

Muñoz Larroa, Argelia; Gómez García, Rodrigo

Análisis de la producción cinematográfica en la Ciudad de México 2006-2008
Estudios sobre las Culturas Contemporáneas, vol. XVII, núm. 34, 2011, pp. 31-64
Universidad de Colima
Colima, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=31620701003>



Estudios sobre las Culturas Contemporáneas
ISSN (Versión impresa): 1405-2210
januar@ucol.mx
Universidad de Colima
México

Análisis de la producción cinematográfica

en la Ciudad de México 2006-2008

Argelia Muñoz Larroa y Rodrigo Gómez García

Resumen

El objetivo de este estudio es presentar un diagnóstico del estado de la producción cinematográfica en la Ciudad de México para llenar el vacío que existe respecto al estudio del desarrollo endógeno del sector. Con base en la teoría de la *industrialización geográfica*, el presente trabajo expone los resultados empíricos de una investigación diseñada para conocer los patrones de organización laboral, industrial, geográfica e institucional del distrito industrial cinematográfico mediante el levantamiento de encuestas a empresas productoras filmicas capitalinas. Sin embargo, debido a su importancia determinante, se abordan también los vínculos de la producción con las ramas de distribución y exhibición. Se considera que retomar los enfoques de la industrialización geográfica y la Economía Política de la Comunicación y la Cultura, es decir, el estudio de las características endógenas y de los vínculos exógenos del sector, nos permitirá generar una mayor comprensión de las problemáticas que enfrenta esta industria cultural en México. Como parte del estudio se observó la organización de la rama productiva bajo la forma de producción flexible, su falta de rentabilidad y su dependencia de los apoyos estatales. Asimismo, se distinguieron niveles incipientes pero significativos de transacciones entre las productoras y los proveedores de servicios; no obstante, las relaciones entre las empresas y las instituciones parasectoriales, entre el mercado laboral y el sistema sindical son endeble.

Palabras clave: Industria cinematográfica, Industrialización geográfica, Producción cinematográfica

Abstract – Analysis of Film Production in Mexico City, 2006-2008

The aim of this study is to present a diagnosis of film production in Mexico City while attempting to fill the gaps in the knowledge of the endogenous development of this subsector. This article presents the results of research work designed to understand the patterns of labor, industrial, geographic and institutional organization. This examination is based on the *geographic industrialization theory* proposed by the School of California. Data was obtained through surveys sent to production companies in Mexico City. Due to their determinant importance, we also took into account the links between the production, distribution and exhibition of films. We considered that both approaches, *geographic industrialization* and *political economy of culture* (or in other words, the study of endogenous characteristics as well as the exogenous ties of the subsector), would allow us to generate a broader understanding of this Mexican cultural industry. As part of the study we observed the flexible production organization of the film industrial district, its lack of profitability and its dependence on State subsidies. We also noted incipient but significant levels of transactions between production companies and service providers compared with the weak relationships between the labor market and the industry labor unions and between private firms and government institutions (except for State's funds).

Key words: Film Industry, Geographic Industrialization, Film Production

Argelia Muñoz Larroa. Mexicana. Maestra en Estudios en Relaciones Internacionales por el Programa de Posgrado en Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México. Licenciada en Historia por la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad Nacional Autónoma de México; atys_mx@yahoo.com

Rodrigo Gómez García. Mexicano. Doctor en Periodismo y Ciencias de la Comunicación por la Universidad Autónoma de Barcelona, Cataluña. Profesor Investigador de Tiempo Completo de la Universidad Autónoma Metropolitana-Cuajimalpa, en donde coordina el Observatorio de las industrias, las políticas y los consumos culturales en México; rgomez@correo.cua.uam.mx

Desde la segunda mitad de los años 90, la industria cinematográfica mexicana cayó en una crisis de gran calado, pues pasó de ser una industria que producía cuarenta películas al año, a producir un promedio de quince largometrajes (Ugalde, 1996; Sánchez Ruiz, 2001, 2006; Gómez, 2005).

Esta situación, como se ha identificado en otras investigaciones, tiene una explicación multivariable, aunque fue desencadenada por la re-regulación impulsada por la Ley Cinematográfica de 1992. Ésta última fue diseñada

desde los planteamientos del libre mercado, beneficiando principalmente a las ramas de la distribución y de la exhibición cinematográficas, bajo el contexto de negociación, firma e incorporación de México al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Galperin, 1999; Gómez García, 2006; Sánchez Ruiz, 2005).

Después de las re-regulaciones al sector de 1992 y 1998, así como de la crisis general que atravesó la industria cinematográfica y la economía mexicana en su conjunto –durante la segunda mitad de los años 90–, las ramas de la distribución y exhibición se han recuperado de forma significativa. México se ha convertido, incluso, en uno de los países donde se obtienen mayores ganancias por concepto de la venta de boletos, y en donde se consume más cine estadounidense (Gómez García, 2005).

Sin embargo, al finalizar el milenio la producción alcanzó niveles muy bajos y, a pesar de tener una ligera recuperación a partir del 2006, sigue siendo preocupante la baja rentabilidad, la estabilidad y la sostenibilidad de la rama. Esto ha impactado directamente en aspectos económicos como son la pérdida de empleos, el cierre de empresas productoras y una disminución en la captación de divisas, entre otros. Asimismo, por el lado de los impactos culturales la problemática no es menor, pues se ha mermado la posibilidad de que distintas manifestaciones culturales e identidades de nuestro país se manifiesten a través del cine. Por consiguiente, los consumos culturales de referentes, imaginarios y problemáticas de diversas expresiones de lo mexicano, han disminuido de forma alarmante en las salas cinematográficas.

Ante esta problemática, el presente artículo busca focalizarse en la rama de la producción cinematográfica para establecer las particularidades actuales de la producción en la Ciudad de México, con el objetivo de presentar un análisis que permita obtener suficiente información para plantear posibles soluciones para el impulso y la protección de la rama, así como para pensar las condiciones en las que se desarrolla el trabajo creativo relacionado con esta industria cultural.

Uno de los objetivos de este texto es llenar el vacío que existe respecto a la explicación de cómo funciona la rama productiva de la industria cinematográfica desde su interior. El presente trabajo expone los resultados empíricos de una investigación que, con base en la teoría de la industrialización geográfica, está diseñada para conocer los patrones de organización laboral, industrial, geográfica e institucional que configuran la producción de cine en la Ciudad de México.

Consideramos esencial retomar los estudios previos que analizan el importante papel de los vínculos externos de la cinematografía mexicana con los flujos de capital transnacional hollywoodense (macro-nivel), para articularlos con los resultados de esta investigación sobre las características endógenas del sector productivo (micro-nivel); esto permitirá generar una mayor comprensión de las problemáticas que enfrenta la industria filmica de nuestro país.

El cine en México

frente al capitalismo global

Esta investigación coincide con el enfoque de la economía política del cine, que entiende a las películas como “[...] mercancías producidas y distribuidas en una estructura industrial capitalista” (Wasko, 2004:102). Por esta razón, es importante esbozar el marco general que alberga a la industria cultural cinematográfica contemporánea.

Vivimos actualmente en lo que algunos teóricos sociales han denominado una etapa del capitalismo transnacional (Hosbawm, 1997; Rosenberg, 2005) cuyo paradigma técnico-económico es la producción flexible (Piore y Sabel, 1990; Storper, 1997; Hirst y Zeitlin, 1997) en la que las tecnologías de la información y de la comunicación desempeñan un papel esencial en la formación de una sociedad red global, así como en el desarrollo de sistemas de innovación tecnológica y creativa que constituyen la punta de lanza de la economía actual (Castells, 1997). Las industrias culturales están inmersas en el entorno anteriormente descrito, incluidas las industrias cinematográficas nacionales.

Para explicar este contexto histórico, los investigadores se remontan al estudio de la crisis económica mundial de los años 70, a partir de la cual la competencia internacional se exacerbó. La economía mundial, caracterizada predominantemente por la producción en masa, se volvió incompetente, mientras que la forma de producción flexible —en la que el trabajo, la maquinaria, los insumos y la diversificación de productos pueden ajustarse rápidamente a los cambios— resultó ser más adecuada para satisfacer los nuevos “caprichos del mercado”. Los resultados del trabajo de campo que exponemos en este artículo sustentan la existencia, en el período estudiado, de una organización empresarial flexible en el sector productivo cinematográfico de la ciudad de México con características propias que explicaremos más adelante.

Es pertinente mencionar aquí las conexiones que la industria cinematográfica de la ciudad de México guarda con las lógicas del capitalismo transnacional. Existen importantes estudios, algunos posicionados en el área de la Economía Política de la Comunicación y la Cultura, sobre las relaciones exógenas de la industria filmica mexicana con el gran capital cinematográfico de corporaciones transnacionales de base en los Estados Unidos a través de los flujos financieros y comerciales. Estas investigaciones señalan las consecuencias negativas de la existencia de un mercado cinematográfico *oligopólico*, donde un puñado de grandes empresas controla el mercado amparándose, aunque suene contradictorio, en la existencia de políticas económicas neoliberales y regímenes internacionales que están basados en un supuesto “libre mercado”¹ (Sánchez Ruiz, 2004; Frau-Meigs, 2002).

De manera paralela a las transformaciones económicas mundiales hacia la producción flexible, también ocurrieron cambios en el escenario político internacional como la disminución del Estado benefactor con la implementación de políticas estatales basadas en el *laissez faire*.

Los investigadores consultados (Sánchez Ruiz, 2005; Gómez García, 2005; Crovi, 1999; Saavedra, 2008) coinciden en afirmar que, a partir de principios de los años noventa, el modelo político neoliberal afectó a la industria filmica mexicana mediante la reducción de la intervención del Estado; la neo-regulación hacia la liberalización; la privatización y la transnacionalización; procesos cristalizados en marcos legales nacionales que fueron preparativos para la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte² (Galperin, 1999).

Actualmente, los actores ganadores de la reconfiguración industrial son un puñado de grandes empresas dedicadas a la distribución y exhibición de películas, la mayor parte de éstas de capital estadounidense y muy pocas compañías nacionales que han mostrado un crecimiento y expansión anuales significativos; los perdedores han sido las pequeñas y medianas empresas productoras, distribuidoras y exhibidoras nacionales que han permanecido en crisis (Ugalde, 2005).

