

# Cadena de valor *post streamers*: dinámicas de poder y minería de la propiedad intelectual y el trabajo

Streamerren ondorengo balio-katea:  
*botere-dinamikak eta jabetza intelektualaren zein lanaren meatzaritza*

Post streamers value chain:  
power dynamics and mining of intellectual property and work

Victoria Albornoz Saroff\*  
Universidad Nacional de Quilmes

**RESUMEN:** Este artículo analiza el conflicto capital-trabajo en la era del *streaming* a partir de la derogación de los Decretos Paramount, un hito que legitimó la integración vertical de las plataformas, quienes aprovecharon este escenario para profundizar sus lógicas extractivas. Mediante un análisis comparativo entre Estados Unidos y Argentina, el estudio demuestra que la producción audiovisual se sostiene en la minería de propiedad intelectual (*buy-out*) y la precarización laboral (nexo monetario). Aunque la creación local constituye un valor estratégico, la continuidad de este modelo asimétrico empuja a las productoras independientes hacia una «primarización», reduciéndolas a proveedoras de servicios.

**PALABRAS CLAVE:** plataformas de *streaming*; integración vertical; industria audiovisual; derechos de propiedad intelectual; relaciones laborales; primarización.

**LABURPENA:** Artikulu honek *streaming* garaiko kapital-lan gatazka aztertzen du, Paramount Dekretuak indargabetzearen ondorioz. Mugari horrek plataformen integrazio bertikala legitimatu zuen, eta agertoki hori baliatu zuten erauzketa-logikak sakontzeko. Estatu Batuen eta Argentinaren arteko konparaziozko azterketa baten bidez, ikus-entzunezko ekoizpena jabetza intelektualeko meatzaritzan (*buy-out*) eta lan-prekarizazioan (lotura monetarioa) oinarritzen dela frogatu da. Tokiko sorkuntza balio estrategikoa den arren, eredu asimetriko horren jarraikortasunak produkzio-etxe independenteak «primarizazio» baterantz bulztatzen ditu, zerbitzuen hornitzaile izatera murriztuz.

**GAKO-HITZAK:** *streaming* plataformak; integrazio bertikala; ikus-entzunezkoen industria; jabetza intelektualaren eskubideak; lan-harremanak; primarizazioa.

**ABSTRACT:** *This article analyzes the capital-labor conflict in the streaming era starting from the repeal of the Paramount Decrees, a milestone that legitimized the vertical integration of platforms, who took advantage of this scenario to deepen their extractive logics. Through a comparative analysis between the United States and Argentina, the study demonstrates that audiovisual production is sustained by intellectual property mining (buy-out) and labor precarization (cash nexus). Although local creation constitutes a strategic value, the continuity of this asymmetric model pushes independent production companies toward «primarization», reducing them to service providers.*

**KEYWORDS:** *streaming platforms; vertical integration; audiovisual industry; intellectual property rights; labor relations; primarization.*

\* **Correspondencia a / Corresponding author:** Victoria Albornoz Saroff. Centro Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) - Centro de Industrias Culturales, Políticas de Comunicación y Espacio Público (ICEP) de la Universidad Nacional de Quilmes (Argentina) — [valbornozsaroff@gmail.com](mailto:valbornozsaroff@gmail.com) — <https://orcid.org/0009-0002-7625-0121>

**Cómo citar / How to cite:** Albornoz Saroff, Victoria (2026). «Cadena de valor *post streamers*: dinámicas de poder y minería de la propiedad intelectual y el trabajo»; Zer, 60, 148-160. (<https://doi.org/10.1387/zer.27883>).

**Recibido:** 16 de septiembre, 2025; aceptado: 12 de febrero, 2026.

ISSN 1137-1102 - eISSN 1989-631X / © UPV/EHU Press



Esta obra está bajo una Licencia  
Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional

## Introducción

La industria audiovisual global atraviesa una de sus transformaciones más profundas desde la invención de la televisión. La consolidación de las plataformas de *streaming* como actores dominantes ha redefinido las reglas de producción, distribución y consumo a escala planetaria, conceptualizado por la literatura especializada como plataformización (Poell & Nieborg, 2018; Poell, Nieborg & Duffy, 2023; Rivero, 2023). Este fenómeno ha provocado una reestructuración de la cadena de valor, una intensificación de la concentración del capital y la emergencia de nuevos conflictos en el mundo del trabajo y particularmente en la producción de contenidos.

Esta investigación adopta un enfoque desde la economía política de la comunicación, en diálogo con autores como Becerra (2024b), Krakowiak y Mastrini (2020), Rivero y Rossi (2022), quienes analizan los procesos de convergencia y la persistencia de flujos de contenido asimétricos que perpetúan la dependencia de la región latinoamericana, en particular de Argentina. Las articulaciones entre grandes jugadores de la cadena mediante acuerdos comerciales señalados por Rossi (2016) dan cuenta de la preexistencia de relaciones integradas. Al mismo tiempo que cambia la arquitectura de consumo: la exhibición se fragmenta en múltiples pantallas, aunque no necesariamente se democratiza su distribución.

Berti y Moguillansky (2024) conceptualizan la plataformización como una nueva fase de extractivismo. Desde esta perspectiva, su análisis señala distintas dinámicas que operan en el nivel de las audiencias, capturando su atención mediante sistemas de recomendación en perfiles algorítmicos para maximizar el tiempo de consumo. Una segunda dinámica, se ubica en el plano de la economía sectorial, al ser empresas mayoritariamente extranjeras que eluden los impuestos específicos de fomento audiovisual generando una fuga constante de divisas y desfinanciamiento en la producción nacional. A partir de estas premisas, el presente estudio adopta la perspectiva de las dinámicas extractivas centrando el foco en la lógica de disciplinamiento del trabajo creativo. Asimismo, se aplica el concepto de nexo monetario (*cash nexus*) de Joyce (2020) que refiere a la reducción de la relación laboral a una transacción puramente económica y puntual, despojada de las protecciones sociales que caracterizaban al empleo tradicional. En el ecosistema del *streaming*, esta noción resulta clave para analizar prácticas como el pago único (*buy-out*).

