècnic d'una pel·lícula. Es combina formació *online* amb consultes a professionals internacionals de l'àmbit del participant seguit d'un taller presencial. Els participants sense projecte queden aparellats des d'un inici amb mentors seniors i ubicats en cursos adients al seu àmbit. Els participants amb projecte aprofiten el curs per aprofundir en el seu anàlisi. El seminari reuneix després a tots els participants per afavorir el *networking*.

Els participants han de presentar projectes a un equip format per agents de vendes, distribuïdors, productors executius i financers. Tot es fa durant el curs presencial. Després, ja a casa, segueixen formant part de la xarxa Nipkow.

RESULTATS DEL CURS: Formació d'alta qualitat en àrees connectades de finançament, vendes, distribució, producció i noves tecnologies en un context europeu; capacitats que permetin als participants descobrir les necessitats del seu sector de la indústria.

ALTRES DADES D'INTERÈS: El curs es fa al llarg de l'any, i és gratuït. Hi poden participar fins a 20 persones. La inscripció va finalitzar el 15 d'abril del 2013.

PERFIL DELS ASSISTENTS: Productors, productors executius i financers, directors, escriptors, script-editors, distribuïdors, agents de vendes, executius de màrqueting, proveïdors de continguts de noves tecnologies, animadors i especialistes en postproducció, tant de cinema com de televisió.

CONTACTE: Petra Weisenburger. Nipkow-programm@onlide.de
Telèfon: +49 (0) 30 614 2838
www.nipkow.de

6.4 ATELIER LUDWIGSBURG-PARIS

ATELIER FÜR JUNGE
EUROPÄISCHE FILMPRODU
ZENTEN LUDWIGSBURG
POUR JEUNES PRODUCT
EURS EUROPEENS PARIS

PRESENTACIÓ: Es tracta d'un curs d'un any de formació continuada que contribueix a millorar la competitivitat de la indústria cinematogràfica europea desenvolupant una nova generació de productors i distribuïdors europeus.

ORGANITZACIÓ: El curs està organitzat conjuntament per La Fémis de París i la Filmakademie de Baden-Württemberg a Ludwigsburg, i es tracten els aspectes principals de la indústria cinematogràfica: desenvolupament, finançament, producció, distribució i màrqueting pel mercat cinematogràfic europeu.

El programa comença a l'octubre a Ludwigsburg. Al mes de gener es trasllada a París, i a mitjans de febrer tots els participants viatgen al Festival de Cinema de Berlín. Després se'n van a Londres durant dues setmanes per assistir a unes sessions a la National Film and Television School. Tot seguit tornen a Ludwigsburg al març, on seguidament reben formació d'una companyia europea de distribució. Ja al maig tornen a París. El programa també inclou la visita als festivals de cinema d'Angers i Cannes. Com a projecte final, els 18 participants produeixen una sèrie de 9 curtsmetratges, coproduïts i emesos per SWR/ARTE.

RESULTATS DEL CURS: Un coneixement ampli i extens de tots els aspectes de la indústria del cinema; estudi de cas basats en diferents mercats internacionals; el coneixement necessari per a promoure projectes col·lectius.

ALTRES DADES D'INTERÈS: El curs es desenvolupa a Ludwigsburg (Alemanya), París, Londres, Berlín, Angers (França) i Cannes; comença l'octubre del 2013 i acaba el maig del 2014. Hi ha 18 places i el termini per a inscriure's va finalitzar el maig del 2013.

PERFIL DELS ASSISTENTS: Joves professionals, graduats a escoles de cinema, llicenciats en dret, escoles de negocis, i altres estudis universitaris, amb una experiència pràctica i una forta motivació en el cinema.

CONTACTE: Christine Ghazariah (Directora del curs de París),

c.ghazarian@femis.fr

Telèfon: +33 (0) 1 5341 2211.

Anne Christine Knoth (Coordinadora del curs a Ludwigsburg),

anne_christine.knoth@filmakademie.de

Telèfon: +49 (0)7141 969 501

www.atelier-ludwigsburg-paris.com

6.5 EAVE+



PRESENTACIÓ: EAVE + és un curs per a productors independents amb una sòlida trajectòria i una experiència internacional, amb ganes d'establir contactes amb els seus col·legues d'Europa i de la resta del món durant un cap de setmana llarg (4 dies).

ORGANITZACIÓ: Ponents de gran perfil internacional són convidats a debatre conjuntament amb els productors convidats les possibilitats de negoci del desenvolupament, els nous models de negoci, les futures opcions de finançament/producció/distribució de films, el bon funcionament de les empreses i el futur del desenvolupament dels mercats internacionals, tot fent una ullada també a altres indústries i a bones pràctiques a nivell internacional.

EAVE + s'organitza dues vegades l'any, tractant diferents aspectes i canviant els ponents principals.

