



UNIVERSIDAD DE CHILE

UNIVERSIDAD DE CHILE

FACULTAD DE ARTES

ESCUELA DE POSGRADO

## **GUÍA PARA LA MOVILIDAD INTERNACIONAL DE ARTES ESCÉNICAS Y MUSICALES**

AFE para optar al título de Magíster en Gestión Cultural

Autor: José Luis Espinosa Torres

Profesor Guía: Ernesto Ottone Ramírez

Enero de 2015, Santiago de Chile

## INDICE

• Introducción.....	4
• Planteamiento.....	6
• Marco referencial .....	13
• Metodología de trabajo.....	21
• Objetivos Generales.....	21
• Objetivos Específicos .....	22
• Participantes en el movilidad artística .....	23
○ Exportadores.....	23
○ Importadores.....	28
○ Facilitadores.....	34
▪ Ministerios de Relaciones Exteriores.....	34
▪ Embajadas.....	37
▪ Otras representaciones extranjeras oficiales.....	41
▪ Consejos y Ministerios de Cultura.....	44
▪ Agencias de cooperación internacional.....	47
▪ Mercados de artes escénicas.....	49
▪ Redes y fundaciones internacionales.....	52
• Principales dificultades de la movilidad internacional.....	56
○ Derechos de autor.....	56
○ Visas y permisos de trabajo.....	65
○ Impuestos.....	74
○ Financiamiento.....	81
• Recomendaciones.....	87
• Conclusiones.....	91

- Entrevistados.....95
- Bibliografía.....100
- Anexos.....106

## INTRODUCCIÓN

El grupo de música folklórica mexicana *Ritual* fue invitado a presentarse en un festival de renombre en Bélgica, a partir de esta oportunidad quisieron realizar una gira por algunos países de la Unión Europea. La agrupación tiene una sólida carrera nacional y tienen los recursos necesarios para poder contratar músicos extranjeros en proyectos específicos, en dicha propuesta planeaban contratar a un percusionista de Bolivia.

El festival donde se presentaron los apoyó haciendo los trámites necesarios para hacerles llegar los contratos y así pudieran tramitar los permisos y visas de trabajo correspondientes. El problema surgió cuando el gestor de dicho grupo, por falta de conocimiento acerca de los países que requieren Visa Schengen para ingresar a la Unión Europea, no tramitó la del músico boliviano.

Las consecuencias que trajo esto es que tuvieron que cancelar la participación de este músico, el grupo tuvo que cambiar el programa con la que se iban a presentar (arriesgándose a que el festival los cancele por esta decisión), el festival perdió el dinero del ticket aéreo y del hospedaje/alimentos, la agrupación tuvo que encontrar en Bruselas un espacio donde ensayar la nueva propuesta y montarla en pocos días, entre otros problemas.

Otra situación a la que se enfrentaron, una vez solucionado el tema anterior, es que no recibieron los honorarios que creían pactados. Esto muestra otro error del gestor ya que tampoco sabía que las oficinas de Servicio de Impuesto Interno de cada país en los que se presentaron cobran un porcentaje del total de honorarios recibidos a toda persona No Residente, esto se llama *Impuesto Adicional* o *Withholding Tax* y por ley los organizadores de cada sede deben de retener dicho monto. De haber tenido conocimiento de esto, pudo haber negociado los honorarios o encontrado la manera de exentar ese pago.

En pocas palabras, una experiencia que debió ser disfrutada en muchos aspectos termina siendo un caos por la falta de conocimiento en temas de suma importancia en el tema de la movilidad internacional. Todos los que intervinieron en este intercambio artístico tuvieron que realizar un trabajo extra para poder sacar adelante este proyecto.

El ejemplo anterior es una simple muestra de que los problemas por los que atraviesan todos aquellos profesionales de las artes escénicas y musicales que desean movilizar su

trabajo. Pero no sólo los grupos artísticos deben de saberlo, todo aquel que trabaje o que desee incursionar en dicha área tendrá que tener en cuenta estos temas para poder hacerles frente de la mejor manera posible.

Actualmente, la movilidad es una acción que se genera en un ambiente contradictorio ya que por un lado la globalización y la tecnología han podido facilitar este proceso logrando mayor rapidez y eficacia en muchos procesos (como el comunicacional), además que se han podido acortar los tiempos y las distancias físicas y culturales logrando que el conocimiento y las ideas puedan viajar con mayor fluidez. Por otro lado se encuentra la catarsis mundial de la seguridad en donde muchas naciones están implementando mayores filtros en sus fronteras, obstaculizando la libre circulación de bienes, personas y culturas. A pesar de que existen países que se están aliando para poder facilitar la vida de sus habitantes, creando mejores redes comunicacionales, la realidad es que la mayoría de los países tienen como prioridad sus propios intereses y esto ocasiona que haya poca congruencia entre los tratados internacionales/comunitarios y la manera en cómo se articula la ley en cada uno de ellos.

Estas dos realidades han ocasionado que el intercambio artístico no sea tan viable para todos como debería ser y esto es un problema ya que el tener acceso a otras culturas y expresiones artísticas es fundamental en el desarrollo de una sociedad.

Como se verá más adelante, el tema de la movilidad artística internacional está siendo abordado con mayor énfasis por diversas instituciones privadas y públicas en la Unión Europea, desde las problemáticas propias de cada sector artístico hasta políticas culturales que afectan a todos. En América Latina, el tema todavía no es tratado como relevante pero es importante empezar a adentrarse en él ya que cada día el mundo se encuentra más enlazado y la movilidad dejó de ser un ideal para unos pocos afortunados y se está convirtiendo en una acción necesaria.

Cabe mencionar que el interés de este documento es hacer una guía práctica mediante un acercamiento a la realidad actual del sector. Cada uno de los temas aquí tratados puede resultar en varias investigaciones, desde información práctica, hasta investigaciones sociales y políticas. Es por esto que se invita a seguir involucrándose en el tema para profesionalizar cada vez más al sector.

## PLANTEAMIENTO

Hoy en día, la cultura está íntimamente ligada a una realidad política y económica, consecuencia de una dinámica altamente mercantil y globalizadora, que tiende a uniformizar productos y a valorar su éxito por la rentabilidad. Por otro lado, las instituciones gubernamentales han buscado la manera de ser competitivos dentro de este mercado cultural reestructurando sus organigramas o creado patronatos, empresas o alianzas con empresas privadas, con el objetivo de contar con más recursos; en otras palabras, intentan actuar como agentes comerciales.

Pero a pesar de este giro, las artes escénicas siguen estando separadas de lo que se puede llamar “espectáculos”, aunque hay momentos en que se pueden fusionar. Lo que es cierto es que los espectáculos se autofinancian o pueden encontrar sponsor con mayor facilidad ya que van dirigidos generalmente a grandes masas; en cambio las artes escénicas deberán contar casi siempre con el apoyo gubernamental o con el de ONG’s ya que no cuentan con grandes grupos de apoyo o de un gran público.

Es por eso que es necesaria la profesionalización de los grupos artísticos o agentes culturales que desean internacionalizar sus propuestas para que puedan tener mayor oportunidad de competencia dentro de este “mercado”. La problemática se puede analizar desde dos perspectivas. Por una parte, la de los grupos artísticos, gestores culturales y representantes de compañías artísticas que desean llevar sus propuestas a otros países, pero por falta de conocimiento o herramientas no logran iniciar este proceso de internacionalización (no basta con lograr una base de datos de festivales o teatros). También está el caso de los que ya cuentan con alguna confirmación en el extranjero, pero desconocen los procesos legales y administrativos que tienen que realizar para poder lograr su objetivo o los agentes facilitadores que pueden intervenir para lograr un proceso exitoso (como embajadas o ministerios de relaciones exteriores).

Por otro lado se encuentran los directores o programadores de centros culturales, teatros, festivales artísticos, institutos de cultura o empresas productoras de espectáculos artísticos que tampoco cuentan con una capacitación adecuada para llevar a cabo las gestiones necesarias para introducir dichas propuestas a su país o que de igual forma desconocen los agentes facilitadores.

Hasta el día de hoy existe poca documentación acerca de los procesos y dificultades a la hora de querer generar este tipo de proyectos. Ya sea por parte de los grupos artísticos o de las propias instituciones interesadas, esta falta de preparación, conocimientos y/o herramientas respecto a temas tan importantes como visas de trabajo, elaboración de contratos, convenios, derechos de autor o recaudación de impuestos hacen que el proceso sea complejo y accidentado, (tanto de los exportadores como de los importadores) y puede provocar la cancelación de dichas propuestas, la suspensión de apoyos económicos o en casos extremos problemas diplomáticos entre dos países ya que cada uno de los participantes en la realización se convierten en representantes de sus país. Además de lo anterior, también es muy difícil de encontrar información cuantitativa acerca de la cantidad de grupos artísticos viajan al año, cuantas presentaciones hacen, la cantidad de países que visitan, etc. Esta guía no sólo pretende aportar para saber qué hacer, sino como hacerlo, con quien hacerlo y quien puede ayudar o colaborar para desarrollar proyectos internacionales, además de dejar la puerta abierta a otras investigaciones pertinentes dentro del tema de la movilidad artística en Latinoamérica.

#### *Pertinencia del tema.*

En la actualidad, la movilidad de artes escénicas y musicales son actividades de desarrollo productivo de las expresiones culturales de cada país, además de ser un sector económico relevante ya que son generadoras de empleo de una forma directa e indirecta mediante la creación de festivales, ciclos o eventos artísticos. Estas acciones tienen como objetivo servir de punto de apoyo y lanzamiento de la diversidad cultural local hacia el mundo, logrando con esto un crecimiento de la calidad y creatividad de las mismas propuestas artísticas, además de ser generadora de redes internacionales que sirven para proyectos futuros y de mayor alcance como los convenios culturales entre países. En paralelo, la adición de un toque internacional a la carrera también podría contribuir a mejorar la posición de los artistas en su país de origen o residencia y por lo tanto las subvenciones internas. La experiencia internacional se presenta como prestigio de un currículum profesional en el área nacional.

Por otro lado, mediante este intercambio se puede aportar a la creación y/o fidelización de públicos y al desarrollo de la educación artística de cada país al mostrar las manifestaciones artísticas que se generan en otras culturas y los intercambios que se pueden lograr a partir de esto. La importancia de una adecuada gestión por parte de los exportadores y de los importadores para realizar este tipo de intercambios va más allá de

lograr unas cuantas presentaciones para poder poner en un currículum. Mediante una buena gestión y negociación se pueden generar redes internacionales y proyectarse profesionalmente hacia un mercado internacional que está en constante crecimiento.

Pero la movilidad no es sólo un fenómeno que acontece cuando se quiere ampliar el abanico artístico o creativo, también sucede por factores económicos, políticos y/o sociales a los que están expuestos los creadores y trabajadores de las artes escénicas. Con lo anterior se intenta decir que no sólo los artistas son los que se movilizan por el mundo, también los trabajadores como managers, técnicos, administradores, etc., tienen la necesidad de viajar, ya sea para montar una obra, hacer una coproducción o simplemente para trabajar en el extranjero.

En la Unión Europea hay una creciente preocupación por desarrollar el tema de la movilidad artística y como prueba se encuentra la gran cantidad de demanda y oferta de formación en estos temas como en el ámbito de las industrias culturales, grandes productoras de espectáculos, fundaciones u organismos gubernamentales. Una de las líneas principales dentro de las políticas culturales en la Unión Europea es precisamente la del fomento de la movilidad artística la cual es vista como un recurso para mejorar la competitividad cultural y fomentar la democracia social, en una región donde los procesos de globalización están más presentes que nunca y por el surgimiento de la economía creativa que ha cambiado la visión mercantil.

El 25 de mayo del 2010 se llevó a cabo la *Reunión de Directores Generales y Responsables de Artes Escénicas y Música* de los Ministerios de Cultura de los países miembros de la Unión Europea para tratar el tema de *La movilidad de artistas y producciones de artes escénicas y música en la Unión Europea*<sup>1</sup>. En esta reunión se resumió la importancia de la movilidad artística en 4 puntos.

