

# **ECOLOGÍAS DE PROYECTOS TRANSNACIONALES COMO UNA FORMA DE INTEGRACIÓN DE LAS INDUSTRIAS CULTURALES Y CREATIVAS EN AMÉRICA DEL NORTE**

*Alejandro Mercado Celis\**

## **Introducción**

La bibliografía sobre industrias creativas, en el marco de los tratados de libre comercio en América del Norte, se ha concentrado en analizar, por una parte, el grado de penetración de las importaciones (consumo) y, por la otra, el desempeño nacional de estas industrias (producción). Si bien estos estudios ofrecen información relevante y enfoques teóricos interesantes, me parece que es necesario incluir una serie de procesos particulares de este tipo de industrias, y que no son tan relevantes en otros sectores económicos como la manufactura y la alta tecnología. En particular, mi argumento se centra en incorporar la “organización por proyecto” y la formación de “ecologías de proyectos” como formas dominantes de organización en estas industrias. A diferencia de otros sectores económicos, el predominio de la organización por proyecto nos obliga a mirar como elemento central de su funcionamiento las relaciones interpersonales y no las habidas entre empresas ligadas en cadenas de producción. En este capítulo propongo un modelo teórico basado en el principio organizacional por proyecto, el cual resalta el papel de las redes interpersonales transnacionales y su permanencia en el tiempo para analizar la integración de las industrias creativas en Norteamérica.

Por otra parte, la bibliografía sobre las industrias culturales y creativas (ICC) mexicanas, en el contexto del TLCAN, recientemente reemplazado por el ahora llamado Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), se concentra en la industria audiovisual, sobre todo en el cine y, en menor medida, en la televisión. Las investigaciones sobre los medios audiovisuales en México dejan ver que estudiar el impacto del TLCAN tiene una compleji-

\* Investigador del CISAN, UNAM, donde también es coordinador del Área de Estudios de la Globalidad; <alejandromer@gmail.com>.

dad metodológica importante, ya que están sujetas a contextos regulatorios, paquetes de políticas públicas y estructuras económicas completamente distintas en los tres países (Gómez, 2016; Gómez y Larroa, 2014). Por lo anterior, ha sido muy difícil aislar el efecto directo del TLCAN en el consumo y producción de cine mexicano.

Los contextos donde se desenvuelven la industria del cine y la televisión (y ahora del *streaming*) en México y Canadá, explican la posición defensiva de Canadá y ofensiva de México. El primero excluye del tratado a las industrias creativas y culturales, mientras que México las incorpora. La posición de éste —que se ha sostenido en el nuevo tratado— ha sido explicada por tres motivos: la distancia cultural de México con Estados Unidos y Canadá, el consumo preferente de productos culturales nacionales y la presencia de grandes corporativos de las telecomunicaciones en México (Galperin, 1999a; 1999b). La posición mexicana en las negociaciones ha sido altamente criticada desde el cine independiente, argumentando que es necesaria una protección, al menos en el establecimiento de cuotas de exhibición, para las producciones nacionales (Córdova, 2015).

Si bien es claro que la penetración de los productos audiovisuales estadounidenses dominan las pantallas del cine, también es cierto que el número de producciones mexicanas ha alcanzado máximos históricos, incluso mayores a las de la época del “Cine de Oro” mexicano. En 1958, se produjeron 135 películas, la cantidad más alta en toda la historia del cine nacional hasta ese momento. A partir de ese mismo año, desciende para llegar a la cantidad de nueve películas en 1997. La crisis de producción terminó en 2002, año a partir del cual hay un crecimiento sostenido, hasta llegar a 176 películas en 2017 (Imcine, 2017). Este fenómeno se ha dado en un contexto de transformaciones estructurales de la organización de la industria del cine mexicano y la diversificación de narrativas y estéticas, así como de las fuentes de financiamiento.

También, en el periodo posterior al TLCAN, ocurrió el surgimiento de directores y actores mexicanos reconocidos internacionalmente, lo que, posiblemente, ha tenido un impacto en la industria nacional. Estos cambios en el cine mexicano indican que es necesario profundizar en la investigación sobre el funcionamiento contemporáneo de esta industria y explorar las interrelaciones históricamente construidas con las industrias estadounidenses y canadienses.

En Norteamérica, una manera alternativa de explorar la integración económica de las ICC es a partir de que las formas posibles de producción en este

tipo de industrias son radicalmente diferentes de las de otros sectores económicos y, por ende, es posible que generen modos de integración particulares. En el resto de este escrito presento, primero, las diferencias en la organización de las ICC y la necesidad de analizarlas desde el enfoque de organización por proyecto. A partir de esta característica, introduzco la discusión teórica sobre la existencia de vínculos transnacionales entre conglomerados (*clusters*) económicos de ICC. Utilizando a la industria del cine como ejemplo, propongo un esquema de análisis a partir de cuatro tipos de producción transnacional: producción extranjera (*runaway productions*), coproducciones, movilidad temporal de creativos y subgrupos transnacionales permanentes formados por la migración de creativos. Concluyo con una propuesta de agenda de investigación sobre redes transnacionales de las ICC en América del Norte.

## **Organización por proyecto y las ecologías de proyectos en el funcionamiento de las ICC**

Estas industrias tienden a concentrarse espacialmente en unas pocas ciudades, formando *clusters* económicos (conglomerados territoriales de empresas interconectadas, organizaciones de soporte e instituciones formales e informales de coordinación).<sup>1</sup> En Norteamérica existen casos estudiados extensivamente, sobre todo en Los Ángeles y Nueva York, que dominan las industrias del entretenimiento en cine y televisión, la industria musical, el diseño (aunque con características distintas en cada una de estas ciudades), la publicidad (dominada por Nueva York). Otras ciudades estadounidenses figuran en campos específicos, como Chicago en la arquitectura, o Austin en la música alternativa, y Nashville en el country, entre otras.

En Canadá, con un sistema urbano más pequeño, las industrias creativas y culturales se concentran sobre todo en Toronto, Montreal y Vancouver. En México, la gran mayoría de las industrias creativas y culturales se ubican históricamente en la Ciudad de México, aunque hay dinámicas muy importantes en Guadalajara y Monterrey, así como en Tijuana, en la frontera norte, y en Oaxaca, en el sur del país. No pretendo dar una lista exhaustiva de ciudades y campos de especialización, lo importante es visualizar que las ICC

<sup>1</sup> Para una descripción detallada del concepto de *cluster*, véase Porter (1998); en tanto que sobre su aplicación a las industrias creativas, revítese Scott (2010).

están altamente concentradas espacialmente en los países de la región, sin que esto sea una particularidad de Norteamérica.

Existen coincidencias entre las causas socioeconómicas que provocan la aglomeración de cierto tipo de industrias de alta tecnología, algunos sectores especializados de manufactura y las ICC. En general, existen fuertes economías de aglomeración para las ICC, en el sentido de que permiten la formación de mercados de trabajo especializados, la existencia de proveedores y servicios de soporte, de organizaciones educativas, de difusión, conservación y promoción de los productos culturales y creativos, así como un conjunto de instituciones construidas en el tiempo que regulan y facilitan la coordinación entre los actores productivos.