Dicho marco se complementa con aportes de la sociología del trabajo, específicamente la línea investigativa de Bulloni (2024, 2020a, 2020b) y colaboraciones con Del Bono (2019, 2021). Estas autoras examinan el contexto específico de las relaciones laborales vinculadas a la producción de plataformas y las respuestas colectivas de trabajadores organizados. Describen dualidades en el impacto de estas transformaciones, como la revitalización coyuntural del empleo en determinados segmentos productivos y su convivencia con lógicas de precariedad estructural, la profundización de procesos de fragmentación productiva y tercerización que impactan directamente en las condiciones de trabajo.

Finalmente, el análisis se completa con la perspectiva jurídica a partir de las contribuciones de Thrower (2023), Farkas (2025) y López-Tarruella (2021). A partir de la evidencia empírica relevada por estos autores, es posible desentrañar cómo las plataformas globales explotan las asimetrías entre el Copyright y el Derecho de Autor. Sus hallazgos documentan la implementación de condiciones contractuales que erosionan los marcos de protección local, facilitando así la apropiación de la propiedad intelectual y la precarización de los derechos laborales.

El objetivo general de este estudio es analizar comparativamente el impacto de la nueva integración vertical sobre la producción independiente y la fuerza laboral creativa en Estados Unidos y Argentina. Más allá de una descripción de mercado, la investigación se propone conceptualizar estas transformaciones a la luz de la noción de nexo monetario y como prácticas extractivas. Específicamente, se indaga en cómo la consolidación de las plataformas reconfigura el conflicto capital-trabajo mediante mecanismos de despojo tanto de la propiedad intelectual como sobre los derechos laborales, y de qué manera estas dinámicas globales profundizan las asimetrías estructurales y la primarización del sector productivo en la periferia.

## 2. Metodología

Se adoptó un diseño metodológico cualitativo basado en el análisis documental y la triangulación de fuentes provenientes de investigaciones académicas, informes legales y de la industria, datos de la Cuenta Satélite de Cultura y documentos de política pública. Ante la opacidad de las plataformas y la falta de desagregación en las estadísticas oficiales, se recurrió a la realización de entrevistas<sup>1</sup> semiestructuradas a informantes clave entre octubre de 2023 y mayo de 2025 (ver tabla 1). La muestra intencional incluyó a representantes de alto nivel de las principales organizaciones del sector audiovisual en Argentina que componen el universo de estudio: productores, sindicatos y entidades de gestión colectiva. Esto permitió reconstruir el fenómeno desde una perspectiva contextual que los datos cuantitativos por sí solos no revelan.

TABLA 1  
Entrevistas

Participante	Fecha	Referencia
Entrevista 1	5/10/2023	Cámara empresaria
Entrevista 2	29/08/2024	Sociedad de gestión colectiva
Entrevista 3	12/11/2024	Sindicato
Entrevista 4	14/11/2024	Cámara empresaria
Entrevista 5	16/08/2024	Sindicato
Entrevista 6	8/05/2025	Sociedad de gestión colectiva

## 3. Resultados

### 3.1. LA CADENA DE VALOR AUDIOVISUAL PRE Y POST DEROGACIÓN DE LOS DECRETOS PARAMOUNT

Para comprender el reordenamiento de las dinámicas de poder, es indispensable visualizar la transformación estructural de la cadena de valor audiovisual. Siguiendo a Thrower (2023) y Farkas (2025), durante la época de Oro de Hollywood, un oligopolio de estudios (denominado popularmente como *majors*) dominaba la industria a través de un modelo de integración vertical en el que controlaban la producción, distribución y exhibición, dado que los estudios eran propietarios de las salas de cine. Esta estructura les permitía ejercer prácticas monopólicas en detrimento de competidores de escalas más pequeñas, el denominado cine independiente. La histórica sentencia de la Corte Suprema de EE.UU. de 1948 en el caso *Estados Unidos vs. Paramount Pictures, Inc.* en el que ocho de las compañías más grandes: Metro Goldwyn Mayer, Radio-Keith-Orpheum Corporation, 20th Century Fox, Warner Bros., Paramount Pictures, Columbia Pictures, United Artists y Universal, firmaron un acuerdo conocido como los Decretos Paramount, con el objetivo de limitar dichas prácticas. Entre otras cuestiones, la medida obligó a los estudios a desprenderse de sus cadenas de cines, separando la producción y distribución de la exhibición. También prohibió incurrir en prácticas abusivas en las cuales estas compañías imponían la compra de paquetes de películas que incluían títulos de menor calidad como condición para que las exhibidoras tradicionales, las salas de cine, pudieran adquirir películas de mayor éxito comercial.

<sup>1</sup> Parte de las entrevistas (2, 3 y 4) se realizaron en el marco del proyecto «Flexibilidad del trabajo audiovisual en la era digital: viejos y nuevos desafíos tras la irrupción de la pandemia de Covid-19. Argentina, 2020-2024», dirigido por la Dra. Buloni.

Aquella escisión entre la producción y la exhibición, durante el desarrollo de la industria audiovisual dio lugar a un sistema de ventanas secuenciales —cine, video, TV Premium, TV Cable, TV Aire— que maximizaba los ingresos y ordenaba el mercado. Sin embargo, aquella separación legal no impidió la cartelización en la práctica. Como observa Rossi (2016) las distribuidoras *majors* y las grandes cadenas de cine mantienen acuerdos de mercado mediante la coordinación de un calendario, denominado planilla de *competitives*, donde las distribuidoras no superponen las fechas de estrenos de las superproducciones y las exhibidoras garantizan las pantallas, operando, así como una barrera de entrada para las producciones independientes. Más acá en el tiempo, el incremento exponencial de suscripciones durante la pandemia por COVID 19 desató las denominadas guerras de *streaming*, con la llegada de Disney como competidora de las ya consagradas Netflix y Amazon Prime Video. En agosto del año 2020, bajo el argumento de que los Decretos eran obsoletos en un mercado transformado por las plataformas, se puso fin al proceso regulatorio iniciado décadas atrás. Estas decisiones legitimaron una transición tecnológica previa: el paso hacia la sociedad de las cuatro pantallas —cine, televisión, computadora, móvil—, conceptualizada originalmente por Artopoulos (2011) y actualizada por Rossi (2016). En este nuevo ecosistema, la exhibición deja de ser un evento colectivo en un espacio físico o un horario fijo (consumo programado) para fragmentarse en múltiples dispositivos de acceso individual y ubicuo (consumo a demanda). Esta reconfiguración no democratizó el mercado, sino que concentró el poder de distribución.