RESULTATS DEL CURS: Capacitats de gestió i finançament reforçades, per tal de competir amb èxit en els mercats europeus i globals i per dirigir empreses amb èxit.

ALTRES DADES D'INTERÈS: El curs té lloc del 19 al 23 de setembre del 2013 a Luxemburg. Hi poden participar entre 12 i 15 persones. El termini per inscriure-s'hi va finalitzar el 21 de juny del 2013.

PERFIL DELS ASSISTENTS: Productors independents d'Europa i de la resta del món amb una sòlida trajectòria i una experiència internacional. Agents de vendes i distribuïdors.

CONTACTE: Kristina Trapp. tina@eave.org
Telèfon: +352 44 52 101
www.eave.org

6.6 DIGITAL STRATEGIES



Erich Pommer Institut

Medienrecht · Medienwirtschaft · Medienforschung

CURS: Marc Legal Essencial: estratègies digitals - Màrqueting financer i distribució 2.0.

PRESENTACIÓ: El seminari d'estratègies digitals té com a objectiu equipar als productors i distribuïdors amb les eines bàsiques per ajudar-los a capitalitzar les seves oportunitats en el món digital.

ORGANITZACIÓ: Els cineastes tenen més capacitats que mai per finançar, produir, distribuir i crear el seu propi contingut digital gràcies a les noves tecnologies. Experts internacionals transmetran el seu coneixement. Es presentaran diversos casos d'èxit molt innovadors centrats en el *crowdfunding*, el transmèdia, les xarxes socials i el vídeo sota demanda.

RESULTATS DEL CURS: Coneixement actualitzat de les darreres tendències i noves tecnologies; inspiració a partir d'estudis de cas innovadors; aprendre com construir una comunitat de seguidors i clients en el nou món 2.0; entendre el què s'ha de fer i el què no en la indústria de les noves tecnologies i el marc legal essencial per protegir els propis interessos; coneixement de les darreres experiències d'aclamats experts internacionals.

ALTRES DADES D'INTERÈS: El curs té lloc a Berlín, del 4 al 8 de desembre de 2013. Hi ha places per a 30 participants. No hi ha data límit d'inscripció.

CONTACTE: Nadja Radojevic.
radojevic@epi-medieninstitut.de
Telèfon: +49 (0) 331 721 2885
www.epi-media.eu

L'ERICH POMMER INSTITUT ORGANITZA DIVERSOS CURSOS COM EL D'ESTRATÈGIES DIGITALS DURANT TOT L'ANY. ELS SEUS PRINCIPALS FOCUS D'INTERÈS SÓN EL FINANÇAMENT, EL MARC LEGAL, L'ESTRATÈGIA I L'ADAPTACIÓ A NOUS MODELS.

A CONTINUACIÓ US OFERIM LES EXPERIÈNCIES DE TRES PRODUCTORS CATALANS EN EDICIONS ANTERIORS DE CURSOS D'EPI, QUE HEM ANAT RECOLLINT ALS DIFERENTS NÚMEROS DE L'EMEDIACAT, LA REVISTA DIGITAL DE L'ANTENA.

6.6.1 EXEMPLE CURS EPI DIGITAL STRATEGIES.

ENTREVISTA AMB AMANDA DE LUIS (BRUTAL MEDIA) I
XAVIER GRANADA (A CONTRALUZ FILMS).



Entrevista publicada al [número 5 de l'eMEDIACat](#), la revista digital de MEDIA Antena Catalunya (17 de gener del 2013).

XAVIER GRANADA, D'ACONTRALUZ FILMS, I AMANDA DE LUÍS, DE BRUTAL MEDIA, ASSISTEIXEN AL SEMINARI "DIGITAL STRATEGIES" D'EPI

Els dos productors catalans van assistir durant la tardor al seminari formatiu de l'Erich Pommer Institut, a Berlín, dedicat a Estratègies Digitals. Aquest curs formatiu compta amb el suport del programa MEDIA de la Unió Europea. Parlem amb els dos perquè ens expliquin com ha estat l'experiència.

Amanda, podries explicar-nos la teva trajectòria professional i la teva feina a Brutal Media?

En acabar els estudis de Comunicació Audiovisual m'hi vaig anar als EUA on hi vaig viure sis anys. A Califòrnia vaig estar treballant com a ajudant de direcció i producció en el món del documental i la publicitat. Vaig tornar a Barcelona el 2005 i vaig estar uns anys treballant en equips de direcció i producció per a productores com Filmax, Garage, Diagonal TV, McGuffin, Ovideo o Drimtim. Vaig fer de productora associada del llargmetratge *The Frost*, produïda per Alta Realitat, al mateix temps que vaig desenvolupar diversos projectes per a la mateixa empresa i vaig assistir al MEDIA *training program* d'ACE. Fa dos anys vaig estar-ne un a l'Índia i vaig dirigir i produir vídeos per les ONGs locals Navdanya i CRHP. El 2011 vaig fer de coproductora executiva del llargmetratge *La Estrella* produïda per A Contraluz Films. Actualment col·laboro amb diverses empreses com Friday Films (EUA), Airbnb (EUA) o Brutal Media on porto coproduccions internacionals.

