

Transformaciones del espacio audiovisual en Villa María provincia de Córdoba.

Druetta, Santiago; Mansilla y Héctor.

Cita:

Druetta, Santiago; Mansilla y Héctor (2014). *Transformaciones del espacio audiovisual en Villa María provincia de Córdoba. VIII Jornadas de Sociología de la UNLP. Departamento de Sociología de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, La Plata.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-099/599>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/eCvm/ctC>

Transformaciones del espacio audiovisual en Villa María, provincia de Córdoba

Mgtr. Santiago Druetta.
Universidad Nacional de Córdoba.
santiagodruetta@gmail.com

Mgtr. Héctor Mansilla.
Universidad Nacional de Córdoba.
homansil@hotmail.com

INTRODUCCION

La nueva legislación sobre la producción y difusión audiovisual era y es, debate pendiente en nuestro país, en América latina y probablemente en la mayoría de los países del mundo donde las industrias culturales hacen del sentido y la información una mercancía, o un instrumento de lucha por la capacidad de estructurar verdades.

Pero en el camino por lograr esa legislación, las resistencias de los grupos dominantes en lo político y económico han sido particularmente perjudiciales, porque al movilizar todo su poder de fuego económico, semiótico y jurídico en contra de cualquier límite, terminaron imponiendo una discusión maniquea, que cerró toda posibilidad a otro tipo de consideraciones más sutiles, más y profundas.

Esto no significa negar la existencia de todo debate ya que basta una lectura ligera de las notas al pie de la ley para encontrar referencias a múltiples recomendaciones y aportes de distintos agentes sociales que participaron en su redacción. Pero posiblemente la discusión hubiera sido más extendida si los grandes medios y sus socios, no hubieran reducido el escenario a una mera oposición entre “libertad de prensa o mordaza”.

No obstante, podemos celebrar que la ley está vigente y que los poderes movilizados alcanzaron para hacerla aceptar. Y aunque esos poderes todavía no alcancen para hacerla cumplir, quizás ya no sea tan arriesgado empezar a observar las nuevas políticas sobre el audiovisual buscando indicadores de sus posibilidades y sus límites.

Habida cuenta de que un lustro después de la aprobación de la ley 26522 de Servicios de Comunicación Audiovisual (LSCA), hay cambios positivos que se perciben claramente, pero que también se perciben demoras e incluso algunas frustraciones, entendemos que una buena estrategia para su defensa es darse una mirada Crítica, con el objetivo de que las políticas puedan ser cada vez más efectivas para los grandes objetivos de esta ley.

Nuestro modesto aporte en ese sentido será preguntarnos por las transformaciones que pueden observarse en el espacio audiovisual de la ciudad de Villa María, provincia de Córdoba, con especial atención al campo de la producción.

La delimitación geográfica responde a que esta ciudad, de casi cien mil habitantes y centro de una de las zonas más ricas del país, fue sede del primer servicio de TV cable de Argentina al tiempo que realizó tempranamente emisiones experimentales de TV color y llegó a contar con dos cableoperadores y una notable cantidad de programas televisivos de producción local.

Yaunque buena parte de ese desarrollo fue desarticulado durante los noventa, por la misma década se creó la Universidad Nacional de Villa María (UNVM) donde se dicta una carrera de producción audiovisual que ha gravitado de manera notable en este espacio, tal como se verá.

Entendemos entonces que si entre los principales objetivos de la ley está la diversidad y la federalización, resulta de sumo interés lo que suceda en localidades medianas, que disponen de recursos económicos y algunos antecedentes respecto del audiovisual.

Esas condiciones motivaron un primer trabajo exploratorio en el año 2006, que se continuó con mayor profundidad durante 2008 y 2009 con un censo de las productoras, tratando de identificar aquellas variables que definen sus posiciones diferenciales en el campo de fuerzas que sus relaciones estructuran.

Así, nos pareció interesante comparar los datos recogidos en 2008 antes de la aprobación de la ley (que no parecían sustancialmente distintos de lo observado en 2006), con los que pudieran relevarse casi un lustro después, (diciembre de 2013) y buscar indicios de influencia de la ley y políticas asociadas, especialmente el programa Polos¹ de fomento a la producción audiovisual y en el que la universidad de Villa María tuvo un papel protagónico.

El relevamiento de 2008

A partir de comprender al espacio social como “... *un espacio pluridimensional de posiciones (...) donde los agentes se distribuyen en él, en una primera dimensión, según el volumen global de capital que poseen y, en una segunda, según la composición de su capital...*” (Bourdieu, 1990 :283), asumimos que todo subespacio puede ser representado de idéntica manera, a

¹El Programa Polos Audiovisuales Tecnológicos es una política de integración impulsada por el Ministerio de Planificación Federal, Inversiones Públicas y Servicios, que busca instalar y fortalecer las capacidades para la producción nacional de contenidos para la TV Digital, promoviendo la igualdad de oportunidades y la disminución de asimetrías entre provincias y regiones.

condición de identificar los recursos que en ellos se ponen en juego en tanto capitales (Bourdieu, 1990; 1991; 2001).

A partir de la conceptualización de ese insumo, pudimos luego implementar un trabajo comparativo tratando de representar el espacio de las productoras audiovisuales de la ciudad de Villa María en ambos momentos (2008 y 2013), que serían el antes y el después de la sanción e implementación (aunque siempre limitada) de la LSCA. Para el estudio consideramos sólo aquellas productoras cuyas prácticas tienden a la conformación de un mercado audiovisual comercial, es decir, que son económicamente sustentables por la venta de su trabajo o su producto, o al menos intentan serlo. En todos los casos se trató de verificar que esa auto representación como empresa productora, coincidiera con la percepción que de cada productora tenían sus pares.

La cantidad de casos que la ciudad ofrecía eran insuficientes para poder plantear una muestra aleatoria que representativapero, por eso mismo la opción de realizar un censo no parecía presentar mayor dificultad.

Sujeto a confirmación por los resultados observados a lo largo del estudio, se propuso concebir la estructuración del capital específico como un “**capital audiovisual**” conformado a partir de las cuatro especies generales (económico, cultural, simbólico y social) cuyo volumen y estructura dependería de las variables desarrolladas en el cuadro 1.