En el caso de la pantalla televisiva, estos movimientos fueron desplazando el lugar que ocupaban los canales como productora/financiadora de ficción, generando una especie de canibalización en la que, al priorizar el estreno en la plataforma para ganar suscriptores, vacían la programación (a veces de sus propios canales de cable) en detrimento de la preponderancia de la industria de medios tradicionales. En la era del *streaming*, los actores dominantes al integrar verticalmente producción, distribución y exhibición, no necesitan negociar la grilla con terceros, la programan automáticamente para priorizar sus contenidos originales y retener al usuario dentro de su propio ecosistema cerrado. A partir de las distinciones planteadas por Carboni y Marino (2024), es preciso señalar que el «contenido original» no se limita a producciones donde la plataforma posee la propiedad intelectual y exclusividad perpetua. Esta denominación también engloba a aquellas obras que la plataforma estrena de forma primaria (primera ventana), frecuentemente financiadas o coproducidas con terceros, y cuyo lanzamiento puede ser simultáneo o con escasa diferencia respecto a una segunda ventana. Al respecto, el estudio de estos autores revela que el 50,87% de las obras analizadas resultan de la integración entre productoras locales y extranjeras, en lugar de ser producciones exclusivas de la plataforma.

Asimismo, el dominio de estos ecosistemas no se agota en la propiedad de la red. Siguiendo a Berra (2024a), la centralidad del modelo *streaming* no radica sólo en la distribución. En un entorno de abundancia infinita de contenidos, el algoritmo administra la escasez de la atención de una manera opaca. Esta tecnología no es neutral, en su diseño contiene un sesgo que privilegia la oferta de los contenidos propios para maximizar la rentabilidad de la empresa dueña de la plataforma. El dato producido en el eslabón final por la interacción de las audiencias retroalimenta el inicio de la cadena, ofreciendo estadísticas sobre temáticas, formatos y elencos consumidos. En este sentido, esta infraestructura tecnológica opera como un instrumento para disciplinar a los actores involucrados en la producción.

Este control estructural sobre la cadena de valor cobra visibilidad en las modalidades de contratación vigentes. Bulloni (2024) explica, en este sentido, cómo las productoras han tenido que reconvertirse hacia una lógica de servicios. En lugar de ser dueñas de sus productos, la producción por encargo implica que cobran un honorario, pero pierden los derechos sobre la obra, lo que les impide generar ingresos futuros por ventas en otros mercados. Este proceso profundizó una relación de dependencia donde el capital transnacional controla la cadena de valor, dejando a las productoras locales en un rol subordinado y con menor capacidad de acumulación de capital propio. La autora advierte que el modelo de producción OTT replica la integración vertical de los inicios del Hollywood clásico, cuando los grandes estudios ejercían un control absoluto sobre toda la cadena de valor de la industria.

Si bien la integración vertical no es un fenómeno nuevo en la historia de la industria, su aceleración en el periodo actual es dramática. Los datos del sistema de cuentas nacionales argentino evidencian la magnitud de esta asimetría. Al observar la balanza comercial de servicios culturales —que contem-

pla los pagos por suscripciones y licencias—, el informe de 2024 revela un saldo altamente deficitario de \$728.898 millones. Esta cifra confirma que el modelo del *streaming* actúa como un mecanismo de extracción de valor, donde los ingresos generados por las audiencias fluyen hacia las casas matrices en lugar de fortalecer el ecosistema local de propiedad intelectual. De esta forma, los actores globales dominantes no solo gestionan el ciclo completo del contenido, sino que aseguran la captura de rentas de manera transnacional, consolidando una hegemonía económica que replica y profundiza antiguas prácticas monopólicas.

TABLA 2

## Transformación de la cadena de valor audiovisual pre y post derogación de los Decretos Paramount

Período	Cadena de valor pre-derogación	Cadena de valor post-derogación
Actores dominantes	<i>Majors</i> y cadenas de TV norteamericanas.	Plataformas OTT; conglomerados de medios integrados.
Producción	EE.UU.: Mercado concentrado en <i>majors</i> ; productoras independientes. Argentina: Ecosistema enfocado en el mercado interno, protegido por políticas de fomento estatal; productoras independientes.	Las productoras independientes se insertan de forma subordinada como proveedoras de servicios.
Distribución, comercialización y marketing	Concentración en distribuidoras <i>majors</i> (plancha de competitivos); distribuidoras independientes.	La plataforma centraliza y controla la distribución y comercialización. Es la principal ventana de exhibición. El consumo es segmentado en una simultaneidad de ventanas, pero controlado por los mismos actores. La gestión algorítmica retroalimenta toda la cadena.
Exhibición y consumo	Ventanas y pagos diferenciales por exclusividad. Consumo programado (cine y TV) y a demanda.	

Fuente: elaboración propia inspirada en Becerra (2024a); Bulloni (2024); Farkas (2025); Rossi (2016); Thrower (2023).

## 3.2. EL CONFLICTO CAPITAL-TRABAJO: NEXO MONETARIO Y MINERÍA DE PROPIEDAD INTELECTUAL

El modelo de negocio de las plataformas entra en colisión directa con los derechos de autor y las conquistas laborales históricas. Este conflicto se manifiesta de manera distinta en EE.UU. y en la Argentina debido a sus diferentes tradiciones jurídicas, pero en ambos casos revela una lógica común: la minería de la propiedad intelectual, entendida como la extracción total del valor futuro de la obra en favor de la plataforma, reduciendo la remuneración del trabajo a un pago único e inmediato (*cash nexus*).