1. Decimos supuesto “libre mercado” debido a que, para la teoría economía neoclásica (que es el cimiento de las políticas neoliberales), una economía de libre mercado (determinada por la ley de la oferta y la demanda) deriva en una economía de competencia perfecta en la que no tienen cabida los monopolios u oligopolios (Parkin, 1998). Sin embargo, estos últimos existen realmente en numerosos sectores de nuestra economía que contradictoriamente proclama ser de libre competencia.

2. Sobre las distintas reformas que se incorporaron en el marco de la negociación y firma del TLCAN, así como de sus contextos, se recomienda consultar: Sánchez Ruiz (2005), Gómez García (2005), Crovi (1999) y Saavedra (2008).

En consecuencia, se observa la desintegración de la cadena de valor de la industria (entre las ramas de producción, distribución y exhibición) así como la descapitalización del sector productivo nacional debido a la fuerte competencia con el sector transnacional, al enfrentamiento de prácticas oligopólicas y a la fuga de capital vía las empresas distribuidoras y exhibidoras transnacionales. Cabe mencionar lo expuesto por especialistas acerca de la posición desventajosa del productor de cine frente a las grandes compañías de distribución y de exhibición extranjeras en términos de redistribución de las ganancias, entre otras cosas (Ugalde, 2005).

En resumen, la industria cinematográfica en México experimenta el camino hacia la concentración de la propiedad en pocas manos; es una industria transnacionalizada, deficitaria (Ugalde, 1996; Sánchez Ruiz, 2001) y con grandes períodos de crisis y de contracción, así como generadora de una elitización de los consumos (Gómez García, 2006).

Después de la Época de Oro, el cine mexicano ha sido incapaz de generar una industria local auto-sostenible y rentable. A pesar de esto, desde finales de los años noventa se percibe la potencialidad de la industria en términos de calidad de algunos productos, su éxito en taquilla y la recuperación de audiencias, aunque éstos siguen siendo casos aislados.

La teoría

de la industrialización geográfica

La teoría de la industrialización geográfica, desarrollada por la Escuela de California, ha generado una explicación sobre el desarrollo regional *endógeno* de la industria filmica. Aclaramos que desde nuestra perspectiva dicho desarrollo está también influenciado por los *vínculos que entabla la rama con el exterior*. Por ejemplo, consideramos el gran impacto que tienen, sobre la industria cinematográfica de nuestro país, las lógicas hollywoodenses de construcción del mercado desde la segunda década del siglo XX (Muñoz Larroa, 2009).

Los análisis que propone la industrialización geográfica son la base de nuestra investigación de campo, al sugerirnos formular un análisis espacial-sectorial de la producción de cine en la Ciudad de México para conocer aspectos importantes sobre las relaciones laborales, la cercanía geográfica y la organización de los actores económicos para la actividad productiva.

El desarrollo endógeno

de la industrialización capitalista: la importancia del lugar

La industrialización geográfica observa que los sectores industriales están conectados entre sí y forman parte de una “atmósfera industrial” conformada por compañías productoras; proveedores de insumos y servicios especializados y generales; compañías de industrias relacionadas; mercados laborales locales; instituciones y asociaciones; mercados de consumo locales; marcos legales; infraestructura y políticas públicas (Porter, 1995). Otros factores importantes son los culturales, que implican formas tácitas que impregnan el ambiente industrial: prácticas, convenciones, conocimientos, hábitos, etc. (Scott, 2001).

Para los autores de la industrialización geográfica es esencial analizar el carácter de las transacciones entre todos los componentes de los centros productivos que mencionamos en el párrafo anterior para evaluar el grado de interacción, dependencia, certidumbre y estabilidad de lo que llaman un *distrito industrial*. Un distrito industrial es definido por Markusen y Park como:

Un área de actividad económica comercial delimitada en tamaño y espacio que está especializada económicamente de manera distintiva ya sea en el área de recursos, manufacturas o servicios (Markusen, 1996:296).

Aunque los distritos generan una cualidad adhesiva, es decir, una especie de amalgama que tiene la habilidad de atraer y mantener la atracción (entre los componentes del distrito), dicha capacidad puede ser cohesiva en un momento y perderse en otro, dados los cambios en la economía global. La habilidad de persistir depende también de las relaciones de poder dentro del distrito y entre distintas entidades distritales (Markusen, 1996).

Es la articulación entre todos los elementos del distrito (véase el primer párrafo de este apartado) lo que, con base en la teoría, genera el desarrollo regional.³ La interacción funcional de dichos componentes es crucial, aunque no garantiza, para el desarrollo endógeno exitoso de la industrialización. Según los mismos supuestos de esta teoría, cuando existen todas las condiciones *al interior* del distrito industrial para que éste sea exitoso y, sin embargo, esto no ocurre, es pertinente tomar en cuenta otros factores: el tipo de organización industrial, la competencia desleal, la presencia de monopolios.

3. En otras palabras, el éxito de un distrito industrial depende de la calidad de las transacciones comerciales (intercambios mercantiles incluyendo insumo-consumo y salarios) y las transacciones no comerciales (trámites burocráticos, investigación y desarrollo, transferencia de conocimiento creativo o tecnológico) que ocurren dentro de él.

Para explicar cómo se origina un distrito industrial, la teoría de la industrialización geográfica observó que, cuando una empresa incrementa la división del trabajo, ya sea al interior de la compañía o al exterior, es cuando necesita proveedores de servicios, insumos y el empleo de trabajo especializado. Es entonces que dicha compañía es capaz de lanzar *economías secundarias o externalidades*, es decir, actividades económicas o no económicas potenciadas por las actividades productivas. Gracias a la interdependencia dinámica entre los agentes económicos que conforman el distrito industrial (productores, proveedores, instituciones, trabajadores) se generan *rendimientos crecientes*, que con cada etapa de reinversión, inician nuevas rondas de producción en una espiral de expansión donde las formas de acumulación están en crecimiento (Young, 1928). Una vez echado a andar este sistema, los *efectos multiplicadores* no sólo ocurren al interior de una empresa o de un sector sino de toda la economía generándose *derramas* hacia otros sectores distintos al cinematográfico e incluso distintos a los de las industrias culturales, por mencionar un ejemplo.

Por otro lado, las empresas son fortalezas que promueven la eficiencia, reducen los costos de transacción y minimizan el oportunismo en las relaciones de intercambio (Coase, 1937). Pero otra de sus funciones es aprovechar *ventajas de localización* al intentar ubicarse dentro de un distrito, bajo el entendido de que el propio crecimiento distrital se convierte en una *ventaja competitiva* para las industrias especializadas.

En los análisis de Scott y Storper, el lugar se convierte en

(...) una unidad de organización social y económica, así como un foco que concentra prácticas humanas convencionalizadas cuyas características dejan rastros profundos en la forma y significado cognitivo de los productos (sobre todo en los productos culturales) mientras emergen de sistemas localizados de actividad industrial” (Scott, 2005:xii).

Es decir, la unidad espacial productiva genera un capital cultural importante para el desarrollo del trabajo creativo e incluso técnico.

Profundizando en este enfoque, Ann Markusen elabora una tipología de los distritos industriales que varían según la configuración de sus firmas, su orientación hacia el interior o el exterior del distrito y sus estructuras de gobernanza con repercusiones distintas para el desarrollo regional.⁴

4. Esta tipología es resultado de un trabajo empírico. Con este planteamiento, la autora rechaza que los distritos de tipo *marshalliano* e italianizados sean los paradigmas distritales dominantes. Los *distritos marshallianos* y su variedad italianizada (por su presencia en Italia) se caracterizan por ser regiones cuyas estructuras de negocios comprenden pequeñas empresas de propiedad local. El distrito industrial *Hub-and-Spoke* presenta la organización de la actividad productiva alrededor de una o algunas empresas dominantes y orientadas hacia

La organización industrial

Un eslabón más en el desarrollo de la teoría de la industrialización geográfica es su vinculación con la *teoría de la especialización flexible*. Scott (2000), Christopherson y Storper (1987) han enmarcado el desarrollo actual de las industrias culturales en la *etapa capitalista de producción flexible*, un período que inicia en década de los años 70 en el que la economía internacional experimenta una serie de cambios rápidos y radicales en la organización empresarial, en las tecnologías de producción, en la reestructuración de la organización laboral, así como cambios subsecuentes a gran escala en las políticas de dirección económica a nivel internacional, regional y nacional.

Los teóricos de la especialización flexible explican los cambios distinguiendo dos paradigmas tecnológicos. Por un lado, la *producción en masa*, que define la producción de grandes volúmenes de manufacturas estandarizadas usando principalmente maquinaria general y mano de obra no calificada. Por otro lado, se encuentra la *producción artesanal o especialización flexible*, de una cambiante y amplia variedad de productos mediante la flexibilización en la utilización de maquinaria especializada y mano de obra calificada (Hirst y Zeitlin, 1997). Estos modelos ideales no son puros en la realidad; lo más común sería encontrar formas híbridas de organización productiva predominando alguno de ellos.⁵

En el ámbito de las políticas neoliberales el modo de producción flexible ha sido criticado por sus efectos devastadores en el marco de retraimiento del Estado benefactor. Se le considera generador de incertidumbre derivada de procesos productivos fragmentados y transnacionales, así como responsable de la inestabilidad salarial y del deterioro de las condiciones laborales. Sin embargo, como comentan Hirst y Zeitlin, esos resultados desfavorables no se derivan automáticamente del modelo de especialización flexible, sino que dependen de la carencia de regulaciones institucionales

el exterior del distrito. Las *plataformas satelitales* son distritos de plantas filiales extranjeras propiedad de corporaciones multinacionales. El *distrito anclado al estado* depende de la inversión pública en una o más instituciones públicas. Un distrito real consiste, más bien, en una amalgama de uno o más tipos distritales, además de que pueden existir mutaciones de un tipo a otro (Markusen y Park, 1996).

5. Las evidencias empíricas demuestran que ningún modelo predomina exclusivamente en un tiempo y espacio dados. La producción en masa requiere de la intervención de mano de obra calificada y de producción artesanal dentro y fuera de la firma. A su vez, son necesarios algunos componentes y bienes intermedios estandarizados para la manufactura flexible de productos finales diversificados. Cualquiera de los dos modelos ha podido generar ciclos virtuosos de productividad y crecimiento económico, pero también hay pruebas de su estancamiento, en el que las compañías –grandes o pequeñas– compiten con prácticas en detrimento de los salarios, condiciones de trabajo y calidad del producto.