### ***I. El desarrollo de una identidad europea común sobre la que se asienten la integración política, económica y social.***

Si bien, se habla de lograr un desarrollo de identidad única europea, también se puede transferir este punto hacia el desarrollo de una identidad nacional de cualquier país. La

---

<sup>1</sup> INSTITUTO NACIONAL DE LAS ARTES ESCÉNICAS Y DE LA MÚSICA. (2010). *La movilidad de artistas y producciones de artes escénicas y música en la unión europea. Reunión de Directores Generales y responsables de artes escénicas y música de los Ministerios de Cultura de los países miembros de la Unión Europea*. Madrid, España.: Ministerio de Cultura.

búsqueda de la identidad no es algo gratuito, fruto de un debate meramente especulativo. Indagar sobre quiénes somos, significa justificar de alguna forma nuestro pasado y nuestro presente, pero sobre todo es preguntarnos sobre qué deseamos ser como países y que es lo que queremos mostrarle al resto del mundo.

Como lo menciona Manuel Castells:

*“La construcción de las identidades utiliza materiales de la historia, la geografía, la biología, las instituciones productivas y reproductivas, la memoria colectiva y las fantasías personales, los Aparatos de poder y las revelaciones religiosas.”<sup>2</sup>*

Es un proceso que elaboramos día a día, con nuestros seres queridos, vecinos, amigos, etc.

## **II. El impacto que esta tiene en el desarrollo de los artistas.**

La creatividad encuentra su motor en las experiencias y para los artistas, el poder viajar y conocer otras culturas, otros conceptos de arte, vida, sociedad, etc., son como una fuente de la cual obtienen nuevos recursos.

En el 2010 se publicó un reporte acerca de la movilidad de las artes escénicas de Bélgica<sup>3</sup>. En este informe se reportó que todos los artistas belgas que tuvieron la oportunidad de movilizarse, recibieron un cambio en su manera de crear. Muchos artistas indicaron que la experiencia de la movilidad ha sido beneficiosa en términos de su inspiración artística y la creatividad. Pasar tiempo en un ambiente y entorno diferente ayudó a aumentar la creatividad de los artistas. La inspiración proporcionada por una nueva ciudad, país o paisaje, los contactos con los lugareños (artistas y no artistas), todo esto estimula la creatividad de los artistas.

En este aspecto, en la entrevista realizada al director artístico de la Dresdner Sinfoniker, Markus Rindt comentó una anécdota:

*“Las experiencias te acercan más a la creación, son únicas. Por ejemplo, hace tiempo contacté a un compositor mitad alemán y mitad turco que vive en Berlín porque quería que me aconsejara acerca de música y compositores contemporáneos orientales. Resultó*

---

<sup>2</sup> CASTELLS, M. (2001). La era de la información. Volumen II, El poder de la identidad, Siglo Veintiuno Editores, México.

<sup>3</sup> POLÁČEK, R. (2010). *Artists Moving and Learning, National Report – Belgium*. Belgium: Prepared by Mediana Consulting and Project Management.

*que la reunión fue una gran sorpresa ya que descubrí a una persona muy amable y me propuso que hiciéramos un proyecto en conjunto. La idea era viajar a Turquía y encontrarse con músicos tradicionales que vivieran en el este de Anatolia, porque de ahí era su madre y abuela. Después de varias conversaciones, me convenció y primero viajamos solo él y yo en el 2010, fue una gran experiencia ya que encontramos música increíble. Tres meses después viajamos otra vez, pero ahora con un equipo que nos ayudó a grabar la música en video los cuales se proyectaron en el estreno de su composición para orquesta e instrumentos tradicionales de Anatolia. En este mismo viaje conocimos a un grupo de músicos tradicionales y les pedimos grabarlos durante los siguientes días, me contestaron que estarían en una boda pero que también estábamos invitados para que los pudiéramos grabar ahí... en una boda, en alguna aldea, en medio de la nada. Fue una locura celebrar con la gente, además grabar y hablar con ellos. Fue una gran experiencia porque nos permitió acercarnos a las personas de otra manera que como turistas no lo puedes hacer.”*

### **III. El papel crucial de la movilidad como elemento de democratización cultural.**

Este punto se entiende como el derecho de los ciudadanos al libre acceso de la producción cultural como elemento imprescindible para el libre desarrollo de su personalidad.

En la entrevista realizada a la Gerente de Programación de Teatro del Lago, Carmen Gloria Larenas, habló acerca de los beneficios que le ha dado al teatro presentar propuestas extranjeras y esto fue parte de su respuesta:

*“En el caso nuestro, por ejemplo somos una infraestructura increíble y cumplimos un rol no sólo como teatro internacional, también como centro cultural en la vida diaria de las personas de la región. Desde ese punto de vista hay programación menos llamativa pero que en el desarrollo del público es importante. Uno debe de saber muy bien para quien está programando, que espacio es, que rol y para qué público y si tienes esa lógica obviamente es más fácil porque la oferta siempre son muchas, eso te va decantando las opciones.*

*Uno de los mayores beneficios que tenemos es darle la oportunidad a la gente del país y de la región de ver espectáculos y propuestas artísticas que de otro modo no verían porque están muy lejanos o son personas que no tienen la capacidad económica de viajar*

*demasiado. Tratamos de que eso no sea un impedimento para que los niños y jóvenes puedan acceder a ver algo que a lo mejor les puede cambiar la vida en el sentido de que les va a abrir un espacio creativo y pueden llegar a descubrir que les encanta la música o la danza, eso es una gran motivación para nosotros.”*

#### **IV. Desarrollo del mercado y de las industrias culturales europeas en el campo de las artes escénicas y la música.**

Por último, hablaron de la importancia que tiene la movilidad artística como medio para desarrollar la industria cultural y el mercado escénico ya que mediante esta actividad se promueve a que el sector privado y el público se unan para crear mecanismos de ayuda y financiación. En esta misma tónica, Carmen Gloria Larenas comenta:

*“He notado que, tal vez por la crisis económica europea y de los Estados Unidos, hay mayor interés por los grupos artísticos por venir a Sudamérica, lamentablemente no creo que sea un interés particular por querer llegar a un público con el que no se han contactado, pero creo que si tiene que ver con la posibilidad de un mercado, porque américa latina es un continente emergente.”*

Sin embargo la movilidad no es simplemente una consecuencia de los mercados laborales o económicos, sino también una expresión de motivaciones e intereses individuales. Al igual que en el caso del campo de las artes, puede transmitir un programa político y económico que se articula con un proyecto artístico.

El mundo de las artes escénicas y musicales ha entrado en la nueva era de la globalización y modernización, por lo que los modelos de trabajo deben de estar “acorde” con las estrategias que plantea la industria del entretenimiento (la cual vende productos más que propuestas artísticas). Desde que se empezó a desarrollar esta industria, la economía cultural ha incrementado su valor por los altos ingresos que generan año con año (concierto masivos, espectáculos deportivos y recreación, etc.)

De hecho, tradicionalmente, este campo siempre ha sido considerado como un nido para la creatividad y la innovación, en el desarrollo de nuevas prácticas y formas de expresión tenga lugar. Hoy en día estas habilidades se están convirtiendo en importantes recursos en el trabajo mercado asociado con el desarrollo y el potencial de la cultura e industria creativa. La movilidad de los artistas se considera crucial para alimentar este mercado creativo.

El objetivo principal de esta guía es mostrar las posibles líneas de acción en diferentes temas, basada en las investigaciones y entrevistas realizadas, con el propósito de difundir y divulgar la oferta artística de cada país de manera estratégica e inteligente, logrando que se garantice la eficacia comunicativa en los contactos y la circulación y promoción de los productos culturales/artísticos; con criterios de inclusión, diversidad, trayectoria, confiabilidad y viabilidad.

Finalmente, la pertinencia de la movilidad artística internacional no es sólo de carácter económico o político, también se trata de lograr la exportación e importación de ideas, de una manera de ser y de entender el mundo. La idea de participar y de ser en el mundo a través de la Cultura.

## MARCO REFERENCIAL

De acuerdo al Diccionario de la Lengua Española, se entiende **Movilidad** como: “*la capacidad que tiene un persona o un objeto para moverse.*”<sup>4</sup> Es un fenómeno social que no es exclusivo de esta época y tampoco de algún grupo social o racial en específico, se trata de un proceso por el cual una persona o grupo de personas atraviesa para buscar una mejoría su calidad de vida, ya sea en el área laboral o personal.

En general, se utiliza la palabra migración para referirse al tipo de movilidad donde se habla de un desplazamiento de la población (humana o animal) desde un lugar de origen a otro de destino y lleva consigo un cambio de la residencia habitual. Pero también existe la movilidad artística, la cual se entiende: “*cuando un individuo viaja fuera de su país de origen o residencia para presentar una obra, aprender, crear, cooperar, intercambiar, trabajar o entrenara alguna habilidad artística o creativa.*”<sup>5</sup>

El fenómeno de la movilidad es muy complejo y el contexto en el que se desarrolla tendrá sus propias características. Los motivos son varios pero hablando de las artes y la cultura, están motivadas por la búsqueda de experiencias novedosas, por el enriquecimiento artístico y personal que conlleva el entrar en contacto con otra manera de entender y experimentar la vida, la repercusión va más allá del lado económico, gracias a la movilidad artística se puede entender las otras culturas.

Durante esta investigación se encontró que los términos que se emplean para referirse a la acción de cruzar las fronteras con un propósito artístico son varios y si bien, el significado es el mismo, sus usos dependerán del contexto en el que se los cite. Los términos son los siguientes:

**Movilidad:** Cuando se menciona este término es con relaciones a temas socioculturales, en correspondencia a la acción de mover las propuestas artísticas y a sus creadores. También es el término más común en los países anglosajones (mobility).

**Exportación e importación:** Se hace referencia a estos términos es porque están hablando desde un punto de vista económico cultural o de economía creativa y como en

---

<sup>4</sup> Diccionario de la Lengua Española: <http://www.rae.es/recursos/diccionarios/drae>

<sup>5</sup> STAINES, J. (2009). *International mobility and networking*. Russia: Published by Russian Theatre Union and Seeds of Imagination.

todo sector económico, también se encuentra la idea de exportar e importar conocimiento, ideas.

La movilidad artística o en este caso la exportación e importación de artes escénicas entra de lo que hoy llamamos economía creativa ya que como es sabido, este concepto abarca el entretenimiento, arte, gastronomía, arquitectura, etc. Es uno de los sectores económicos que ha crecido con mucha rapidez a nivel mundial ya que además de generar trabajo, también contribuye al bienestar social.

**Intercambio o cooperación:** El uso de estos términos es más habitual cuando se hace referencia a la política cultural y diplomacia cultural. Lo podemos ver con frecuencia en temas de cooperación bilateral entre países, como el que tiene México con Chile, o intercambio de bienes, ideas, políticas, etc. También en temas académicos donde se realizan el intercambio de jóvenes artistas para enriquecer su educación mostrándoles otro tipo de culturas y formas de pensar.

Es importante diferenciar lo anterior ya que durante el resto de este documento se estará haciendo referencia a estos términos, pero se dará mayor énfasis al término de movilidad el cual considero abarca todas las dimensiones anteriores.

La movilidad se puede dar de diferentes maneras y es importante saber sus características para saber el tiempo promedio de estadía ya que esto influirá en los procesos administrativos y legales a realizar. Entre las más comunes están:

- **Giras artísticas:** Se trata de la presentación de una obra en particular; se puede realizar en diferentes ciudades de un mismo país o en diferentes países y ciudades. Pueden ser en festivales o presentaciones públicas exclusivas. Su duración, por lo general es de corto plazo (de días a semanas).
- **Co-producciones:** Se trata de proyectos en donde se unen dos o más artistas, empresas o instituciones para crear un espectáculo escénico. Su duración dependerá del tiempo en que se termine el proyecto en cuestión.
- **Residencias:** Las residencias artísticas funcionan para que los artistas y creadores puedan trabajar en colaboración, recibir asistencia profesional, intercambiar ideas y experiencias con otros artistas y relacionarse con la

comunidad del país al que visitan. Su tiempo de estadía será de mediano plazo ya que, generalmente, las residencias durarán de 2 a 6 meses.

