



Distribución y
comercialización

Máster en Dirección y
Realización de Series de
Ficción
2023-24



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

GUÍA DOCENTE

Asignatura: Distribución y comercialización

Titulación: Master en Dirección y Realización de Series de Ficción

Curso académico: 2023-24

Carácter: Obligatoria

Idioma: Español

Modalidad: Presencial

Créditos: 2

Curso: 1º

Semestre: 2º

Profesores/Equipo Docente: Dña. Esther Agraso Pérez

1. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1.1. Competencias

- Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.
- Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.
- Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.
- Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.
- Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo
- Capacidad avanzada para evaluar los procesos de distribución y comercialización para aplicar la estrategia adecuada en función del producto.
- Sepan aplicar los conocimientos adquiridos y hayan desarrollado una gran capacidad para solucionar problemas y realizar tomas de decisión relacionadas con la dirección y en la realización de series de ficción, en condiciones de tiempo limitado y de alta presión por alcanzar resultados.
- Tengan una gran capacidad de trabajo en equipo y dominen con suficiencia la gestión de la diversidad

1.2. Resultados de aprendizaje

Desarrollo de un proyecto audiovisual desde la perspectiva creativa artístico-técnica (actores, arte, fotografía, cámara, sonido, edición, montaje, postproducción), así como la distribución y comercialización del mismo.

2. CONTENIDOS

2.1. Requisitos previos

Ninguno.

2.2. Descripción de los contenidos

Estudio en profundidad de la venta y la compra de derechos audiovisuales, así como de la evolución del mercado y el proceso de distribución con respecto al mercado interno y su posible exportación a mercados extranjeros. Análisis de los principales agentes del mercado de la televisión, las fórmulas comerciales con las que se trabajan, los contenidos que se distribuyen y las futuras tendencias del mapa empresarial.

2.3. Contenido detallado

1. ¿QUÉ ES LA DISTRIBUCIÓN AUDIOVISUAL?

- Los actores principales en el negocio de la distribución: canales de tv, exhibidores, distribuidoras y productoras de tv.
- Las circunstancias de la compra/ venta de contenidos audiovisuales.
- ¿Qué podemos vender?: análisis de los géneros de ficción y no ficción.
- Tipos de acuerdos de distribución. Los derechos audiovisuales.

2. EL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN UN PRODUCTO AUDIOVISUAL.

¿Cómo se vende una película, documental, serie o programa de televisión?

- Formato vs lata.
- Distribución en televisión y las ventanas:
- Derechos de exhibición en cine, televisión. Ancillary Rights. Licensing
- El doblaje
- El precio. El arte de la flexibilidad

3. LA CUESTIÓN LEGAL EN LA COMERCIALIZACIÓN DE UNA SERIE/ PROGRAMA DE TV

¿Cómo es un contrato de venta de una producción audiovisual?

- Conceptos legales. Tipos de acuerdos. Los puntos clave de una negociación.

4. EL MARKETING Y LOS MERCADOS

- Las estrategias de Marketing y Comunicación
- Las herramientas de Marketing: ¿qué son y para qué sirven?
- ¿Por qué es importante asistir a los mercados? Principales mercados:
- cuáles son y en qué consisten.
- El pitching

5. CONTENIDO: TENDENCIAS INTERNACIONALES EN LA DISTRIBUCIÓN Y EL CASO DE ESPAÑA.

- Los mayores exportadores y su contenido.
- El caso de España. Qué contenidos triunfan internacionalmente.
- La coproducción internacional

6. LA IRRUPCIÓN DE LAS PLATAFORMAS. EL VOD, EL DERECHO MÁS DESEADO:

- Nuevos consumos: tv a la carta.
- Nuevas formas de distribución: derechos worldwide & "streaming war"

2.4. Actividades Dirigidas

Actividad dirigida 1 (AD1), en grupos:

- Elaboración de un pitch (presentación) y un dossier de un determinado contenido de libre elección, de acuerdo con los elementos estudiados. (40%)

Prueba final. Examen (50%)

2.5. Actividades formativas

Clases de teoría y práctica: 27,12% (13,5h). Lección magistral, sesiones teórico-prácticas, ejercicios y prácticas. Todas las competencias de la materia. Presencialidad 100%.

Trabajo personal del alumno: 50% (25h). Estudio de la materia, realización de ejercicios prácticos o actividades multimedia de apoyo (campus virtual). Todas las competencias de la materia. Presencialidad 0%.

Tutorías: 10% (5h). Trabajo personal tutorizado. Todas las competencias de la materia. Presencialidad 50%.