(las cuales son, generalmente, fruto de las luchas políticas) que restrinjan la competencia exacerbada de fines de corto plazo mediante la toma de decisiones estratégicas.

Diagnóstico

del distrito industrial cinematográfico en la Ciudad de México

Metodología

El objetivo de esta sección no es presentar pruebas definitivas (debido a los problemas metodológicos enfrentados)⁶ sino mostrar algunas tendencias de la organización industrial de producción flexible en el cine mexicano. Se realizó una encuesta a las empresas productoras de cine en la Ciudad de México para resolver un cuestionario que nos permitió obtener información sobre la organización de los negocios del sector. Los cuestionarios fueron enviados por correo electrónico con seguimiento telefónico y personal. De una población de 124 productoras, 30 respondieron los cuestionarios, es decir, una tasa del 24.2%; es una tasa baja pero un poco más elevada que las tasas comunes de ese método de investigación que oscilan entre el 10% y el 15% (Aaker, 1989).

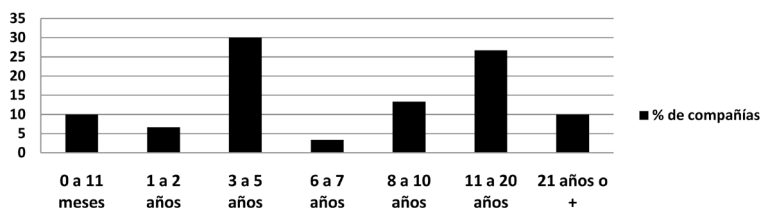
Características de la rama de producción filmica *en la Ciudad de México*

Los datos sugieren una explosión de nacimiento de compañías entre los periodos de 1987 a 1996 y de 2002 a 2004, etapas que coinciden con la realización de películas mexicanas reconocidas y premiadas internacionalmente o con buena recaudación en taquilla y aceptación por parte de las audiencias nacionales que, suponemos, fueron incentivos para emprender

6. Según los datos oficiales del Censo Económico del INEGI, en 1999 existían 87 establecimientos de producción cinematográfica; para los registros del censo de 2004, la cifra disminuyó a 41 establecimientos. En el verano del 2007 realizamos un directorio de 192 compañías productoras elaborado con datos de listas de películas producidas en el 2006, búsquedas en Internet, el directorio de productoras del Instituto Mexicano de Cinematografía (Imcine) y del directorio "El Medio". De esas 192 firmas sólo pudieron ser contactadas o ancladas por su producción reciente de películas, 124 compañías, cifra que se considera como la población total, pero es incierta por la falta de actualización rigurosa del padrón. Es evidente la existencia de problemas para determinar el tamaño total de la población de firmas productoras. Lo anterior se debe a la inestabilidad de las empresas, dado el modelo de "un proyecto y disolución" o "un proyecto y latencia hasta el próximo proyecto" debido a las ventajas fiscales, la simplificación de trámites, la incertidumbre financiera y la descapitalización en la rama de la producción. Además está la imposibilidad de comparar la cifra con las estadísticas oficiales. Los censos económicos que se hacen cada cinco años y, al estar sólo disponibles los censos de 1999 y del 2004, es difícil saber con exactitud si el número de productoras de nuestro propio directorio para el 2007 coincide con el real, así como, la confiabilidad de los datos oficiales dada la obsolescencia, las omisiones, las duplicaciones y la confidencialidad.

nuevas compañías. Es importante notar que la mayoría de las compañías son jóvenes; tan sólo el 10 % de las productoras tiene una longevidad mayor a los 21 años (véase la **Gráfica 1**).

Gráfica 1
Edad de las compañías
(por categoría)



Las casas productoras en la Ciudad de México, sin importar su tamaño, suelen ser flexibles, es decir, son capaces de moverse con rapidez. La teoría de la industrialización geográfica evalúa la constitución legal, el abanico de actividades realizadas, la posesión de capital fijo y las relaciones inter e intrasectoriales, como indicadores del grado de *flexibilidad* de las empresas y de la rama productiva en su conjunto, características que revisaremos a continuación.

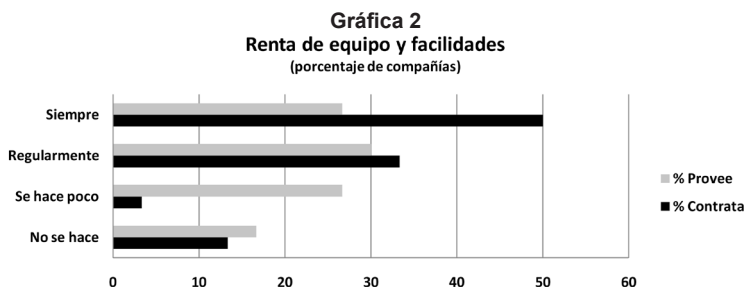
En términos de la constitución legal, el 55% de las compañías están constituidas como *sociedades*, pues esta figura constitutiva es adecuada para un tipo de negocio que requiere esfuerzos colectivos para capitalizarse a la vez que proporciona cierta protección a los miembros individuales. El resto de las compañías tiene un *propietario único o un accionista mayoritario*; pero, sólo el 6.9% pertenece a una *corporación transnacional*.

Si bien las firmas encuestadas tienen como actividad principal la producción filmica, ésta no es exclusiva; el estudio indica que todas las productoras de la muestra están *diversificadas* en otras actividades de producción audiovisual como la televisión, la publicidad, el diseño gráfico, la animación y otras actividades multimedia.

Por otro lado, a pesar de que las compañías parecen especializarse más en la fase de producción, los altos porcentajes en la realización de pre y postproducción sugieren que hay un nivel de *generalización* más que de especialización en la realización del proceso productivo. A partir de los datos obtenidos, podemos deducir que las empresas suelen tener gran control sobre el proceso de producción desde la idea y la planeación del proyecto hasta la fijación del producto audiovisual sobre el primer soporte material (o máster).

Pueden plantearse algunas hipótesis para explicar el alto grado de generalización en la realización de las fases de producción: 1) los proyectos se originan dentro de la propia productora y hay un interés especial y comprometido en desarrollarlos “personalmente;” 2) las productoras encuentran más ventajas (como la simplificación de procesos y la disminución de los costos) en realizar las actividades al interior de la firma; 3) las nuevas tecnologías permiten hacer las actividades en casa de manera más barata que subcontratarlas externamente en el mercado; 4) entre más servicios ofrezcan las productoras mejor compiten para obtener clientes externos. A pesar de esta tendencia, 31 % de las productoras encuestadas suele contratar servicios externos de postproducción, siendo esta la fase productiva con mayor independencia relativa. Las razones por las cuales se contratan servicios externos de postproducción es que algunos proyectos requieren un trabajo específico que sólo una compañía dedicada a ella puede ofrecer, o bien, que las empresas carecen del equipo necesario para post-producir (que suele ser caro a pesar de las nuevas tecnologías).

El 80% de los encuestados suele contratar *siempre o regularmente* el equipo cinematográfico y las facilidades externas que utilizan para llevar a cabo la producción. De lo cual podemos deducir que: 1) Esas compañías no poseen mucho capital fijo; 2) que dependen de otras compañías a través de contratos formales y estables o de transacciones de mercado esporádicas; 3) que algunas firmas necesitan equipo y facilidades especializadas de manera desintegrada (subcontratada). En cualquiera de tales casos se muestra un grado significativo de *flexibilidad* (ya sea por la carencia de capital o por el nivel elevado de división del trabajo, en otras palabras, el nivel elevado de especialización). Se encontró también que cuando las productoras poseen equipo propio suelen proveerlo en renta a otras compañías buscando tener una fuente alternativa de ingresos (véase la **Gráfica 2**).

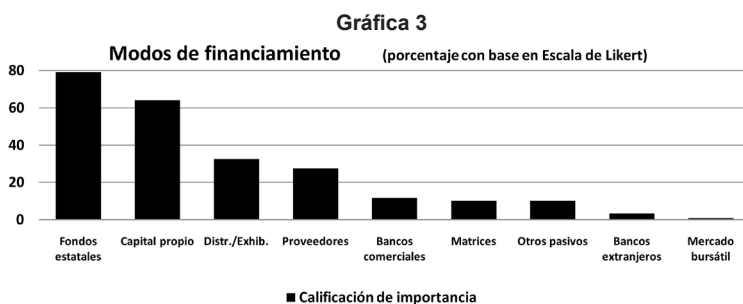


Tanto la diversificación en actividades audiovisuales distintas a la cinematográfica como la generalización en la realización de las fases de producción, la carencia de capital fijo y el recurso a la renta del poco que se tiene como una fuente alternativa de ingresos para las empresas, están relacionados con el problema estructural de descapitalización del sector productivo cinematográfico, el alto riesgo para las inversiones y la consecuente inconstancia de los proyectos filmicos. Esas estrategias confieren a las empresas la capacidad de moverse entre distintas opciones para compensar las deseconomías de la producción filmica. Es decir, mientras que en Hollywood o en París la producción flexible es alentada por la necesidad de trabajo especializado (digitalización, efectos especiales, constructores, edición, postproducción), la flexibilidad del distrito cinematográfico de la Ciudad de México obedece, principalmente, a la falta de recursos financieros. A esta conclusión llegamos mediante las entrevistas a personas clave dentro del sector y por los resultados empíricos: sólo el 25 % de las empresas encuestadas es capaz de sobrevivir con las ganancias derivadas de la actividad cinematográfica y su reinversión. El 71 % de las firmas necesita los ingresos provenientes de otras actividades diferentes a la cinematográfica para poder reinvertir y sobrevivir; el 4 % de las unidades de producción se sostiene con los rendimientos de ambas actividades.