- **Empleo:** En cuanto a este tipo de movilidad podemos encontrar dos variantes importantes. La primera es cuando un intérprete es invitado a trabajar en una obra, por una temporada completa. La segunda es cuando artistas, técnicos o cualquier otra persona que trabaje con las artes escénicas directamente vaya a trabajar por tiempo definido a otro país.
- **Promoción y Relaciones públicas:** Este tipo de viajes es común para ir a mercados escénicos internacionales, donde asisten diversos programadores y ver las nuevas tendencias y propuestas.

Además de las anteriores también se encuentran los motivos académicos, pero por razones propias de este trabajo no se expondrán. La intención es proporcionar la guía para profesionales.

#### *Antecedentes*

La movilidad es un tema común a lo largo de la historia de la humanidad ya que es fuente de conocimiento, interacción e identidad. El tema no es nada nuevo para los artistas porque viajar ha sido central en la búsqueda de la expresión creativa durante siglos y, debido a diferentes temas como guerras, condiciones económicas o falta de libertad de expresión han sido factores de motivación importantes para la movilidad de artistas, en el pasado y el presente. Desde el Renacimiento a la Ilustración se produjo una explosión en el movimiento artístico y científico.

Existe muy poca bibliografía específica que hable de la movilidad en tiempos pasados, pero se pueden encontrar pistas de la forma en que se viajaba por medio de las biografías de artistas y creadores. Como ejemplo se encuentran la información que proporciona la National Arts Centre de Canadá respecto a los viajes que realizó Mozart por distintos países europeos a muy corta edad. En la página se encuentra un extracto de la investigación:

*“Mozart pudo experimentar una amplia gama de ideas, pensamientos, costumbres y estilos de vida mientras viajaba de un lugar a otro. Vio obras de teatro y leía diarios en varios idiomas, se enteró de cómo escribían música los compositores de otras ciudades y*

*países, y adquirió un vasto conocimiento del mundo que otros no podían siquiera imaginar.”*<sup>6</sup>

En el libro *Bound to mobility*<sup>7</sup> de la socióloga Cristina Farinha, explica que durante el periodo de la Ilustración, a la vista de una reforma de la sociedad y el avance del conocimiento, se dio énfasis al desarrollo de las artes y a la idea de viajar por el bien del aprendizaje, el intercambio intelectual y la confrontación con otras culturas.

El programa de residencias para artistas más antiguo en Europa es posiblemente el que se fundó la Academia de Francia en Roma en el año 1666. A esta residencia llegaban artistas franceses enviados por el rey para aprender de las nuevas tendencias artísticas romanas y poderlas copiar en Francia.

La mayor cantidad de información proviene de artistas europeos realizando giras por ese territorio, pero al igual que en los ejemplos anteriores, existe información respecto a la movilización que ocurría hacia América. Cada uno de estos viajes era realizado por europeos que deseaban ir a la “tierra prometida”, como el caso de Hernando Franco, compositor y músico español que llegó a la Nueva España (México) para ser el Maestro de Capilla de la Catedral de México o la presentación de la obra teatral Diablo Cojuelo, del dramaturgo y novelista español Luis Vélez de Guevara, en el año 1750, en la ciudad de Comayagua, al aire libre en Honduras.

A partir del surgimiento del capitalismo mercantil y el desarrollo de las ciudades, con la industrialización, la expansión del ferrocarril, los barcos de vapor y de viaje aéreo, permitió que la movilización fuera más rápida dentro de Europa y con nuevas esperanzas a través del Atlántico. A partir de estos períodos, hay registros de los artistas y los viajes de los creadores a través de Europa para inspirarse, enseñar, y realizan sus piezas y de los cantantes y actores europeos de gira por Estados Unidos de América (EE.UU.).

---

<sup>6</sup> National Arts Centre de Canada: <http://www.artsalive.ca/en/>

<sup>7</sup> FARINHA, C. (2012). *Bound to mobility: the building up of a performing arts community in the European Union*. Portugal: Facultad de Letras de la Universidad de Porto.

Desde esa etapa hasta la actualidad, la movilidad artística fue incrementando entre diversos continentes y países. Pero a pesar de lo anterior, fue hasta hace unas décadas atrás cuando se inició un análisis profundo del tema.

A finales del siglo XX, los países miembros de la Unión Europea empezaron a mostrar mucho interés acerca de la movilidad internacional de las artes escénica por lo que empezaron a organizar diversas reuniones (y que siguen realizándose) para discutir los desafíos y estrategias que pueden implementar los estados para facilitar esta acción. Entre las reuniones se encuentra la llevada a cabo el 2003 por parte de la International Federation of Arts Council and Culture Agencies y la Asia-Europe Foundation, donde el tema principal fue la movilidad artística entre Europa y Asia. En el 2004 se llevó a cabo el Networking for the Arts in Europe Meeting en Cork, Irlanda, donde se analizó la manera en como los países europeos pueden trabajar en conjunto para mejorar las condiciones de movilidad de los artistas, la circulación de las obras artísticas y colaboración artística transnacional.

Además de estos encuentros también se han realizado reportes y estudios con la finalidad de profundizar en el tema. Entre ellos se encuentra el estudio *Study on the mobility and free movement of persons and products in the cultural sector* realizado por la Universidad de París X, en el 2002; el *Report on the State of Cultural Cooperation in Europe*, elaborado para la Dirección General de Educación y Cultura de la Comisión Europea.

Un proyecto que cabe destacar es el Supporting Performing Arts Circulation in Europe (SPACE)<sup>8</sup>, apoyado por la Comisión Europea. Esta plataforma fue creada para incentivar la libre circulación de las artes escénicas en Europa y está conformada por 10 instituciones culturales pertenecientes a distintos países de la Unión Europea. Estos Estados comparten la creencia de que una de las piedras angulares de una política cultural europea es facilitar la circulación de las artes en toda Europa, y también se dan cuenta que hay todavía desequilibrios en este ámbito, entre países, regiones, artistas, disciplinas y agentes culturales.

---

<sup>8</sup> Supporting Performing Arts Circulation in Europe (SPACE): <http://www.space-performingarts.eu/>

El objetivo de SPACE es dar prioridad a la movilidad de las producciones artísticas y para combinar la movilidad cultural con la diversidad cultural, la ciudadanía europea y la inversión en las generaciones emergentes.

A partir de lo anterior, las dos preguntas que surgen son: ¿Por qué se ha dado esta inquietud en Europa? y ¿Cuál es la situación en América?

Para responder la primera pregunta se debe entender qué es el Tratado de Schengen ya que por medio de éste es que surgen estas inquietudes. El Tratado de Schengen es un acuerdo firmado por varios países europeos con la finalidad de suprimir los controles fronterizos entre ellos, creando sólo una gran frontera exterior. Este acuerdo fue firmado en 1985 por 26 países (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Países Bajos, Hungría, Islandia, Italia, Letonia, Liechtenstein, Lituania, Luxemburgo, Malta, Noruega, Polonia, Portugal, República Checa, Suecia y Suiza). Además de estos, existen países que tienen algunas excepciones en los puntos de acuerdo, como el Reino Unido, el cual no pertenece al espacio Schengen, pero participa en otros puntos como la lucha antidroga, etc.

En otras palabras, el Tratado de Schengen trata de apoyar la libre circulación de bienes y personas dentro de este espacio a través de los siguientes controles:

- La supresión de los controles en las fronteras interiores, a la vez que se garantiza la armonización de los controles en las fronteras exteriores;
- La armonización de las condiciones de entrada y de visados, para las estancias cortas (3 meses): cualquier visado expedido por un Estado miembro de los acuerdos de Schengen tiene validez para el conjunto del territorio Schengen;
- La obligación, para cualquier persona procedente de un país tercero que circule de un Estado miembro a otro del territorio Schengen, de declararlo a las autoridades.
- La ordenación de puertos y aeropuertos, para la separación física de los flujos de viajeros, intra y extra Schengen;
- La implementación de una coordinación entre las administraciones nacionales, para vigilar las fronteras y reforzar la cooperación judicial;
- El posible restablecimiento, por uno o varios Estados miembros de los controles en las fronteras, por un periodo limitado, en caso de amenaza del orden público o de la seguridad nacional (cláusula de salvaguardia);

De esta manera podemos ver que los países europeos, al ser geográficamente más pequeños que otros y al contar con tratados de libre circulación, es más eficaz pensar en una movilización internacional (dentro de la unión europea y entre los países vecinos), pero su problema radica en que no todos los países cuentan con las mismas regulaciones laborales, de seguridad social y de pago de impuestos. Esto ha provocado que la movilidad artística no se efectúe con tanta facilidad como se desea.

Ahora bien, la realidad de es muy diferente, pero no por eso significa que la movilidad sea de menor importancia.

Respecto a la parte geográfica, las fronteras de los países latinoamericanos se encuentran más lejanas unas de otras, por lo que es difícil en este contexto poder viajar. Además de esto, no hay un acuerdo de libre circulación como en la Unión Europea, aunque si hay convenios que dan cierta facilidad de circulación entre los países sudamericanos. Por ejemplo, Chile tiene “Convenios de Facilidades de Tránsito de Personas, Equipajes y Vehículos con Fines Turísticos” con todos los países de Sudamérica pero esto no quiere decir que tengan libre acceso a las fronteras. Estos convenios entran dentro de los acuerdos del Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

El MERCOSUR es un acuerdo entre países sudamericanos con el propósito de lograr una mayor integración entre ellos y coordinar temas que le atañen a todos como los económicos, sociales, comerciales, ambientales, educativos y culturales. Los países que lo conforman son Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela y Bolivia; además se encuentran los países que denominan Estados Asociados, que son Chile, Colombia, Perú, Ecuador, Guyana y Surinam.

Sus objetivos son:

- *La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente;*
- *El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la*

*coordinación de posiciones en foros económico comerciales regionales e internacionales;*

- *La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes;*
- *El compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración<sup>9</sup>.*

Al igual que con los tratados de Schengen, los acuerdos pueden llegar a ser poco claros encontrándose muchas variables para su ejecución como por ejemplo el conflicto que ocurrió entre Uruguay y Argentina a finales del 2013. Argentina empezó a exigir visa de trabajo temporal a los artistas uruguayos que viajaban con este propósito. La noticia surgió cuando un grupo musical que se presentó en Buenos Aires recibió una multa por US\$1000 para cada integrante por no haber tramitado la visa de trabajo temporal que tiene un costo de US\$100. A partir de ahí salieron a la luz otros casos como el Ballet Nacional del SODRE que también tuvo que pagar por la visa de todos los integrantes, más equipo técnico y directores<sup>10</sup>.

En el caso de México, existe el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual está integrado por dicho país, Canadá y Estados Unidos; se trata de un acuerdo para crear una zona donde se puede realizar el libre comercio

Dentro de los acuerdos a los que se llegó fue la de la libertad de “comerciar” con la cultura de dichos países, o por decirlo de otra manera, con sus industrias culturales. Pero a pesar de ello, la movilidad hacia EEUU es complicada ya que es necesario el ingreso al país con visa, y aunque los mexicanos tienen una visa especial (tipo TN) para poder trabajar temporalmente, el hecho de tener que tramitarla hace que sea difícil el tránsito de artistas.

---

<sup>9</sup> Mercado Común del Sur – MERCOSUR

[:http://www.mercosur.int/t\\_generic.jsp?contentid=3862&site=1&channel=secretaria&seccion=2](http://www.mercosur.int/t_generic.jsp?contentid=3862&site=1&channel=secretaria&seccion=2)

<sup>10</sup> PELLEGRINO, G. (2013). *Queja uruguaya: Argentina le exige visa a sus artistas*. 15/10/13, de El Clarín Sitio web: [http://www.clarin.com/politica/Queja-uruguay-Argentina-exige-artistas\\_0\\_1011498868.html](http://www.clarin.com/politica/Queja-uruguay-Argentina-exige-artistas_0_1011498868.html)

Pero a pesar de los conflictos anteriores, hasta hace unos años el mercado latinoamericano de las artes escénicas no tenía el impacto que desde hace unos años empieza a tener. Ahora, los artistas europeos y de Estados Unidos están fijando su vista en Latinoamérica para venir a mostrar sus proyectos, y de la misma manera, el mercado europeo está interesado en mostrar el arte latinoamericano en sus ciudades principales, pero por los grandes montos que se deben de cubrir por el viaje y los obstáculos que se presentan a la hora de entrar a algún país miembro de la Unión Europea se vuelve difícil pensar en ir para allá.