Hasta aquí nada distingue la aglomeración de las ICC de otros sectores económicos. Para visualizar su particularidad, conviene partir de un rasgo organizativo que muchas veces se pasa por alto, pero que es fundamental: el trabajo independiente (o *free lance*) y la producción por proyecto. Si bien estos dos elementos no son exclusivos de las ICC, ya que se pueden encontrar en industrias como la de la construcción, la extensión e intensidad de su uso, sí son características propias de estas industrias; veamos cuáles son las de estos dos elementos organizacionales.

Un trabajador *free lance* es el que vende su trabajo para la realización de proyectos específicos y con un término fijo, proyectos que involucran la entrega de un producto terminado, la participación en una etapa de un proceso de producción, complementar un equipo de trabajo u otras actividades que no requieren de un contrato a largo plazo. Otra forma de definir el trabajo libre o independiente es como una forma de autoempleo, en el sentido de que cada individuo funciona como una compañía que vende sus habilidades y se promociona utilizando estrategias parecidas a las de una empresa —empresarios de su propio capital humano— (Gandini, 2016). Por ejemplo, un diseñador gráfico o un diseñador de vestuario para el cine comúnmente tienen una empresa formada sólo por el trabajador-dueño, que utiliza esta figura para promocionarse y cubrir requisitos fiscales. El trabajo *free lance* permea al conjunto de las industrias creativas y culturales. Por ejemplo, quien trabaja para la industria del cine, por lo general no está empleado por una compañía, sino que es contratado para una película, con el objetivo de realizar una tarea específica: sonido, edición, iluminación, vestuario u otra, o bien para participar en la ejecución completa del producto, como en el caso de los productores y directores.

Otros ejemplos son los diseñadores gráficos y los ilustradores, contratados para elaborar cierta imagen; los escritores que venden sus guiones para diversas revistas, o bien escriben textos por “encargo”; los fotógrafos; los organizadores de eventos, etcétera.

## **Ecologías de proyectos y la formación de *clusters* económicos**

La organización por proyecto es la base de las industrias creativas y del trabajo independiente. Implica la formación de equipos de trabajo para la realización de un proyecto específico, en un tiempo determinado. En uno de los trabajos pioneros sobre la organización por proyecto, que toma al teatro como caso de estudio, se define este tipo de organización como “sistemas temporales [que reúnen] a un conjunto de personas, con especialidades diversas, trabajando juntos para llevar a cabo una tarea compleja dentro de un periodo de tiempo limitado” (Goodman y Goodman, 1976: 494). La organización por proyecto se da en sectores donde se requiere de organizar actividades complejas, no estandarizadas, a partir de equipos de especialistas empleados temporalmente (DeFillippi y Arthur, 1998).

Este tipo de organización se encuentra en la mayoría de las ICC, ya que los productos de estas industrias tienden a ser únicos, y para cada cual se forma un equipo nuevo de trabajo. Existe una gran cantidad de estudios sobre organización por proyecto que toman como caso a las industrias creativas, entre los que destacan el cine y la televisión (Cook *et al.*, 2011; Davenport, 2006; DeFillippi y Arthur, 1998), el teatro (Eikhof y Haunschild, 2007; Goodman y Goodman, 1976), los videojuegos (Cohendet y Simon, 2007), la música (Lorenzen y Frederiksen, 2005; Watson, 2012) y la publicidad (Grabher e Ibert, 2006).

El concepto central para entender el impacto que este tipo de organización tiene en el funcionamiento de las industrias creativas es el de “ecología de proyectos” (Grabher, 2002b). Un sistema organizacional fragmentado y en permanente recomposición de equipos de trabajo es eficiente cuando se da una entrada constante de nuevos proyectos, la cual se expande y permanece en el tiempo. Esta condición es central, en primera instancia, porque permite que exista una reserva de trabajadores especializados en diferentes campos,

capaces de sostener una trayectoria laboral más o menos constante, al ir moviéndose de proyecto en proyecto. Desde el punto de vista de los iniciadores o líderes de los proyectos, contar con una reserva de trabajo permite iniciarlos rápidamente y encontrar opciones y re combinaciones de trabajadores, de acuerdo con el objetivo de cada nuevo plan (Grabher, 2002a).

Las redes sociales cumplen un papel fundamental en la organización por proyecto. Los equipos se forman a partir de las experiencias en trabajos anteriores y en la información que fluye entre los individuos que se mueven dentro de esa ecología de proyectos. Por una parte, la continua recomposición de los equipos permite al trabajador individual acumular conocimientos y reputación frente a otros colaboradores, reputación que será la carta de entrada a nuevos proyectos. Por la otra, las redes sociales en espacios de socialización, paralelos a la ecología de proyectos, permiten obtener información sobre trabajadores o colaboradores a los que no se conoce directamente, pero que otros individuos conocen, recomiendan o evalúan (Grabher e Ibert, 2006).

En una ecología de proyectos, se forman subgrupos compactos de profesionales, quienes tienden a mantenerse juntos de un proyecto a otro. Dos aspectos intervienen aquí: por una parte, el trabajo en equipo no sólo requiere de una buena capacidad técnica o creativa de los participantes, sino también de ciertos rasgos personales que faciliten la interacción o que engranen con las personalidades del resto de equipo. Por la otra, la confianza y lealtad construida entre equipos pequeños de trabajo, que buscan posicionarse de un proyecto a otro les permite actuar con mayor eficiencia (Manning y Sydow, 2011). Esto ocurre, por ejemplo, en el cine, cuando un cineasta trabaja constantemente con ayudantes de su confianza, por lo que al conseguir un nuevo trabajo solicita que su equipo sea contratado junto con él. Esto también se observa cuando un director trabaja en repetidas veces con un mismo productor, mientras que el resto del equipo puede cambiar por completo.

Las características descritas sobre las ecologías de proyectos indican que las relaciones interpersonales son un recurso esencial en este tipo de organización. En otros sectores económicos, como la manufactura, las empresas son los actores principales, por lo que las relaciones entre éstas son el elemento de coordinación central de su organización. Asimismo, dichas relaciones están marcadas por las cadenas productivas, es decir, la compra-venta de componentes y servicios, mientras que en las industrias creativas lo que se “compra” es, básicamente, “capital humano”.