Evaluación: 12,88% (6,4h). Pruebas finales, ordinarias y extraordinarias. Autoevaluación de los resultados obtenidos. Todas las competencias de la materia. Presencialidad 50%.

3. SISTEMA DE EVALUACIÓN

3.1. Sistema de calificaciones

El sistema de calificaciones finales se expresará numéricamente del siguiente modo:

- 0 - 4,9 Suspenso (SS)
- 5,0 - 6,9 Aprobado (AP)
- 7,0 - 8,9 Notable (NT)
- 9,0 - 10 Sobresaliente (SB)

La mención de "matrícula de honor" podrá ser otorgada a alumnos que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0.

3.2. Criterios de evaluación

Convocatoria ordinaria

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Asistencia y participación	10%
Actividades académicas dirigidas	40%
Prueba final	50%

Convocatoria extraordinaria

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Asistencia y participación	0%
Actividades académicas dirigidas	40%
Prueba final	50%

La calificación final de la convocatoria se obtiene como suma ponderada entre la nota de la prueba final extraordinaria y las calificaciones obtenidas por prácticas y trabajos presentados en convocatoria ordinaria, siempre que la nota de la prueba extraordinaria sea igual o superior a 5. Asimismo, es potestad del profesor solicitar y evaluar de nuevo las prácticas o trabajos escritos, si estos no han sido entregados en fecha, no han sido aprobados o se desea mejorar la nota obtenida en convocatoria ordinaria.

3.3. Restricciones

Calificación mínima

Para poder hacer media con las ponderaciones anteriores es necesario obtener al menos una calificación de 5 en la prueba final.

Asistencia

El alumno que, injustificadamente, deje de asistir a más de un 25% de las clases presenciales podrá verse privado del derecho a examinarse en la convocatoria ordinaria.

Normas de escritura

Se prestará especial atención en los trabajos, prácticas y proyectos escritos, así como en los exámenes tanto a la presentación como al contenido, cuidando los aspectos gramaticales y ortográficos. El no cumplimiento de los mínimos aceptables puede ocasionar que se resten puntos en dicho trabajo.

3.4. Advertencia sobre plagio

La Universidad Antonio de Nebrija no tolerará en ningún caso el plagio o copia. Se considerará plagio la reproducción de párrafos a partir de textos de auditoría distinta a la del estudiante (Internet, libros, artículos, trabajos de compañeros...), cuando no se cite la fuente original de la que provienen. El uso de las citas no puede ser indiscriminado. El plagio es un delito.

En caso de detectarse este tipo de prácticas, se considerará Falta Grave y se podrá aplicar la sanción prevista en el Reglamento del Alumno.

4. BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía básica

- Miñarro, L. (2014). Como vender una obra audiovisual. Una aproximación a la distribución de contenidos audiovisuales. Barcelona: Editorial UOC
- Gavilán, J. A, Vaquer, J. R., Drake, A.T. (2013). Distribución audiovisual en Internet. VOD y nuevos modelos de negocio. Barcelona: Editorial UOC.

Bibliografía complementaria

- Ulin, Jeffrey C (2019) *The business of Media Distribution*. Monetizing Film, TV and Video Content in an Online World. Routledge.

5. DATOS DEL PROFESOR

Nombre y Apellidos	Dña. Esther Agraso Pérez
Departamento	Comunicación
Titulación académica	Máster en Dirección y Realización de Series de Ficción
Correo electrónico	eagraso@nebrija.es
Localización	Campus de Princesa. C/ Sta. Cruz de Marcenado, 27 28015 Madrid
Tutoría	Contactar con el profesor previa petición de hora por e-mail
Experiencia docente, investigadora y/o profesional, así como investigación del profesor aplicada a la asignatura, y/o proyectos profesionales de aplicación.	<p>Esther Agraso es Directora del Área de Internacional de la productora Plano a Plano, responsabilidad desde la que se ocupa de establecer alianzas para la coproducción internacional además de las preventas de proyectos en desarrollo. Compatibiliza esta responsabilidad con la representación de la distribuidora británica Silverlining Rights, especializada en documentales, en España y Portugal.</p> <p>Con más de dos décadas de experiencia en el sector audiovisual, Agraso ha desarrollado su trayectoria en responsabilidades que abarcan desde la producción de entretenimiento en compañías como La Competencia, Boomerang TV, Mandarin y Secuoya a la comercialización de contenidos audiovisuales. En este sentido, ha trabajado para el canal líder de la televisión colombiana, Caracol TV; como Ejecutiva de Ventas en Boomerang TV y en The Mediapro Studio, ubicación en la que alcanzó el puesto de Jefa de Ventas liderando la distribución de contenidos así como la búsqueda de financiación para las coproducciones internacionales del grupo.</p>