Bajo este marco es que se analizará la estructura de la movilidad con el objetivo de entender mejor este “nuevo fenómeno” y con la intención de formar parte de él.

## **METODOLOGÍA DE TRABAJO**

El tipo de información que se requirió para la presente investigación fue cualitativa ya que se trata de descripciones de situaciones, eventos y procesos, los cuales permiten la individualización e identificación del objeto de estudio. Las fuentes son mixtas, tanto primarias como secundarias. Para la primera se realizaron entrevistas a profundidad aplicadas a especialistas del intercambio internacional de artes escénicas: importadores, exportadores, facilitadores.

Para las fuentes secundarias se utilizó bibliografía especializada en cada uno de los temas en que se desarrolla el presente trabajo. La mayoría de las publicaciones son en inglés, por lo que los títulos serán así presentados.

Para el desarrollo de los temas se ejemplificaron con experiencias de los entrevistados.

## **OBJETIVOS GENERALES**

- Analizar cómo se encuentra estructurada la industria que hace posible la movilidad artística.
- Proporcionar una guía respecto a los temas de mayor relevancia para la movilidad de las artes escénicas, destinadas a gestores culturales y profesionales con especial atención en los temas de intercambio cultural y de movilidad artística.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Identificación de los principales actores que participan en el intercambio, el perfil y su función dentro del sector.
- Identificación de los procesos administrativos y legales que se llevan a cabo para el intercambio internacional de espectáculos escénicos.
- Proporcionar estrategias para resolver los problemas relacionados con los temas legales, administrativos y de comunicación para garantizar un intercambio exitoso.

## **PARTICIPANTES EN LA MOVILIDAD ARTÍSTICA**

El sistema de movilidad artística internacional no es del todo conocido y tampoco hay bibliografía que describa las características de cada uno de los participantes y cómo es que pueden interactuar entre ellos. Definir esto es de suma importancia ya que muchos profesionales desean internacionalizar sus proyectos y al tener una idea más clara de cómo se maneja, lograrán sus objetivos de manera más profesional y con mejores resultados.

El sector está dividido en tres grandes áreas: exportadores, importadores y facilitadores. Cada uno de ellos puede pertenecer a entidades privadas, públicas o mixtas y durante el proceso interactuarán para obtener mejores resultados.

### **Exportadores**

Un exportador, en términos generales es aquel profesional dedicado a la internacionalización de productos y servicios, éste puede ser parte de una empresa o puede trabajar como freelance. Debe de conocer el comportamiento de las economías exteriores o por lo menos a la que se quiere dirigir y su meta es abrir mercados internacionales coordinando, planificando y desarrollando las acciones pertinentes para conseguir los objetivos acordados.

*“Las características de su perfil es que sea una persona comprometida, orientada a resultados, autónoma y acostumbrada a trabajar en equipo. Con habilidad claramente comercial y capacidad de interlocución adecuada para el trato con los clientes.”<sup>11</sup>*

Además de esto debe contar con conocimientos de técnicas de venta y negociación, conocimientos técnicos del producto o servicio y conocimiento de idiomas.

Lo anterior es el perfil que debe tener el profesional dedicado a la exportación comercial, pero como se ha visto antes, trabajar con el arte y la cultura es mucho más complejo ya que además de las características anteriores, un buen exportador de artes escénicas también deberá contar con la sensibilidad artística ya que es fundamental que entienda a

---

<sup>11</sup> TALERO, M. (2013). *Export Area Manager uno de los perfiles más demandados por las empresas españolas*. 8/5/2013, de GBS Recursos Humanos. Sitio web: <http://www.gbsrecursoshumanos.com/blog/export-area-manager-uno-de-los-perfiles-mas-demandados-por-las-empresas-espanolas/>

la perfección no sólo el estilo o género en el cual trabaja, sino también el trabajo del artista y el público al cual va dirigido.

También es importante que el gestor o exportador sepa el tipo de agrupación que está manejando ya que podemos encontrar grupos artísticos independientes (que son la gran mayoría) y grupos que representan a alguna institución pública como el caso de las compañías nacionales de teatro o danza y las orquestas nacionales. Aunque las dos buscarán llegar a un mercado extranjero, los motivos serán distintos; un grupo privado o independiente crea sus obras con mayor libertad y no está regido bajo ninguna política, por lo que tiene la libertad de presentar su trabajo en espacios donde crea más conveniente, sin importar su ideología o partido. En cambio un grupo artístico institucional desarrollará sus lineamientos en base a las políticas públicas del gobierno, por lo que en su viaje deberán cuidar con mayor énfasis la diplomacia cultural.

En el área de las artes escénicas no hay un profesional que se dedique exclusivamente a abrir nuevos mercados, por lo que los exportadores son todos aquellos que trabajan directamente con algún grupo artístico y dentro de sus metas está la internacionalización. Entre ellos se encuentran directores y/o gestores de compañías artísticas, gerentes de orquestas, coordinadores de grupos artísticos, etc. (en países anglosajones se refieren a ellos como *artist manager* o *personal manager*). Rafael Luna Pimentel, Gerente Artístico de la Orquesta de Cámara de Bellas Artes (INBA), sugiere que los encargados de administrar y dirigir a un grupo deben ser personas preparadas específicamente para esa función ya que deben emplearse técnicas modernas como las que desempeñan promotores culturales dando buenos resultados. Su trabajo es la de representar al artista o grupo artístico en todas las áreas y los guíe hacia las mejores decisiones logísticas y financieras. Obviamente este rol se extiende a presentaciones nacionales, publicaciones, actividades promocionales, giras internacionales, etc.

También deberá asegurar de manera más efectiva actividades que se traduzcan en valor a corto, mediano y largo plazo a través de una buena administración y deberá asegurarse de que el acto que él representa se encuentra terminado y cuenta con la calidad necesaria para poder presentarse en el extranjero.

Lorena Martínez, Gestora Cultural de la compañía de teatro de sordos Señal y Verbo (México), habla de tres aspectos importantes que debe de tener un exportador:

- *Idioma:* Es de vital importancia dominar otros idiomas o por lo menos inglés. No basta con que el gestor lo sepa, se trata de que toda la compañía lo haga. O sea, traducir todo el material promocional como carpetas, videos, etc., al idioma del país donde están interesados en ir.
- *Curiosidad:* Esta característica se refiere a que tener la habilidad de investigar y de querer crecer. Si un gestor no quiere o no tiene ganas de internacionalizar su trabajo no lo hará a menos que sea una persona curiosa.
- *Ventas:* Es necesario contar con conocimiento de ventas ya que puede tener una gran calidad tu propuesta, pero si no se sabe acercar a los posibles interesados con una buena estrategia de ventas es probable que se fracase. No se trata de sólo dar una función en un festival, es saber mover la propuesta en diferentes ciudades del país que se visita.

Las funciones que deberá tener un gestor para exportar su trabajo son:

**Planificación:** Debe identificar metas puntuales y que a menudo se realizan colaborando con las partes interesadas para desarrollar una serie de pasos lógicos para alcanzar dichas metas. Para poder realizar una buena planificación de movilidad se pueden considerar las siguientes preguntas que Paul Allen sugiere:

*"La planificación es identificar dónde quieres ir y para ello se pueden contestar las siguientes preguntas ¿por qué se quiere ir allí?, ¿cómo se va a llegar allí?, ¿qué es lo que se necesita para llegar allí? y ¿cómo se va a saber si se llegó allí o no?"<sup>12</sup>*

**Organización:** La diferencia que existe entre planificar y organizar es que la primera se realiza viendo al futuro, mientras que para organizar se deberá realizar con los recursos que se cuentan en un momento determinado. El gestor deberá darle el tiempo necesario a cada ítem para que el plan que se estableció de buenos resultados, ya sean recursos materiales o financieros. Una vez teniendo todos los elementos que conforman la movilidad, es su deber organizarlos para que puedan ser aprovechados en tiempo y forma.

**Dirección:** El trabajo de un gestor en la dirección de las actividades consiste en tomar los recursos necesarios para alcanzar las metas y utilizarlos de manera eficiente para lograr el éxito. Esto significa que coordina las energías de las personas que trabajan hacia la

---

<sup>12</sup> ALLEN, P. (2007). Artist Management for the Music Business. United States of America: Borrego Publishing.

meta. La movilidad artística no es algo sencillo y se necesita una persona que dirija al equipo.

**Control:** El gestor debe desarrollar planes estratégicos y ser realista en lo que creen que serán capaces de controlar, pero también significa que deben ser lo suficientemente flexibles en sus encuentros con la realidad para adaptarse a las circunstancias.

El área de las artes escénicas, a diferencia con los espectáculos comerciales, cuenta con un apoyo económico muy limitado por lo que requiere que los gestores y directores de los grupos artísticos cuenten con un enfoque proactivo para encontrar apoyo tanto de los privados como de becas y apoyos internacionales. Es por esto que la calidad del proyecto deberá de ser igual o superior a las mejores propuestas de su país.

Desde el punto de vista del exportador, los beneficios de esta actividad como una estrategia de crecimiento para un grupo o artista individual pueden ser más artísticos y sociales que económicos. Una vez que se ha consolidado su trabajo en otros países, los beneficios financieros podrán llegar ya que habrá mayores oportunidades en otros países y en el propio, como lo explica Lorena Martínez:

*“A partir de que haces una salida o dos empiezas a conectar a personalidades importantes para tu carrera invitándolos a tus funciones, eso hace bola de nueve ya que puedes hacer que te inviten a otros lados, logras expandir tu red.”*

*Por otro lado está el aprendizaje, en Seña y Verbo fuimos a Suecia y ellos hacen un teatro muy distinto al nuestro, nosotros lo hacemos bilingüe y ellos hacen teatro para público sordo nada más de señas con un modelo de producción completamente diferente, eso te abre la mente.*

### Booking

Otro actor que entra dentro de los exportadores son las agencias de booking o bookers, los cuales tiene la función de vender presentaciones de espectáculos escénicos. No realizan la tarea del productor o del gestor, sino que les presenta la propuesta a posibles programadores para que estos compren fechas.

La existencia de este tipo de profesionales es casi nula dentro de las artes escénicas latinoamericanas, ya que por lo general este trabajo lo realiza el mismo gestor o director

pero es importante saber distinguir que las actividades que realizan son propias de una sola persona.

Este tipo de profesionales se han desarrollado en la industria de la música comercial pero desde hace algunas décadas se han empezado a crear agencias especializadas en artes escénicas en Estados Unidos y Europa, las cuales están dedicadas en su gran mayoría y exclusivamente a vender presentaciones de los grupos artísticos que representan. Este tipo de agentes trabaja muy de cerca con el gestor o manager del grupo para poder coordinar un calendario de presentaciones.

El booker deberá conocer muy bien la propuesta a vender, desde la parte logística, técnica hasta las expectativas financieras de la compañía. Toda esta información deberá estar disponible en una carpeta.

Un booker ganará sus honorarios por medio de cargarle un porcentaje a los montos totales del grupo artístico (generalmente es del 10% al 15%).

Una vez que cuenta con la información necesaria, se acercará a programadores y directores de teatros, foros, etc., para presentarle la propuesta. Es su trabajo negociar el acuerdo con el promotor basándose en lo que él conoce del posible espacio donde se presentará, la ciudad y en la relación que tenga con los posibles interesados. Esto es de suma importancia ya que un buen booker es aquel que tiene una base importante de contactos.

Para poder organizar una gira deberá tener en cuenta asuntos geográficos y de temporada, así como en la competencia. Por ejemplo, si se acordó la presentación de un grupo europeo en Chile en el mes de septiembre pero en abril debe ir a Brasil, es mejor tratar de buscar fechas para ese mismo periodo ya que de esta manera se abarata el costo del traslado aéreo al dividir el precio entre dos países. En cambio, si tiene que regresar a Europa y después regresar a Sudamérica, el promotor tendrá que pagar el vuelo completo.

También es importante tener en cuenta las temporadas ya que hay ciertas épocas del año en que los países tienen más actividad y el evento que se está tratando de vender puede chocar con alguno de estos provocando la poca asistencia o la poca factibilidad de la compra del espectáculo.