Las industrias basadas en ecologías de proyectos tienden a estar altamente concentradas en el espacio. Los factores que explican la aglomeración son

- a) La necesidad de contar en proximidad con una reserva de trabajo calificado, diverso y altamente localizada, la cual permite allegarse los recursos humanos necesarios en poco tiempo, hacer ajustes imprevistos y buscar nuevas combinaciones para generar nuevos resultados (Grabher, 2001a).
- b) La transferencia de información vía redes sociales, en contextos de sociabilidad en copresencia. La posibilidad de interactuar cara a cara en espacios de socialización, fuera de los lugares de trabajo, permite entrar en contacto con “informantes” con trayectorias laborales y conexiones personales distintas, lo que amplía la información disponible al extender las redes (Grabher, 2001b). Por otra parte la formación de comunidades de práctica, a partir de las ecologías de proyectos, facilita compartir elementos de evaluación sobre la información que se transmite en las redes sociales cara a cara (Wenger, 1998).
- c) La construcción de reputación. Como vimos, ésta es un elemento central para los trabajadores y los contratistas en una ecología de proyectos, pues la reputación está compuesta por elementos difíciles de estandarizar y de ser evaluados sólo por medio de instituciones formales, como las certificaciones técnicas (Grabher, 2002a; Grabher y Thiel, 2015). Por el contrario, la reputación se adquiere por antecedentes de participación con otros equipos, así como por las recomendaciones personales sobre la “forma de trabajo” y trazas de la personalidad del trabajador, al interactuar con otros equipos laborales.
- d) Construcción de instituciones formales e informales de regulación. La transferencia de contenidos en redes sociales, la formación de marcos de significación en las comunidades de práctica y la adquisición de reputación requieren de un intercambio de información mediado por códigos de comportamiento e interpretación altamente localizados (Aoyama *et al.*, 2015; Storper, 1997). Esto implica la aparición de culturas locales que dan contexto al funcionamiento de las ecologías de proyectos, dando cierta estabilidad a lo que los actores esperan uno de otro y, por ende, a satisfacer sus expectativas laborales y creativas.
- e) Economías de aglomeración tradicionales. Además de los elementos contextuales ya señalados, los mercados laborales y las empresas que

participan en una ecología de proyectos están sujetas también a factores de aglomeración derivados de la reducción de costos de transacción y a las ventajas de estar en cercanía con otras empresas de sectores complementarios (Cook *et al.*, 2011; Power y Scott, 2004).

Existen grandes conglomerados de industrias creativas en algunas ciudades de Norteamérica que dominan los mercados globales: Nueva York y Los Ángeles contienen un ensamblaje de industrias creativas y culturales que las vuelven centros de influencia internacional; son emisoras de códigos semióticos, narrativas y estéticas ampliamente consumidas a nivel global. México y Canadá consumen de forma importante los productos culturales de estas dos ciudades y otras más de Estados Unidos, aunque este hecho no implica que no se han desarrollado *clusters* importantes de industrias creativas en cada país. En Canadá, Vancouver, Toronto y Montreal son las ciudades más importantes; en México, la capital mexicana concentra, muy por encima de otras ciudades, a estos sectores (Mercado, 2016). La reproducción de estos conglomerados y la capacidad de extender en el tiempo su influencia en mercados nacionales e internacionales se basa en sus ecologías de proyectos.

La organización por proyecto explica la aglomeración de las industrias creativas en *clusters* económicos, pero también abre panoramas, bajo ciertas condiciones, de que se creen redes de trabajo y producción translocales y transnacionales. La posibilidad de que se generen ecologías de proyectos transnacionales es importante, ya que nos permite hablar de una posible integración norteamericana, que ocurre en una dimensión diferente de la de la sola competencia entre los *clusters* de cada país o, en otros términos, cuántos productos culturales importa/exporta cada país. Para explicar este punto, me basaré en ejemplos concretos sobre la del cine en la región, aunque también aludiré a trabajos sobre la industria de la música. Conviene iniciar por distinguir las diferentes formas en que el cine entra en procesos de translocalización o que a veces implican o conllevan la transnacionalización.

El proceso de producción de una película se divide en diferentes etapas. Doeringer *et al.* distinguen cinco: la primera consiste en el aseguramiento del contenido, esto es, identificar y obtener los derechos del contenido por filmar. Al asegurar los derechos de autor, el proyecto de la nueva película da inicio. Posteriormente, se consigue el financiamiento, comúnmente involucrando diversas fuentes. Una vez garantizado el flujo financiero, se inicia la prepro-



ducción, etapa en que se hacen todos los preparativos necesarios para iniciar la filmación. Aquí se involucra a los miembros más importantes, como el director, los actores principales y de soporte, así como los encargados de las diferentes áreas de la producción. En la preproducción también se realiza la exploración (*scouting*) para encontrar y asegurar las locaciones, se ubican los estudios de filmación necesarios, se detalla el presupuesto a partir de un libreto (*script*) desarrollado con tal objetivo, y en general se completan los detalles técnicos que varían con cada película. El siguiente paso es la producción, aquí se completan los equipos técnicos y demás empleados y servicios de soporte para la filmación. En el rodaje es cuando más empleos se generan. La última etapa es la posproducción, con el material producido en la filmación entran a trabajar los equipos de editores de imagen, editores de sonido, música, efectos especiales, títulos iniciales y créditos, así como la edición de los *trailers* y el *making of* (Doeringer *et al.*, 2013).

Solamente unos pocos miembros del proyecto para realizar una película permanecen en todas las etapas. Comúnmente suele ser el director y los productores, el resto de los miembros del proyecto colaboran en algunas específicas. Como se dijo antes, en la de la producción se concentra el mayor número de trabajadores en una película, es también aquí donde los equipos técnicos tienen un peso importante, siendo el resto de las fases en las que dominan los miembros y equipos creativos. En la pre y posproducción hay trabajo creativo y técnico, pero se distinguen en las áreas de aplicación: en la preproducción domina el equipo de producción, que tiene tanto un aspecto creativo (la materialización del guion), como administrativo (definición de los recursos financieros necesarios) y técnico (solución de problemas de realización). En la parte final de la posproducción, los equipos de edición de imagen y sonido, así como los encargados de la música y efectos especiales, son personal altamente calificado en áreas eminentemente creativas, aunque con una base técnica importante. No hay que olvidar que el director está presente en todos los momentos e interactúa con los diferentes equipos.

Si bien el proyecto en conjunto para la realización de una película está embebido en las redes sociales de una ecología de proyectos, los requerimientos técnicos y creativos de cada etapa tienden a formar redes sociales específicas. Por ejemplo, los actores forman redes diferenciadas, al igual que los técnicos, así como los directores y productores tienden a estar en redes sociales que los acercan. Sin olvidar que se dan espacios de socialización e ins-

tituciones que ponen en contacto al conjunto de los trabajadores de una película, también es visible que las organizaciones laborales y de reconocimiento a la industria del cine segmentan y segregan las diferentes áreas técnicas y creativas. Por ejemplo, en cuestiones laborales, existen sindicatos de actores, escritores o directores, y en los actos de reconocimiento, como en los Oscar, se entregan premios a partir de las áreas específicas de especialización.

