

Transcripción en español

# Cómo vendí mi película a Netflix

«He vendido mi película a Netflix»

Jonny von Wallström:

Acabo de vender mi película a Netflix. ¿Cómo?

«La lucha de un artista por ser padre al tiempo que te expresas»

Jonny von Wallström:

Llevo diez años luchando por hacer películas. He tratado de hacer cosas en las que creía, pero siempre acababa decepcionándome. En vez de esto, decidí documentar mi vida y luchar por crear.

«Como un *vlog*. Una lucha por ser padre al tiempo que te expresas»

Jonny von Wallström:

¿Y cómo vendes tu película a Netflix? Yo acabo de hacerlo, o no sé si lo acabo de hacer. Lo hice en noviembre. Ya hace bastante tiempo, pero no podía hablar sobre ello. Bueno, recordaréis esto. Fue en noviembre cuando estuve en el Idfa de Ámsterdam, el mayor festival de documentales del mundo. *The Pearl of Africa* se estaba proyectando en festivales de cine de todo el mundo. El último día, antes de irnos del Idfa, justo antes de la proyección de nuestra película, recibimos una oferta de Netflix. Habíamos ido detrás de ellos durante todo el desarrollo del proyecto, así que cuando recibimos una oferta de distribución a nivel mundial tuvimos que decir que sí.

¿Cuánto tiempo pasamos persiguiendo a Netflix? Bueno, como unos cuatro años. Todo empezó conmigo, dándole vueltas, pensando en la idea de una serie web y de un largometraje y puede que incluso de una serie de televisión. Intenté vender estas ideas durante mucho tiempo y nadie quería hacerlas realidad. Así que al final necesitábamos financiar la cirugía de reasignación de sexo de Cleo, así que seguimos adelante e hicimos la serie web por nuestra cuenta, casi autofinanciada.

Presentador:

¿Qué esperas que la gente se lleve de vuestro documental? ¿Cuál es el sentimiento?

Jonny von Wallström:

Bueno, cuando empecé a hablar con Cleo sobre la idea de hacer la película, creo que ambos sentíamos como que faltaba algo. Y pasa muy a menudo en la mayoría de documentales que se hacen desde un punto activista, y creo que es muy difícil llegar al público al que realmente quieres llegar.

Jonny von Wallström:

Realmente nos benefició cuando empezamos a vender la película, porque teníamos algo que defender y podíamos aducir que ya teníamos un público que podíamos llevar a Netflix, así que supongo que todos vosotros sois parte de ese trato.

¿Cómo debes empezar, si quieres venderle una película a Netflix? Bueno, lo que nosotros hicimos fue dar con los programadores del departamento de Originales. Así que durante un tiempo estuvimos enviando correos muy formales, intentado engancharlos. Y el modo de hacerlo fue usar la serie web como punto de partida para vender el proyecto como algo serio.

Cleopatra Kambugu:

Ese laxante es fuerte.

Nelson Kasaija:

Tiene que estar todo limpio.

Cleopatra Kambugu:

“¿Tiene que estar todo limpio?”

Nelson Kasaija:

No, tengo que ser fuerte por los dos.

Cleopatra Kambugu:

Tú has desayunado, has comido huevos, has comido tortilla, también has... no dijeron que tengas que comértelo todo para estar fuerte.

Nelson Kasaija:

Mañana yo tampoco comeré. De verdad. Quiero decir comeré, pero no lo sentiré.

Cleopatra Kambugu:

Eres muy divertido.

«Cuando digas que vas a tener una fiesta. Estaré allí físicamente.»

«Con toda mi presencia física.»

«No.»

«Pero si se trata de eso, tenemos una recaudación de fondos. Estaré allí en espíritu...»

Jonny von Wallström:

Todo lo que leía en internet cuando estaba empezando a ponerme en contacto con Netflix era que era imposible contactar con ellos. Lo que hice básicamente fue buscar las direcciones de correo de los programadores de Originales y les envié correos y empecé a intentar vender el proyecto. Y como teníamos la serie web como punto de

partida, ya teníamos un proyecto que parecía serio. Así que cuando lo vendimos como largometraje creo que fue un poco más fácil captar su atención. Finalmente, esto nos llevó a una negociación que duró más de un año. Intentábamos organizar videollamadas que nunca ocurrieron, lo volvíamos a intentar.... Finalmente conseguimos tener una reunión, ya que yo iba a Los Ángeles a un festival de cine. Lo que pasó fue que la responsable cambió la fecha cuando yo ya estaba allí. Y pensé que todo esto era decepcionante, que ya nunca lo conseguiría.

«Los Ángeles»

Jonny von Wallström:

Y entonces nos las arreglamos para conseguir una nueva cita y fue muy bien: les vendí un proyecto que les interesaba y seguimos teniendo más negociaciones. Y luego desapareció todo. La responsable dejó de contestarme los correos, yo no sabía qué pasaba y, finalmente, un par de meses más tarde, me enteré de que ella había dejado Netflix. Llegados a este punto puedes deprimirte y dejarlo estar, pero nosotros intentamos asaltar a otros programadores de Originales. Nada. Silencio. Así que lo que hicimos fue asaltar muchos mercados por todo el mundo.

«Toronto»

Jonny von Wallström:

Toronto, estoy aquí.

Cámara:

(dice algo ininteligible)

Jonny von Wallström:

Oh, perdón. Sólo intento conseguir este plano.

Cámara:

Sí, sí, ya lo veo.

Jonny von Wallström:

Lo que sea, desde el Hot Docs hasta el Sheffield Doc/Fest o el Idfa o el Nordisk Panorama.... Muchos mercados donde puedes vender la película y donde puedes tener acceso a todos esos editores encargados y todo eso. Pero, en todos esos mercados, Netflix es como un fantasma. No puedes tener acceso a ellos. No anuncian que están allí para comprar películas ni nada por el estilo. Solo es una oferta que te llega por una llamada o algo así.

«Ámsterdam»

Fuimos al Idfa sabiendo que esta podría ser nuestra última oportunidad de tener un fuerte impulso para recibir una oferta. Sabíamos que teníamos que conseguir una

crítica o algo escrito sobre nosotros en *Variety* y conseguimos ese artículo en *Variety* e hicimos un gran esfuerzo para conseguir el mayor bombo posible en poco tiempo. Entramos en la lista de nominados para el premio del público en principio, pero después fuimos eliminados. Así que nos disponíamos a abandonar Ámsterdam, ya habíamos hecho la maleta e íbamos hacia la última entrevista donde yo iba a hablar. Cleo y Nelson se habían tenido que ir, y entonces recibimos la llamada del programador. Y empezamos a tener charlas que no llevaban a nada, y al final Netflix... Esto es todo lo que queríamos con la película, que llegara a Netflix. Fue una misión cumplida: el éxito y el punto final. Así que al fin la película está en Netflix. Estoy supercontento. ¡Lo logramos! Espero que la vea mucha gente y después me encantaría tener una entrevista aquí, así que comentad abajo si queréis saber más de cómo se hizo el proyecto.

«Subscríbete: [youtube.com/creativenorth](https://youtube.com/creativenorth)»