Per què et va cridar l'atenció el curs "Digital Strategies Seminar" de l'Erich Pommer Institut?

No fa gaire estava en una parada de transport públic; va arribar un autobús amb un anunci ben llampant de l'estrena d'una pel·lícula. De les sis persones que érem a la parada, només jo vaig veure l'anunci, la resta estava absorbides mirant la pantalla dels seus mòbils. El nostre públic ja no només està pel carrer mirant mar-

FORMACIÓ MEDIA EN FINANÇAMENT AUDIOVISUAL

quesines o llegint el diari en versió paper. El nostre públic, sobretot el més jove, està al món *online* i, a més, ja no només vol ser un espectador, vol interactuar, vol dir la seva.

Des de fa molt de temps que observo com el contingut audiovisual i la seva forma d'anunciar-se i distribuir-se està canviant. El món digital ens ha obert les portes a nous models i possibilitats per a la indústria audiovisual. Productors i distribuïdors estan buscant els nous canals on poder exhibir el seu material i on trobar el seu públic objectiu.

El concepte de transmèdia em té fascinada per les possibilitats que obre en aquesta indústria que està de canvis. Els continguts del curs Digital Strategies responien a moltes de les meves inquietuds com a productora pels projectes on treballa en desenvolupament i les meves ganes d'aplicar eines digitals en temes com estratègies transmèdia, finançament, màrqueting o distribució *online*.

I com ha estat l'experiència?

Ha estat una experiència molt refrescant que m'ha aportat moltes idees i estratègies per aplicar al disseny de projectes en desenvolupament i per conèixer més a fons quines són les noves tendències del mercat.

Has pogut generar contactes a partir de les oportunitats de *networking* que t'oferia el seminari?

Durant tot el seminari he tingut l'oportunitat de conèixer la resta dels assistents, així com els ponents i he pogut establir contactes que crec que poden ser molt beneficiosos per desenvolupar projectes en el marc digital actual. Ja els segueixo a tots per Twitter!

Quina valoració final en fas? Com t'ajudarà el que has extret d'aquest curs en la teva feina diària i en la teva trajectòria professional?

M'ha ampliat la visió del món digital i m'ha inspirat per plantejar noves estratègies i buscar nous camins a l'hora de dissenyar nous projectes. Ara tinc una base de coneixements que puc investigar i explotar. L'objectiu és crear un món narratiu on l'audiència pugui endinsar-se i oferir universos que brindin una experiència única i emotiva.

Creo que aquest curs m'ha ajudat a apropar-me més al model de productor 2.0, i tenint en compte cap a on va el model de negoci i les noves tendències de consum audiovisual, crec que té molta vàlua.

Xavier, què és A Contraluz Films i quina és la vostra trajectòria com a productora?

A Contraluz Films és una productora audiovisual que vam crear el 2001 i de la que actualment som socis Alberto Aranda, Pilar Montoliu i jo mateix. La meua tasca principal és la producció executiva, així com la direcció i planificació estratègica de l'empresa.

La meua filmografia com a productor inclou les pel·lícules *La Estrella* (pendent d'estrena), *Carmo*, *Savage Grace* i *Fin de curso*, varis documentals incloent *The Sark Case* i *Mesquita NO!* i alguns curtsmetratges. També he treballat com a productor executiu a varis documentals produïts independentment per Pilar Montoliu. Aquestes pel·lícules han estat coproduccions internacionals amb països com Estats Units, Brasil, Polònia, França... i les hem estrenat a festivals com Sundance, Cannes, Karlovy Vary, i altres. *Carmo* va rebre el Premi del Públic a Millor Pel·lícula Brasilenya al Festival Internacional de São Paulo, i *Savage Grace* va ser nominada a millor guió als Independent Spirit Awards.

Actualment estem preparant l'estrena de la pel·lícula *La Estrella*, així com noves produccions per als propers tres anys. En un sector sempre canviant i en l'actual procés de transformació radical, cal revisar constantment la planificació estratègica i el model de negoci. Per fer-ho, intento mantenir-me actualitzat assistint a cursos, seminaris i conferències, principalment amb perfil europeu.

Per què et vas decidir pel Digital Strategies Seminar?