Hasta aquí he hecho énfasis en cómo la organización por proyecto produce una dinámica en la que la formación de una ecología de proyectos se da sobre la base de una fuerte aglomeración espacial. En el caso del cine, la aglomeración más importante e influyente de la región norteamericana está en Los Ángeles, en cuya área metropolitana se halla enclavado el *cluster* de la industria cinematográfica y televisiva conocido como Hollywood (Scott, 2014). Existen otros conglomerados igualmente relevantes en Nueva York, Vancouver y Toronto y, en el caso de nuestro país, en la Ciudad de México. El dominio de estas ciudades en sus respectivos países no ha variado significativamente en las últimas décadas, por el contrario, se ha reforzado; no obstante lo anterior, estos *clusters* generan procesos de filmación fuera de estas ciudades y entran en relación entre sí y con otros *clusters* filmicos de Europa y Asia. Enseguida giramos nuestra atención a esta otra dimensión de la espacialidad de la industria fílmica, y sus implicaciones para estudiar la integración económica cultural y creativa en América del Norte.

## **Formas de producción transnacional en la industria cinematográfica**

Los *clusters* de la industria del cine entran en relaciones de producción transnacionales de cuatro formas posibles: vía la producción extranjera, la coproducción, la movilidad temporal de individuos talentosos y mediante el sostenimiento de vínculos interpersonales entre líderes de proyectos separados geográficamente. En las cuatro formas de producción transnacional se generan vínculos entre ecologías de proyectos geográficamente separadas, pero cada una tiene lógicas particulares y, por lo mismo, el grado de integración entre una o más de ellas es de diferente intensidad y carácter, por ello, cada forma de producción transnacional tiene implicaciones diferentes en el impacto que se genera para cada *cluster* participante. Enseguida describo cada una de estas formas.

La producción extranjera es aquella en la que el rodaje de un filme (de cierta nacionalidad) se realiza en otro país; por ejemplo, si una película estadounidense es rodada en México, sería una producción extranjera para las estadísticas mexicanas. En inglés se emplea el término *runaway production*, que se traduce como “producción fugada”. Una producción extranjera es concebida y preproducida en un *cluster* en particular y, por lo tanto, embebida en una ecología de proyectos localizada.

Como observamos en párrafos previos, en esta etapa entran sólo algunos de los miembros del proyecto completo de la película, claramente el director, el o los productores, los actores principales y algunos otros líderes de las áreas técnico-creativas. Al ser una producción que se rodará en otro país, los equipos de las diferentes áreas de la filmación estarán conformados por personal que viaja desde el *cluster* original, así como por otro residente del país de destino. Qué equipos y miembros se mueven desde el conglomerado original y quiénes son contratados en el país huésped varía de película a película, en función de su presupuesto, y de acuerdo con el país de destino, en relación con la disponibilidad del personal calificado.

Una vez concluido el rodaje, se pasa a la etapa de la posproducción, que comúnmente vuelve a ser trabajada en el *cluster* de origen. Al igual que en las etapas precedentes, algunos de los miembros del proyecto dejan de participar y se incorporan otros, quienes darán los últimos retoques a la película.

Las producciones extranjeras involucran a personal técnico y creativo de dos ecologías de proyectos separadas geográficamente, en particular a comunidades de proyectos en dos países distintos, lo cual implica que se da un proceso de producción transnacional; sin embargo, la participación de cada *cluster* y su respectiva ecología de proyectos tienen diferentes pesos y capturan valor de forma diferencial. Las etapas de mayor valor agregado se dan en el *cluster* de origen, e incluso en la parte de la filmación las posiciones más importantes y los equipos técnicos de mayor sensibilidad son traídos de fuera.

Por lo anterior, si bien las producciones extranjeras son una forma de producción transnacional que genera beneficios para dos comunidades productoras, la captura de valor, conocimiento y experiencia favorece por mucho a la comunidad original.

Las producciones extranjeras en México no han alcanzado niveles significativos, como sí lo han logrado en Canadá. De acuerdo con investigacio-

nes sobre este tema, se filmaron en promedio seis películas extranjeras en México durante la primera década de este siglo. El número es pequeño y, según se reporta, ha ido disminuyendo como resultado de la inseguridad en el país (Martínez *et al.*, 2010). Las producciones extranjeras en Canadá sólo en 2016 incluyeron 128 largometrajes, 156 series de televisión y 71 miniseries, programas pilotos y otros tipos de programas de televisión. El 60 por ciento de estas producciones se realizaron en Vancouver, ciudad conocida como Hollywood North. Del conjunto de las producciones extranjeras, Estados Unidos es responsable del 70 por ciento o 261 producciones (CMPA, 2016).

Estos datos muestran que, por una parte, México, pese a ofrecer costos de filmación mucho más bajos que Canadá, no es un competidor fuerte, principalmente por la lejanía cultural y estética de sus ciudades respecto de las de Estados Unidos. Muchas de las producciones estadounidenses suelen ser filmadas en Canadá porque el medio ambiente construido y el contexto cultural y estético es similar al estadounidense. En cambio, las producciones extranjeras filmadas en México tienden a buscar locaciones específicas relacionadas con el medio natural o con escenarios de ciudades mexicanas o hispanas.

En otro orden, cabe señalar que, no obstante el éxito en la atracción de filmaciones estadounidenses a Canadá y la gran derrama económica que ello significa, la producción de contenido canadiense sigue siendo un área que requiere ser sostenida e impulsada por el Estado.

Veamos ahora la coproducción como forma de producción transnacional. Ésta se define como una película que recibe fondos de dos o más países; que al conjuntarlos, la formación de los equipos que participarán en cada una de las etapas de la película se pactan tomando como punto de partida la participación financiera de cada país. Por lo tanto, una película coproducida combinará miembros pertenecientes a diferentes ecologías nacionales de proyectos. Esta forma de producción ha sido fuertemente impulsada desde los gobiernos nacionales como una vía de impulso a sus industrias nacionales.

Al igual que en el caso de la producción extranjera, las coproducciones tienden a generar capturas de valor diferenciada para los países participantes. Comúnmente, el origen del material creativo y de los agentes claves, como el director, y al menos uno de los productores, determinan cuál es el *cluster* dominante. Si bien el de origen tiende a dominar en las posiciones creativas definitorias, los actores y los equipos técnicos y creativos revelan la composición financiera de la película. La captura de valor, experiencia y conocimientos,

en principio, tiene una mejor distribución que en la producción extranjera, aunque igualmente domina una de las ecologías de proyectos.

La coproducción en México ha aumentado en los últimos años, y Estados Unidos figura como el principal coproductor con México. Imcine reporta que, entre 2007 y 2017 se llevaron a cabo 285 coproducciones con 41 diferentes países. Entre los que destaca Estados Unidos (el 19 por ciento) y España (el 15 por ciento); mientras que Canadá (el 5 por ciento) inicia actividad de coproducción como resultado de acuerdos firmados con ese país para fomentar la distribución y coproducción. Sólo en 2017 se realizaron 52, que representan el 30 por ciento del total de películas mexicanas producidas en este año. Esta cifra es la más alta en la historia del cine mexicano. Estados Unidos ocupa el primer lugar con 13 filmes, España con 6, Colombia 5 y Canadá 4 (Imcine, 2017).