En términos de los principales recursos de financiamiento utilizados por las firmas (véase la **Gráfica 3**) se encontró que las empresas encuestadas son financiadas principalmente por los fondos estatales, que obtuvieron una calificación del 79%. El segundo lugar, con una calificación de 64%, lo ocupa el financiamiento con el capital propio de la empresa (en ocasiones, capital privado de personas físicas). La tercera forma más importante de hacerse de recursos son los adelantos recibidos mediante los contratos con distribuidoras y exhibidoras: 32%. En ocasiones los proveedores de equipo, facilidades y servicios conceden créditos a las productoras siendo ésta la cuarta forma de financiamiento más importante con una calificación de 27%. La banca local tiene la función de vincular al sector financiero con el empresarial, sin embargo, los bancos comerciales representan la quinta fuente de financiamiento con el 11%.⁷ En el 10% de los casos el

7. En una perspectiva general, las pequeñas y medianas empresas mexicanas dentro del marco del TLCAN están desvinculadas del crecimiento en el comercio exterior; esto ocurre porque suelen orientarse al mercado interno, en el cual el crecimiento económico ha sido débil al enfrentar la competencia con las importaciones y la demanda limitada. Las *pymes* han perdido en términos de empleo y tienen el grave problema de falta de acceso al financiamiento por sus altos costos y las altas tasas de interés (Dussel, 2004). Este contexto nos ayudará a entender el marco general en el que se desenvuelven las *pymes* productoras de cine a efectos del TLCAN y de las políticas macroeconómicas neoliberales. La crisis crediticia para las empresas de cine en México puede observarse claramente en la **Gráfica 3** que muestra una tasa muy baja de productoras que recurren a préstamos de bancos comerciales.

capital requerido es proveído respectivamente por las casas matrices u otros pasivos como patrocinios. Los créditos de los bancos extranjeros ocupan el octavo lugar en importancia (3%) en la inversión de las compañías productoras. Finalmente, el último recurso empleado es el capital adquirido en el mercado bursátil (0.83%).



Los resultados anteriores confirman las conclusiones de otros investigadores que apuntan hacia *la dependencia en los apoyos estatales y la carencia de una infraestructura industrial productiva autofinanciable y autosustentable*.

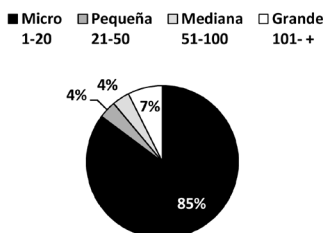
Estructura

de la rama de producción cinematográfica en la Ciudad de México

La mayoría de las empresas pertenecen a la categoría de micro y pequeñas empresas de carácter independiente o semi-independiente y coexisten con un puñado de grandes empresas mexicanas.

Categorizando el tamaño de las empresas según el número de empleados que tienen, el 77% de las productoras de cine encuestadas pertenecerían a la categoría de microempresas; el 3% a la de pequeñas; otro 3% a la de medianas; y un 7% a la de grandes empresas (véase la **Gráfica 4**).

Gráfica 4
Tamaño de las empresas productoras por número de empleados



Es común que las productoras, sin importar su tamaño, constituyan una compañía tan sólo para realizar una película. Los productores entrevistados coinciden en lo engorroso de mantener una misma razón social para llevar a cabo distintos proyectos cinematográficos dados los trámites fiscales con Hacienda. Incluso, como comenta el contador especializado en cine, Cuauhtémoc Bravo:

...una misma compañía puede usar distintas denominaciones o razones sociales para distintos proyectos y así facilitar el ejercicio de sus obligaciones contables y fiscales (generación de impuestos).⁸

Grandes productoras

e independientes

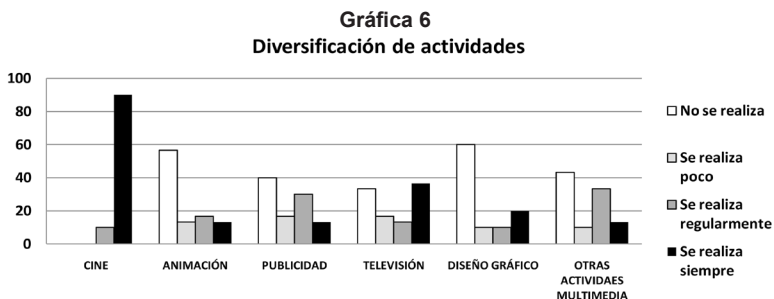
Según nuestros datos, para el 2007 el 5% de las empresas productoras eran grandes compañías (véase la **Gráfica 5**). Estas grandes compañías nacionales son de las pocas que han logrado recuperar inversiones y recaudar ganancias con la producción de largometrajes. Además de tener acceso a los fondos estatales, algunas de ellas tienen el respaldo financiero de una casa matriz; suelen asociarse entre ellas o con pequeñas empresas para disminuir sus riesgos. Algunas forman parte de empresas de integración horizontal con propias divisiones destinadas a la distribución de películas. A pesar de sus ventajas, esas “grandes” empresas nacionales generaban tan sólo el 8% de la producción anual de películas en el 2004. Como concluye Víctor Ugalde: “se ha perdido la época de las grandes y constantes compañías productoras” (Ugalde, 2005:51).

El 95% de las empresas productoras en México, según cálculos propios, son compañías independientes (véase la **Gráfica 5**). Suelen ser micro y pequeñas empresas con un promedio de seis empleados permanentes. Las empresas independientes son aquellas cuya esfera de operación rara vez o nunca se cruza con la de las grandes empresas. Este estatus particular significa que los objetivos de la compañía, sus estrategias y transacciones se deciden dentro de la empresa misma.⁹ Como mencionamos anteriormente,

8. Dados los estímulos fiscales (devolución de impuestos) y debido a que las empresas sin ingresos no pagan contribuciones tributarias (de todo lo que gastaron), “cuando una denominación o razón social tiene una historia de varios proyectos, las revisiones de Hacienda se vuelven más confusas, haciendo preferible crear otra razón social distinta”, la antigua puede dejarse sin ejercer, destinarse a proyectos más pequeños o seguirse utilizando como marca de reconocimiento. Entrevista a Cuauhtémoc Bravo, contador especializado en actividades cinematográficas, México DF, 06/05/2008.

9. Las firmas independientes no pierden independencia cuando se asocian para coproducir con otras. Sin embargo, muchas compañías que inician siendo independientes llegan a aliarse estratégicamente con otras empresas o a ser subcontratadas por otras firmas, en tales casos

las productoras mexicanas están diversificadas en actividades audiovisuales que les permiten aprovechar sinergias entre dichas actividades y tener fuentes alternativas de ingresos (véase la **Gráfica 6**).



Patrones de organización industrial:

¿La especialización flexible o la descapitalización flexible?

Según el enfoque teórico al que hemos recurrido, las relaciones entre las empresas son indicadores del carácter “adhesivo” del distrito industrial. El tipo de interdependencias entre las compañías nos permite evaluar en qué grado se han establecido redes y derramas económicas entre ellas, mismas que pueden generar ventajas competitivas.

Los investigadores de la industrialización geográfica coinciden en la formación de un sistema tripartito de organización y transacción entre las empresas (*majors*, subsidiarias e independientes) de los distritos filmicos que estudian.

Las grandes productoras en México no están involucradas en nada similar al grado en el que lo hacen sus equivalentes hollywoodenses en la participación financiera directa con las actividades productivas de las

su estatus cambiaría a semi-independientes. En otras ocasiones, empresas que fueron alguna vez independientes son compradas total o parcialmente por otra productora convirtiéndose en subsidiarias. Algunas empresas nacen desde un principio como subsidiarias o filiales de una gran empresa. Como observa Allen Scott, en las pequeñas compañías independientes un productor de películas suele ser también el presidente o director general de las compañías productoras, mientras que en el caso de subsidiarias el productor es un empleado más contratado. En el estudio en la Ciudad de México el alto porcentaje de productores que son Presidentes o Directores Generales de las compañías (63%), sugiere que la estructura gerencial es simple, que la firma es pequeña en tamaño y tiene objetivos estrechos. Esto contrasta con la compleja estructura de las corporaciones transnacionales hollywoodenses y la mexicana Televisa donde la producción filmica es sólo una actividad más del espectro variado de los negocios de la empresa integrados horizontalmente.

independientes. Las empresas grandes e independientes en México coexisten sin desarrollar un sistema cooperativo. Esta distancia funcional se debe posiblemente a: 1) la poca capacidad financiera de la mayoría de las *grandes* y el desinterés en la cinematografía por parte de las únicas dos empresas audiovisuales nacionales capaces de llevar a cabo grandes compromisos financieros; 2) los bajos y tempranos niveles de especialización, profesionalización e innovación o bien, al poco requerimiento de ellos (digitalización, efectos especiales, postproducción, géneros cinematográficos, desarrollo de tecnología e innovaciones para contenidos); 3) que las cadenas de televisión abierta y restringida que constituyen el duopolio privado de televisión en México, están integradas verticalmente; es decir, tienen internalizados sus procesos productivos y por ello, no suelen generar externalidades económicas positivas que se traduzcan en derrama económica hacia el sector audiovisual local¹⁰ con excepción de la industria de la publicidad, particularmente la producción de comerciales para televisión;¹¹ 4) la existencia de fuentes alternativas de apoyo financiero como el estatal tanto para *grandes* como para *pequeñas*; 5) la crisis estructural del sector industrial por su descapitalización y la producción inconstante que genera niveles de incertidumbre y riesgo mayores a los que caracterizan de manera “natural” a la industria cinematográfica, incluso para las transnacionales en Hollywood. Lo que sí suele darse, aunque de manera escasa, son las coproducciones entre las grandes y las independientes mexicanas con el fin de disminuir riesgos.

El 53 % de las unidades encuestadas se ha relacionado con otra empresa, cifra que indica *niveles medios de vinculación entre firmas*. Dentro de ese porcentaje, en el 94% de los casos la empresa “compañera” pertenece a la industria audiovisual. *Estos últimos datos sugieren altos niveles de vinculación intrasectorial*.