Una vez que el agente ha podido interesar a varios programadores, se contactará con el manager del grupo para que apruebe la gira.

La importancia de este profesional es que facilitará el trabajo de internacionalización a los grupos artísticos ya que ellos cuentan con una red de contactos en los países en donde trabaja y demás conoce como se mueve la escena artística en dicho país. De esta manera, el manager ahorrará tiempo y esfuerzo en buscar estos mercados.

### **Importadores**

Entendemos que el importador es aquel profesional que compra productos o servicios del extranjero para poder revenderlos en su propio país. Este puede ser freelance o trabajar para una compañía. Tanto personas físicas, empresas micros y pymes, pueden importar productos pero el trabajo requiere tiempo, preparación y de un proceso de aprendizaje y esfuerzo por la parte importadora.

En el portal mexicano [www.comercioyaduanas.com.mx](http://www.comercioyaduanas.com.mx) afirma que la decisión de importar surge por dos razones:

*“Por la escasez de producción de un cierto producto en el mercado y el bajo costo económico de importar ante costos altos de producción o comercialización en el país.”<sup>13</sup>*

En el arte y la cultura, la decisión de importar no se debe a la escasez de producciones ni por el bajo costo que implica importar, al contrario podrán existir propuestas nacionales muy interesantes pero al presentar una obra extranjera se está dando la oportunidad a que el público conozca y se abra a otras culturas y eso, para una sociedad es fundamental.

El importar producciones extranjeras se debe muchas veces a objetivos sociales más que económicos ya que son pocas la veces en que un importador llega a recuperar toda la inversión en caso de que este la haya hecho. Las propuestas extranjeras suelen ser más caras que presentar las nacionales, como lo explica Carmen Gloria Larenas:

*“A ningún teatro le trae beneficios económicos hay más gastos que ingresos por lo general pero eso es un hecho a la causa pero yo creo que en nuestro caso, darle la*

---

<sup>13</sup> Información de Incoterms, Exportación e Importación en México: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/>

*oportunidad a la gente del país y de la regiones de ver espectáculos y propuestas artísticas que de otro modo no verían.”*

Los importadores de artes escénicas son programadores de teatros y foros, directores de centros culturales, directores de entidades culturales públicas, etc. y al igual que los exportadores, también deberán de asegurar de la manera más efectiva actividades que se traduzcan en valor a corto, mediano y largo plazo a través de una buena administración, Deberán cerciorarse de que el acto que se quiere presentar cuenta con la calidad necesaria, pero al mismo tiempo su espacio deberá proporcionar la misma calidad para que la propuesta se pueda presentar sin problema.

Roberto Mejía, Gerente de la Coordinación Nacional de Música y Ópera del INBA (México) considera que un buen importador es aquel que conjuga varios tipos de experiencias como la administración, conocimiento general de distintas disciplinas artísticas pero sobre todo la habilidad de negociar.

Al igual que los exportadores, las funciones de los importadores son las mismas pero vistas desde otra perspectiva:

Las funciones que deberá tener un gestor para exportar su trabajo son:

**Planificación:** Su planificación estará basada en la misión, visión y objetivos que tiene la organización en donde se desempeña. Por lo general, las instituciones planean su programación con un año de antelación.

**Organización:** El importador deberá organiza, junto con el exportador, todos los requerimientos técnicos, logísticos y administrativos necesarios para poder llevar a cabo la propuesta. Es importante que exista una buena comunicación entre ambos ya que de eso dependerá en gran medida el éxito del proyecto.

**Dirección:** El importador estará dando dirección a su organización mediante una programación bien estructurada y pensada. Existen organizaciones que están más dirigidas a teatro, otras a danza, etc. Lo importante es mantener esa dirección en todas las propuestas que se presentan.

En general podemos encontrar dos tipos de foros donde podemos ubicar a importadores, los privados y los públicos. Cada uno tiene su propia razón de ser y su programación dependerá de su tipo de gestión, además es importante conocer qué tipo de entidad está

importando la propuesta para saber de dónde viene su financiamiento y en que basan su manera de elegir su programación.

Las instituciones públicas están creadas para cumplir los objetivos sociales y culturales que se les ha marcado y estos dependerán de la política cultural de cada país o región (en el caso de México y Chile, sus Consejos de Cultura son los encargados de dar dirección a estas). Estos objetivos deberán estar enfocados hacia su comunidad y no hacia la rentabilidad económica.

Como ejemplo está la misión del Instituto Nacional de Bellas Artes de México, que a través de toda su infraestructura (teatros, escuelas artísticas, salas de concierto, etc.) tratan de llevar las artes escénicas a la población nacional:

*“Preservar y difundir el patrimonio artístico nacional, difundir y promover la creación de las artes e impulsar la educación e investigación artísticas con la participación de los tres niveles de gobierno y de la sociedad para mejorar la calidad de vida de los mexicanos.”<sup>14</sup>*

Dentro de sus objetivos se encuentra:

*“Mantener, impulsar, fortalecer y expandir un sistema nacional de formación artística, a fin de que el arte sea constitutivo de la formación integral de los mexicanos.*

*Fomentar la creación artística mediante una oferta de programas y servicios integrales de calidad que propicie el acercamiento y la sensibilización de la sociedad.”<sup>15</sup>*

Y respecto a objetivos de apoyo a la movilidad:

*“Fomentar la interculturalidad artística con otros países.”<sup>16</sup>*

Por lo tanto, el tipo de propuestas que desean importar responden a los lineamientos políticos que estén vigentes y con los países estratégicos en ese momento determinado. Por lo general las temáticas no serán tan arriesgadas ya que deberán guardar ante todo la diplomacia cultural.

Los foros privados tienen otra visión y otra manera de gestionarse. Por las características de las mismas artes escénicas, estos géneros no cuentan con una gran cantidad de

---

<sup>14</sup> Instituto Nacional de Bellas Artes de México: <http://www.bellasartes.gob.mx/index.php/mision-y-vision>

<sup>15</sup> Idem

<sup>16</sup> Idem

públicos y esto se puede deberá que la sociedad tiene una preferencia por consumir productos más fáciles de digerir. Un ejemplo es la cantidad de público que llega a tener un concierto de música comercial comparada con un concierto de música clásica. La musicóloga Julian Johnson habla acerca de esta diferencia y porqué se ha distanciado del público:

*“Mi argumento es que la música culta sugiere un grado de elaboración y riqueza de significado que sólo supera nuestro uso habitual de ellos, pero también implica una oposición a los usos a los que a menudo se ponen.”<sup>17</sup>*

Con esto nos da a entender que en la sociedad moderna, la industria de la música comercial ha tomado un papel importante ya que sus productos están creados para momentos de distracción, donde su material es mínimo y no se logran elaborar significados complejos, mientras que la música culta es necesaria una mayor cantidad de concentración para entender su mensaje. Esto ha provocado que su público objetivo sea mucho menor y elitista, pero la música no es un caso único, sino esto es un reflejo de lo que está sucediendo con las artes escénicas en general, es por esto que la labor de movilidad artística es más compleja ya que no se cuentan con los apoyos suficientes.

Además del financiamiento privado y el público, existen los foros que cuentan con financiamiento mixto (privado y público) como las corporaciones culturales entre la que destaca la Corporación Cultural de Santiago la cual administra el Teatro Municipal. Dentro de los patrocinadores de esta corporación están entidades públicas como el Consejo de Cultura, la Municipalidad de Santiago, Vitacura, etc., y por parte de las empresas privadas está Aguas Andinas, Falabella, entre otros. Bajo este esquema es posible que se pueda financiar la presencia de un director huésped, una cantante o bailarines extranjeros. Otro ejemplo es el Festival de Jazz de Providencia, el cual es financiado por la Corporación Cultural de Providencia siguiendo el mismo esquema anterior y de esta manera se han podido presentar bandas de diversos países.

Por lo tanto los foros que pueden o quieren llegar a tener programación internacional deberán de basar sus objetivos en presentar propuestas muy llamativas con el propósito de generar recursos o bien, recurrir a otros tipos de financiamiento como públicos o mecenazgo en el caso de empresas o fundaciones.

---

<sup>17</sup> JOHNSON, J. (2002). *Who Needs Classical Music? Cultural Choice and Musical Value*. Oxford University Press. EEUU.

Un buen importador o promotor deberá saber escoger los proyectos no sólo por su calidad, sino por la sustentabilidad, la proyección y desarrollo que pueda tener esa sala y que es capaz de demostrar que hay una continuidad y calidad en sus programaciones. Esto es muy importante ya que los espectáculos presentados deben financiar los gastos de la obra más los gastos operacionales y administrativos. El director deberá ofrecer cierta estabilidad al personal mediante la continuidad de programación ya que es fundamental para el desarrollo de la sala

Se le pregunto a Carmen Gloria Larenas si es necesario que un importador tenga algunas características en específico, su respuesta fue:

*“Más que competencia o perfil es saber el contexto del por qué se les trae y saber cuál es el aporte concreto más que tener a un gran artistas que siempre es una experiencia, pero cuál es el otro aporte, cual es la otra actividad que puede realizar, por qué tiene lógica presentarse en este lugar, por qué no tiene lógica, por qué escogió uno y no otro, siempre tener una cierta coherencia.”*

### Festivales internacionales

Presentar una propuesta artística nueva en otro país puede representar un gran reto al no ser un proyecto conocido. Generalmente, los teatros o instituciones cuentan con un cierto presupuesto para presentar artistas extranjeros en su sede y generalmente son usados con propuestas que tienen un éxito comprobado ya que son muy elevados los costos que representan estas producciones, son raros los foros que se arriesgan a presentar algo sin mucho conocimiento de cómo reaccionará el público, pero eso no significa que sea imposible llevar nuevas propuestas.

Los festivales son los mejores escenarios para mostrar proyectos internacionales ya que una de sus funciones es precisamente exponer nuevas propuestas o que cuentan con un éxito comprobado pero se presentarán en lugares que si no fuera por estos eventos, la comunidad no tendría la oportunidad de ver.

Dentro de los festivales internacionales podemos encontrar los multiculturales, en donde se exhiben distintas propuestas de artes escénicas (teatro, danza, música, circo, etc.) y los especializados. Generalmente la iniciativa para organizar un festival puede provenir del sector público, donde las autoridades invierten en celebraciones de carácter nacional, para honrar a los héroes nacionales o acontecimientos pasados. Este tipo de macro

eventos es creado por iniciativa y aporte gubernamental, pero también pueden participar empresas privadas ya que su impacto va mucho más allá del artístico.

La administración puede ser centralizada con inversión públicas, o descentralizada con los comités locales que respondieron a un día de fiesta nacional en las respuestas locales distintivas. En general, un estudio de viabilidad establecerá el mejor "ajuste" entre el evento y el lugar, el destino de acogida y trayectoria organizativa

La importancia de los festivales es que por medio de ellos, las comunidades puedan entrar en contacto con su identidad y el patrimonio, las zonas antiguas de la localidad entra en dialogo con la modernidad; además de que es un generador de empleo, inversión y desarrollo económico. La misma comunidad y el resto del público se pueden beneficiar con las expresiones que se presentan en los escenarios. Un festival de renombre crea un impacto importante para la localidad en donde se genera

Los festivales culturales se han vuelto grandes ventanas del panorama cultural actual y su relevancia es tanta que muchos países crean este tipo de eventos para llamar al turismo cultural, logrando que haya más de uno en muchos países y ciudades.

El impacto de los festivales se puede ver en diferentes aspectos. En lo social aportan al desarrollo personal mediante el acercamiento de expresiones artísticas y visiones del mundo a las personas, y el desarrollo comunitario, al realizar actividades en donde se pueden reunir las personas en un marco de cordialidad, son un generador de identidad.