Estic convençut que el present i futur de l'audiovisual es basa en un major ús del potencial i les eines d'Internet. Ja fa temps que buscava algun tipus de *workshop* avançat que es centrés en aquest tema, i aquest curs versava sobre finançament, màrqueting i distribució 2.0. Quan vaig descobrir la seva existència, a les jornades organitzades per MEDIA Antena Catalunya i l'EPI, no vaig dubtar que seria interessant i útil assistir-hi.

I què n'has extret?

Jo estic molt satisfet del curs. Es van tractar diversos punts sempre pensant en Internet com a plataforma principal, amb casos reals d'empreses i produccions, i experts que van explicar les seves experiències personals. Aquest tipus d'experiència sempre permet obrir la ment i tenir més idees per a un mateix. La durada del curs és curta però realista per als professionals, i permet un bon equilibri entre durada i practicitat.

T'ha ofert oportunitats de generar contactes que es puguin convertir, en un futur, en possibles socis professionals?

Com a tots aquests seminaris, el *networking* amb els companys i amb els experts és sempre un valor afegit molt important. La clau és saber mantenir el *networking* i aprofitar-lo per generar noves oportunitats de negoci en el futur. He conegut gent molt interessant i espero poder-hi col·laborar en un futur proper.

I com afectarà tot això a la teva tasca a A Contraluz Films?

Considero que la transformació del sector audiovisual, en totes les seves vessants, s'està començant a produir i per tant hi ha moltíssimes possibilitats obertes. És un futur molt flexible, i per tant difícil de concretar. Cursos com el Digital Strategies són importants per mantenir-se al dia i treure idees pels nostres negocis.

Particularment m'ajudarà a concretar la planificació estratègica per adaptar tant l'empresa com adaptar-me jo mateix en aquesta transformació, i per estar més informat de les possibilitats i noves formes de negoci. A nivell pràctic, ja fa temps que intentem estudiar estratègies transmèdia a nivell de màrqueting, distribució i finançament pels nostres projectes, i ara tinc més coneixements i noves idees per intentar implementar als nostres projectes en curs.

6.6.2 EXEMPLE CURS EPI RIGHTS CLEARANCE

OPINIÓ DE CARLES BRUGUERAS (POLAR STAR FILMS)



Entrevista realitzada a [l'eMEDIACat número 2](#) (publicada el 20 d'abril del 2012).

Del passat 17 a 21 de març a Berlín va tenir lloc el curs Rights Clearance (formació amb ajut MEDIA) organitzat per l'Erich Pommer Institut. El productor català Carles Brugueras de Polar Star Films va assistir-hi amb una beca que es va gestionar a través de MEDIA Antena Catalunya. El curs ofereix formació pràctica per identificar i adquirir drets per a cinema i televisió d'una forma ràpida i efectiva. Es combinen les sessions teòriques amb estudis de casos que inclouen les millors pràctiques i estratègies.

Quina ha estat la teva experiència al curs Rights Clearance?

El seminari va ser molt interessant per tres raons: la primera, el contingut i els experts, ja que ara estic en condicions de valorar molt millor el nivell de risc a assumir en gestió de drets per a qualsevol producció i a quin tipus d'advocat o professional he d'adreçar-me. En segon lloc, perquè dins del curs facilitaven unes ràpides entrevistes personals amb els experts per a fer preguntes concretes de temes propis. Finalment, el fet de contactar amb altres productors europeus també va ser molt enriquidor.

6.7 EUROPEAN MASTER IN AUDIOVISUAL MANAGEMENT (MEGA)



PRESENTACIÓ: El MEGA és un programa de màster de nou mesos de durada basat en projectes, adreçat a joves professionals que vulguin donar un impuls a les seves carreres dins de la indústria de l'entreteniment, gràcies a formació relacionada amb la gestió d'empreses audiovisuals i la producció de continguts. És un curs de formació que té el suport del programa MEDIA.

ORGANITZACIÓ: El curs està format per diferents períodes:

- 1 Període de formació residencial a Ronda (Màlaga): del 3 de juny al 5 de setembre de 2013
- 2 Primer període de pràctiques i consultes *online*: de setembre a desembre 2013
- 3 Setmana d'avaluacions finals MEGA: novembre 2013, Ronda (Màlaga)
- 4 Segon període de pràctiques: de gener a març de 2014

RESULTATS DEL CURS: Els alumnes d'anteriors edicions destaquen el coneixement adquirit a MEGA, especialment les plantilles que ara utilitzen per als seus plans de negoci i per a comercialitzar les seves pel·lícules. També destaquen la xarxa de contactes establerts gràcies al curs.

ALTRES DADES D'INTERÈS: El curs té lloc a Ronda (Màlaga). Les classes i el primer període de pràctiques són de setembre a desembre del 2013, i hi ha un segon període de pràctiques de gener a març del 2014. La data límit per a inscriure's-hi finalitzava el 18 de març de 2013.