En Estados Unidos, bajo la doctrina del *work made for hire* (obra por encargo), la propiedad intelectual pertenece exclusivamente a la empresa financiadora. Ante este escenario, los sindicatos han negociado históricamente pagos residuales: retribuciones adicionales que permiten a las comunidades laborales participar de los beneficios económicos cada vez que la obra se vuelve a comercializar. El guionista John August (2011) explica cómo funciona el andamiaje de los residuales. En el sistema de Hollywood el guionista es clasificado como empleado y la empresa, a los efectos de la comercialización posterior, adquiere la titularidad de la obra como «autora» legal. A cambio de transferir la propiedad intelectual a la corporación, los sindicatos negocian una serie de beneficios y protecciones contractuales dentro de la que se encuentran los residuales, que pueden incrementarse cuando aumentan las ventas posteriores en distintas pantallas. Este mecanismo de compensación por la reutilización de obras fuera de la ventana de exhibición original tiene como precedente fundacional un conflicto y su posterior institucionalización en la negociación colectiva, que impulsó el sindicato de guionistas durante la huelga acontecida entre los años 2007 y 2008

(Kim, 2018). Además, existen otros acuerdos para el caso de artistas de alto perfil como actores principales, directores y guionistas de renombre, quienes tienen acceso a negociar su participación en las ganancias en casos de éxito comercial de las producciones, las denominadas películas taquilleras, bajo un mecanismo de asignación de puntos.

La integración vertical de las plataformas rompió este pacto. Según Farkas (2025), al eliminar a los intermediarios y convertirse en ecosistemas cerrados, conocidos como «jardines amurallados», las plataformas suprimieron las ventas externas que generaban esos pagos. Un informe del sindicato de guionistas denuncia mecanismos de «auto-negociación» (*self-dealing*) para devaluar el trabajo, donde acusan a Netflix de negociar *sistemáticamente tarifas de licencia artificialmente bajas consigo mismo en más de cien proyectos (...) para sub-pagar a los guionistas* (Writers Guild of America West, 2023: 7). Esta disputa derivó en un laudo arbitral que obligó a Netflix a pagar aproximadamente 42 millones de dólares por las compensaciones no abonadas (Farkas, 2025).

Asimismo, aquella opacidad en la gestión algorítmica mencionada por Becerra (2024a) implica un obstáculo sobre la fiscalización de las métricas de la obra. El modelo de suscripción eliminó la transparencia de la taquilla, afectando incluso a las estrellas de alto perfil. Thrower (2023) cita la demanda de Scarlett Johansson contra Disney por la película *Black Widow*, en la que su remuneración incluía el pago de participación en las ganancias. Al estrenar el contenido simultáneamente en su plataforma y en salas de cine, restó audiencia a la taquilla tradicional y redujo el salario de la actriz. Las negociaciones colectivas más recientes han logrado incorporar sistemas de compensación como el pago de bonos fijos. En este sentido, la respuesta de la industria fue endurecer el *cash nexus* al reemplazar la participación en ganancias por bonos fijos, que desvinculan a la fuerza laboral creativa del éxito económico real de la obra.

En Argentina, la resistencia se ampara en la Ley 11.723, que reconoce derechos inalienables a las y los autores. Sin embargo, las entrevistas revelan que las plataformas despliegan una estrategia de elusión legal y falta de transparencia, que se manifiesta inicialmente en una barrera de jurisdicción. Una representante de una sociedad de gestión colectiva explica la dificultad operativa: *Lo difícil son dos cosas: negociar y encontrarlos. En muchos casos no tienen domicilio en Argentina entonces tenés que buscar* (E 2). Esto obliga a las entidades a procesos de mediación internacional y, en última instancia, a enfrentar la posibilidad de litigios costosos y extensos en tribunales extranjeros bajo leyes que no protegen el derecho autoral de la misma manera.

Esta elusión se complementa con una disputa sobre la identidad jurídica de la plataforma. Sergio Vainman, vicepresidente de la sociedad Argentina de Autores, ARGENTORES, señala: *Las plataformas se amparan en una legislación —la de Estados Unidos— que las considera «autores» de las obras, figura que les permite desconocer el derecho a la remuneración de los verdaderos creadores* (Vainman, 2025). En la misma línea, otra persona entrevistada, responsable de una entidad, agrega: *Las plataformas se niegan a ser consideradas «usuarias» de las obras en el sentido que lo establece la ley argentina, que las obligaría al pago por comunicación pública* (E 6).

El análisis jurídico de López-Tarruella (2021) confirma y profundiza el diagnóstico de los actores locales. Advierte que la raíz del conflicto es el choque entre dos sistemas: el derecho de autor, predominante en los países de Europa continental y Latinoamérica, vigente en Argentina, donde la autoría es irrenunciable, y el *copyright* anglosajón, donde la doctrina del *work made for hire* permite que el productor sea considerado el autor. Explica que las plataformas aprovechan esta asimetría mediante contratos internacionales que imponen la ley estadounidense (generalmente la de California o Nueva York) para despojar al creador local de su condición de autor. Sin embargo, destaca que Argentina presenta una defensa única en la región: la gestión colectiva obligatoria. Al tener las sociedades de gestión el monopolio legal de la recaudación, las plataformas se ven forzadas a negociar con ellas para operar legítimamente en el territorio, impidiendo que el autor individual renuncie a sus derechos por la presión contractual del pago único. En el siguiente apartado sobre regulación, se actualizará la complejidad a la que se enfrentan las entidades locales, a la luz de disposiciones normativas recientes.

Aun con esta barrera legal, la fragmentación del consumo genera un fenómeno económico descrito por los actores locales como «efecto dilución». A diferencia de la televisión lineal (la audiencia sigue la línea de tiempo definida por el emisor), donde el consumo masivo y simultáneo generaba una recaudación concentrada, el *streaming* dispersa el valor. La directora general de una entidad de gestión explica: *(Se genera) un efecto de dilución: todavía sigue siendo más favorable para un intérprete cobrar los derechos de la televisión o del cable que los provenientes de plataformas (...)* En la televisión estamos viendo toda una novela y estamos todos en el país viendo la misma obra. Estamos generando todo el rating a la misma obra. Pero cuando entramos a Netflix o en cualquier plataforma, todos estamos viendo obras distintas. Entonces lo que es el valor de una recaudación hay que distribuirlo entre muchas más obras y muchos más titulares de derechos (...). *Se disemina* (E 2).