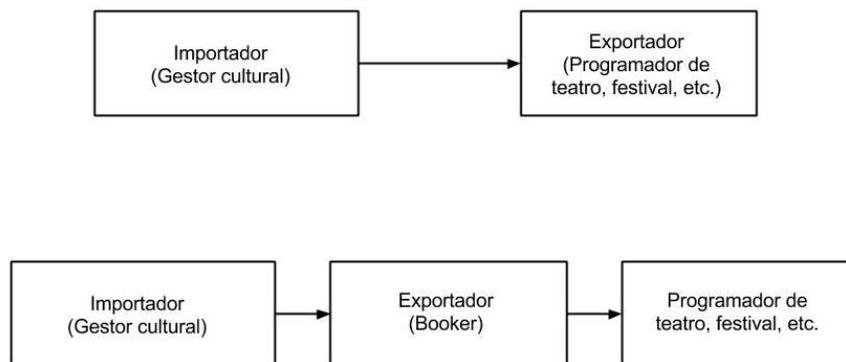
El impacto que tiene sobre la cultura es también importante ya que por medio de estos eventos es posible hacer llegar propuestas artísticas que de otra manera no se podría llevar a cabo. En cada emisión de un festival, se trata de innovar y superar las expectativas de la versión anterior, tanto de los organizadores como de los grupos artísticos que se presentan. Un festival será la cara del país ante los visitantes y para los grupos artísticos que se presentan. Así como para ellos también deberá ser un reto poder estar al nivel del festival.

Otro impacto importante que generan es en el sector turístico ya que estos desempeñan una serie de funciones importantes en una ciudad o región:

*“Son creadores de imágenes, animadores de atracciones estáticas y catalizadores para un mayor desarrollo. Se los puede ver minimizar los impactos negativos de las visitas en masa y fomentar mejores relaciones anfitrión-huésped.”<sup>18</sup>*

Los festivales pueden alargar la temporada alta de turistas, extenderla o crear una 'nueva temporada' en la vida de una comunidad.

Gráficamente, la relación entre exportadores e importadores es de la siguiente manera:



### **Facilitadores**

Se llaman facilitadores todos aquellos organismos públicos o privados que ayudan, tanto al exportador como al importador a movilizar las propuestas y trabajos creativos. Estos apoyos serán financieros, administrativos, de conexión o simplemente moral, todo dependerá de quien sea la organización que lo de.

#### Secretarías o Ministerios de Relaciones Exteriores.

Estas instituciones tienen como función conducir la política exterior de un país mediante acuerdos de cooperación internacional de todo tipo. Entre los asuntos que tratan están los económicos, políticos, de seguridad, culturales, etc. y dentro del organigrama de éstas se encuentran las Direcciones de Cultura que tienen como objetivo crear lineamientos y estrategias para mostrar y fortalecer la cultura de nacional en otros países, además de crear alianzas de cooperación.

---

<sup>18</sup> YEOMAN, I., ROBERTSON, M., ALI-KNIGHT, J., (2004). Festival and Events Management an international arts and culture perspective. Great Britain: Elsevier Butterworth-Heinemann.

Por ejemplo, las atribuciones de la Dirección General de Cooperación Educativa y Cultural de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México (SRE) son:

- *Elaborar los lineamientos generales de la política exterior de México en materia de promoción cultural y de cooperación educativa y cultural.*
- *Participar en la ejecución de la política de cooperación educativa y cultural internacional.*
- *Coordinar y apoyar los programas y las actividades de promoción y difusión cultural que realizan las representaciones diplomáticas y consulares de México en el exterior.*
- *Promover la imagen cultural de México en el exterior.*<sup>19</sup>

En el caso de Chile, el Ministerio de Relaciones Exteriores cuenta con la Dirección de Asuntos Culturales (DIRAC). Esta oficina cuenta con diferentes departamentos, todos ellos relacionados con el quehacer cultural del país. Patricia Lobos, Coordinadora de Artes Escénicas comenta acerca de la función de la DIRAC en el proceso del intercambio internacional:

*“Está muy bien definido el papel de facilitador, es decir como oficina que depende y está estrictamente vinculada a las políticas internas del Ministerio de Relaciones Exteriores (y no a las del Consejo de Cultura). Nosotros debemos estar atentos a que políticas se promueven desde el Ministerio, por ejemplo las que se crean anualmente o las que tenemos de manera activa y de participación en determinadas partes regionales del mundo, las cuales son prioridad para el Ministerio.*

*En el caso concreto de la oficina de artes escénicas, el tema primordial y vigente son las relaciones diplomáticas con Bolivia, Perú y Argentina ya que son nuestras regiones limítrofes. Esto es por la alianza cultural existente, el tema identitario que es sumamente importante, pero principalmente por la descompresión que surge a través de la cultura, del intercambio cultural de las artes y de las relaciones diplomáticas. Con esto hay un acercamiento y afianzamiento de mayor profundidad con temas de sensibilidad como son ahora los temas fronterizos.*

---

<sup>19</sup> Dirección General de Cooperación Educativa y Cultural de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México: <http://amexcid.gob.mx/index.php/direccion-general-de-cooperacion-educativa-y-cultural>

*Hubo un año durante el mandato del presidente Aylwin en que justamente se hizo una innovación respecto a toda la política económica nacional con Europa, ahí el acento del Ministerio, a través de esta oficina era propender a los vínculos internacionales con Francia, España, Italia, Inglaterra que de pronto no se ven tan expeditos como con Latinoamérica.”*

La Lic. Lobos mencionó además un ejemplo que no viene de esta oficina sino de artes visuales. Fue la oportunidad en que se llevó a Venezuela una muestra plástica y dentro de las obras había una donde aparecía Bolívar con senos y esto provocó una enorme sensibilidad, pero afortunadamente las relaciones entre Chile y Venezuela siempre han sido muy buenas así que no pasó a mayores. Pero justamente con países con los que tiene una mayor sensibilidad (como Perú en este minuto) se cuida y se protegen de tal manera que se lleve lo mejor de Chile.

Este tipo de Direcciones cuentan con dos maneras de apoyar la movilidad artística (siempre y cuando estén alineadas con las políticas al exterior), la primera es mediante la creación de apoyos para residencias artísticas, becas académicas o giras internacionales. En el caso de México, la SRE cuenta con diversas becas para mexicanos que quieren realizar alguna actividad en países con los que se tenga acuerdos de cooperación internacional o para extranjeros que quieren realizar alguna actividad en el país.

En el caso de Chile, la DIRAC cuenta con el Concurso de Proyectos Culturales en el Exterior<sup>20</sup> y el grupo o artista beneficiado es apoyado con viáticos, pasajes aéreos y eventualmente traslado de carga escénica, el total del apoyo es de \$25000 dólares.

Independientemente de este concurso, se pueden apoyar proyectos que vienen con la orden del Director General de la DIRAC.

*“Este tipo de proyectos se arman a niveles de gobierno como la participación de la Presidenta en alguna actividad cultural oficial. Un ejemplo, es el apoyo que se le dio a una representación artística que acompañó a la Presidenta Bachelet a Brasil por el mundial de fútbol. Se tratan de macroeventos como bienales y que la DIRAC participa elaborando un proyecto o recibiendo propuestas. En este caso, el proyecto debe de estar completo y con temporada comprobada.*

---

<sup>20</sup> Para descargar convocatoria y bases del concurso, véase [www.dirac.gob.cl](http://www.dirac.gob.cl)

*Por ejemplo, hay un proyecto que se va a mover en noviembre que es la participación de un grupo artístico que está invitado a un festival en Francia y representará a Chile. El grupo no participó en el concurso, pero la propuesta llegó con mucha antelación y el evento es muy importante a nivel internacional por lo que se consideró y se fue atendiendo el presupuesto poco a poco.”*

Es importante mencionar que estas direcciones no trabajan solas, cuentan con aliados estratégicos importantes para poder tener mayores apoyos. El Consejo de Cultura y la Fundación Santiago a Mil son los principales aliados de la DIRAC.

La segunda es mediante la difusión y la creación de lazos de apoyo. Es importante que si un grupo artístico viaja al extranjero se lo haga saber a la Dirección Cultural de Asuntos Internacionales para que ellos puedan generar los lazos con la embajada correspondiente y con demás organismos con los que tienen relación, los cuales servirán de apoyo en cualquier eventualidad que surja.

### Embajadas

Una embajada es una representación diplomática de un país en otro. A través de esta, se emite información relevante de su gobierno al gobierno de residencia, además promueve la cultura, la economía y los avances científicos del país de origen. En algunos casos, las embajadas realizan labores de administración pública como emisión de pasaportes, visas, asistencia y protección a sus compatriotas, etc., pero esto sólo sucede cuando no tiene una sección consular ya que ésta es la encargada de dicho trámites. Estas oficinas dependen directamente de las Secretarías o Ministerios de Relaciones Exteriores.

Por lo general, las embajadas cuentan con un embajador y con diferentes agregadurías las cuales tienen la función de representar el área en la que se les nombre, como por ejemplo el agregado/a militar o en nuestro caso, el agregado/a cultural. Se pueden encontrar casos en que el agregado cultural también tenga otras funciones o nombramientos como Agregado Cultural y de Cooperación Técnica y Científica, esto dependerá de cada país.

Sobre esto existen algunas excepciones como el de Bélgica, el cual es un país que está dividido en 3 regiones, la zona de habla flamenca, la zona de Valonia (de habla francesa) y la comunidad germanófona (de habla alemán), las 3 culturas conviven en un mismo territorio pero en el exterior es difícil encontrarlas unidas. La embajada de Bélgica en Chile

no cuenta con una representación o agregaduría cultural de la región flamenca o germanófona, pero sí de la francesa con la Delegación Valonia-Bruselas, por lo que es poco probable que la representación de esta región apoye algún proyecto cultural proveniente de cualquiera de las otras dos, en Chile.

La labor que desempeña un agregado cultural es la de promover y difundir las manifestaciones artísticas y culturales de su país en el lugar de residencia. Para ello tendrá que hacer uso de la diplomacia cultural la cual entendemos como:

*“Un curso de acciones, que se basan en y utilizan el intercambio de ideas, valores, tradiciones y otros aspectos de la cultura o la identidad, ya sea para fortalecer las relaciones, mejorar la cooperación socio-cultural o promover los intereses nacionales; La diplomacia cultural puede ser practicado por el sector público, el sector privado o la sociedad civil.”<sup>21</sup>*

Estas acciones pueden ser actividades como encuentros y mesas de diálogo con sus pares u otras instituciones culturales de dicho país, además de crear convenios y programas de intercambio artístico y educativo.

Como ejemplo de lo anterior esta lo mencionado por la Lic. Patricia Lobos respecto al actual énfasis de crear proyectos con los países vecinos por la sensibilidad del tema fronterizo.

Es importante mencionar que las funciones dependerán de cada país ya que, como lo menciona Eduardo Cruz Vázquez quien fuera agregado cultural de México en Chile:

*“... es decir no es lo mismo ser un agregado cultural en Alemania que en Japón, no es lo mismo desplegar una política exhaustiva de trabajo en EEUU en donde hay muchos intereses mexicanos y muchas comunidades hispanohablantes que hacerlo en Haití, entonces, hay gradualidades en su desempeño.”*

Cruz Vázquez también habla del perfil del diplomático cultural y piensa que lo primero es tener una formación interdisciplinaria que sea capaz de entender desde las ciencias duras hasta la filosofía. O sea, el Agregado Cultural no debe de ser solo un experto en artes o disciplinas tradicionales como la antropología o la sociología, deberá ser multifacético

---

<sup>21</sup> Institute for Cultural Diplomacy: <http://www.culturaldiplomacy.org>

para poder desplegarse fácilmente en distintos campos del conocimiento. Segundo, tiene que tener la capacidad de ver las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que tiene su país frente a otra economía y otra historia cultural.

*“Un diplomático es una persona que por sus propias capacidades y méritos puede interactuar a partir de sus propios conocimientos, no es solo un operativo de alguna política pública o de una orden de trabajo que se tiene que establecer, sino que debe de tener la capacidad de incorporarse a la comunidad cultural, tiene que tener conocimientos de planeación estratégica, diseño de proyectos, planear y ejecutar un presupuesto, prever las necesidades financieras, hacer uso eficiente de los recursos que le da su institución y las instituciones con las que establece relaciones.”*

Además de lo anterior, Eduardo Cruz Vázquez propone que los encargados de este puesto también deberán de tener nociones empresariales y que opere como un agente que pueda ayudar a estimular el intercambio económico dentro de su campo.