Hay un *grado medio* (43%) de *relaciones equitativas y cooperativas en forma de coproducciones* y un *menor nivel* (30%), pero importante, de *relaciones de tipo subordinado entre las productoras y otras empresas “compañeras”* bajo la modalidad de subcontratación. Aquí es importante aclarar que las productoras suelen ser subcontratadas en su mayor parte por la televisión pública (programación), los actores políticos (spots), u otras empresas (realización de comerciales o videos corporativos) para que

10. Observación sugerida durante la tutoría del Dr. Allen Scott en la realización de la investigación.

11. La industria de los comerciales ha podido desarrollarse y crecer al no estar controlada por las televisoras ni estar expuesta a la competencia extranjera (dada la distancia entre los productos de los mercados locales y a la prohibición de la ley mexicana de importar programación con sus comerciales originales o en otro idioma que requerirían conseguir permisos rigurosos si se desean transmitir).

se realicen actividades audiovisuales no necesariamente cinematográficas. Como mencionamos anteriormente, las subcontrataciones provenientes del segmento de las grandes productoras cinematográficas del país son escasas. Por último, el 5% de la muestra manifestó haber establecido relaciones de *subordinación total mediante la compra o la propiedad mayoritaria de sus acciones* por parte de otra compañía quedando su estatus reducido a ser *subsidiaria o filial* de la otra empresa. Ninguna de estas tres maneras de relacionarse es excluyente, es decir, una misma empresa puede establecer los tres tipos de relaciones al mismo tiempo.

Son la publicidad y la televisión pública las que generan mayores externalidades al sector productivo cinematográfico. Por otro lado, las únicas sinergias importantes provenientes de la derrama económica generada por empresas grandes e independientes, son aquellas que ambas comparten: el gremio de actores, los trabajadores técnicos y la provisión de servicios externos auxiliares o especializados dentro del propio sector de la industria cinematográfica, de éstos últimos trataremos a continuación.

Proveedores auxiliares y especializados

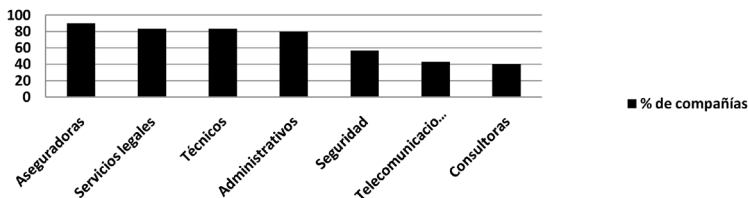
en las distintas fases de la cadena de valor

Para la teoría de la industrialización geográfica los vínculos cercanos, el contacto personal, el intercambio detallado de información, las subcontrataciones a corto y largo plazos, así como los flujos de insumo y consumo, son esenciales para la creación de complejos industriales organizados alrededor de relaciones de transacción inter-firmas en los procesos de desintegración vertical (Cristopherson y Storper, 1987).

Las empresas productoras en la Ciudad de México dependen fuertemente de *servicios intersectoriales e intrasectoriales*¹² (véanse las **Gráficas 7 y 8**). *Las transacciones realizadas están caracterizadas en su mayoría por ser esporádicas* (su adquisición se realiza en el mercado de manera ocasional) *o por mostrar en menor medida una estabilidad superior a través de subcontrataciones* (relaciones más estables y frecuentes) *y alianzas* (acuerdos constantes mutuamente benéficos como reparto de ganancias).

12. Servicios intersectoriales o externos al sector: transporte, alimentación, aseguradoras, servicios legales, servicios técnicos, servicios administrativos, seguridad, telecomunicaciones, consultoras. Servicios intrasectoriales o especializados dentro del sector: equipo cinematográfico, laboratorios y estudios, agencias de talento y relaciones públicas, estudios de sonido, efectos especiales, distribuidoras.

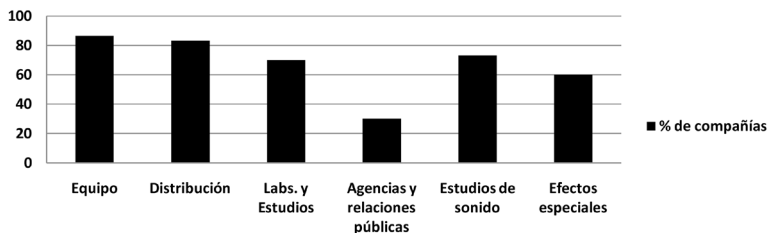
Gráfica 7
Jerarquización de utilización de servicios externos al sector
(porcentajes de variable por separado)



A este respecto, las relaciones familiarizadas o cara a cara se vuelven muy importantes. Por mencionar un ejemplo, los proveedores conscientes de la lenta capacidad de las productoras para hacerse de recursos u obtener devoluciones fiscales, acuerdan el pago tardío de sus servicios cuando han establecido ya relaciones de confianza. Los entrevistados han comentado lo reducido del “mundo del cine”, refiriéndose a que todos se conocen y a nadie le conviene quedar mal con los demás. A pesar de su modalidad incipiente, los resultados expuestos en el párrafo anterior son una buena señal de la interdependencia entre los productores y los proveedores de insumos y servicios.

Lo opuesto ocurre con los servicios intermediarios en el distrito de la Ciudad de México. Encontramos que la importancia de las agencias de talento, *casting*, colocación, tratos de distribución, búsqueda de financiamiento y demás intermediarios es reducida porque implica la elevación de los costos para obtener servicios muy especializados, situación que presenta mayores obstáculos dado el estado de crisis estructural de descapitalización, inconstancia y baja producción. En este contexto, las firmas productoras mexicanas han establecido otras prioridades y los productores se han convertido en “todólogos”, al desempeñar múltiples tareas de forma personal supliendo la labor de intermediarios especializados. La impor-

Gráfica 8
Servicios requeridos dentro del sector



tancia de los servicios intermediarios en Hollywood sugiere lo necesarios que son los vínculos entre los distintos agentes económicos y el alto nivel de articulación existente en el distrito industrial.

Patrones laborales

La industrialización geográfica propone el análisis de la organización laboral para entender el acoplamiento entre las necesidades específicas de los trabajadores y de las empresas como señal del buen desempeño de la actividad económica.

La producción cinematográfica está caracterizada por ser una actividad de trabajo intensivo¹³ que requiere un gran número de trabajadores calificados y no necesariamente calificados. El cine crea empleos directos de tiempo completo y medio tiempo, además de generar una cantidad importante de empleos indirectos en sectores económicos distintos.

Sin embargo, la mayoría de los trabajadores de la producción cinematográfica son eventuales porque los proyectos de producción tienen una duración aproximada de tres a cinco meses. Los empleos permanentes son escasos y están ocupados por los productores directivos y el personal administrativo.

El mercado laboral del centro productor cinematográfico de la Ciudad de México tiende a inscribirse en un patrón dominante de *trabajo temporal*. El empleo casual de contratistas independientes ha sido una forma de flexibilizar las relaciones laborales que permite a las compañías productoras ahorrar costos fijos y hacerlos variables, al no tener una nómina con prestaciones permanentes. Además, este patrón laboral se adecuó al cambio hacia una producción intermitente con períodos de alta y baja productividad. Algunas firmas productoras que tienen dificultades para hacerse de recursos sólo pueden producir de esa manera. Como comenta Marcela Fernández, la Secretaria General del Sindicato de Trabajadores de la Producción Cinematográfica, hay compañías que tienen suficiente respaldo de capital para emplear trabajadores sindicalizados pero prefieren ahorrarse ese porcentaje contratando trabajadores libres; dichas compañías persiguen sus objetivos de maximizar ganancias “a costa de uno de los actores más vulnerables, el trabajador”.¹⁴

13. Definido por economistas como procesos industriales que requieren una alta cantidad de trabajo para producir sus bienes o servicios, se mide el trabajo requerido en proporción relativa al capital usado en el proceso. También se utiliza para designar la cantidad de trabajo capacitado que implica la realización de un trabajo determinado (Bannock, 2007).

14. Entrevista a Marcela Fernández Violante, directora y productora de cine, Secretaria General del STPC, México DF, 17/06/2008.

Según los datos oficiales del 2004, el Distrito Federal contaba con un total de 1,482 empleados en la producción y en la postproducción cinematográficas y de video (INEGI, 2004), cifra baja si la comparamos con la membresía de los dos sindicatos más importantes que suman aproximadamente 1,570, sin contar a la rama de actores, que dispara la cifra por albergar a cerca de ocho mil actores sindicalizados que no son exclusivos del cine.¹⁵

¿Cuáles son los principales problemas laborales que enfrenta el sector productivo cinematográfico mexicano y sus sindicatos? 1) Los trabajadores de la industria se enfrentan a condiciones de un mercado laboral extremadamente impredecible: no hay trabajo constante y sí mucha competencia (incluso con trabajadores de la industria de la televisión o con trabajadores de otras partes de la República); entre un proyecto y otro, el trabajador debe recurrir a otro tipo de empleos para mantenerse; 2) La baja sindicalización y el aumento de los trabajadores libres; 3) La disminución de las prestaciones laborales (tanto de los sindicalizados como de los no sindicalizados); 4) Cierta rigidez de algunos sindicatos y la desconfianza que han generado; 5) El desconocimiento de los pequeños productores independientes de la posibilidad de negociación con los sindicatos cuyas condiciones, consideran, son obstáculos para la producción.

Desde hace dos décadas, el sistema sindical¹⁶ experimenta una crisis doble de transición de formas de producción con estabilidad laboral hacia las nuevas necesidades de flexibilización. A nivel interno, los sindicatos han tenido que aceptar la existencia negativa de rezagos corporativistas y clientelistas de antaño que generaron rigidez, corrupción, desconfianza, estancamiento de la profesionalización y baja sindicalización; a nivel externo, los sindicatos se enfrentan a la transformación de un Estado corporativista hacia uno neoliberal que terminó por dismantelar las fuentes de trabajo¹⁷ y los beneficios sociales de los logros sindicales.

15. Datos aproximados proporcionados por los secretarios generales del STIC y STPC en entrevistas.

16. Sindicatos de cine en México: STIC, STPC, ANCITI, Justo Sierra.

17. La privatización de la industria que se llevó a cabo de 1988 a 1994, generó huelgas que culminaron con el cierre de las empresas privadas y paraestatales. Dichas huelgas perdidas para trabajadores de la producción, la distribución y la exhibición, se sumaron a las ventas de los medios de producción de los trabajadores (estudios y equipos cinematográficos), la sustitución de sindicalizados por personal libre, más joven de acuerdo a la "imagen" que las nuevas empresas querían dar, el recorte de personal por sistemas automatizados y el desplazamiento tecnológico debido a la falta de capacitación de antiguos trabajadores en la industria (Saavedra, 2008).