A partir de esas variables se trabajó en la elaboración de una representación gráfica de la estructuración del campo de la producción audiovisual en la ciudad de Villa María, para lo que se diseñó un cuestionario con veinte preguntas generales (en su mayoría con interrogaciones parciales a su interior) y cuya aplicación dio como resultado una base de datos que reunía de inicio 98 variables.

Capital audiovisual		
Dimensiones	Variables	Atributos
Económica	Respaldo financiero	Créditos. Subsidios. Desgravaciones
	Instalaciones	Inmuebles. Uso. Estructura.
	Medios de producción	Monto en equipamiento Calidad y cantidad de la fuerza de trabajo
Cultural	Titulaciones	
	Formación específica	Títulos específicos y experiencia en la actividad
	Catálogo de producciones	Volumen y composición

	Origen familiar del titular	Escolarización y actividad de los progenitores
Social	Relaciones empresa/empresa	
	Relaciones directivo empresa	
	Tipo de producc. Dominante	(Periodíst., documental, lúdica, sociales, etc.)
	Fuentes de facturación	
Simbólica	Premios y nominaciones	
	Exhibición y difusión	Medios y zonas de cobertura
	Antigüedad, status jurídico y modos de presentación	

Cuadro 1. Dimensiones y variables

Las pruebas realizadas mediante el SPAD permitieron identificar una mayor contribución a la conformación del espacio por parte de seis variables (**activas**) tal como se desprende del cuadro

2. Ellas son:

1. La experiencia del directivo en el oficio
2. La formación específica de directivo
3. La movilización de personal
4. La formación de ese personal
5. El equipamiento
6. La tenencia de un inmueble exclusivo

Analizando los valores correspondientes a los dos primeros factores, nos remitiremos al primer plano factorial. (Gráfico 1)

MODALITES		COORDONNEES					CONTRIBUTIONS					COSINUS CARRES						
IDEN	LIBELLE	P.REL	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
10 .numero de inmuebles exclusivos																		
IN01	- Posee un inmueble	4.44	2.75	0.82	-1.27	0.08	0.31	-0.03	6.8	17.8	0.1	1.9	0.0	0.24	0.59	0.00	0.03	0.00
IN02	- No posee inmueble	12.22	0.36	-0.30	0.46	-0.03	-0.11	0.01	2.5	6.5	0.0	0.7	0.0	0.24	0.59	0.00	0.03	0.00
									CONTRIBUTION CUMULEE = 9.3 24.3 0.1 2.6 0.0									
15 . exp_1° dirrec																		
EX01	- ep1°dir menor a 2 a	3.33	4.00	0.07	1.10	-0.44	0.81	-1.20	0.0	9.9	1.9	9.9	34.5	0.00	0.30	0.05	0.16	0.36
EX02	- ep1°dir de3 a 12 añ	4.44	2.75	0.84	-0.96	0.39	0.35	-0.24	7.1	10.2	2.0	2.4	1.8	0.25	0.34	0.05	0.04	0.02
EX03	- ep1°dir de 15 a 20	3.33	4.00	0.16	0.92	0.94	-1.05	0.58	0.2	7.1	9.0	16.9	8.0	0.01	0.21	0.22	0.28	0.08
EX04	- ep1°dir mayor de 20	5.56	2.00	-0.81	-0.44	-0.61	-0.13	0.56	8.3	2.7	6.4	0.4	12.6	0.33	0.10	0.19	0.01	0.16
									CONTRIBUTION CUMULEE = 15.6 29.9 19.4 29.6 56.9									
17 .formación específica del primer directivo																		
FR01	- Dir_Form_Idónea	7.78	1.14	-0.96	-0.22	0.02	-0.09	-0.22	16.4	0.9	0.0	0.3	2.6	0.81	0.04	0.00	0.01	0.04
FR02	- Dir_Form_Académica	8.89	0.87	0.84	0.19	-0.02	0.08	0.19	14.4	0.8	0.0	0.3	2.3	0.81	0.04	0.00	0.01	0.04
									CONTRIBUTION CUMULEE = 30.8 1.8 0.0 0.5 4.9									
20 . Moviliza personal																		
M001	- Poca Movilización pe	4.44	2.75	-0.25	0.29	1.05	1.06	0.33	0.6	0.9	14.9	22.9	3.5	0.02	0.03	0.40	0.41	0.04
M002	- Media Movilización p	8.89	0.87	-0.36	-0.34	-0.35	-0.35	0.07	2.6	2.5	3.4	5.0	0.3	0.14	0.13	0.14	0.14	0.01
M003	- Alta Movilización pe	3.33	4.00	1.29	0.52	-0.46	-0.48	-0.62	12.6	2.2	2.1	3.5	9.2	0.41	0.07	0.05	0.06	0.10
									CONTRIBUTION CUMULEE = 15.8 5.6 20.4 31.4 12.9									
23 .nivel de formación del personal																		
FR01	- for_pers_Técnico	2.22	6.50	1.24	-0.26	0.98	-1.58	-0.39	7.7	0.4	6.6	25.4	2.4	0.23	0.01	0.15	0.38	0.02
FR02	- for_pers_universitar	7.78	1.14	0.51	0.33	-0.49	0.51	0.49	4.6	2.1	5.6	9.1	13.4	0.22	0.10	0.21	0.22	0.21
FR03	- for_pers_Idoneo	6.67	1.50	-1.00	-0.30	0.24	-0.06	-0.44	15.3	1.5	1.2	0.1	9.3	0.67	0.06	0.04	0.00	0.13
									CONTRIBUTION CUMULEE = 27.6 3.9 13.4 34.5 25.1									
98 . Nivel de equipos																		
EQ01	- EQ_Bajo (Hasta 19 mi	4.44	2.75	-0.24	0.67	1.43	0.17	0.02	0.6	4.9	28.0	0.6	0.0	0.02	0.16	0.75	0.01	0.00