La producción extranjera y la coproducción son formas limitadas de producción transnacional en la industria fílmica. Tienen la característica de que ponen en contacto a dos o más comunidades pertenecientes a diferentes ecologías de proyectos. Cada cual mantiene un carácter claramente nacional, entran en contacto de forma estratégica, planificada. Los equipos transnacionales así formados se concentran en la etapa de la producción y, por lo mismo, quienes se encuentran en el país huésped están subordinados creativa y técnicamente.

En otro orden, estos equipos se forman y disuelven para regresar a su *cluster* original, lo que refuerza su carácter temporal y distanciado. Las producciones extranjeras son limitadas, en el sentido de que no necesariamente forman ecologías de proyectos transnacionales, es decir, redes estables de colaboración en proyectos compartidos.

Desde el punto de vista del trabajador que se contrata en una producción extranjera, ésta le representa la “chamba” que le permite tener un ingreso complementario, mientras consigue sus objetivos creativos personales. Para quien filma en el extranjero, los equipos contratados resuelven los problemas de estar fuera del país de origen.

### **Movilidad temporal y subgrupos transnacionales permanentes**

Los siguientes dos tipos de producción transnacional son diferentes en tanto que sugieren la posibilidad de formar ecologías de proyectos transnacio-

nales; es decir, no sólo contactos temporales entre dos comunidades, sino de establecer una integración estable y duradera entre dos ecologías de proyectos. Los dos tipos de producción transnacional a los que me refiero son propuestas recientes y que propongo como una nueva agenda de investigación. El primero, la producción transnacional vía la movilidad temporal, ha sido recientemente desarrollado por Watson y Beaverstock; el segundo, es la propuesta original de este capítulo, es aquél que se da mediante las relaciones interpersonales de líderes de proyectos, proceso que también llamaré “subgrupos transnacionales permanentes”. Enseguida explico estas dos formas de integración y su importancia teórica para entender el caso específico de América del Norte.

La movilidad temporal de individuos con reconocimiento internacional entre *clusters* de producción creativa es otra forma de producción transnacional en las industrias creativas. En este caso, un individuo que participa en una ecología de proyectos en un determinado lugar y país es contratado para participar en un proyecto hospedado en una ecología de proyectos de otro país. A diferencia de las otras formas de producción ya descritas, el contacto es personal, no está medido por cuotas por coproducción o por aspectos prácticos de un rodaje en otra nación. El reclutamiento de un individuo perteneciente a otro país se hace con base en la reputación (en sus diversas dimensiones), es decir, se da de igual forma a que si el individuo perteneciera a una ecología de proyectos local (Watson y Beaverstock, 2016). Si bien el trabajo de estos autores consiste en documentar y teorizar sobre la formación de ecologías transnacionales, su propuesta, basada sólo en la movilidad temporal, debe complementarse para explicar la formación de ligas interpersonales a nivel transnacional y la construcción de confianza, y de mecanismos capaces de transferir y acumular información, en particular sobre la reputación de los potenciales colaboradores.

Para responder a los dos puntos anteriores, debemos partir no sólo de la movilidad temporal, sino incluir la migración permanente o de largo plazo. La primera es, efectivamente, un mecanismo que permite que haya una ecología de proyectos transnacional, mas no explica cómo es que se formó. En otras palabras, la movilidad temporal es un dato empírico de que una ecología de proyectos existe, pero no de las posibles formas en que se ha constituido. Teóricamente, puede haber una ecología de proyectos sin movilidad temporal, ya que diferentes fases del proceso productivo no requieren de proximidad

espacial. Asimismo, es posible que equipos líderes dentro de la ecología de proyectos estén separados espacialmente, pero que hayan acumulado experiencia en algún punto de sus carreras. A continuación desarrollo esta idea.

### **Migración permanente o de largo plazo y la formación de ecologías de proyectos transnacionales**

Los conglomerados económicos dinámicos de cualquier actividad tienen la característica de ser centros de atracción de recursos provenientes de otras geografías. El capital y los recursos humanos son los principales bienes que un *cluster* dinámico atrae con fuerza. Por ejemplo, la migración de científicos e ingenieros de altísima calificación al *cluster* de alta tecnología de Silicon Valley está ampliamente documentada. Igualmente, la atracción de inversión de otros países y de otras regiones de Estados Unidos han alimentado por décadas la expansión y dominio de esta gran aglomeración económica. La de capital y recursos humanos se da por la dinámica de expansión interna de estos sistemas económicos, así como por su dominio en los mercados internacionales a lo largo de prolongados periodos.

En la industria fílmica ocurre lo mismo. El conglomerado económico de Hollywood es un centro de atracción de inversión y de recursos humanos a nivel internacional. Dentro de Estados Unidos, quien quiere hacer una carrera en el cine, ya sea como actor, director, guionista o cualquier otra especialización, tiene muchas más posibilidades de lograrlo si migra a Los Ángeles que en cualquier otra ciudad. De igual manera, las empresas que ofrecen servicios complementarios a la industria del cine tienen mayor probabilidad de encontrar clientes en esa urbe. Incluso el capital extranjero que desea entrar en la industria del cine encuentra mayor oportunidad invirtiendo e insertándose en el *cluster* de Hollywood que compitiendo con éste desde fuera. El ejemplo más conocido es el de Sony Pictures, empresa de capital japonés que invirtió en Los Ángeles como una forma de encontrar acceso a la ecología de proyectos de la región y a sus prácticas narrativas y estéticas.

En el caso particular de Norteamérica, el *cluster* de Hollywood ha atraído con fuerza y velocidad al talento mexicano y canadiense. A lo largo de la historia del cine mexicano, cineastas, actores y técnicos han migración a Los Ángeles, ya sea porque individualmente buscan suerte o porque, debido a

su éxito en México y a un reconocimiento internacional, son directamente invitados a hacerlo. Desde grandes iconos, como Dolores del Río, hasta los exitosos directores y actores mexicanos del fin de siglo xx y principios del xxi, pasando por una pléyade de otros actores y cineastas menores, que lo han intentado y logrado éxito en diferentes medidas. En este momento, Hollywood ha visto el ascenso de directores, guionistas, actores y demás, a las más elevadas capas de su ecología de proyectos. Recordemos que, en los últimos años, los mexicanos han aparecido continuamente en las nominaciones al Oscar y los Golden Globes, ambas instituciones centrales en su ecología de proyectos.

En el caso de las industrias de alta tecnología, la atracción de trabajadores calificados es generalmente vista de forma negativa y se califica como una *fuga de cerebros*; no obstante lo anterior, se ha documentado que la migración de trabajadores altamente calificados pueden generar, en el largo plazo, impactos importantes en sus países de origen. Saxenian (2007), en *The New Argonauts*, ilustra con detalle cómo los migrantes calificados llegados en los años setenta y ochenta a Silicon Valley contribuyeron decisivamente al desarrollo de la industria de alta tecnología en sus países de origen. En su estudio de caso, los migrantes de China, Taiwán, India e Israel, han impactado en sus países principalmente por dos vías: 1) por la migración de retorno, con el objetivo de abrir empresas en sus países de origen y 2) por haber abierto empresas en Silicon Valley que facilitan la interacción económica con sus comunidades de origen. Saxenian (2007) concluye que se ha pasado de una *fuga de cerebros* a una *circulación de cerebros*.