PERFIL DELS ASSISTENTS: El curs està adreçat a joves productors, executius amb una excel·lent trajectòria i recent llicenciats. Està obert a participants de tot el món.

CONTACTE: Ana Laguna, coordinadora

mega@mediaschool.org

Telèfon: 952 873 944

Mòbil: 608 617 464

<http://mediaschool.org/>

6.8 INSIDE PICTURES



PRESENTACIÓ: L'Inside Pictures és un programa formatiu de desenvolupament d'eines de lideratge per a la indústria cinematogràfica. Compta amb el suport del programa MEDIA de la Unió Europea i amb els fons de Creative Skillset.

ORGANITZACIÓ: El curs està estructurat en 3 mòduls d'una setmana de durada cadascun, i el desenvolupament d'un projecte a mida. El focus del programa serà desenvolupar els darrers coneixements sobre la indústria, habilitats de negoci, i *networking* i contactes a partir de seminaris, tallers, visites i esdeveniments, que cobriran tots els aspectes del negoci internacional del cinema des del desenvolupament, passant per la producció, el finançament, la distribució mundial, el màrqueting, l'exhibició i els darrers avanços digitals.

RESULTATS DEL CURS: Els participants a Inside Pictures valoren la barreja creada entre els professionals, que provenen de diferents àrees del sector cinematogràfic; destaquen la possibilitat de compartir objectius i dubtes amb la resta de companys, la qual cosa permet comparar i reflexionar sobre les pròpies maneres de treballar i pensar.

ALTRES DADES D'INTERÈS: Té lloc a Los Angeles i a Londres, entre el juny i el novembre del 2013. Hi ha 24 places disponibles. El deadline per a inscriure's-hi va finalitzar el 16 de març de 2013.

PERFIL DELS ASSISTENTS: El curs està adreçat a 24 professionals que vulguin ampliar el seu coneixement sobre la indústria cinematogràfica internacional. Els requeriments per a poder assistir al curs són: experiència mínima de 5 anys en el sector audiovisual o de les indústries creatives (en producció, desenvolupament, compres, direcció, marketing, distribució, exhibició, publicitat, ventes o finances) i tenir la nacionalitat d'alguns dels països de la Unió Econòmica i Monetària de la Unió Europea o del Regne Unit.

CONTACTE: info@inside-pictures.com
<http://www.inside-pictures.com/>

6.9 CARTOON FINANCE



PRESENTACIÓ: El Cartoon Finance és un seminari de 2 dies centrat en el tractament dels nous models de finançament i de generació d'ingressos per sèries d'animació per a televisió. Compta amb el suport del programa MEDIA de la Unió Europea.

ORGANITZACIÓ: El seminari compta amb ponents de primera línia, que proporcionaran eines financeres pràctiques, dades i estratègies, per tal que els assistents puguin prendre decisions i noves oportunitats de mercat durant els dos dies de durada del Cartoon Finance.

RESULTATS DEL CURS: El més destacat del seminari és que permet estar actualitzat dins del sector, conèixer els últims avenços de la indústria de l'animació i poder fer *networking* en un ambient relaxat.

ALTRES DADES D'INTERÈS: Té lloc a Belfast (Regne Unit) del 26 al 28 de novembre de 2013.

PERFIL DELS ASSISTENTS: El curs està adreçat exclusivament a professionals de l'animació: productors, directors, financers, distribuïdors, periodistes i professionals de nous mitjans audiovisuals.

CONTACTE: European Association of Animation Film
Yolanda ALONSO
masters@cartoon-media.eu
Telèfon: +32 2 242 93 53
<http://www.esodoc.eu/>

6.10 ESODOC – EUROPEAN SOCIAL DOCUMENTARY



PRESENTACIÓ: EsoDoc és un programa formatiu de 3 sessions intensives, en les quals s'ofereix un entorn creatiu on els participants podran desenvolupar el seu projecte i trobar noves estratègies de finançament, producció i distribució, amb el suport de professionals de la indústria de l'audiovisual i del cinema.

ORGANITZACIÓ: El programa està format per 3 sessions:

- 1- Sessió dedicada al panorama de nous mitjans, documentals tradicionals i interactius, producció en col·laboració amb ONGs, coproduccions internacionals, treball amb televisions, com elaborar una estratègia de finançament, xarxes socials per a promocionar un documental.
- 2 - Sessió dedicada a oferir una aproximació pràctica a través de masterclasses en Nous Mitjans, Tècniques de Grabació i Video Participatiu.
- 3- Sessió dedicada a la presentació del projecte desenvolupat a través del curs. Taller de *pitching* i *pitching pannel*. Sessions de models de distribució, coproduccions internacionals i pressupost.

RESULTATS DEL CURS: Els participants valoren positivament el fet que el curs els hagi permès compartir dubtes i problemes que es troben a l'hora de realitzar els seus propis documentals. També destaquen les classes magistrals i poder conèixer els pioners del món documental.