La realidad es que la gran mayoría de los agregados culturales son artistas (por lo general escritores) que por su trayectoria, se les invita a formar parte del cuerpo diplomático en algún país y en muchos casos no cuentan con conocimientos de diplomacia y/o gestión cultural. Con esto se corre el peligro de que el agregado cultural sólo acepte el cargo para difundir su propia obra o para apoyar a un cierto gremio artístico.

Al igual que las Secretarías o Ministerios de Relaciones Exteriores, las Embajadas pueden apoyar económicamente proyectos artísticos mediante un concurso anual donde ponen a disposición una cantidad no muy grande de recursos. En el caso de la embajada mexicana en Chile, existe el Programa de Promoción Cultural<sup>22</sup>, que en primera instancia es revisado por la Sección Cultural y luego evaluado por la Secretaría de Relaciones Exteriores de México, los resultados son entregado normalmente a mediados del mes de febrero. Los grupos o artista son apoyados con el pago de boletos aéreos o la difusión del evento.

Como se puede ver, tanto las Secretarías/Ministerios de Relaciones Exteriores y las Embajadas cuentan con programas culturales independientes a los de los Consejos y Ministerios de cultura de cada país, esto es por que responden a las acciones de la política exterior que tenga cada uno enfatizando sus esfuerzos y recursos.

---

<sup>22</sup> Véase anexo 1

El apoyo que puede ofrecer este tipo de instituciones no es tanto de tipo económico ya que no cuentan con recursos suficientes para apoyar muchos proyectos. Los casos en que dan un aporte económico real es cuando se trata de proyecto que realmente le benefician como querer fortalecer su presencia en el extranjero, esto le permitirá al estado, velar por los intereses nacionales e incrementar la proyección de los mexicanos en el exterior, y acabar o disminuir problemáticas que le impiden el crecimiento a los interesados, tales como:

- Crecimiento de la población.
- Reconocimiento de nuestra diversidad regional, social y étnica.
- Discriminación de hispano-parlantes (por color y por no hablar el idioma en cuestión).

El gestor cultural húngaro András Török, en la conferencia SICA Artists on the Move, en Rotterdam (2004)<sup>23</sup> se refirió a 3 tipos de programas gubernamentales para la movilidad artística: Egoístas, semiegoístas y desinteresados.

Egoístas: Este tipo de programas tienen un propósito exclusivamente gubernamental para promover su nación por sobre el país anfitrión. Se apoyan proyectos que no representan riesgo y no prestan atención al contexto cultural. Se prioriza la agenda más que la propuesta.

Semiegoístas: Este tipo de programas también velan por los intereses políticos del país, pero por otro lado se busca un beneficio para la comunidad artística, ya sea fondos para intercambios bilaterales, difusión, etc.

Desinteresados: Para Török, este tipo de programas son muy poco comunes y son aquellos que su principal interés es hacia la circulación de los artistas y de su trabajo, más que por atender una agenda política.

Pero, de acuerdo con Eduardo Cruz, las embajadas y agregados culturales intervienen cada vez menos en la movilidad porque que la dinámica mundial prescindió de ellos, es decir a partir de este nuevo mundo globalizado el mundo se conecta con mayor facilidad, además que se pueden mover muchos más intereses económicos porque no pasa por la

---

<sup>23</sup> STAINES, J. (2004) *Artists' International Mobility Programs*, D'Art Reports n.17, December, Sydney: IFACCA - International Federation of Arts Councils and Cultural Agencies

censura del estado. También es cierto que las embajadas pueden conservar un valor importante para un circuito de intercambio en la que es necesaria esa intervención porque abre puertas, gestiona y facilita el dialogo. En sí, su desempeño es facilitar a los otros el encuentro y no financiarlos. Sin embargo, esta tarea se va disminuyendo y el agregado va a seguir siendo un promotor muy restringido si no se le cambia la figura de un intercambio suscrito a una agenda bilateral y con escasa movilidad hacia otros sectores sociales. Muchos proyecto buscan financiamiento y no la mediación del embajador o agregado por lo que este papel se ha visto disminuido y es por qué no se ha querido cambiar la figura.

#### Otras representaciones extranjeras oficiales.

Hay algunos países que cuentan con centros culturales los cuales son representaciones oficiales del sector cultural. Su forma de gestión dependerá de la institución que los administre ya que en algunos casos será el Ministerio de Relaciones Exteriores y en otras el Consejo o Ministerio de Cultura. También de esto dependerá el tipo de apoyo que pueda brindar hacia los interesados, pero por lo general no cuentan con programas para promover intercambios de grupos artísticos del país local hacia el que representan, sino al revés, programas que ayudan a grupos artísticos de su país para que se presenten en el extranjero como parte de su labor de promover la cultura propia. Entre estas organizaciones están los casos de los Centros Culturales de España y el British Council.

Los Centros Culturales de España son organismos que se encuentran en algunos países de América Latina y África y pertenecen al Ministerio de Relaciones Exteriores. De acuerdo a Lily Duffau quien es Coordinadora de programación del Centro Cultural de España en Chile, este organismo tiene 3 líneas de acción:

*Cooperación Cultural:* Su objetivo es apoyar al desarrollo locales con diversos proyectos de colaboración académica e institucional

*Promoción Cultural:* Su objetivo es promocionar la cultura española en los distintos países

*Cultura para el desarrollo:* Este es un programa estratégico de cómo influye en el impacto que tiene la cultura en el desarrollo de ese país. Se basa en pautas fundamentales para el trabajo de planificación que tienen los centros culturales que abarcan la dimensión económica, el impacto de la comunicación en el desarrollo, la sustentabilidad del patrimonio, educación y derechos culturales.

Estos centros no sólo se pueden encontrar en países subdesarrollados, sino en países receptores de cooperación, eso significa que exista índices considerables de pobreza para que el gobierno español puede cooperar con el gobierno local en distintos proyectos que son fundamentales para su desarrollo.

Actualmente la Directora es la Consejera Cultural de la embajada y como se vio, una de las líneas de acción es la de promoción y al igual que cualquier agregaduría o consejería cultural, también son responsables de difundir otras actividades aparte de las que se producen dentro del complejo cultural (cuentan con espacios para hacer presentaciones artísticas)

*“Nuestro rol es hacernos responsables de difundir no sólo nuestras actividades sino también de cualquier artista español que tenemos el conocimiento que vendrá, propiciando encuentros, contactos. Están llegando muchos españoles con muchas preguntas y tenemos que apoyar esa oleada cultural de gente alimentando nuevos públicos diversificando la oferta, además de programar también difundir.”*

Por otro lado se encuentra el British Council (Consejo Británico de Cultura) el cual es definido por Alejandra Szczepaniak, quien es Arts Manager de esta institución, como:

*“El British Council es una entidad bilateral sin fines de lucro registrada en el Reino Unido y que en Chile funcionamos como agentes culturales, en un marco independiente de la embajada. Estamos financiados por el gobierno estatal con un 18% y el resto es generado por el British Council a través de los Teaching Centers que se encuentran en México, Colombia y Venezuela.”*

La diferencia que existe entre esta institución con sus similares (Instituto Goethe, Centro Cultural de España, Instituto Francés, etc.) es que el British Council en Chile no cuenta con una infraestructura para generar actividades como conciertos o exposiciones, sólo oficinas administrativas. Sin embargo, tiene 3 ramas donde se concentra la actividad: educación a todo nivel (asesorías), enseñanza de inglés presencial, virtual o mixto y la tercera es arte y cultura en todas sus facetas, desde diseño de moda hasta literatura, desde cine a las artes escénicas (con especial atención a la danza contemporánea y artes circenses).

Es el brazo activo internacionalmente del Arts Council en el Reino Unido ya que éste sólo funciona dentro del mismo país y todo el trabajo que se haga afuera se hace a través del

British Council ya que no hay una agregaduría cultural en las embajadas, esta es una de las diferencias respecto a sus pares. Por lo mismo, tienen una forma muy independiente de manejar el tema cultural ya que no están adheridos a ninguna administración del día y son “no políticos” donde si bien ellos les dan una porción importante de su presupuesto no se someten a los dictámenes diplomáticos del día.

Tanto el British Council, como el Centro Cultural de España no cuentan con programas de apoyo específicos para enviar propuestas artísticas a sus países de origen, pero sí cuentan con programas que facilitan y generan redes para la movilidad de sus propuestas nacionales, como el apoyo para que programadores del país donde residen puedan visitar el país de origen con la intención de que puedan ver propuestas artísticas nacionales y llevarlas de gira.

El Centro Cultural de España cuenta con el Programa para la Internacionalización de la Cultura Española (PICE) el cual ayuda a instituciones culturales públicas y privadas para que puedan viajar a conocer sus propuestas y además, en caso de que se concrete alguna propuesta, también dan incentivos económicos para que se lleven a cabo.

El Reino Unido, a través del British Council también cuenta con un programa que es el Edinburgh Showcase. Este es un programa donde el Arts Council selecciona de 20 a 25 obras del Festival de Edimburgo y las empaqueta en un showcase. Se les pide a las oficinas del British Council en el extranjero que identifiquen personalidades clave en cada país para ser llevados a presenciar estas obras.

Aunque no cuentan con un programa específico para apoyar la exportación, es recomendable acudir a estas instancias para buscar algún tipo de apoyo. Alejandra Szczepaniak explicó:

*“Nuestro apoyo a grupos chilenos es casi nulo ya que lo que tratamos de fomentar es la internacionalización de las obras del Reino Unido en el mundo. Sin embargo, también se busca una conexión más bilateral, ayudando a fomentar estos lazos.*

*Por ejemplo, las tres personas que hemos ayudado a que vayan al Reino Unido, en el último año, tuvieron apoyo parcial de otros proyectos como Ventanilla Abierta, FONDART o algún proyecto CORFO. No ha habido alguien que nosotros le paguemos el 100% ya que no contamos con ese presupuesto y también nos interesa que ellos sean un agente*

*importante para su país, donde Chile también sienta la necesidad de invertir en su propio talento.*

*Los apoyos que brindamos se tratan de casos muy particulares que creemos importante ayudar. Además, unos de los motivos es que si alguien va a al Reino Unido, queremos que cuando regrese hable de su experiencia en el país con sus colegas y les aconseje vivir la misma experiencia. Por ende nos interesa que su viaje sea increíble y que tenga un impacto positivo en su vida, como para recomendarlo a los otros.”*

Es por esto que es aconsejable que una vez teniendo el apoyo del gobierno local se acuda a estas instituciones para buscar algún tipo de apoyo, en caso de ser necesario.

#### Consejos y Ministerios de Cultura.

Las instituciones públicas que trabajan con la cultura de un país determinado son los organismos facilitadores de mayor relevancia. Por lo general, tienen un Departamento o una Dirección dedicada exclusivamente a tratar las relaciones internacionales referentes a la cultura y las artes. En México se encuentra la Dirección General de Asuntos Internacionales del Consejo para la Cultura y las Artes de México; en Chile la Unidad Internacional del Consejo de Cultura.

Al analizar los objetivos de estas dos instituciones se puede notar que los objetivos son muy similares. En el caso de la Unidad Internacional, sus objetivos son:

*“Generar oportunidades para la presencia de artistas chilenos en los escenarios internacionales, impulsar la generación de redes destinadas a promover la internacionalización de la cultura y sus contenidos e instalar y apoyar expresiones, productos, bienes y servicios artístico-culturales en países fronterizos.”<sup>24</sup>*

En el caso de la Dirección General de Asuntos Internacionales del CONACULTA, entre sus objetivos están:

*Difundir la cultura mexicana en foros internacionales de excelencia y apoyar la presentación en México de las expresiones culturales más destacadas a nivel mundial, difundir entre la comunidad cultural información de las oportunidades de apoyo y*

---

<sup>24</sup> Unidad Internacional del Consejo Nacional de la Cultura y las Artes: <http://www.cultura.gob.cl/institucion/internacional/>

*proyección internacional de su quehacer y brindar apoyo a intelectuales y artistas de distintas disciplinas invitados a participar en actividades culturales en el extranjero.*<sup>25</sup>

A pesar de tratar temas de política internacional, estas unidades o direcciones no dependen del Ministerio o Secretaría de Relaciones Exteriores, pero no significa que sean indiferentes uno del otro, por ejemplo la Unidad Internacional del Consejo de Cultura en Chile realiza un trabajo complementario junto con la DIRAC del Ministerio de Relaciones Exteriores, la diferencia radica que la DIRAC trabaja directamente con los Agregados Culturales y las Direcciones Internacionales pertenecientes a los Ministerios, Consejos o Secretarías de Cultura con sus pares en otros países, pero estas dos dependencias suman esfuerzos en algunos proyectos y viceversa.