Ese estudio nos permite plantear la hipótesis de que la migración de talento creativo mexicano a Estados Unidos tendría una incidencia positiva en México, aunque de forma distinta, por las particularidades de organizacionales en las industrias creativas.

La migración de talento creativo entre conglomerados de diferentes países facilita la construcción de una ecología de proyectos transnacional. Esto es posible si se dan dos condiciones básicas: por una parte, que el migrante haya pasado tiempo en el *cluster* emisor y, por lo tanto, que haya estado inmerso en sus relaciones sociales y, por la otra, que haya construido relaciones de confianza y colaboración estrechas con individuos o grupos específicos. Si ambas condiciones se dan, el migrante lleva consigo la experiencia, información y contactos necesarios para continuar proyectos en ese *cluster*; es decir, la cercanía social, institucional y cultural no se pierde al dejar de darse la



proximidad espacial (Boschma, 2005). Por la otra, ya que una de las características de una ecología de proyectos es su latencia, la separación espacial no requiere de una continua presencia, los contactos, los equipos de trabajo y los recursos técnicos pueden ser reconstituidos en cualquier momento.

Por ejemplo, cuando un cineasta es atraído a Hollywood, es porque ha destacado en su trabajo y, por lo tanto, ha sido formado en la ecología de proyectos de su país. Esto implica que ha estado inmerso en el sistema de información y reputación de las redes sociales locales, y que por lo mismo tiene contactos cercanos con líderes en diferentes áreas de la ecología de proyectos de su *cluster* originario. Al migrar e insertarse en el nuevo conglomerado, el cineasta entra y se vincula con una nueva ecología en la que desarrollará su trabajo. Si el cineasta migrado no rompe el vínculo productivo (que al fin y al cabo se basa en sus relaciones personales) con el *cluster* originario, se puede convertir en un puente entre dos ecologías de proyectos y, por ende, ser vehículo de una integración transnacional.

La integración de *clusters* vía migración permanente o de largo plazo genera una mejor distribución de valor que otras formas de integración productiva, como la producción extranjera, la coproducción y la movilidad temporal. Cuando el migrante se ubica en posiciones clave en la producción cinematográfica, como en el caso de los directores, ellos son capaces de poner en contacto a actores en etapas de alto valor agregado, y por lo mismo dar mayor influjo de recursos tangibles e intangibles y visibilidad a las producciones del *cluster* emisor.

Con un enfoque similar al que propongo aquí, Lorenzen y Mudambi (2013) han documentado cómo la diáspora india ha impactado positivamente al conglomerado de la industria del cine conocido como Bollywood. Ellos, además de reconocer la relevancia de las relaciones personales entre creadores de la misma nacionalidad en diferentes *clusters*, le dan un peso importante a las diásporas nacionales y sus patrones de consumo, como fuentes de información e innovación para los creadores en sus países originarios.

La figura de Guillermo del Toro nos permite ilustrar los procesos a los que he hecho referencia, pero para el caso de México. Este director se formó en Guadalajara y en la Ciudad de México. Entre 1986 y 1992, participó asumiendo diferentes roles en algunos cortometrajes, y como productor y diseñador de efectos especiales de maquillaje en diversos largometrajes, entre los que destacan: *Doña Herlinda y su hijo* de Jaime Humberto Hermosillo (1985),

*Goitia, un dios para sí mismo* (1988), *Morir en el Golfo* (1990), *Cabeza de Vaca* (1990), *Bandits* (1991), *Sólo con tu pareja* (1991) y *Mi querido Tom Mix* (1992). En 1993, filmó *La invención de Cronos*, su primer largometraje como director y guionista. En esta primera etapa, Del Toro se insertó en la ecología de proyectos de la Ciudad de México y estrechó vínculos con algunos de los colaboradores con quien trabaja. Una de las relaciones profesionales que permanecerán en el tiempo es la que tiene con la productora Bertha Navarro. Ella participó en el equipo de *La invención de Cronos*, y a partir de esta producción ambos realizarán diversos proyectos a lo largo de los años.

Del Toro migró a Los Ángeles en 1994, pero no ha dejado de participar en proyectos de películas mexicanas. Su *opera prima*, *La invención de Cronos*, tuvo un gran reconocimiento en la crítica nacional e internacional, lo cual le abrió oportunidades para continuar su carrera fuera de México. Desde esa fecha es residente permanente en Estados Unidos, y el *cluster* de Hollywood ha sido su base de actividad fílmica; no obstante lo anterior, a lo largo de su carrera y hasta el momento en que escribo este texto, Del Toro ha participado en 53 proyectos cinematográficos, de los cuales el 23 o el 42.6 por ciento registran a México como país de origen.<sup>2</sup> Si extraemos de éstos las películas que ha dirigido y aquéllas en las que sólo ha sido productor, tenemos que, de trece películas dirigidas, el 46.2 por ciento registra a México como país de origen y de aquellas en las que tiene créditos como productor, el 45.8 por ciento de 24 películas señalan a México como país de origen (a partir de información de IMDB, 2018).

Podría esperarse que, a medida que pasa el tiempo desde que salió del país, los proyectos de Del Toro que involucran a México irían decayendo. Esto no es así, entre 1994 y el año 2000, estuvo en dos proyectos con México; en la primera década del siglo XXI, participó en siete proyectos, y posterior a 2010 y hasta el 2018 ha realizado tres más con México. Como lo muestran estos números, la participación ha sido constante, manteniendo a Del Toro como una importante figura no sólo en Hollywood, sino también en su país (con información de IMDB, 2018).

Un actor clave que ha permitido vincular la ecología de proyectos de la Ciudad de México con Del Toro en Hollywood es Bertha Navarro. Ya mencioné que esta productora colaboró con él en su *opera prima*, *La invención*

<sup>2</sup> Esta cifra incluye coproducciones de México con otros países.

de *Cronos*, y a partir de ese proyecto no han dejado de hacerlo en muchos más. Navarro ha estado involucrada en los largometrajes que Del Toro ha producido en México y dirigido en España. En México, las películas en que han colaborado son *Ayotzinapa, el paso de la tortuga* (2018; México), *La delgada línea amarilla* (2015; México), *Rabia* (2009; México/España/Colombia), *Cosas insignificantes* (2008; México/España), *El laberinto del fauno* (2006; España/México/Estados Unidos), *Crónicas* (2004; México/Ecuador), *El Espinazo del Diablo* (2001; España/México), *Un embrujo* (1998; México) y *La invención de Cronos* (1993; México). Es la única colaboradora que aparece en todas las películas, lo que indica claramente lo estrecho de su colaboración profesional durante todos estos años. La relación con Del Toro también muestra qué vínculos interpersonales construidos antes del momento de migrar pueden ser sostenidos (e incluso fortalecidos) una vez que se ha dado la separación geográfica. De igual manera, indica que cada uno está posicionado en una ecología de proyectos distinta y que, a través de su relación personal, se puede activar la formación de equipos para cada uno de los proyectos siguiendo las ventajas de los conglomerados en una u otra ciudad.