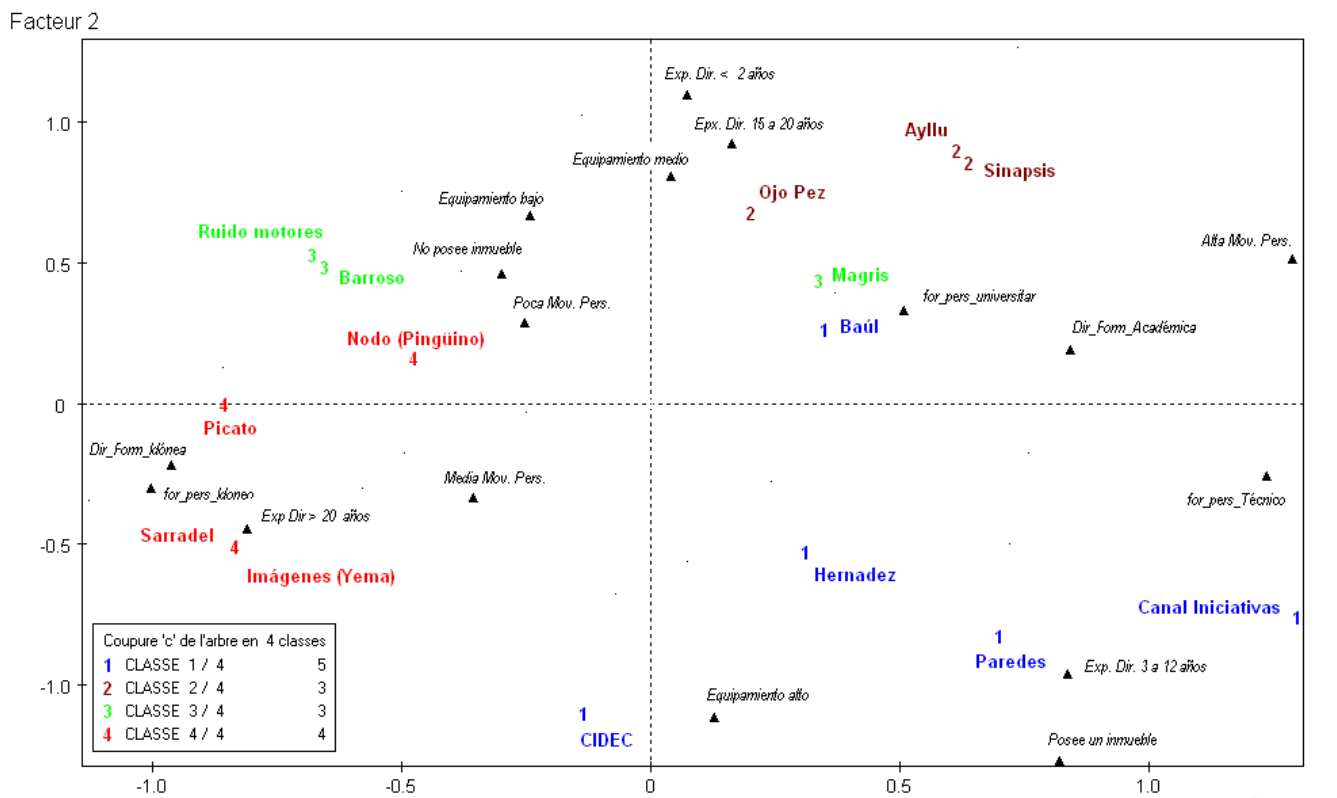


Gráfico 1. Cuatro clases. Representación de posiciones relativas. Modalidades de mayor contribución

Todo parece indicar que una gran distinción propia de este campo en 2008, está en relación a la formación profesional de los directivos de cada productora y su personal. Así, las productoras con directivos que acreditan formación superior completa y personal técnico tienden a oponerse a aquellas que congregan directivos y personal idóneo.

Del mismo modo, las diferencias se vinculan también a la riqueza en equipamiento e instalaciones (un inmueble exclusivo)². A partir de esta gran división inicial pueden observarse las características propias de las tres clases que concebimos:

Clase 1

- Alto equipamiento
- Inmueble de uso exclusivo
- Personal con formación técnica
- Directivos de experiencia media (3 a 12 años).

Clase 2

- Equipamiento medio
- Personal con formación universitaria

²Las diferencias económicas tienden a verse mejor en el plano de los ejes 1 y 3, donde se separan tres grupos de alto medio y bajo nivel de equipamiento. (Por razones de espacios ese plano no está aquí representado)

- Directivos con formación específica académica
- Alta movilización de personal
- Directivos con poca experiencia

Clase 3 □ Desestimada en tanto tal

Clase 4 (Renominada como 3)

- Equipamiento medio-alto
- Mediana movilización de personal
- Personal idóneo
- Directivos “veteranos” (experiencia superior a 20 años)

1.-“Grandes y Jóvenes” (Clase1)

Productoras que movilizan un alto capital cultural (recurso muy relevante en la estructuración del campo). Con directivos con formación superior y personal con formación técnica. Poseen un inmueble de uso exclusivo, página web e inscriptos como monotributistas. Todo parece indicar que asumieran su actividad manifestando cierta disposición a asumirse como empresas. Sus producciones suponen en cierto sentido también al mundo empresario y se distinguen del resto con particular claridad.

Ricas en capital cultural distan, no obstante, de la formación predominantemente universitaria de los directivos y el personal de las productoras estudiantiles y de sus distinguidos orígenes familiares (educativos y socioprofesionales). No obstante, tampoco su capital cultural se encuentra tan uniformemente repartido al interior de esta clase como en el caso de las estudiantiles.

Ubicadas en el espacio de directivos con más de dos y menos de doce años de experiencia -que es el rango inmediatamente superior al de las estudiantiles- estamos autorizados a pensar en estas productoras como las jóvenes que empiezan a consolidarse en el campo. De hecho parecen asumir una actitud de “presentación” en sociedad, acorde a las nuevas formas empresarias, cuidadosas de la imagen que generan (capital simbólico) y desde luego mejor provistas de medios de producción que el resto.

Jóvenes, ricos, dinámicos en cuanto a la movilización de un personal valioso parecen insertarse en la producción audiovisual desde actividades menos tradicionales. Participan del registro de sociales (rasgo común a todas) pero estas “jóvenes grandes” parecen cubrir un espectro más amplio de actividades que las viejas, como si tendieran a diversificar su producción respecto de las otras clases, tanto como hacia el interior de la clase. Quizás este rasgo también justifique la decisión de pensarlos como un grupo muy dinámico.

Son las de esta clase quienes tienen alguna producción de documentales empresarios y publicidades y participan en la producción televisiva. Además, sólo en esta clase se encuentran servicios de posproducción, algo que demanda mayor especialización.