Esta minería de derechos impacta en las condiciones materiales de vida de las comunidades laborales al imponer el nexo monetario en su forma más cruda: el trabajo intermitente sin garantías de reproducción social. En primer lugar, la lógica de temporadas cortas (6–8 episodios) y la cancelación frecuente de series impide la estabilidad que brindaba la industria televisiva tradicional. Un referente sindical describe cómo esta dinámica de supervivencia rompe el tejido social del trabajador: *Hasta hace poco, lo que cobrabas (...) en dos meses con todas las horas extras que hacías alcanzaba para aguantar un mes sin trabajar hasta que te saliera un próximo proyecto. Pero ahora solo se está logrando subsistir los meses que se trabajan y además las empresas avanzan con incrementar las horas extras* (E 5).

En consecuencia, la intensificación del ritmo de trabajo durante los rodajes, sumada a la incertidumbre sobre el futuro inmediato, tiene consecuencias profundas en la vida personal: *Es peligroso tener gente sin descansar lo mínimo (...) Es imposible organizar una vida así, no se puede estudiar, llevar a los pibes a la escuela, estar con tu familia* (E 5). Este escenario de precarización se ve agravado por un contexto de crisis sectorial. Según datos aportados por un sindicato del sector, hacia fines de 2024 se registró *una caída del empleo (...) cercana al 50%, por una combinación de factores: el desfinanciamiento del INCAA y la desaceleración de la producción de las plataformas* (E 3).

### 3.3. LA PRIMARIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDEPENDIENTE Y LA DESLOCALIZACIÓN EN CONTEXTOS REGULATORIOS ASIMÉTRICOS

La transformación de la cadena de valor global tiene una manifestación territorial concreta que se expresa en la competencia feroz por atraer los rodajes. Este fenómeno no es una novedad de la era del *streaming*, sino que se inscribe en la extensa trayectoria de las denominadas *runaway productions* (producciones fugitivas). Siguiendo a Yale (2010), este término específico que se utiliza en referencia a producciones audiovisuales que se filman fuera de EE.UU. por costos o subsidios, trasciende la descripción de la externalización de servicios hacia locaciones extranjeras. En acuerdo con la autora, constituye un discurso político y económico utilizado históricamente por los sindicatos de Hollywood para impugnar la movilidad del capital cuando esta amenaza la estabilidad de la fuerza laboral doméstica. Esta dinámica de deslocalización afecta tanto al centro como a la periferia, aunque las implicancias y respuestas políticas son radicalmente distintas.

En Estados Unidos, la fuga de producciones hacia territorios con mayores ventajas fiscales o costos laborales reducidos se ha convertido en tema de agenda en el más alto nivel político. La pérdida de hegemonía productiva de Hollywood no es vista sólo como un problema económico, sino de política nacional. El 4 de mayo de 2025, el presidente Donald Trump expresó esta tensión con vehemencia a través de su red social:

La industria cinematográfica en Estados Unidos está MURIENDO una muerte muy rápida. Otros países están ofreciendo todo tipo de incentivos para alejar a nuestros cineastas y estudios (...) Por lo tanto, estoy autorizando al Departamento de Comercio (...) a que comiencen de inmediato el proceso de instituir un Arancel del 100% a todas y cada una de las películas que entren en nuestro país que se produzcan en Tierras Extranjeras. (Traducción de autor en base a Trump, 2025 @realDonaldTrump.Truth, En Filipkowski, R. @RonFilipkowski. Tweet)



IMAGEN 1

### Publicación de Donald Trump en Truth Social sobre aranceles a la industria cinematográfica

Fuente: Donald J. Trump. @realDonaldTrump (2025, 4 de mayo) Truth, En Filipkowski, R. @RonFilipkowski. Tweet. X. <https://x.com/RonFilipkowski/status/1919171199034171420>

Frente a esta retórica arancelaria, la respuesta de los sindicatos y las productoras independientes estadounidenses fue exigir un fortalecimiento del Estado como promotor de la industria audiovisual. Una coalición liderada por IATSE, sindicato de las ramas técnicas, envió una carta al mandatario advirtiéndolo: *Actualmente, más de 80 países ofrecen incentivos fiscales a la producción y como resultado, numerosas producciones que podrían haberse filmado en Estados Unidos se han localizado en otros lugares. Para que más producciones regresen a los Estados Unidos se requerirá un enfoque nacional y soluciones políticas de base amplia, incluidas las que proponemos a continuación, así como iniciativas a más largo plazo, como la implementación de un incentivo fiscal federal para el cine y la televisión* (Carta al presidente Trump, 2025).

En dicho documento, las organizaciones no solicitan el cierre de fronteras, sino el restablecimiento de herramientas fiscales federales. Le piden al primer mandatario apoyo para discutir en el Congreso una estrategia basada en estímulos tributarios para promover y fomentar el desarrollo de la producción doméstica, enfocada en la reactivación de las secciones 199, 181 y 461 del Código de Rentas Internas. Estas disposiciones, principalmente se orientan a recuperar la competitividad mediante una tasa para deducir impuestos de los gastos de producción en el mismo año en que se realizan las producciones y la posibilidad de reinstaurar un mecanismo de compensación de pérdidas operativas de un año con las ganancias de años anteriores (*carry back*).

Mientras Estados Unidos discute aranceles del 100% e incentivos fiscales para defender su industria, en Argentina la deslocalización empuja hacia una primarización del tejido empresarial. Este concepto se utiliza aquí para describir cómo las productoras independientes, otrora generadoras de propiedad intelectual, son condicionadas a reconvertirse en proveedoras de servicios y despojadas de su capacidad de acumular activos.