La asociación Del Toro-Navarro es lo que llamo un subgrupo transnacional permanente, uno de los posibles existentes en la actualidad, que en la práctica forman una ecología de proyectos transnacional entre Estados Unidos y México. Además de jalisciense, existen otros migrantes altamente visibles en la industria del cine que han formado subgrupos transnacionales, como los directores Alfonso Cuarón, Alejandro González Iñárritu, el cinefotógrafo Emmanuel Lubezki, los actores Gael García Bernal y Diego Luna (por mencionar a los más conocidos). Todos ellos han sostenido, de una u otra forma, relaciones productivas con México a lo largo de sus carreras, no obstante que han migrado permanentemente o que encuentran en el extranjero su principal fuente de trabajo, por lo que pasan la mayor parte de su tiempo fuera del país.

## Conclusiones

La tesis planteada en este capítulo es que la migración permanente o de largo plazo de talento, aunada a la organización por proyecto predominante en las industrias creativas, permite la formación de vínculos productivos entre con-

glomerados de diferentes países y, por lo tanto, la formación de ecologías de proyectos transnacionales. Si bien se requiere de mayor trabajo empírico para sustanciar esta tesis, el enfoque que propongo permite analizar el funcionamiento de las industrias creativas en América del Norte, más allá de qué tanto se consume un bien cultural en uno u otro país.

En otro orden de ideas, este enfoque cambia el centro de atención de las relaciones entre empresas (por ejemplo, de las productoras y distribuidoras) a las relaciones interpersonales y su papel en el sostenimiento de redes de producción transnacional. También implica una visión dinámica, en el sentido de mirar los proyectos de producción creativa transnacionales no como hechos únicos, sino latentes, que aparecen y desaparecen con frecuencia en el continuo de una ecología de proyectos.

La coproducción y las producciones extranjeras son dos formas importantes de colaboración en la producción cultural entre países, pero hay que agregar la movilidad temporal y la formación de subgrupos transnacionales, que son formas de colaboración menos visibles, pero igualmente importantes. Estos procesos son menos visibles porque las estadísticas nacionales sobre el cine dejan fuera mayormente estas formas de integración. Los vínculos interpersonales entre actores no siempre se reflejan en proyectos de coproducción, varias de las colaboraciones de Del Toro-Navarro son películas registradas sólo como mexicanas, o mexicano-españolas, dejando fuera la inserción de Del Toro en el *cluster* de Los Ángeles.

También el trabajo temporal de algunos creativos y técnicos mexicanos en producciones realizadas en Estados Unidos no se toman en cuenta como formas de colaboración e integración económica. Debido a lo anterior, necesitamos emprender investigación empírica que permita visibilizar y medir la extensión y alcance de estos fenómenos, tanto en el cine, como en otras ramas, así como en la formación de redes entre México y Estados Unidos, o entre México y Canadá.

## Fuentes

- AOYAMA, Y., E. J. MALECKI, A. GLASMEIER, S. CHRISTOPHERSON y M. STORPER  
2015 “Keys to the City: How Economics, Institutions, Social Interaction, and Politics Shape Development”, *The AAG Review of Books* 3, no. 2: 92-98, en <<https://doi.org/10.1080/2325548X.2015.1015921>>.
- BOSCHMA, R.  
2005 “Proximity and Innovation: A Critical Assessment”, *Regional Studies* 39, no. 1: 61-74.
- CANADIAN MEDIA PRODUCERS ASSOCIATION (CMPA)  
2016 *Profile 2016: Economic Report on the Screen-Based Media Production Industry in Canada*. Vancouver: CMPA.
- COHENDET, P. y L. SIMON  
2007 “Playing across the Playground: Paradoxes of Knowledge Creation in the Videogame Firm”, *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior* 28, no. 5: 587-605.
- COOK, G. A., N. R. PANDIT y J. V. BEAVERSTOCK  
2011 “Cultural and Economic Complementarities of Spatial Agglomeration in the British Television Broadcasting Industry: Some Explorations”, *Environment and Planning A* 43, no. 12: 2918-2933.
- CÓRDOVA, L. H.  
2015 “El cine mexicano en busca de su público: la reorganización de un patrimonio cultural en tiempos de tratados y acuerdos internacionales”, *Imagofagia*, no. 12, en <<http://asaeca.org/imagofagia/index.php/imagofagia/article/view/871>>.
- DAVENPORT, J.  
2006 “UK Film Companies: Project-Based Organizations Lacking Entrepreneurship and Innovativeness?”, *Creativity and Innovation Management* 15, no. 3: 250-257.

DE FILLIPPI, R. J. y M. B. ARTHUR

1998 "Paradox in Project-based Enterprise: The Case of Film Making", *California Management Review* 40, no. 2: 125-139.

DOERINGER, P., P. FOSTER, S. MANNING y D. TERKLA

2013 "Project-Based Industries and Craft-Like Production: Structure, Location, and Performance", en *Handbook of Industry Studies and Economic Geography*. Cheltenham: Edward Elgar.

EIKHOF, D. R. y A. HAUNSCHILD

2007 "For Art's Sake! Artistic and Economic Logics in Creative Production", *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior* 28, no. 5: 523-538.

GALPERIN, H.

1999a "Cultural Industries in the Age of Free-Trade Agreements", *Canadian Journal of Communication* 24, no. 1, en <<https://doi.org/10.22230/cjc.1999v24n1a1082>>.

1999b "Cultural Industries Policy in Regional Trade Agreements: The Cases of NAFTA, the European Union and Mercosur", *Media, Culture & Society* 21, no. 5: 627-648.

GANDINI, A.

2016 "Digital Work: Self-branding and Social Capital in the Freelance Knowledge Economy", *Marketing Theory* 16, no. 1: 123-141.

GÓMEZ, R.

2016 "Communication Industries in North America after 20 Years of North American Free Trade Agreement: Media Policy, Regulatory Bodies and Concentration", *International Communication Gazette* 78, no. 3: 177-199, en <<https://doi.org/10.1177/1748048515598042>>.

GÓMEZ, R. y A. M. LARROA

2014 "Cultural Industries and Policy in Mexico and Canada after 20 Years of NAFTA", *Norteamérica. Revista Académica* 9, no. 2: 173-204.

GOODMAN, R. A. y L. P. GOODMAN

1976 “Some Management Issues in Temporary Systems: A Study of Professional Development and Manpower-the Theater Case”, *Administrative Science Quarterly* 21, no. 3 (September): 494-501.

GRABHER, G.