ALTRES DADES D'INTERÈS: Cada sessió té lloc a un país diferent: la primera sessió es va celebrar als Països Baixos al març, la segona a Noruega al maig i la tercera serà a Itàlia al setembre. El termini de sol·licituds va finalitzar el 14 de gener de 2013.

PERFIL DELS ASSISTENTS: El curs va adreçat a productors, documentalistes i autors amb experiència que busquin estendre les seves possibilitats de producció cap a nous sectors, formes i plataformes. També a representants de comunicació d'ONGs i a professionals dels nous mitjans, que busquin aprendre noves formes de narrativa, combinant el documental amb la comunicació social.

CONTACTE: info@esodoc.eu

Telèfon: +39 0471 302030

<http://www.esodoc.eu/>

6.11 EURODOC PRODUCTION



PRESENTACIÓ: L'EURODOC és un programa formatiu adreçat a productors del sector documental que tinguin un projecte amb potencial de circulació internacional. El programa se centra en el finançament i coproducció de projectes documentals, de múltiples estils, temàtiques i models de producció. La iniciativa compta amb el suport del programa MEDIA i MEDIA Mundus.

ORGANITZACIÓ: El programa està dividit en 3 mòduls de formació, durant 8 mesos:

- 1 Sessió de Desenvolupament:** durada de 6 dies. La primera sessió se centra en l'anàlisi dels projectes dels participants, en termes de desenvolupament de guions i la constitució de l'equip, amb la finalitat de consolidar la coherència global de cada projecte.
- 2 Sessió de Pressupostos, Finançament i Packaging:** durada de 7 dies. Els participants acaben els projectes: treballen el pressupost, preparen els documents i dossiers (aspectes creatius, tècnics i jurídics), defineixen el finançament i l'estratègia.
- 3 Trobades amb els *commissioning editors*** : durada de 7 dies. En aquesta darrera sessió es donen a conèixer els projectes dels participants a les persones que tenen capacitat de presa de decisió (*decision-makers*) en el sector audiovisual.

RESULTATS DEL CURS: Els participants destaquen el fet d'haver pogut signar coproduccions, haver obtingut una visió més completa del mercat i conèixer noves estratègies de treball. També valoren l'oportunitat d'haver pogut comprendre millor les dificultats de la negociació i de recaptació de fons econòmics i conèixer més a fons el panorama europeu del sector documental.

ALTRES DADES D'INTERÈS: Cada sessió té lloc a un país diferent: la primera es va realitzar a França al març, la segona a Noruega al juny i la tercera serà a Alemanya, a l'octubre. La data límit per a inscriure's era a l'octubre de 2012.

PERFIL DELS ASSISTENTS: El curs està adreçat especialment als autors o productors europeus amb un projecte de caire internacional. Però EURODOC Production està obert també a professionals d'arreu del món, que tinguin curiositat i ganes de treballar amb la resta de productors europeus. Al programa s'accepten també les persones dedicades al sector documental i que no tenen un projecte, com per exemple, els professionals dels departaments de documentals de cadenes o fons cinematogràfics, que treballen en la defensa, promoció i finançament de produccions documentals.

CONTACTE: eurodoc@wanadoo.fr
Telèfon : +33 (0)4 67 60 23 30
<http://www.eurodoc-net.com/>

6.12 IDFA ACADEMY



PRESENTACIÓ: IDFAcademy organitza tallers i programes de formació tant per als estudiants com per als cineastes més experimentats, amb l'objectiu d'estimular nous talents i la producció de documentals d'alt nivell.

ORGANITZACIÓ: IDFAcademy organitza cada novembre, durant el festival IDFA, un programa d'entrenament intensiu de quatre dies per a documentalistes emergents i productors. El programa els dona l'oportunitat de conèixer a un ampli ventall de professionals del documental de gran prestigi, que estan disposats a compartir el seu coneixement de la indústria. IDFAcademy conté classes magistrals, estudis de cas, conferències i taules rodones amb professionals internacionals. Tots els participants tenen l'oportunitat de fer preguntes, rebre assessorament, i escoltar a experts de diferents disciplines documentals. Els participants que desitgen sol·licitar assessorament sobre el seu projecte tenen l'oportunitat d'organitzar una trobada individual amb un professional.

ALTRES DADES D'INTERÈS: Té lloc a Amsterdam, durant el Festival IDFA, del 21 al 24 de novembre. La data límit per a inscriure's és el 10 d'octubre.

PERFIL DELS ASSISTENTS: El curs d'IDFA Academy està obert a nous cineastes i productors europeus, del sector documental. Els realitzadors o productors que assisteixen a l'IDFAcademy han de tenir una pel·lícula (acabada després de setembre de 2012) o un projecte.