2.- “Estudiantiles” (Clase 2)

Creadas y lideradas por directivos de muy poca experiencia (menos de dos años), estas productoras cargan también todo el peso de su propia juventud como empresas y tienen por rasgo distintivo que, tanto los directivos como el personal, son jóvenes que acreditan formación universitaria, tienden a organizarse en cooperativas y están medianamente equipados a pesar de su reciente creación.

Con todo el bagaje académico y su escasísima trayectoria, han logrado un pequeño volumen de producciones especialmente orientado a ámbitos de baja competencia y vinculados a actividades que requieren un capital intelectual que no brinda sólo el oficio.

Se diría que dentro de la profesión tienden a ganarse la vida, cuando pueden, a través de la colocación de algunos documentales educativos, los eventos sociales que pueden conseguir, así como algunas publicidades, todo logrado probablemente menos por sus trayectorias profesionales que por mérito de las relaciones sociales que les asegura su origen social (vienen de familias cuyo nivel económico cultural nunca está por debajo de la media social local). A eso se suman algunas producciones fotográficas y, por supuesto, en la espera, cuestiones ajenas a la profesión. A menudo se desempeñan también en otros ámbitos laborales, mientras sostienen sus productoras con vistas al mediano y largo plazo.

Desconocidos para la mayoría y confinados a una producción mayormente marginal, están también fuera de los juegos del reconocimiento, especialmente del circuito de los premios a la producción televisiva del cual son absolutamente ajenos. Con muy escaso capital simbólico y sometidos al juego de las desestimaciones con que los idóneos suelen hostigar a los estudiantes o titulados inexpertos, probablemente se vean exigidos a esforzarse en pos de una acumulación inicial de recursos, tanto simbólicos como económicos.

3.- “Medianas Viejas” (Clase 3.Figura como 4 en el gráfico)

Posicionadas del lado de la mayor austeridad en capital cultural se encuentran los directivos más experimentados (más de 20 años en el oficio): “*Viejos con mucha calle*”; con un volumen de equipamiento que, sin ser homogéneo, se ubica más bien en un rango medio, medio bajo y con un relativo dinamismo (posición intermedia) en lo que respecta a la movilización de personal.

Consolidados en sus posiciones luego de años de trabajo continuo son los “dueños” del registro de eventos sociales (casamientos, cumpleaños y celebraciones en general) que, sin ser necesariamente una actividad prestigiosa³ es, sin dudas, uno de los espacios más rentables y de menor riesgo en el marco de la actividad.

Conocidos y reconocidos en el ambiente pero también -y esto es obvio- “en sociedad” disponen del capital social y simbólico necesario para ganarse a sus clientes. Sus colegas sin dejar de “competir” con ellos en la producción de sociales, probablemente reconocen su indiscutido liderazgo.

El campo en 2013

Al repetir el estudio un lustro después, la primera “sorpresa” emerge con el primer dato en bruto: el número de productoras audiovisuales que se gestionan con fines mercantiles había pasado de quince a treinta y dos. Por lo demás, considerando como variables activas a las mismas asumidas en el estudio precedente, el procesamiento mediante SPAD pone de manifiesto que el 40% de la contribución viene dada por los dos primeros factores, y de acuerdo a las modalidades de las variables que pueden observarse en el cuadro 3.

AXES 1 TO 5																			
CATEGORIES				LOADINGS					CONTRIBUTIONS					SQUARED COSINES					
IDEN	LABEL	REL.	WT.	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
7 .numero de inmuebles exclusivos																			
IN01	- Poseeinmb exclus	5.21	2.20		-0.75	-0.88	0.10	0.50	0.20	6.7	10.9	0.2	6.1	1.1	0.26	0.35	0.00	0.11	0.02
IN02	- No poseeinmb exclus	11.46	0.45		0.34	0.40	-0.05	-0.23	-0.09	3.0	5.0	0.1	2.8	0.5	0.26	0.35	0.00	0.11	0.02
										CUMULATED CONTRIBUTION =					9.7				
10 .añosoficio 1 dirrec																			
AN01	- Hast 5 añosoficio	4.17	3.00		-0.49	0.75	0.16	-0.33	0.51	2.3	6.3	0.4	2.1	6.0	0.08	0.19	0.01	0.04	0.09
AN02	- De 6 a 9 añosoficio	3.13	4.33		0.21	0.39	0.56	1.33	0.75	0.3	1.3	3.6	26.2	9.9	0.01	0.04	0.07	0.41	0.13
AN03	- De 10 a 15 añosofic	5.21	2.20		-0.74	-0.23	-0.52	0.06	-0.85	6.4	0.8	5.0	0.1	20.8	0.25	0.02	0.12	0.00	0.32
AN04	- De 16 a 35 añosofic	4.17	3.00		1.26	-0.75	0.07	-0.74	-0.02	14.9	6.4	0.1	10.8	0.0	0.53	0.19	0.00	0.18	0.00
										CUMULATED CONTRIBUTION =					23.9				
14 .Formación esp del 1 dirrec																			
FO01	- Dir_Form_Idónea	4.69	2.56		1.07	-0.73	0.37	0.36	-0.40	12.1	6.9	2.4	2.8	4.2	0.44	0.21	0.05	0.05	0.06
FO02	- Dir_Form_Académica	11.98	0.39		-0.42	0.29	-0.15	-0.14	0.16	4.7	2.7	0.9	1.1	1.7	0.44	0.21	0.05	0.05	0.06
										CUMULATED CONTRIBUTION =					16.8				
18 . Cant de personal de la productora																			
CA01	- Produnipersonal	3.65	3.57		1.14	0.12	-0.71	0.52	0.64	10.8	0.1	6.8	4.6	8.5	0.36	0.00	0.14	0.07	0.12
CA02	- De 2 a 4 miembros	8.85	0.88		-0.16	0.52	0.34	-0.34	-0.33	0.5	6.5	3.8	5.0	5.4	0.03	0.31	0.13	0.13	0.12
CA03	- De 5 a 10 miembros	4.17	3.00		-0.65	-1.21	-0.10	0.28	0.14	4.1	16.5	0.2	1.6	0.4	0.14	0.49	0.00	0.03	0.01
										CUMULATED CONTRIBUTION =					15.3				
21 .nivel de formación del personal																			
FR01	- Técnico	0.52	31.00		1.30	-0.35	-3.51	-1.96	2.82	2.0	0.2	23.5	9.4	23.1	0.05	0.00	0.40	0.12	0.26
FR02	- universitario	11.98	0.39		-0.44	0.32	-0.06	0.18	-0.05	5.2	3.3	0.1	1.9	0.2	0.49	0.26	0.01	0.09	0.01
FR03	- heterogenea	2.08	7.00		0.12	-1.48	1.19	-1.38	0.10	0.1	12.4	10.8	18.7	0.1	0.00	0.31	0.20	0.27	0.00
FR04	- Idoneo	2.08	7.00		2.07	-0.26	0.01	0.82	-0.52	20.2	0.4	0.0	6.6	3.2	0.61	0.01	0.00	0.10	0.04
										CUMULATED CONTRIBUTION =					27.4				
24 . Nivel de equipamiento																			
EQ01	- Alto Nivel Equip	2.60	5.40		-0.87	-1.22	0.78	-0.08	0.79	4.4	10.6	5.7	0.1	9.1	0.14	0.28	0.11	0.00	0.12
EQ02	- Medio Nivel Equip	4.17	3.00		-0.19	-0.47	-1.42	0.06	-0.49	0.3	2.5	30.8	0.1	5.7	0.01	0.07	0.68	0.00	0.08
EQ03	- Bajo Nivel Equip	9.90	0.68		0.31	0.52	0.39	0.00	0.00	2.1	7.3	5.6	0.0	0.0	0.14	0.40	0.23	0.00	0.00
										CUMULATED CONTRIBUTION =					6.9				