Un ejecutivo describe con crudeza esta pérdida de autonomía y capital: *La productora local se queda con el honorario de producción por realizar el proyecto, pero no con la propiedad de la obra resultante (...) Una vez que los derechos son cedidos, la productora original pierde todo control sobre el destino de la obra. La plataforma, como dueña, puede licenciar el contenido a otros medios, como la televisión abierta, sin que la productora local tenga injerencia* (E 4).

Esta fragilidad se agrava por una desventaja sistémica frente a competidores regionales. Un empresario explica que la decisión de las plataformas de mover rodajes a Uruguay o Colombia no es artística, sino financiera: *Las plataformas ponen su dinero donde mejor les rinda. Y es absolutamente razonable* (E 1). El mismo entrevistado detalla cómo la ineficiencia burocrática local incentiva la fuga: *El IVA en Argentina te lo devuelven, pero tardan bastante tiempo... no es lo mismo si me lo devolvés en dos años* (E 1) y expresa el modo en que define este tipo de estrategia asociándose en desventaja con empresas vecinas por razones de subsistencia: *(Una) productora argentina... si se va a Montevideo tiene que compartir el honorario (...) si no, no tengo devolución del IVA* (E 1).

En esa línea, el ejecutivo explica que la fuga de producciones no es por falta de talento, sino por desventajas fiscales (IVA y Cash Rebate) que obligan a los productores argentinos a trasladar la producción. Señala una paradoja: *Te voy a ser absolutamente franco, competimos con nosotros mismos porque los que se van a Uruguay somos nosotros* (E 4). El entrevistado comenta datos elaborados por una consultora global líder que realiza informes de impacto económico para el sector: *Hay un estudio de Olsberg que dice que por cada dólar que el Estado pone en el rebate, le vuelven 1.6. O sea, es negocio para el Estado. No es que le vuelven porque es mágico, le vuelven porque esa gente paga impuestos, consume, va al supermercado, carga nafta, paga el colegio de los chicos. Entonces, el Estado recupera con creces lo que puso. No es un subsidio a fondo perdido, es un incentivo fiscal que genera riqueza* (E 4). Sin embargo, advierte la dificultad de explicar esto al gobierno actual: *Es muy difícil hacerles entender esto... ellos ven gasto tributario, ven que dejan de recaudar hoy, y no ven la película completa de lo que recaudarían mañana* (E 4).

Desde la perspectiva de los trabajadores, la movilidad de capitales funciona como una herramienta de presión. Los sindicatos denuncian que la amenaza de trasladar el rodaje a plazas vecinas, que caracterizan como *zona franca para este tipo de industrias* alegando que *es parte del discurso para disciplinar y que bajen un poco los costos* (E 3). La deslocalización también erosiona la tutela sindical. Un referente gremial advierte sobre la imposibilidad de proteger a los técnicos en este esquema transnacional: *Es mucho más difícil el tema de las inspecciones (...) esos trabajadores no tienen legalmente cómo tener representación gremial* (E 5).

Una coalición que reúne a sindicatos, sociedades de gestión colectiva, productoras independientes, la Multisectorial Audiovisual, con el acompañamiento de legisladores han elaborado proyectos de ley en pos de fortalecer y dotar a la industria de instrumentos acordes al escenario actual. En el año 2022 obtienen con fuerza de ley una prórroga por 50 años para la continuidad de asignaciones de fondos públicos para la cultura y otros dos proyectos: uno que buscan incluir a las plataformas en el marco normativo local con obligatoriedad de establecer domicilio fiscal en el país, disponer de cuotas de producción nacional en ventanas de exhibición y catálogo, ofrecer beneficios tributarios para empresas que inviertan en el país. Otra de las propuestas se enfoca en la reinversión productiva a partir de un gravamen a las plataformas con cánones diferenciales entre las locales y las extranjeras. Estos proyectos alcanzaron estado parlamentario y tratamiento en distintas comisiones.

Finalmente, el contraste entre el centro y la periferia se cristaliza en la acción estatal. Mientras en EE. UU. se debaten incentivos federales para proteger el empleo, en Argentina la política pública de 2024 desarticuló el modelo de fomento y eliminó la cuota de pantalla mediante las disposiciones Decretos 662, 984 y la Resolución 16/INCAA. La Resolución 272/INCAA flexibiliza normas que establecían la exclusividad a los sindicatos para fiscalizar aportes patronales a la salud y al sistema previsional, mientras que el Decreto 765 anula la obligatoriedad en potestad de las entidades de gestión colectiva como únicas autoridades para administrar los derechos devenidos de la Propiedad Intelectual. Al retirar las barreras de protección cultural en un contexto de agresividad comercial global, el Estado argentino profundiza la asimetría, dejando a su industria expuesta a una dinámica extractiva sin instrumentos de mediación.

#### 4. Discusión

Los resultados presentados confirman que la derogación de los Decretos Paramount en Estados Unidos no fue un mero ajuste regulatorio, sino que marcó el pasaje a una nueva etapa de integración vertical de oligopolios a escala global en la cual se reconfiguró la cadena de valor audiovisual. Dichos hallazgos ilustran la manera en que el nexo monetario se impone tanto en la relación laboral, a través del despojo de la estabilidad del empleo tradicional y de las garantías de seguridad social —de las comunidades de trabajo y sus familias— asociadas al paradigma del derecho laboral. También es extensible a los condicionamientos de pago único en reemplazo del derecho de la propiedad intelectual. La huelga de trabajadores audiovisuales en EE.UU. fue una explosión de esta tensión acumulada, ya que el sistema *work made for hire* establece la renuncia a los beneficios que genera en el largo plazo estos derechos a cambio de compensaciones fijas y cada vez más depreciadas. Al no contar con un marco legal que los proteja, dependen de la fuerza de sus organizaciones sindicales. La acción colectiva estuvo centrada en la renegociación de los términos de ese nexo —el aumento de los residuales— en la era digital. En el caso de Argentina, las resistencias son defensivas en un contexto recesivo económicamente y de repliegue del Estado en su función protectora. Las sociedades de gestión colectiva, no cuentan con la herramienta de la huelga para ejercer presión, sino, como señala López-Tarruela (2021) disponen de la gestión judicial, el monitoreo y el lobby legislativo para que las plataformas cumplan con la ley de propiedad intelectual. Sin embargo, las recientes modificaciones normativas promovidas desde el gobierno debilitan el poder de estas entidades frente a oligopolios que no tienen domicilio en el país.