En resumen, la baja producción y la decepción en las organizaciones laborales han obstaculizando las buenas relaciones entre trabajadores y empresas productoras. Por otro lado, el trabajo flexible ha generado retos a nivel institucional que hasta la fecha no han sido resueltos. Por el contrario, encontramos divisiones dentro del mismo gremio de cineastas: entre trabajadores libres y sindicalizados; entre distintos sindicatos; y entre éstos y algunas empresas. Podemos concluir que el trabajo flexible, sin un adecuado marco regulatorio (sindicatos, organizaciones laborales, legislaciones), puede llevar hacia la pauperización de las condiciones laborales basadas en el abaratamiento de los costos (salarios y prestaciones). Sin embargo, como lo muestran otras cinematografías del mundo estudiadas bajo el enfoque de la industrialización geográfica, las mejores estrategias para un mercado laboral saludable a largo plazo son la especialización, la profesionalización y la innovación como ventajas competitivas.

Patrones geográficos

La industrialización geográfica ha estudiado los patrones de localización industrial y ha concluido que la aglomeración entre los agentes económicos genera relaciones simbióticas: reduce los costos de transacción, incrementa el intercambio de información y facilita la búsqueda de trabajadores especializados, ya sean creativos o técnicos, por contratar (Scott, 2000). El distrito cinematográfico en la Ciudad de México no es la excepción, ya que al concentrar la producción, los servicios aledaños, los mercados laborales especializados y las instituciones parasectoriales en su seno hacen de ésta el lugar más ventajoso en el país para establecer una compañía productora de cine.

Como muestra el mapa de la ciudad (véanse los **Anexos**), hay cinco delegaciones en las que están localizadas las 124 productoras cinematográficas: Miguel Hidalgo, Benito Juárez, Cuauhtémoc, Álvaro Obregón y Coyoacán (Muñoz Larroa, 2009). Este patrón de ubicación no es casual: es en estas cinco delegaciones donde se concentra la emergente ciudad global (Parnreiter, 2002). Como se comentó en apartados anteriores, los servicios financieros, de transportes, de alimentación, de telecomunicaciones y de servicios al productor (contadores, asesores fiscales y financieros, abogados, agencias de publicidad, consejeros políticos) son fundamentales para la producción cinematográfica; la Ciudad de México y, en particular, esas cinco delegaciones están especializadas en ellos. Estos servicios han integrado la economía regional/nacional con la economía mundial y han vinculado las diferentes partes de las cadenas globales de producción (Parnreiter, 2002).

El mismo patrón de concentración lo experimenta el capital cultural de la ciudad, por su más alto grado educativo, su tradición humanística, artística y multicultural.¹⁸ El DF concentra también el 16% de las salas de todo el país y un tercio de las ganancias en taquilla (Gómez García, 2006: 295).

La concentración ha sido fruto principalmente de un proceso de control histórico de políticas centralistas donde la ciudad fue el principal centro de toma de decisiones. Sin embargo, existen también beneficios de la economía de aglomeración cinematográfica a través de la generación de externalidades positivas. Aun así, la aglomeración de la actividad cinematográfica en la ciudad no implica necesariamente el establecimiento de vínculos eficientes entre los agentes económicos participantes (empresas, instituciones, trabajadores) ni la generación de rendimientos económicos crecientes. Dada la actual descapitalización del sector y la limitada derrama económica derivada de la interacción entre los actores económicos, gran parte de las economías de aglomeración dependen del subsidio gubernamental, es decir, de aportaciones externas y no de ingresos propios.

Relaciones institucionales

Al cine mexicano lo rodean instituciones públicas, privadas y civiles que lo afectan de manera positiva y negativa. La investigación señala que estas instituciones cubren prácticamente toda la cadena de valor desde la formación educativa del trabajador creativo, hasta asociaciones de consumidores finales de películas pasando por organizaciones empresariales de las ramas productiva, de distribución y exhibición.¹⁹ Todas ellas contribuyen a la creación de actividades convencionalizadas, hábitos y dinámicas rutinarias que conforman el tejido social que rodea a las relaciones de mercado de la industria cinematográfica. Pero, el arreglo institucional que envuelve a la industria cinematográfica en México ¿es apropiado para fomentar su desempeño económico?

Las entrevistas a actores clave dentro del sector evidenciaron problemas en las escuelas de cine, como la falta de carreras para productores, técnicos y diseño de animación, así como la escasa admisión en las escuelas

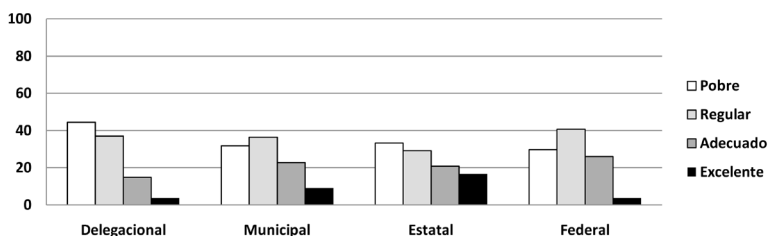
18. En la ciudad se concentran la mayoría de las escuelas de cine y artes audiovisuales; asimismo, permanece en ella la memoria histórica y los restos de la estructura institucional de la época del Cine de Oro Mexicano como los sindicatos, la Academia Mexicana de Ciencias y Artes Cinematográficas, la Asociación de Productores y Distribuidores de la República Mexicana y los Estudios Churubusco.

19. Toda esta paleta de variadas instituciones comprende objetivos tan distintos como representar los intereses de un sector social o fungir como grupos de presión; algunas hacen una labor de formación de capital humano, canalización de información y conocimiento, gestión, protección, regulación; otras tienen como función resguardar, auditar, vigilar, autorizar, defender, investigar, idear, producir.

públicas existentes. El análisis del sector productivo mostró que el 30% de las compañías encuestadas han estado vinculadas a las escuelas de cine; ya sea por el empleo de egresados, por actividades paralelas de docencia, por participar en coproducciones, realización de eventos o de proyectos creativos en conjunto. Consideramos que esta relación es importante porque es un indicador del carácter profesionalizante, es decir, de aplicación práctica de los conocimientos escolares, así como de la retroalimentación entre las nuevas generaciones y la industria. En este sentido, el 30% representa una baja tendencia.

Dado que las relaciones institucionales pueden influir en el desempeño económico de las productoras, se ha considerado su opinión respecto a los trámites burocráticos de gestión, autorización y permisos en los que puede estar involucrada una firma de producción cinematográfica: desde la creación de una compañía, la obtención de permisos de rodaje, las declaraciones de impuestos, la utilización de subsidios. Al medir el desempeño gubernamental se encontró que, en términos generales, éste ha sido evaluado pobremente por los encuestados. El peor desempeño lo obtuvo el nivel delegacional, seguido por el estatal, el federal y el municipal (véase la **Gráfica 9**).

Gráfica 9
Evaluación del desempeño gubernamental



A nivel federal, los asuntos relacionados con la industria cinematográfica están dislocados según la competencia de distintas secretarías de Estado.²⁰ No existe un órgano centralizador o intermediario que facilite la gestión, la administración y la perspectiva integral de una política federal a mediano y largo plazos, como existe en otros países (Francia, por ejemplo, Scott, 2000). Lo más cercano a esa figura es el Instituto Mexicano de Cinematografía (Imcine), aunque se limita a coordinar *apoyos a proyectos productivos*.

20. Los asuntos laborales por la Secretaría del Trabajo, los registros de propiedad intelectual por la Secretaría de Educación Pública, la clasificación de películas corresponde a la Secretaría de Gobernación, la regulación de la competencia desleal, a la Secretaría de Economía y los sistemas fiscales que afectan al cine son dictados por la Secretaría de Hacienda. Por otro lado, están las comisiones de cultura del sistema legislativo.

En el aspecto *logístico*, mediante la Comisión Nacional de Filmaciones; los apoyos *técnicos* a través de los Estudios Churubusco Azteca; y *financieros* a través de los fondos de financiamiento (Fidecine, Foprocine y Eficine) que son de suma relevancia para el sector productivo como veremos más adelante.²¹ Una de las funciones clave de Imcine es su capacidad de generar propuestas de políticas públicas mediante su participación, bajo la coordinación del Conaculta, en la elaboración del Plan Nacional de Cultura. No obstante, todo parece indicar que esta atribución no ha sido utilizada para abordar el problema estructural de la industria y que los esfuerzos en apoyo a la producción no son suficientes (Muñoz Larroa, 2009).

Es importante señalar que el Conaculta, a través del Imcine, es el ente público que ha intentado paliar la crisis cinematográfica por medio de sus programas Fidecine, Foprocine y Eficine. Sin embargo, los bajos presupuestos del Imcine son insuficientes para hacer frente al dominio de la distribución y de la exhibición del cine estadounidense en las salas nacionales. Además, las últimas dos administraciones (Fox y Calderón) han intentado disminuir considerablemente el presupuesto destinado. Incluso, en el marco de la discusión de la Ley de Egresos 2003, la administración Fox propuso la desaparición o desincorporación de las distintas instituciones públicas relacionadas con el cine (véase el **Diagrama 1**). La cámara de diputados echó atrás esa iniciativa. Estas acciones son simplemente un ejemplo del rol que tienen estas instituciones públicas en el diseño general de las políticas culturales de las administraciones panistas.

Sin negar la importancia que tiene el Imcine para el sector productivo, en esta investigación hemos identificado los principales problemas que enfrentan las políticas públicas cinematográficas: su falta de continuidad (Gómez García, 2006) a la que nos referimos en el siguiente párrafo, así como su carácter asistencialista, al patrocinar el cine sólo como una de las bellas artes sin pensar en estrategias que lo fomenten como industria (véanse los “Objetivos” en el Informe Imcine, 2007). Es de inquietar los grandes esfuerzos del Estado en el apoyo a la producción a través del Imcine (Imcine, 2007) y el abandono de los escalones subsecuentes; es decir, la ausencia de apoyo a nivel de la distribución y comercialización masiva de las películas, etapas de la cadena de valor donde existe el cuello de botella que es esencial destapar para hacer rentable la actividad cinematográfica (Muñoz Larroa, 2009).

21. El Imcine tiene a su cargo una de las escuelas más importantes: el Centro de Capacitación Cinematográfica (CCC). Además, promueve el cine mexicano mediante un programa semanal de sesenta minutos: Cine-secuenciaS, en la televisión pública; también apoya la participación en festivales y circuitos culturales.