Cuadro 3. Coordenadas, contribuciones y cosenos cuadrados de las modalidades activas. Año 2013

Es notable el trabajo que los productores más jóvenes han empezado a desarrollar para jerarquizar el registro de sociales que ahora incluso empieza a presentarse como una forma de arte, generando asociaciones de profesionales. Y correlativamente también empiezan a transformar los criterios de valoración de las fotos y video de casamiento o fiestas.

En el primer factor: (subrayado recto)

- Nivel de formación del personal
(contribuc.acum = 27,4)
Modalidad: IDONEO
- Años de oficio del 1 directivo
(contrib. acum. = 23,9)
Modalidades: De 10 a 15 AÑOS Vs. De 16 a 35

En el segundo factor: (subrayado ondulado)

- **Cantidad de personal de la productora**
(contribuc.acum. = 23,2)
Modalidades: 5 A 10 MIEMBROS VS. 2 A 4
- **Nivel de equipamiento**
(contribuc.acum. = 20,4)
Modalidades: ALTO VS. BAJO
- **Posesión de un inmueble exclusivo**
(contribuc.acum. = 15,9)
Modalidad: POSEE UNO

En el primer factor (eje horizontal del gráfico) se observa el peso de la variable nivel de formación del personal (27,4), que influye notablemente también en el tercero, cuarto y quinto factor, alertándonos acerca de que probablemente se trata de uno de los recursos menos uniformemente repartidos. Puede apreciarse con mucha claridad en la representación gráfica (analógica), cómo las productoras con personal de formación idónea tienden a oponerse al resto en el espacio.

También sobre el factor uno opera la experiencia del directivo (23,9), según sus años en el oficio. La mayor diferencia parece establecerse entre los veteranos (16 a 35 años) y aquellas productoras que en el estudio precedente tendimos a considerar como jóvenes pujantes cuyos directivos ahora tienen un lustro más (10 a 15 años).

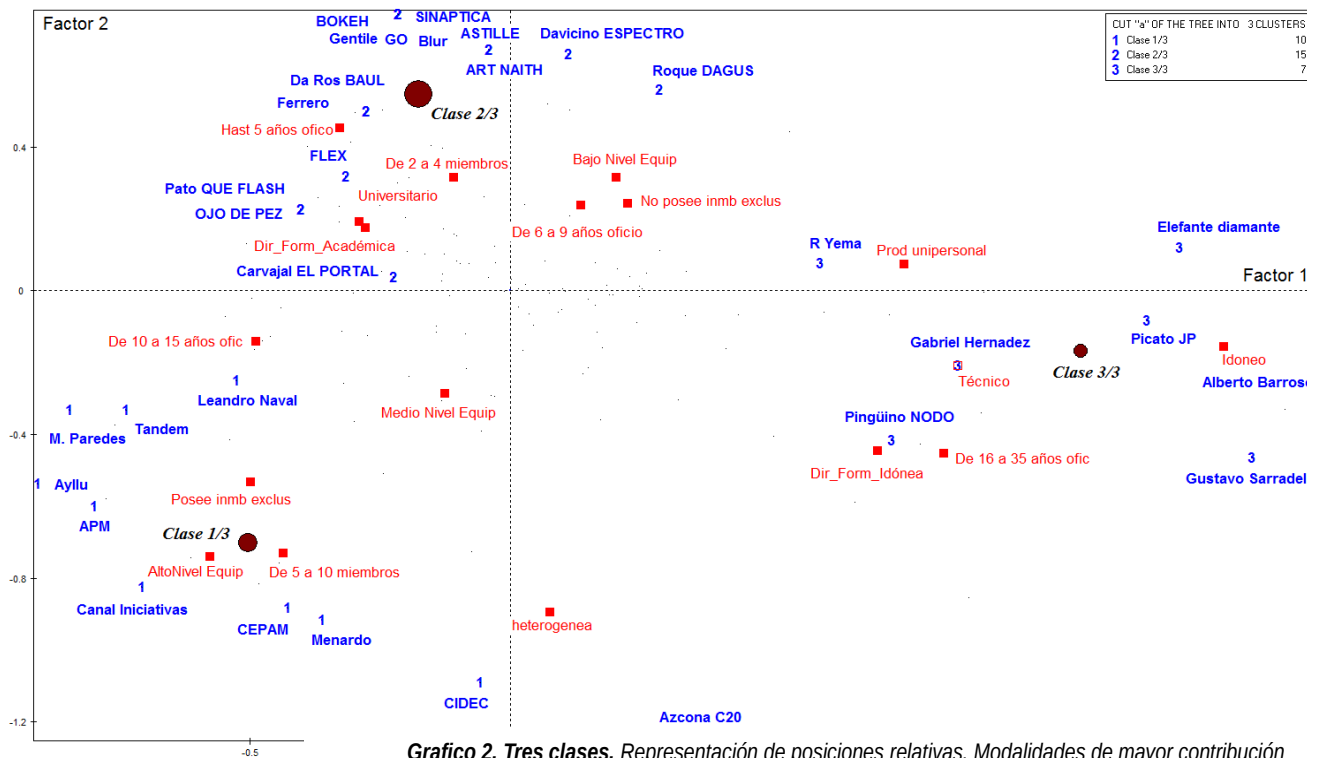
Atentos al segundo factor que organiza este plano (eje vertical del gráfico), vemos que la principal contribución corresponde a la cantidad de personal (23, 2) que moviliza cada productora, observando que tienden a oponerse dos grupos (parte superior y parte inferior del plano) según se desempeñen allí de dos a cuatro miembros (arriba) o de cinco a diez (abajo).