La misma lógica extractiva que aplican las plataformas a los trabajadores —pagar por el esfuerzo inmediato y capturar todo el valor a perpetuidad— es aplicada a las productoras independientes mediante diversos mecanismos: ser absorbidas para la producción *in-house*, ser contratadas por servicios de producción. El análisis comparativo entre las realidades de EE.UU. y Argentina permite observar que las productoras independientes en ambos países son condicionadas a los acuerdos de pago único a cambio de ceder la titularidad de los derechos. Además, la adquisición de la biblioteca de contenidos que se da en operaciones «llave en mano» inhibe cualquier posibilidad de explotación secundaria de la obra y las descapitaliza no sólo en términos económicos sino, culturales, patrimoniales. El despojo de los mecanismos financieros y culturales deja a las productoras independientes en un lugar de fragilidad y dependencia, al no contar con regalías y posibilidades de comercializar su propio producto, deben conseguir contratos de servicios para sobrevivir, tal y como describe el caso de la deslocalización de producciones hacia terceros países. El masivo y creciente déficit en la balanza comercial de servicios audiovisuales de Argentina, impulsado casi en su totalidad por las suscripciones a estas empresas es la prueba cuantitativa de esta extracción de valor.

El análisis comparativo revela las distintas formas que adopta este conflicto global según el contexto local. En el centro, la lucha se da entre actores con un poder de negociación considerable. Los sindicatos, aunque enfrentados a conglomerados masivos, lograron paralizar la industria mundial y forzar una renegociación. El debate político, aún en desarrollo, se centra en distintas estrategias para proteger el mercado doméstico —los aranceles del 100% a la producción extranjera y los incentivos fiscales—. En Argentina, donde la lucha es más precaria y se libra en múltiples frentes, la actividad económica se desplazó a pantallas desreguladas y extraterritoriales. Este análisis quedaría incompleto si no se ponderara la resiliencia política del sector local en este escenario. Si bien la coyuntura de desregulación de 2024 frenó algunos avances como las iniciativas propuestas desde el ámbito parlamentario, la existencia de esta agenda técnica y el tejido gremial que la sustenta demuestran que la primarización no es un destino ineludible, sino un territorio en disputa donde la industria local cuenta con propuestas concretas de soberanía.

## 5. Conclusiones

El nuevo leviatán audiovisual, nacido de la convergencia tecnológica y la desregulación, opera a través de una lógica global de concentración que extrae valor de los mercados locales, precariza el trabajo creativo y elimina competidores tanto dentro como fuera de sus fronteras. Esta investigación ha demostrado que la minería de la propiedad intelectual y el nexo monetario son las condiciones de funcionamiento de este modelo. El sistema de honorarios por única vez no es solo una cláusula contractual, sino un mecanismo de primarización de la industria local. Al despojar a las productoras de su propiedad intelectual, el activo que les permite capitalizarse, las transforma en eslabones intercambiables de una cadena de montaje global. Sin embargo, la dependencia de las plataformas en relación a la producción de contenido original para retener suscriptores genera una paradoja: este negocio global necesita de la creatividad local que las empresas dominantes simultáneamente precarizan, abriendo una posibilidad para la acción colectiva regulatoria que aún no ha sido totalmente explotada en el caso argentino.

Este recorrido propone nuevos interrogantes que seguramente serán abordados en posteriores investigaciones, ¿qué tan sustentable resulta la consolidación de este nuevo esquema? El futuro de un ecosistema audiovisual diverso y bajo condiciones laborales dignas, en el Norte como en el Sur global, dependerá de la capacidad de sus trabajadores y de los Estados para construir nuevos contrapesos que pongan límites a un poder corporativo sin precedentes, fortaleciendo los instrumentos de diálogo social como la negociación colectiva, la cooperación internacional junto a marcos regulatorios que acompañen el desarrollo y la sostenibilidad de las comunidades creadoras del séptimo arte.

## Agradecimientos

Deseo expresar mi más sincero agradecimiento a las personas entrevistadas y a quienes acompañaron parte de estos debates en cafecitos, oficinas, mensajes. Gracias a quienes colaboraron para que pueda acceder a las personas informantes. También ha sido sumamente enriquecedora la experiencia de trabajo de investigación bajo la dirección de la Dra. María Noel Bulloni, una referencia en los estudios sociales del trabajo audiovisual, no solo por su gran compromiso académico sino también humano.

El conocimiento es colectivo pero cualquier inexactitud es exclusiva de la autora.

## Referencias bibliográficas

- Artopoulos, A. (ed.) (2011). *La sociedad de las cuatro pantallas. Una mirada latinoamericana*. Buenos Aires: Fundación Telefónica.
- August, J. (2011). *How residuals work*. Recuperado de <https://johnaugust.com/2011/how-residuals-work>
- Baladrón, M., & Rivero, E. (2018). Regulación de servicios de video a demanda en América Latina. *AVATARES de la comunicación y la cultura*, 16, 1-17.
- Becerra, M. (2024a). Inteligencia Artificial e industrias culturales. Procesos productivos y nueva cadena de valor. *Revista Argentina de Comunicación*, 12(15), 12-31.
- Becerra, M. (2024b). Convergencia infocomunicacional: niveles de análisis de un proceso inconcluso. *Intersecciones en Comunicación*, 1(18).
- Berti, A., & Moguillansky, M. (2024). *Por la canaleta del streaming: dinámicas extractivas de las plataformas de video a demanda en Argentina*. III Congreso Internacional de Ciencias Humanas, Universidad Nacional de San Martín, Gral. San Martín.