CONTACTE: idfacademy@idfa.nl

Telèfon: +31 20 6273329

<http://www.idfa.nl/industry/idfacademy/>

ALTRES
GUIES DE
FINANÇÀ-
MENT

7.1 GUIA OLFFI: ONLINE FILM FINANCING

OLFFI

Creada el desembre del 2010, OLFFI és una consultoria especialitzada en el finançament de projectes audiovisuals. Una de les seves principals activitats és el desenvolupament d'una plataforma *online* www.olffi.com, destinada als productors d'obres audiovisuals i als professionals del sector, europeus o estrangers, interessats en beneficiar-se de mecanismes de finançament (públic o fiscal), ja sigui en forma de coproducció o de serveis de producció. Aquesta iniciativa té el suport del programa MEDIA i del fons de suport al cinema europeu del Consell d'Europa, Eurimages.

www.olffi.com és un lloc web destinat als professionals de la indústria audiovisual i dividit en mòduls. **L'OLFFI EXPLORE** centralitza tota la informació clau relacionada amb el finançament i la producció de projectes audiovisuals: des d'organismes de finançament públic (incloent-hi mecanismes fiscals) fins a programes de suport, *films commissions*, associacions professionals, tractats de coproducció, i més, a Europa. Properament s'ampliarà la informació a la resta del món. **L'OLFFI PROJECT** permet als usuaris avaluar l'elegibilitat d'un projecte per a nombrosos programes de suport públic, de manera que els professionals puguin simular i establir les millors estratègies de finançament pels seus projectes. La versió Beta estarà disponible al setembre del 2013.

L'OLFFI BUDGETING és un eina que permetrà als productors establir pressupostos en relació amb la taula de salaris dels diferents països. Els professionals també podran determinar els imports de crèdit fiscal i altres tipus de suports estatals, per tal d'ampliar els recursos financers. Disponible a partir del Maig 2014.

A més, OLFFI col·labora cada any amb el Marché du Film de Canes per publicar **THE FUNDS BOOK**, una guia essencial per a productors i professionals del cinema a la recerca d'oportunitats de finançament públic arreu del món.



La guia es pot descarregar gratuïtament a través del seu web: http://public.olffi.com/Funds_Book_2013.pdf

7.2 ESTUDI EUROMED

AUDIOVISUAL:

ESTUDI SOBRE RECURSOS DE FINANÇAMENT PER A LA PRODUCCIÓ CINEMATogrÀFICA I AUDIOVISUAL I ELS SEUS USOS PRÀCTICS EN LA REGIÓ DEL SUD DEL MEDITERRANI.



Euromed Audiovisual ha publicat un estudi sobre finançament en l'àrea del sud de la Mediterrània, realitzat per l'experta en finançament i planificació estratègica Linda Beath. L'objectiu és ajudar els productors a planificar bé l'estratègia de finançament dels seus projectes així com permetre als responsables dels sistemes d'ajut i d'incentius a l'audiovisual conèixer l'entorn i els mecanismes de la regió.

L'estudi compara el model de negoci europeu de producció cinematogràfica amb el model americà. També analitza les futures tendències econòmiques del sector de la indústria cinematogràfica a Europa i descriu més de **20 tipus de finançament**, incloent-hi ajuts, incentius fiscals, tipus d'acords de coproducció, drets televisius, vendes prèvies, publicitat, inversions, *crowdfunding*, premis i beques. Per a cada tipus de finançament, l'estudi ofereix una definició; una descripció del seu funcionament; per què es pot demanar el fons; quina quantitat es pot sol·licitar; quin és l'origen del fons; quins països el poden demanar; criteris d'elegibilitat; avantatges i desavantatges; exemples, i enllaços d'interès.

Euromed Audiovisual és un programa de la Unió Europea. En la seva tercera fase, disposa d'un pressupost d'11 milions d'euros per tres anys (2011-2013) i finança sis projectes l'objectiu dels quals és el desenvolupament del sector cinematogràfic i audiovisual en deu països del sud del Mediterrani. Euromed Audiovisual considera que la indústria cinematogràfica és un mitjà d'expressió cultural i de diàleg intercultural, així com una eina de desenvolupament socioeconòmic de la regió.