Apenas ligeramente inferior en su contribución es el nivel de equipamiento (20,4) que está oponiendo a los grupos según las modalidades “alto” y “bajo”. Y algo menos la contribución que opera la posesión de un inmueble exclusivo (15,9).

Una mirada rápida al Gráfico 2 permite visualizar claramente al grupo de productoras ubicado a la derecha, en una altura media y que se identifica como **clase 3** y que, conforme al eje horizontal

tiende a ubicarse en la zona de los directivos idóneos y con más experiencia. El gráfico sugiere que ese subespacio del campo está asociado también a una estructura de personal con formación idónea o técnica.

Conforme al segundo factor se distinguen otros dos grupos (arriba a la izquierda y abajo a la izquierda en el gráfico 2). En la parte superior se agrupan las productoras más jóvenes, de menores recursos económicos, es decir sin inmuebles exclusivos y bajo nivel de equipamiento pero con empleados y directivos muy ricos culturalmente (universitarios).



Clase 1

- Mayor movilización de personal
- Formación heterogénea de sus trabajadores
- Inmueble de uso exclusivo
- Tiene un alto nivel de equipamiento
- Directivos de edad y experiencia media (10 a 15 años en el oficio)

Clase 2

- Mediana movilización de personal
- Personal y directivos con formación universitaria
- Excepcionalmente disponen de inmueble de uso exclusivo
- Mediano y bajo nivel de equipamiento
- Directivos con menor edad y experiencia (hasta 5 años en el oficio)

Clase 3

- Empresas unipersonales o de pocos miembros
- Personal y directivos de formación idónea
- Ninguna posee un inmueble de uso exclusivo
- Nivel de equipamiento medio y bajo
- Directivos de mayor edad y experiencia
(16 a 35 años en el oficio)

Nos parece razonable proponer la existencia de tres grandes clases de productoras y a partir de las mismas variables, tal como sucedía antes de la sanción de la ley 26.522. Lo que sugeriría que en este espacio, el primer lustro de vida de la ley no habría operado un cambio estructural.

Aunque eso no equivale a decir que todo siga igual.

Comparando

Nacimientos y migraciones

El observador más distraído percibirá de inmediato que en este lapso hemos pasado de quince a treinta y dos productoras y no es esa la única novedad.

Deberíamos decir que las “recién llegadas” pertenecen todas a la **clase 2** (estudiantiles), con excepción de un caso problemático asociado a la **clase 3** (no podemos detenernos en ese caso ahora) y cuatro que nacen entre las grandes (**clase 1**) y que mencionaremos oportunamente.

Ratificamos entonces que no parecen manifestarse transformaciones estructurales pese al boom de nacimientos ya que el espacio parece mantener una estructuración similar a la relevada en 2008, definida por los mismos recursos económicos y culturales y reproduciendo las tipologías ya descritas y con pocos cambios de sus posiciones relativas.

Continuidades y novedades

Clase 1

Las productoras de la clase 1 movilizan ahora más fuerza de trabajo que el resto. Una fuerza de trabajo con un alto capital cultural como en el estudio de 2008 y más aún, porque entonces el 50% tenía planteles con formación predominantemente universitaria y ahora poseen ese atributo el 70% de las productoras de esta clase. Siguen lejos del 100% de trabajadores universitarios que caracteriza a las productoras estudiantiles, pero muy superiores a las viejas (clase 3). Cabe sin embargo preguntarse si asistimos a un crecimiento generalizado de la capacitación de la fuerza de trabajo.

En cuanto a los directivos, el 60% tienen entre 31 y 45 años de edad y la mayoría cuenta con una experiencia media en el oficio (entre 10 y 15 años), con estudios superiores en el 100% de los casos aunque no siempre concluidos.

No parece haber variado significativamente la cantidad de personal que movilizan las productoras en general; pero analizado el espacio por clases, se observa que mientras en 2008 las estudiantiles y las más pujantes tendían a movilizar similares cantidades de trabajadores, en 2013 la clase 1 estaba generando más espacios de trabajo y de manera más estable que el resto.

Respecto del “modo de presentarse en el mercado” igual que en 2008 este conjunto parece tener un comportamiento más formal, disponen de un inmueble de uso exclusivo y no trabajan en negro aunque la razón social del 70% es de monotributistas o cooperativas, lo que habla de escalas económicas muy pequeñas o del recurso de la asociatividad para darse fortaleza. La mitad tiene un alto nivel de equipamiento y otro 40% tiene equipos de nivel medio.

De las cuatro jóvenes pujantes de 2008 hoy esa clase suma diez miembros, con cinco nacimientos y una por migración ascendente desde la **clase 2**.

Qué puede atribuírsele a la ley y políticas estatales, respecto de esta transformación? En algunos casos la correspondencia es más o menos evidente y en otros no tanto.

Al interior de la **clase 1** podemos reparar en la cooperativa Ayllú que migró desde su origen estudiantil a la posición más pujante debido en parte -según se indagó por vía de entrevista- a su acceso a financiamientos nacionales para la producción audiovisual.

En la misma clase nacen APM y CEPAM ambas en total dependencia de la UNVM compuestas por personal de planta de la casa de estudios. No sería aventurado pensar que la disposición de las autoridades universitarias para crear y sostener dos productoras esté muy relacionada con las posibilidades que le LSCA ofrece al sistema universitario en cuanto a fomento de la producción y asignación de una frecuencia para la difusión televisiva.