- Bulloni, M. (2020). Digitalización, precariedad y organización colectiva. Reflexiones en torno al futuro del trabajo en la producción audiovisual. *Voces del Fenix*, 80, 80-85.
- Bulloni, M. N. (2020). Precariedad del trabajo en los campos de las artes y la cultura: sus contradicciones, heterogeneidades y desigualdades. Un abordaje de la industria audiovisual argentina. *Revista Latinoamericana de Antropología del Trabajo*, 4(8).
- Bulloni, M. N. (2024). El trabajo en la producción audiovisual en la era de las plataformas. Acomodamientos, tensiones y nuevos desafíos en la Argentina de la pospandemia. *Cuestiones de Sociología*, 29, e164.
- Del Bono, A. & Bulloni, M. N. (2019). Trabajo y acción sindical en redes globales de servicios. Una mirada desde Argentina (2003-2015). *Revista Trabajo y Sociedad*, 32, 103-123.
- Del Bono, A., & Bulloni, M. N. (2021). Tercerización laboral en la era digital: Viejos problemas y nuevos desafíos. *Caderno CRH*, 34, e021032. <https://doi.org/10.9771/ccrh.v34i0.45073>
- Carboni, O., & Marino, S. (2024). La producción y exhibición de contenidos argentinos en las plataformas digitales audiovisuales (2018-2022). *Intersecciones en Comunicación*, 1(18).
- Decreto 765/2024 (2024, 28 de agosto). Propiedad Intelectual. *Boletín Oficial de la República Argentina*.
- Decreto 662/2024 (2024, 24 de julio). Apruébase Reglamentación de la Ley de Fomento de la Actividad Cinematográfica Nacional n.º 17.741. *Boletín Oficial de la República Argentina*.
- Decreto 984/2024 (2024, 5 de noviembre). Reglámenbase el artículo 30 de la Ley de Fomento de la Actividad Cinematográfica Nacional n.º 17.741. *Boletín Oficial de la República Argentina*.
- Farkas, R. S. (2025). Hollywood's Triple Threat: Writers, Actors, and Antitrust Regulators Take on the Streaming Giants. *American University Business Law Review*, 14(1).
- Instituto Nacional de Estadística y Censos y Secretaría de Cultura de la Nación (2025). Cuenta satélite de cultura: *Informe de resultados serie 2022-2024*. Recuperado de: [https://www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/csc\\_08\\_2552FA26E661.pdf](https://www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/csc_08_2552FA26E661.pdf)
- Joyce, S. (2020). Rediscovering the cash nexus, again: Subsumption and the labour-capital relation in platform work. *Capital & Class*, 44(4), 541-552. <https://doi.org/10.1177/0309816820906356>
- Kraskowiak, F., & Mastrini, G. (2020). Flujos audiovisuales en América Latina. Enseñanzas y desafíos. *Chasqui. Revista Latinoamericana de Comunicación*, (142), 215-234.
- Kim, J. G. H. (2018). Digital media and unionization in the «Guilded» age: How labor organizations in the entertainment industry are swimming against the current of streaming new media and technology (*Prize Winning Papers*, 10). University of Pennsylvania Carey Law School. [scholarship.law.upenn.edu](http://scholarship.law.upenn.edu)
- Letter to President Trump to support film and television jobs with congressional reconciliation priorities (2025, 11 de mayo). Recuperado de: <https://iatse.net/iatse-signs-special-ambassador-coalition-letter-to-trump-to-support-film-tv-jobs-with-congressional-reconciliation-priorities/>
- López-Tarruella, A. (2021). *Estudio sobre el marco jurídico audiovisual en Latinoamérica. Parte 3: El tratamiento jurídico del autor extranjero de obra audiovisual*. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.
- Memelsdorff, J. F., & Barrenechea, A. (2013). Aspectos legales de la industria del entretenimiento y los medios. *Palermo Business Review*, (8), 71-173.
- Nieborg, D. B., & Poell, T. (2018). The platformization of cultural production: Theorizing the contingent cultural commodity. *New Media & Society*, 20(11), 4275-4292. <https://doi.org/10.1177/1461444818769694>
- Publishdrive. (s.f.). *Tariffs in the Entertainment Industry: How Trump's Film Industry Measures Could Impact Books and the Global Creator Economy*. Recuperado de: <https://publishdrive.com/tariffs-in-the-entertainment-industry-how-trumps-film-industry-measures-could-impact-books-and-the-global-creator-economy.html>
- Poell, T., Nieborg, D. B., & Duffy, B. E. (2023). Spaces of Negotiation: Analyzing Platform Power in the News Industry. *Digital Journalism*, 11(8), 1391-1409. <https://doi.org/10.1080/21670811.2022.2103011>

- Resolución 272/2025 (2025). Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales. *Boletín Oficial de la República Argentina*.
- Rivero, E., y Rossi, D. (2022). Qué políticas para qué desarrollo audiovisual. La posibilidad regulatoria nacional de las plataformas globales de video a demanda. *AVATARES de la comunicación y la cultura*, (24).
- Rivero, Ezequiel. 2023. La plataformización de la Industria Audiovisual del Estado y sus controversias. *Austral Comunicación* 12(2), 1-22. <https://doi.org/10.26422/aucom.2023.1202.riv>.
- Rossi, D. (2016). Países de Unasur: exhibición y nuevas pantallas de cine para una producción creciente. *Chasqui. Revista Latinoamericana de Comunicación*, 132. Quito: CIESPAL.
- Thrower, L. (2023). *Antitrust for the Streaming Era: A Case for Regulating Streaming Giants* (tesis de pregrado). University of Pennsylvania.
- Vainman, S. (2025, 27 de junio). El derecho a una remuneración digna para el autor audiovisual. *Revista Argentores*. Recuperado de: <https://revista.argentores.org.ar/index.php/2025/06/27/el-derecho-a-una-remuneracion-digna-para-el-autor-audiovisual/>
- Writers Guild of America West (2023, agosto). *The New Gatekeepers: How Disney, Amazon, and Netflix Will Take Over Media*. Recuperado de: [www.wga.org](http://www.wga.org)
- Yale, C. K. (2010). *Runaway film production: A critical history of Hollywood's outsourcing discourse* (tesis doctoral). University of Illinois at Urbana-Champaign.