2002a “Cool Projects, Boring Institutions: Temporary Collaboration in Social Context”, *Regional Studies* 36, no. 3: 205-214.

2002b “The Project Ecology of Advertising: Tasks, Talents and Teams”, *Regional Studies* 36, no. 3: 245-262.

2001a “Ecologies of Creativity: The Village, the Group, and the Heterarchic Organization of the British Advertising Industry”, *Environment and Planning A* 33, no. 2: 351-374.

2001b “Locating Economic Action: Projects, Networks, Localities, Institutions”, *Environment and Planning A: Economy and Space* 33, no. 8: 1329-1331.

GRABHER, G. y J. THIEL

2015 “Projects, People, Professions: Trajectories of Learning through a Mega-event (the London 2012 Case)”, *Geoforum* 65: 328-337, en <<https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2015.02.006>>.

GRABHER, G. y O. IBERT

2006 “Bad Company? The Ambiguity of Personal Knowledge Networks”, *Journal of Economic Geography* 6, no. 3.

IMCINE

2017 *Anuario estadístico del cine mexicano*. México: Secretaría de Cultura.

INTERNATIONAL MOVIE DATA BASE (IMDB)

2018 *International Movie Data Base*, en <<https://www.imdb.com/>>.

LORENZEN, M. y L. FREDERIKSEN

2005 “The Management of Projects and Product Experimentation: Examples from the Music Industry”, *European Management Review* 2, no. 3: 198-211.

LORENZEN, M. y R. MUDAMBI

2013 “Clusters, Connectivity and Catch-up: Bollywood and Bangalore in the Global Economy”, *Journal of Economic Geography* 13, no. 3: 501-534.

MANNING, S. y J. SYDOW

2011 “Projects, Paths, and Practices: Sustaining and Leveraging Project-Based Relationships”, *Industrial and Corporate Change* 20, no. 5: 1369-1402.

MARTÍNEZ PIVA, J. M., R. PADILLA, C. SCHATAN y V. VEGA MONTOYA

2010 *La industria cinematográfica en México y su participación en la cadena global de valor*. México: CEPAL.

MERCADO CELIS, A.

2016 “Distritos creativos en la Ciudad de México en la segunda década del siglo XXI”, *Territorios*, no. 34: 183-213.

PORTER, M. E.

1998 *Clusters and the New Economics of Competition* 76. Boston: Harvard Business Review.

POWER, D. y A. J. SCOTT

2004 *Cultural Industries and the Production of Culture*. Londres: Routledge.

SAXENIAN, A.

2007 *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy*. Cambridge: Harvard University Press.

SCOTT, A. J.

2014 *On Hollywood: The Place, the Industry*. Princeton: Princeton University Press.

2010 “Cultural Economy and the Creative Field of the City”, *Geografiska Annaler: series B, Human Geography* 92, no. 2: 115-130.



STORPER, M.

1997 *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. Nueva York: Guilford Press.

WATSON, A.

2012 “The World according to iTunes: Mapping Urban Networks of Music Production”, *Global Networks* 12, no. 4: 446-466.

WATSON, A. y J. V. BEAVERSTOCK

2016 “Transnational Freelancing: Ephemeral Creative Projects and Mobility in the Music Recording Industry”, *Environment and Planning A: Economy and Space* 48, no. 7: 1428-1446.

WENGER, E.

1998 *Communities of Practice: Learning, Meaning, and Identity*. Cambridge: Cambridge University Press.

#### FILMOGRAFÍA

*Ayotzinapa, el paso de la tortuga*

2018 Dir. y guion: Enrique García Meza. México. Salamandra Producciones/Tequila Gang. Prod.: Guillermo del Toro.

*Bandits*

1991 Dir. Barry Levinson. Guion: Harley Peyton. Estados Unidos. MGM *et al.*

*Cabeza de Vaca*

1990 Dir.: Nicolás Echevarría. Guion: Guillermo Sheridan, Xavier Robles, Nicolás Echevarría (novela: Alvar Núñez Cabeza de Vaca). México-España. Imcine/TVE.

*Cosas insignificantes*

2008 Dir. y guion: Andrea Martínez Crowther. México-España. Warner Bros. Pictures Mexico/Tequila Gang/Manga Films.

*Crónicas*

2004 Dir. y guion: Sebastián Cordero. México/Ecuador, Jorge Vergara, Alfonso Cuarón y Guillermo del Toro.

*Doña Herlinda y su hijo*

1985 Dir. y guion: Jaime Humberto Hermosillo. México. Clasa Films Mundiales. Prod.: Guillermo del Toro.

*El Espinazo del Diablo*

2001 Dir. Guillermo del Toro. Guion: Guillermo del Toro, Antonio Trashorras David Muñoz. España/México.

*El laberinto del fauno*

2006 Dir. y guion: Guillermo del Toro. España-México-Estados Unidos. Estudios Picasso/Tequila Gang/Telecinco/Sententia Entertainment.

*Goitia, un dios para sí mismo*

1988 Dir.: Diego López Rivera. Guion: Jorge González de León, Diego López Rivera, Juan Carlos Ruiz, Javier Sicilia, Enrique Vargas Torres y Raúl Zermeño. Fondo de Fomento a la Calidad Cinematográfica/Gobierno del Estado de Zacatecas/Imaginaria S.A. Imcine.

*La delgada línea amarilla*

2015 Dir. y guion: Celso R. García. México-Francia. Foprocine/Springall Pictures/Fidecine. Prod.: Guillermo del Toro.

*La invención de Cronos*

1993 Dir. y guion: Guillermo del Toro. México. Prime Films/Iguana Producciones.

*Mi querido Tom Mix*

1992 Dir. Carlos García Agraz. Guion: Consuelo Garrido. México. Fondo de Fomento a la Calidad Cinematográfica/Gobierno del Estado de Zacatecas/Imcine/Producciones Amaranta.

*Morir en el Golfo*

1990 Dir: Alejandro Pelayo. Guion: Víctor Hugo Rascón Banda y Alejandro Pelayo (novela: Héctor Aguilar Camín). México. Centro de Capacitación Cinematográfica (CCC)/Cooperativa de Producción Cinematográfica “José Revueltas”/Televisión y Cinematografía del Estado de Tlaxcala (Coracyt)/Imcine.

*Rabia*

2009 Dir. y guión: Sebastián Cordero (novela: Sergio Bizzio). España-México-Colombia. Telecinco Cinema/Think Studio/Dynamo. Prods.: Guillermo del Toro, Bertha Navarro, Rodrigo Guerrero, Álvaro Agustín y Andrés Mardones.

*Sólo con tu pareja*

1991 Dir.: Alfonso Cuarón. Guion: Alfonso Cuarón y Carlos Cuarón. México. Imcine/Fondo de Fomento a la Calidad Cinematográfica.

*Un embrujo*

1998 Dir.: Carlos Carrera. Guion: Carlos Carrera, Martín Salinas (novela: Marcel Sisniega). México. Salamandra Producciones/Tequila Gang. Prod.: Guillermo del Toro.