El 79% de las empresas encuestadas reconoce la importancia de los subsidios a través de los fondos de financiamiento productivo del Imcine (el Fidecine y el Foprocine) que se han mantenido gracias a su estipulación en la ley aunque las partidas siguen dependiendo del gobierno en turno. Por otro lado, el Eficine, mejor conocido como el “Artículo 226,” es un fondo destinado a la producción, creado con la inversión del 10% de las contribuciones fiscales de negocios de cualquier actividad. De modo que es un incentivo fiscal de inversión para empresas de otros sectores y un subsidio al financiamiento de las compañías de cine. Podemos decir que ha sido en gran parte gracias a este estímulo que en los últimos años se ha observado un aumento en las películas producidas (de un promedio de 25.5 películas al año del 2001 al 2004, a 64 en el 2006 y 70 en el 2007).

Esos apoyos han sido ganados a través de la lucha de la comunidad civil cinematográfica, otros esfuerzos han sido frustrados como el caso del “peso en taquilla”, iniciativa detenida por las distribuidoras extranjeras (Lay Arellano, 2005). En varias ocasiones, los intereses oligopólicos vinculados a los intereses de la élite política han actuado en contra del bien común y por encima de las instancias democráticas (Muñoz Larroa, 2009). Como lo mostró el presente estudio, tan sólo el 43% de las firmas productoras consideran que sus intereses como empresas y como sector están representados a nivel político y en la mayoría de los casos, dicha representación se consideró insatisfactoria.

Conclusiones

Podemos concluir que el distrito cinematográfico de la Ciudad de México tiene una organización industrial de producción flexible motivada por la descapitalización del sector productivo y el modo “por proyecto” que ha adquirido la producción audiovisual.

Hay una tendencia moderada de vinculación entre las empresas audiovisuales incitada principalmente por la necesidad de sumar esfuerzos financieros y, en menor medida, por la especificidad de un trabajo requerido mediante la subcontratación. Existe un incipiente pero significativo nivel de transacciones entre las productoras y los servicios, pero una precaria relación entre las empresas y las instituciones parasectoriales, entre el mercado laboral y el sistema sindical.

Estos rasgos de desarticulación no opacan la necesidad de la cercanía geográfica entre los agentes mencionados para hacer más eficientes las relaciones económicas. Además de los beneficios de la aglomeración

productiva, la Ciudad de México ofrece los beneficios de urbanización: infraestructura, servicios, mercados laborales, capital humano, social y cultural.

El distrito participa de algunas de las características de un *distrito anclado al Estado* siguiendo la tipología distrital de Markusen (véase la **Tabla I**) pues depende en gran parte del financiamiento de éste como complemento a la participación privada. Las decisiones de este tipo de inversión se realizan desde las instituciones gubernamentales (Imcine). El centro productivo tiene pocas relaciones con el exterior pero en el caso de las ramas de distribución y exhibición ocurre todo lo contrario, las *majors* extranjeras controlan estas ramas a través de subsidiarias. Por otro lado, la industria cinematográfica en México está desvinculada de la televisiva que, a pesar de ser exitosa, es duopólica y no le ha compartido derramas económicas, al estar integrada verticalmente.

Las repercusiones que otras investigaciones han alertado como derivadas de la estructura oligopólica de la TV, la distribución y exhibición cinematográficas se observan claramente en el análisis del desarrollo endógeno del sector. Las políticas económicas en México que han fomentado la concentración del capital transnacional y permitido impunemente el establecimiento de estructuras de mercado no competitivas (oligopolios) han generado rupturas en las cadenas productivas, crisis de pequeños y medianos productores nacionales así como la desvinculación con los sectores financiero y comercial. El cine no ha sido una excepción; su descapitalización, como pudimos sustentar con el análisis, tiene efectos en la desarticulación de la organización industrial (entre empresas) y laboral (entre trabajadores, empresas y organizaciones), así como en limitar el crecimiento potencial.

Podemos proponer, *grosso modo*, la necesidad de avanzar hacia *estrategias industriales de especialización técnica y creativa*; generar esfuerzos por la *capacitación profesionalizante de productores* que entiendan la complejidad de las relaciones cultura-mercado. El cine en México tiene la oportunidad de *competir diferenciando sus productos* a los hollywoodense, siempre y cuando el valor agregado responda a una calidad innovadora, creativa y especializada. Las políticas culturales del Estado aún dejan mucho que desear, lejos de una intervención paternalista o asistencialista su función es *regular* el mercado, no sólo a favor de un par de empresas sino de los distritos audiovisuales en su conjunto, estableciendo reglas justas de competencia e implementando políticas públicas *integrales* y a *largo plazo* sobre las *tres ramas* de la industria. Consideramos esencial

Tabla I
Caracterización del Distrito
Industrial Cinematográfico de la Ciudad de México¹

DISTRITO INDUSTRIAL	CIUDAD DE MÉXICO
TIPOS DE DISTRITO*	Distrito anclado al Estado
ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL	Producción flexible
RELACIONES LOCALES	Las independientes y las grandes se relacionan sólo para hacer coproducciones
RELACIONES CON MAJORS HOLLYWOODENSES	Las <i>majors</i> controlan y dominan: <i>marketing</i> , distribución y exhibición. Las <i>majors</i> hollywoodenses no subcontratan a <i>mipymes</i> locales pero hay tendencias incipientes de coproducciones entre las subsidiarias y grandes y pequeñas productoras locales
LA INDUSTRIA TELEVISIVA	Distrito industrial “Hub and Spoke” (dominado por grandes firmas): Duopolio televisivo integrado verticalmente = Derramas económicas limitadas.
MARCO INSTITUCIONAL	Instituciones parasectoriales de carácter civil, privado y público. Baja estabilidad y frecuencia en niveles de vinculación entre productoras, intermediarios e instituciones. Nivel moderado de transacciones entre productoras y servicios.
MERCADO LABORAL	Enfrenta poca demanda laboral. Patrón dominante de <i>freelance</i> . Recientes esfuerzos por reestructurar un sistema sindical deteriorado con problemas de rigidez, desconfianza y baja sindicalización. Resistencia contra políticas neoliberales y por mantener los beneficios sociales y logros sindicales.
FACTORES GEOGRÁFICOS DE CONCENTRACIÓN	Beneficios de la urbanización: servicios e infraestructura de una ciudad-región global. Centralismo histórico. Capital humano, social y cultural. Beneficios de la economía de aglomeración: generación de externalidades positivas.

¹ Fuente: Muñoz Larroa, 2009.

□*Ann Markusen distingue 4 tipos de distritos industriales que pueden combinarse y mutar:

1) el distrito marshalliano, 2) el distrito *hub and spoke*, 3) el distrito satelital y 4) el distrito anclado al Estado.

mantener legislaciones laborales claras para las necesidades específicas de los trabajadores de cine y organizaciones sindicales renovadas para proteger los salarios y las prestaciones. Es importante también que las unidades gubernamentales geográfico-administrativas (que fueron pobremente evaluadas), sobre todo a nivel del gobierno capitalino, mejoren su calidad en la atención y agilización de los trámites. Finalmente, para que haya una industria auto-sostenible es determinante recuperar la audiencia local mediante *formas de exhibición masiva comercial* (de capitales mixtos –públicos y privados- en salas, en la TV, venta y renta de DVD y

otros medios aún no explorados –pensemos en el Internet) *paralelas* a las existentes dominadas por productos hollywoodenses.²²

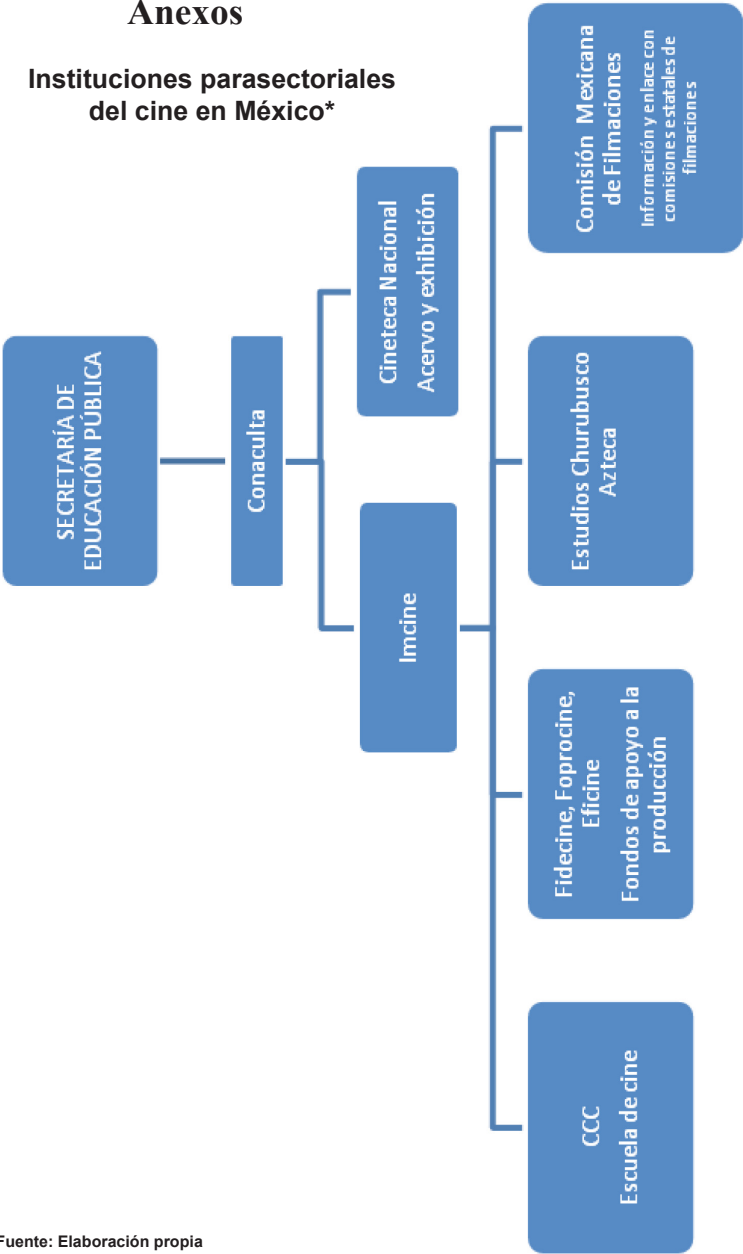
Pensamos que los resultados arrojados por la investigación abonan al entendimiento de las particularidades de las empresas relacionadas con la producción cinematográfica de la ciudad de México. Asimismo, dejan de manifiesto la importancia de relacionar estos resultados con la lógica desigual del capital, así como visibilizar la desigualdad que generan las relaciones de poder entre los agentes políticos y los actores dominantes de la industria cinematográfica, lo que impacta negativamente al sector audiovisual y, principalmente, a las condiciones laborales de los trabajadores técnicos y creativos.