Un dato muy importante a destacar es que en 2008 ninguna productora había obtenido subsidios o exenciones impositivas y sólo una de la pujante **clase 1** obtuvo un crédito de fomento a microemprendimientos proveniente del Banco Nación. En el relevamiento de 2013 en cambio, se observa que cuatro productoras de la **clase 1** declaran haberse beneficiado con **exenciones impositivas**, mientras que obtuvieron **subsidios para la producción** el 50% de las productoras pujantes (clase 1) y un tercio de las productoras estudiantiles (clase 2).

La mayor parte de los subsidios llegaron por vía del programa POLOS que se organiza y distribuye por vía del sistema universitario, lo que parece un efecto directo de la nueva ley y las políticas asociadas.

Clase 2

De las cuatro productoras registrada en el primer estudio como estudiantiles hoy se contabilizan quince; de ellas sólo una migra desde la clase 3 y el resto se mantienen en esta posición desde 2008 o han nacido posteriormente en ella.

Esta es la clase de los directivos jóvenes que no superan los 30 años de edad en el 80% de los casos. El 40% no tiene aún cinco años de experiencia en el oficio y dos tercios tienen menos de diez años en la actividad. La poca experiencia contrasta sin embargo con la formación universitaria en la totalidad de los casos. Por su parte el personal tampoco supera los 30 años de edad en el 73% de los casos y los equipos están siempre compuestos prioritariamente por estudiantes o egresados universitarios de carreras audiovisuales.

Si en 2008 estas productoras brindaban un número similar de puestos de trabajo que la clase 1 (en términos relativos), ahora ofrecen menos puestos y más inestables.

Casi la mitad de las productoras estudiantiles no tiene dos años de existencia y el 80% no supera los cinco. Sólo el 20% posee un inmueble exclusivo y alrededor del 40% está en negro, lo que parece distanciarlos de una estrategia de autopresentación como “empresas”. Simultáneamente el 80% utiliza la web como modo de exhibición.

Sin existencia legal, brindando trabajo inestable e informal, funcionando mayormente en sus hogares y dueños de un equipamiento modesto en poco menos del 90% de los casos, invitan a ser pensadas como apuestas iniciales y de suerte incierta.

Las preguntas sobre el boom de esta clase de productoras en relación con la LSCA y políticas asociadas son muy difíciles incluso de hipotetizar a partir de esta fase objetivista. ¿Hubo cambios significativos en la accesibilidad de nuevos recursos para estos jóvenes? ¿O se trata más bien de cambios en las disposiciones de los agentes a partir de la creencia de que es posible una apuesta de reproducción económica por vía del audiovisual?

Probablemente la respuesta no sea ni una ni otra, aisladamente.

Entre los créditos y préstamos obtenidos, nada aparece como producto de una política de estado para el fortalecimiento. Pero a diferencia de 2008, en esta oportunidad un tercio de las productoras de la clase 2 se beneficiaron con subsidios a la producción que, sabemos, corresponden a los aportes del programa POLOS.

Clase 3

Un acercamiento a los detalles nos permite ver sobre la derecha del cuadro 3 a las mismas medianas viejas de 2008 con una atípica excepción (Elefante diamante) que se ubica en la parte alta de la representación analógica (Grafico 2) evidenciando proximidad con las estudiantiles y que sin embargo aparece enrolada entre las viejas por tratarse de una unidad unipersonal, con un directivo de larga experiencia, sin formación académica y modestamente equipada. Rasgos de la clase 3 que nuclea a las viejas productoras de los viejos realizadores.

Si dejamos de lado a este caso particular, los números devienen contundentes. El 100% de las empresas tiene más de quince años de existencia, sus directivos entre 46 y 60 años de edad y entre 16 y 35 años de oficio.

Sólo uno de ellos tienen formación académica, el resto son idóneos. Casi la mitad son empresas unipersonales y el resto moviliza poco personal de edades superiores (más de 30 años y hasta 60 años). El personal es mayormente idóneo y el trabajo es más estable que en las productoras estudiantiles pero según sus declaraciones, estarían movilizándolo menos cantidad de personal que en 2008.

A diferencia de la clase 1, ninguna de estas productoras tiene un alto nivel de equipamiento, aunque es siempre superior que el disponible entre las estudiantiles. Su forma de presentación no es tampoco de empresarios ya que no cuentan con inmueble de uso exclusivo y no se valen de la web, al tiempo que la condición de monotributistas en su totalidad sugiere un modesto desarrollo para tantos años de oficio .

Desde luego, la “ayuda”, cuando se obtuvo, fue familiar o por vía de un banco; jamás tuvieron una exención impositiva ni recibieron un subsidio.

Nada parecen haber modificado la existencia relativa de estas productoras en los últimos años, ni por dentro, ni por fuera de la ley.

Primeras conclusiones

La primera observación a realizar es que entre ambos estudios no media la aplicación de la ley lisa y llana sino un tiempo de batallas inconclusas por hacerla respetar; de modo que estos resultados serían más interesantes si se comparara un período más extendido.

Además, no vamos a suponer que la aprobación de una ley transforme automáticamente las prácticas sociales ya que semejante pretensión iría en contra de los supuestos ontológicos y epistemológicos que guían este trabajo.

Tampoco podemos pretender que un conjunto de datos estadísticos interpretados basten para describir el estado del campo, sin haber relevado también las representaciones que los agentes se hacen de las relaciones que nuestros cuadros sugieren.

Reconociendo al menos estas limitaciones y postulando la reproducción de la estructura objetiva precedente, podemos sugerir sin embargo que, ztentos a la importancia estructuradora que tienen entre otras, las variables capital cultural y equipamiento, debemos pensar incluir entre los posibles factores transformadores a la universidad y al abaratamiento relativo de las tecnologías necesarias, así como la generalización del uso del registro audiovisual en múltiples ámbitos y su creciente mercantilización. Es en este contexto que debe pensarse la influencia de la ley y sus políticas que por primera vez promueven la realización audiovisual para TV televisivas.