Descarregar estudi: <http://euromedaudiovisuel.net/Files/2012/06/05/1338905700390.pdf>

Més informació sobre Euromed: <http://euromedaudiovisuel.net/>

GLOSSARI

Actiu circulant: Part de l'actiu que inclou els elements patrimonials que entren i s'exhaureixen al llarg d'un sol volt del procés productiu i que, al final d'aquest, es converteixen en diners. (font: DIEC)

Actiu fix: Part de l'actiu que inclou els béns adquirits per tal d'ésser utilitzats al llarg de tot un seguit de volts del procés productiu. (font: DIEC)

Aval: Fiança de caràcter mercantil incorporada a una lletra de canvi per la qual l'avalador es compromet a pagar l'import de la lletra en els mateixos casos i en la mateixa forma en què hi són obligats els altres responsables del pagament. (font: DIEC)

Llibre Verd: informe provisional del govern així com un document de consulta de propostes polítiques per al debat i la discussió, sense cap compromís a l'acció. És el primer pas per canviar la llei. Poden donar lloc a la producció d'un Llibre Blanc. (font: Wikipedia)

Equity investment: una persona o empresa compra un percentatge de la propietat d'una obra audiovisual a canvi de la participació en els seus ingressos futurs. (font: guia Euromed sobre finançament)

Business Angel o Angel Investor: individu que inverteix capital en a una empresa, normalment a canvi d'una part de la propietat.

Capital Risc (en anglès, Venture Capital): és l'activitat financera consistent a aportar capitals a mitjà i llarg termini, però sense voluntat de permanència il·limitada, a empreses que presenten dificultats per accedir a altres fonts de finançament. L'objectiu és que amb l'ajuda del capital de risc, l'empresa augmenti el seu valor i una vegada madurada la inversió, el capitalista es retiri obtenint un benefici. (Font: Wikipedia)

Contra aval o contragarantia: pòlissa entre l'avalista i l'avalat que permet, en el cas que s'executi l'aval, que l'avalista pugui demanar els diners que ha hagut de desemborsar per incompliment de l'obligació de l'avalat. (font: avalesbancarios.es)

Private Equity: capital privat

Préstec tou: Crèdit amb venciment a llarg termini i un baix tipus d'interès concedit normalment per una entitat de crèdit oficial o per una institució financera internacional a empreses de països en vies de desenvolupament, sectors en crisi, inversions amb un alt interès social o altres causes semblants. (font: Diccionari Econòmic Financer LaCaixa)

Préstec participatiu: Préstec acordat amb una entitat financera en el qual participen altres entitats.(font: Diccionari Econòmic Financer LaCaixa).



MEDIA ANTENA CATALUNYA

www.antenamediacat.eu

Ptge de la Banca 1-3, 1a planta
08002 Barcelona
Tel. 34-93 552 49 49 - 34-93 552 49 48
media_antena.cultura@gencat.cat



<http://www.facebook.com/MEDIACatalunya>



<http://www.twitter.com/MEDIACatalunya>



<http://www.youtube.com/antenamediacat>



<http://www.linkedin.com/company/media-antena-catalunya>

Direcció: Helena Moreno Núñez
Coordinació i continguts: Helena Vilaplana
Col·laboradores: Àlia Kirchner, Àngels Clos
Administració: Natàlia Giménez Teixidó
Disseny: EPA Disseny SL · www.epasg.com
Juliol 2013

AGRAÏMENTS

Volem agrair la col·laboració de tots aquells qui han fet possible aquesta guia, en especial a:

La Unitat MEDIA i a l'ICEC – Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya. A totes les oficines MEDIA de tot Europa. A les associacions de productors. A tot l'equip de la Comissió Europea de Barcelona. A tots els col·legis i associacions de professionals de l'audiovisual de Catalunya. A tot el personal que durant aquests més de vint anys ha format o forma part de MEDIA Antena Catalunya. A totes les empreses i institucions que han col·laborat en aquesta guia, i en especial, al Sr. Jordi Sellas, Director General de Promoció i Cooperació Cultural del Departament de Cultura de la Generalitat. Àlex Espona, Mercè Izquierdo, BANC. David González Martín, Silvia Manca, EIF. Dominique Barthel, Silvia Martín, Àngela Alférez; ASCRI. María Coronado, Sonia Felipe, Triodos Bank. Ona Jorba i Luis de la Madrid, Cine de Garage. Pablo Jordi, Stor Fisk. Pedro Granado, Carolina Rodríguez, ENISA. Sergi Moreno, productor. Susana Serrano, Mónica Carretero, Audiovisual SGR.



La guia *Altres fonts de finançament de l'audiovisual de MEDIA Antena Catalunya* està sota llicència [Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs 3.0 Unported License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/).

NOTA

Aquest dossier té una finalitat merament orientativa. Les dades incloses en el mateix han estat recollides per MEDIA Antena Catalunya a partir de les informacions públiques presents als llocs web oficials de les diferents entitats, per mitjà de consulta directa amb els seus responsables o departaments de comunicació i/o via entrevista amb els seus portants. Qualsevol omissió o error és del tot involuntari. Es recomana revisar la informació més actualitzada als seus llocs webs, així com la consulta directa amb els responsables de cada entitat. MEDIA Antena Catalunya no es pot fer responsable de l'ús que es faci de les dades recollides en aquest dossier.



Generalitat de Catalunya
Departament de Cultura