Finalmente, pensamos que la información aquí analizada arroja mayores elementos para diseñar políticas públicas culturales que incluyan a las micro y pequeñas empresas audiovisuales, generar mecanismos de fomento hacia éstas y, al mismo tiempo, fórmulas que abran a las ramas de la distribución y exhibición para recomponer la cadena de valor de la industria cinematográfica mexicana.

22. Propuesta de los autores de este artículo compartida con José Antonio Elo en entrevista (Elo es guionista de cine y fundador de *Cinérgica*, entrevistado en México DF, 19/05/2008) el Dr. Francisco Peredo Castro, Víctor Ugalde y Sergio Olhóvich (Conferencia en la presentación del libro de Isis Saavedra, *Entre la ficción y la realidad, fin de la industria cinematográfica mexicana 1989-1994*. UAM-Xochimilco-Cineteca Nacional, lunes 16 de junio de 2008.)

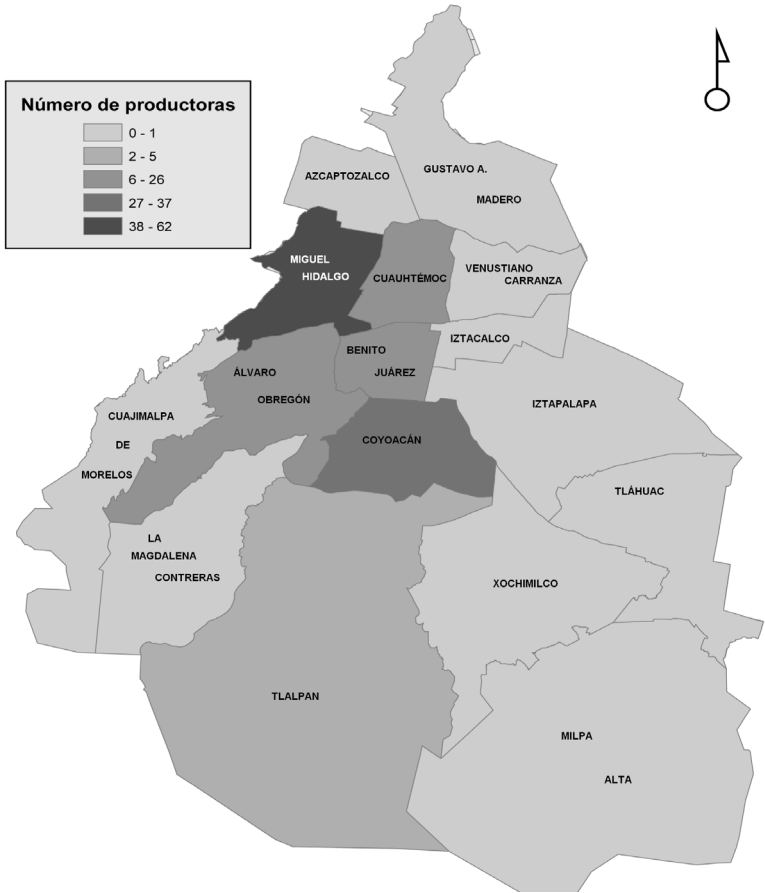
Anexos

Instituciones parasectoriales del cine en México*



* Fuente: Elaboración propia

**Compañías de producción cinematográfica
en la Ciudad de México**
Concentración de firmas por delegaciones políticas



Bibliografía

- Aaker, D. y Day G. (1992). *Investigación de mercados*, México D.F: Mc Graw Hill.
- Bannock, G. (2007). *Diccionario de Economía*. México D.F.: Trillas.
- Castells, M. (1997). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. 1. La sociedad red*, Madrid: Alianza.
- Christopherson, S. y Storper M. (1987). "Flexible Specialization and Regional Industrial Agglomerations: The Case of the US Motion Picture Industry", en: *Annals of the Association of American Geographers*, 77(1), 104-117.
- Coase, R. (1937). "The Nature of the Firm", en: *Economica*, 4, 386-405.
- Crovi, D. (1999). "Inequidades del NAFTA/TLCAN: un análisis del sector audiovisual mexicano", en: Guillermo Mastrini (ed), *Globalización y monopolios de la comunicación en América Latina. Hacia una Economía Política de la Comunicación*. Argentina: Biblos.
- Dussel Peters, E. (2004). "Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política", en: *Economía/UNAM*, 1(2), 64-84.
- Galperin, H. (1999). "Cultural Industries Policy in Regional Trade Agreements: the Cases of NAFTA, the European Union and MERCOSUR", en: *Media Culture and Society*, 21, 627-648.
- Gómez, R. (2006). "El impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en la industria audiovisual mexicana (1994-2002)", *Tesis doctoral*, Universidad Autónoma de Barcelona, Departamento de Periodismo y Ciencias de la Comunicación, Diciembre.
- Gómez, R. (2007). "Políticas de Comunicación en México. El giro neoliberal 1988-2006", en: Adriana Peimbert y Rodrigo Gómez (eds.), *Comunicación para el desarrollo en México*, México: Universidad Latina de América-AMIC.
- Hirst, P. y Zeitlin J. (1997). "Flexible Specialization: Theory and Evidence in the Analysis of the Industrial Change" en J. Rogers Hollingsworth, Robert Boyer (ed.), *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hobsbawm, E. (1997). *Historia del siglo XX 1914-1991*. Barcelona: Grijalbo.
- Imcine, (2007). *Informe de labores 2007*. México.
- INEGI (2004). *Censo Económico 2004*. México.
- Lay Arellano, I. T. (2005). *Análisis del proceso de la iniciativa de ley de la industria cinematográfica de 1998*. México: Universidad de Guadalajara.
- Markusen, A. (1996). "Sticky Places in Slippery Space. A Typology of Industrial Districts", en: *Economic Geography*, 72(3), 293-313.
- Muñoz, A. (2009). "La industria cinematográfica en América del Norte, 1992-2006", Tesis de maestría, Universidad Nacional Autónoma de México, Programa de Posgrado en Ciencias Políticas y Sociales, Abril.
- Parkin, M. (1998). *Microeconomía*. México D.F: Addison Wesley Longman de México.

- Parnreiter, C. “Ciudad de México: el camino hacia una ciudad global”, EURE (Santiago), [en línea] Acceso: http://www.scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-716120020085000066lng_es&nm=iso Archivo capturado el 02 de junio de 2006.
- Piore, M. y Sabel C. (1990). *La segunda ruptura industrial*. Madrid: Alianza.
- Porter, M. (2000) “Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy”, en: *Economic Development Quarterly*, 14 (1), 65-96.
- Rosenberg, J. (2005). “Globalization Theory: A Post Mortem”, en: *International Politics*, 42(1), 2-74.
- Saavedra, I. (2008). *Entre la ficción y la realidad. Fin de la Industria Cinematográfica mexicana, 1989-1994*. México D.F: UAM-Xochimilco.
- Sánchez Ruiz, E. (2004). “La industria audiovisual en América del Norte: Entre el mercado oligopólico y las políticas públicas”, en: Carlos Alba, (ed.) *A diez años del TLCAN. Reorganización industrial*. México D.F: Colmex, PIERAN.
- Scott, A. y Michael, S. (1995). “The Wealth of Regions: Market Forces and Policy Imperatives in Local and Global Context”, en: *Futures*, 27(5), 505-526.
- Scott, A. (2000). “French Cinema. Economy, Policy and Place in the Making of a Cultural-Products Industry”, en: *Theory, Culture and Society*, Vol. 17 (1). pp. 1-38.
- Scott, A. (2005) *On Hollywood: The Place, the Industry*. New Jersey: Princeton University Press.
- Ugalde, V. (2005). “Panorama de la producción cinematográfica nacional”, en: *Estudios Cinematográficos UNAM*, 26 (1), 50-59.
- Wasko, J. (2004). “La Economía Política del Cine”, en: *Cuadernos de Información y Comunicación*, Universidad Complutense de Madrid, 11, 95-110.
- Young, A. (1928) “Increasing Returns and Economic Progress”, en: *The Economic Journal*, 38, 527-542.

Entrevistas

- A Francisco Peredo Castro, Víctor Ugalde, Sergio Olhóvich, en la Presentación del libro de Isis Saavedra, *Entre la ficción y la realidad, fin de la industria cinematográfica mexicana 1989-1994*. UAM-Xochimilco-Cineteca Nacional, lunes 16 de junio de 2008.
- A Agustín Mesa, Secretario General del STIC y al cinefotógrafo Fernando Álvarez Garcés “Colín”, México DF, miércoles 30 de abril de 2008.
- A Cuauhtémoc Bravo, contador especializado en actividades cinematográficas, México DF, martes 6 de mayo de 2008.
- A Fernando Fernández, Secretario de Actas del STYM, Felipe Marino, Jefe de Producción y Jesús Eduardo Oviedo Vargas, Secretario de Organización y Propaganda del STYM, México DF, miércoles 14 de mayo de 2008.
- A Hugo Villa, Director de Servicios de Apoyo a la Producción (Imcine), México DF, martes 3 de junio de 2008.

A José Antonio Elo, guionista de cine y fundador de *Cinérgica*, México DF, lunes 19 de mayo de 2008.

A Marcela Fernández Violante, directora y productora de cine, Secretaria General del STPC, México DF, martes 17 de junio de 2008.

A Rodrigo Ordóñez, productor y director cinematográfico, México DF, martes 20 de mayo de 2008.

A Víctor Ugalde, director de cine y presidente de la Sociedad Mexicana de Directores, Realizadores de Obras Audiovisuales, México DF, miércoles 4 de junio de 2008.

Recibido: 31 de agosto de 2009 Aprobado: 23 de marzo de 2010