Aunque disponemos de datos relativos a sus producciones, las comparaciones efectuadas son aún insuficientes para reflexionar acerca de cambios en las estrategias de reproducción de estos

Produjo TV	2008	2013
Clase 1	3 75%	8 80%
Clase 2	0 0%	8 55%
Clase 3	3 60%	5 70%

Cuadro 4. Realizaron TV (por clase)

agentes. De modo provisorio sin embargo, estaríamos en condiciones de decir que si hubo mayor participación en la producción de unidades para televisión. (cuadro 4), este parece haberse centrado en las productoras estudiantiles y sería probablemente consecuencia de los subsidios otorgados en el marco del programa Polos.

Sin embargo, lo que así aparece en términos porcentuales se modifica al observar que en términos absolutos, ellas no pasan de haber realizado un programa, e incluso sólo el piloto de un futuro ciclo, que sólo verá la luz si el gobierno nacional lo solventa.

La primera impresión es que la producción de programas que efectivamente se difunden de manera regular, parece estar acotada a unas pocas productoras que pertenecen o mantienen un lazo de gran dependencia con las instancias de difusión.

Aquí es donde la ley parece tallar más profundo ya que sin lugar a dudas, es por efecto de la LSCA que ha sido posible la creación de un canal de TV por aire (C20), que la UNVM ha dado

comienzo a los trabajos para la creación de su canal y un segundo cableoperador está cableado y anunció que en breve comenzará a brindar el servicio.

No podemos aventurar mucho más por el momento, pero nuestra indagación avanza sobre la hipótesis de que el desarrollo del audiovisual en esta ciudad está regido, si no determinado lisa y llanamente por el de la teledifusión.

De ser así, sin negar el inmenso valor del apoyo a la producción, deberíamos ir postulando normativas que regulen el vínculo entre productores y difusores. La exigencia de contenidos propios es ya un avance para evitar que la cantidad de actores esconda la escasez de contenidos. Creemos que ese es un requisito valioso y que debe sostenerse, pero podría ser insuficiente para evitar que la producción quede a merced de los pocos teledifusores de cada lugar. Quizás esta sea una de las condiciones para empezar a visualizar cambios estructurales

Bibliografía

- Albornoz L. et. al.;** (1999) “La política a los pies del mercado: la comunicación en la Argentina de la década de lo90” en *Globalización y monopolios en la comunicación en América Latina* Mastrini y Bolaño (Editores) Editorial Biblos Bs. As. (pp. 135-150)
- Albornoz L y Mastrini G.;** (1998) “La expansión del cable en la Argentina” en *Al fin solos* (2000) Albornoz (Coord.) Ed La Crujía. Bs As. (pp. 77-87)
- Baranger D.;** (2004) Epistemología y metodología en la obra de Pierre Bourdieu. Prometeo Libros Bs. As.
- Becerra M. y Mastrini G.;** (2006) "Senderos de la economía de la comunicación: un enfoque latinoamericano" en *Cuadernos de Información y Comunicación* Vol. 11 - 2006, Universidad Complutense de Madrid (pp.111 - 128)
- Bourdieu P.;** (1990) “Espacio social y génesis de clase” en *Sociología y cultura*. Grijalbo, Mex.
- Bourdieu P.;** (1991) El sentido práctico. Taurus Madrid
- Bourdieu P.;** (2001) Las estructuras sociales de la economía. Ed. Manantial Bs.As.
- Bustamante E.;** (1999) La televisión económica. Ed. Gedisa. Barcelona.
- Bustamante E.;** (2003) “Globalización de procesos muy nacionales” en Bustamante (Coord) *Hacia un nuevo sistema mundial de comunicación*. Gedisa - Barcelona
- Crivisqui E.;** (1993) Análisis factorial de correspondencias. Un instrumento de investigación en ciencias sociales,
- Druetta S.;** (2007) “La fábrica de consensos” en <http://www.prealas.fsoc.uba.ar/pdf/prealas-2007/foros/foro-2/eje3-violencia-y-control/druetta.pdf>
- Getino O.;** (2005) “Las industrias culturales como concepto” en *Observatorio. Industrias Culturales de la Ciudad de Buenos Aires*. Nº 3 (pp. 33-39)
- Gutiérrez A.;** (2005) Las prácticas sociales. Una introducción a Pierre Bourdieu. Ferreyra editor, Córdoba, Arg.
- Mastrini G.;** (2005) “El antiperonismo como factor clave de los inicios de la televisión privada argentina” en Mastrini (Editor), *Mucho Ruido y Pocas Leyes*. Ed. La Crujía. Bs. As. (pp. 101-111).
- Mastrini G. y Becerra M.;** (2003) “50 años de concentración de medios en América Latina” en Sala de Prensa Nº 58 Agosto. <http://www.communicationforsocialchange.org/body-of-knowledge.php?id=2964>
- Moreno Pestaña J.;** (2004) “Cuerpo género y clase en Pierre Bourdieu” en Alonso, Martín, Moreno (Editores.) *Las herramientas del sociólogo*. Editorial Fundamentos. Madrid (pp.143-183)
- Morone R. y Charras D.;** (2005) “El servicio público que no fue. La televisión en el tercer gobierno peronista” en Mastrini (Editor) *Mucho Ruido y Pocas Leyes*. Ed. La Crujía. Bs. As. (pp. 135-154)
- Mosco V.;** (2006) “La Economía Política de la Comunicación: Una actualización diez años después” en *Cuadernos de Información y comunicación*” 2006 - Vol VII – Servicio de publicaciones de la Universidad Complutense de Madrid. (pp. 57-79)
- Moscoloni N.;** (2005) Las nubes de datos. Métodos para analizar la complejidad. UNR (Editora). Rosario.
- Pérez C.;** (1996) Cambio estructural y asimilación de nuevas tecnologías en el sistema económico social. Descargado 3 de marzo de 2007 de: http://www.carlotaperez.org/Articulos/Futures_1983_cast.pdf
- Rossi D.;** (2005) “La radiodifusión entre 1990-1995. Exacerbación del modelo privado-comercial” en Mastrini (Editor) *Mucho Ruido y Pocas Leyes*. Ed. La Crujía. Bs. As. (pp. 235 -256)
- R&TA;** (1997) Radio y televisión americana. Año 2 - Nº 23 - Octubre
- R&TA;** (2002) Edición 77 - Diciembre <http://www.rt-a.com/77/14-77.htm#principio>
- R&TA;** (2003) Edición 83 - Julio <http://www.rt-a.com/83/13-83.htm>
- Zallo R.;** (1988) Economía de la comunicación y la cultura. Ed Akal Madrid