Este tipo de instituciones pueden apoyar financieramente por medio de recursos concursables. El Consejo de Cultura de Chile cuenta con el FONDART el cual tiene líneas de apoyo internacional como Apoyo a organizaciones culturales la cual puede ofrecer financiamiento para la creación de festivales o el programa Ventanilla Abierta el cual tiene un apoyo de \$225.000.000.

La Dirección General de Asuntos Internacionales del CONACULTA también maneja programas destinados a artistas que cuentan con invitaciones por parte de instituciones en el extranjero y el apoyo consta de traslados internacionales (boletos de avión en clase turista) o acopio, embalaje, traslado internacional y seguro de obras artísticas (esto no aplica a escenografía ni vestuario). El impacto que tienen este tipo de programas se puede ver con las estadísticas del 2013 que proporciona la Dirección General de Asuntos Internacionales en México a través de su portal.

---

<sup>25</sup> Dirección General de Asuntos Internacionales del CONACULTA: <http://www.conaculta.gob.mx/dgai/#.VIGxUMnbFSE>



En cuanto a número generales, esta es la información:



Pero no esta no es la única dependencia mexicana ni el único apoyo que ofrece el CONACULTA. El Fondo Nacional para la Cultura y las Artes (FONCA) es una entidad dependiente del CONACULTA y se encarga de destinar recursos para la creación, estudio, desarrollo y difusión artística nacional.

Dentro de los programas que maneja el FONCA para apoyar la movilidad artística se encuentran: *Rutas Escénicas. Programa de Apoyo a las Artes Escénicas México-Unión Europea, Programa para la Promoción Internacional de Artistas Visuales Mexicanos, Programa de Residencias Artísticas para Creadores de Iberoamérica y de Haití en México, Programa de Residencias Artísticas, Programa de Becas Para Estudios en el Extranjero, etc.*

Como se puede ver, el mayor apoyo que ofrecen estas instancias son financieras, siempre y cuando sea por medio de recursos concursables.

### Agencias de cooperación internacional

Este tipo de organismos son creados para velar por los intereses de una región o de un grupo específico de países. Su función es la de fomentar y ayudar a la cooperación entre sus miembros en distintos ámbitos, entre ellos los culturales. Pero cabe señalar que no todos tratan de los mismos temas, habrá agencias dedicadas a lo económico, tecnológico o educacional.

Por lo general, su estructura está formada por un consejo directivo donde debe de haber un representante de cada país miembro. En el caso de la Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI), está constituido por una Asamblea General donde se encuentran los representantes del máximo poder de cada uno de los países; además también cuenta con un Consejo Directivo el cual está conformado por las instituciones de educación y/o cultura de cada país.

La OEI es una de las organizaciones de carácter gubernamental que apoya la cooperación de los países iberoamericanos y que además fomenta el intercambio de conocimientos. Los estados miembros de este organismo son Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, España, Guatemala, Guinea Ecuatorial, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Portugal, Uruguay y Venezuela, y entre sus objetivos están:

- *Contribuir a fortalecer el conocimiento, la comprensión mutua, la integración, la solidaridad y la paz entre los pueblos iberoamericanos a través de la educación, la ciencia, la tecnología y la cultura.*
- *Fomentar el desarrollo de la educación y la cultura como alternativa válida y viable para la construcción de la paz, mediante la preparación del ser humano para el*

*ejercicio responsable de la libertad, la solidaridad y la defensa de los derechos humanos, así como para apoyar los cambios que posibiliten una sociedad más justa para Iberoamérica.*

- *Colaborar permanentemente en la transmisión e intercambio de experiencias de integración económica, política y cultural producidas en los países europeos y latinoamericanos, que constituyen las dos áreas de influencia de la Organización, así como en cualquier otro aspecto susceptible de servir para el desarrollo de los países.<sup>26</sup>*

La manera en que la OEI apoya la movilidad es a partir de programas y apoyos específicos como el *Programa Iberoamericano de Movilidad para Artistas y Gestores Culturales*<sup>27</sup>, el cual trata de contribuir al fortalecimiento de la capacitación y formación de profesionales.

Su principal objetivo es promover la experiencia de encontrar nuevos métodos y modelos de trabajo para un mejor desarrollo profesional y la creación de nuevas redes de cooperación artística. Uno de los criterios a considerar en los proyectos es que sean para crear nuevas asociaciones de cooperación, generar proyectos bilaterales, o la promoción de alianzas.

Se otorgan 200 becas para desarrollar proyectos culturales, con una estancia de 7 a 15 días en los países miembros. La OEI aporta con los pasajes aéreos y los países con el alojamiento y estancia.

Otro programa de gran relevancia es IBERESCENA el cual surgió en la Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno, en el 2006 para fomentar el desarrollo e intercambio de las artes escénicas del sector. Los Ministerios o Consejos de Cultura de los estados que pertenecen a este programa son los responsables de llevar a cabo los objetivos acordados. Los países miembros son: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, España, México, Panamá, Perú y Uruguay.

Los apoyos están divididos en: Ayudas a la coproducción de espectáculos iberoamericanos, Ayudas a redes, festivales y espacios escénicos, Ayudas a la creación escénica iberoamericana en residencia

---

<sup>26</sup> Organización de Estados Iberoamericanos: <http://www.oei.es/acercadelaoei.php>

<sup>27</sup> Véase anexo 2

Además de esta agencia, también se encuentran otras como la UNESCO, con su programa *Becas para Artistas UNESCO-Aschberg* (sólo son 3 disciplinas las que pueden optar por el apoyo y son Creación Literaria, Música y Artes Visuales), la Unión Europea, etc.

### Mercados de artes escénicas.

Los mercados o ferias de artes escénicas son eventos que se organizan generalmente cada año y son producidos tanto por instituciones públicas como por instituciones privadas, ambas dedicadas al arte y cultura. Éstas pueden abarcar la mayoría de los géneros de las artes escénicas, visuales, etc. o pueden estar dedicadas a una sola manifestación como danza, teatro, circo, etc.

Específicamente, un mercado o feria es un evento que va dirigido a artistas, programadores, representantes y cualquier profesional de las artes escénicas que esté interesado en mostrar su trabajo o que quiera conocer las nuevas propuestas en esta área. Su principal función es la de poner en contacto a artistas, grupos y/o representantes artísticos (exportadores) con programadores de festivales, teatros, foros, centros culturales, etc. (importadores), para que puedan promocionar su trabajo, hacer acuerdos y negociar posibles presentaciones, además que entre ellos puedan intercambiar ideas o crear nuevos proyectos.

Otro de los propósitos es la de generar una instancia de dialogo y reflexión en torno a temas y retos que le conciernen a todos los participantes. Esto se logra mediante conferencias, talleres, mesas redondas, etc., también se realizan showcases (pequeñas presentaciones para programadores), exposiciones y muestras. La duración de este tipo de eventos puede ser de un día hasta una semana, siempre ofreciendo actividades que acerquen a los participantes con su objetivo.

Un ejemplo de este tipo de facilitadores es el mercado que organiza la International Society of the Performing Arts (ISPA)<sup>28</sup>. Es una de las organizaciones internacionales más importantes que trata de reunir y apoyar profesionales de las artes escénicas en todo el mundo. David Baile, director general dice que la misión de esta organización es:

*“Proporcionar una red global para las artes escénicas y, como tal, nos esforzamos por incluir a las organizaciones de todas las regiones del globo, todas las disciplinas, género y*

---

<sup>28</sup> Véase anexo 3 para la misión y visión de ISPA

*tamaño de organización. Nuestra membresía incluye organizaciones presentando, organizaciones de artes escénicas, festivales, concursos, gerentes de artistas, patrocinadores, proveedores de servicios y otras organizaciones relacionadas con las artes escénicas.”*

Esta organización crea dos eventos anuales, una en Nueva York la cual es su ciudad natal y la otra en algún país sede del mundo, de esta manera tratan de contar con mayor alcance para los asistentes. Para asistir al evento no es necesario ser miembro de la asociación pero el costo sí será más elevado (tanto para el visitante como al que desea ser expositor).

La importancia de este tipo de eventos para la movilidad artística es que, en palabras de David Baile:

*“Los mercados de artes proporcionan la oportunidad de ampliar la red de contactos y crear oportunidades en un mercado global. También es una oportunidad para desarrollar habilidades profesionales y estar expuestos a trabajar en otras regiones del mundo.*

*La importancia que tiene para los grupos artísticos participar en estos eventos es que no sólo aumentan la familiaridad y el conocimiento en los mercados potenciales, sino también desarrollan una mayor comprensión de las realidades de la producción y giras. Por otra parte, los programadores obtienen conocimientos sobre organizaciones de artes escénicas en diferentes regiones del mundo, mientras que expanden sus redes.”*

Nicole Merritt, Coordinadora de Programación y Desarrollo de ISPA también comenta:

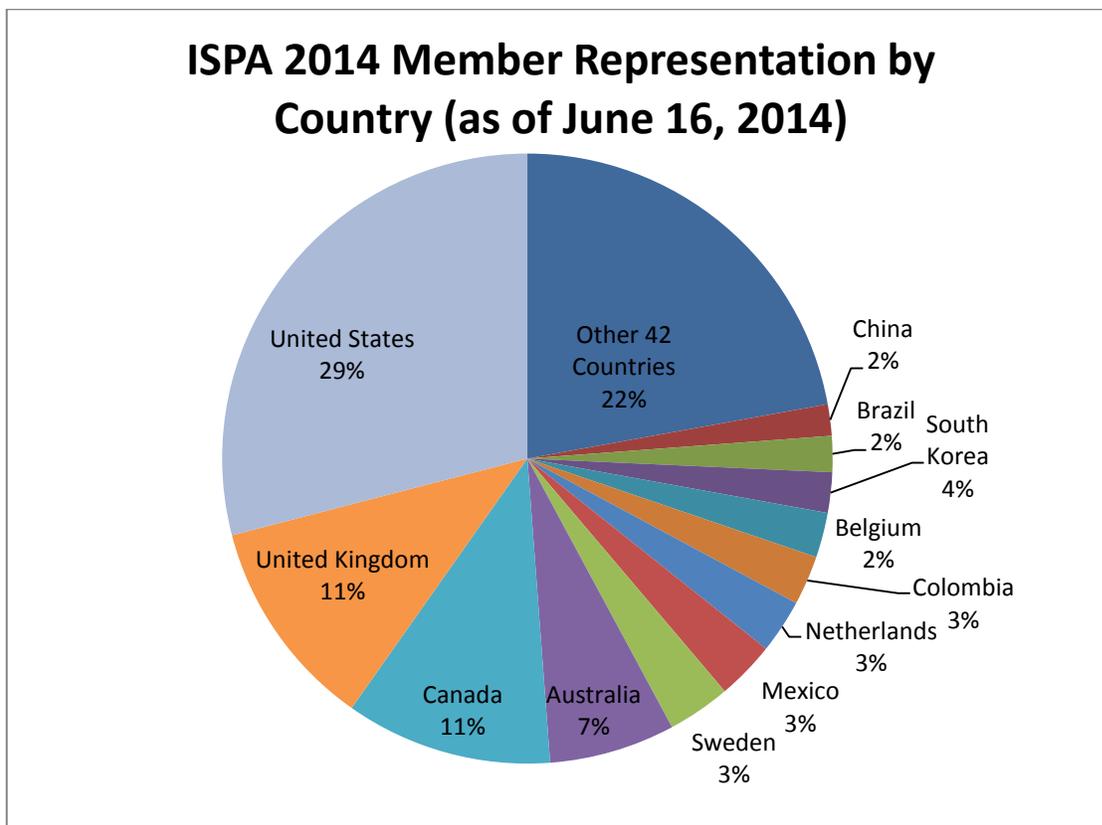
*“se crean muchas redes y negociaciones en estos eventos, así que los participantes tienen la oportunidad de formar nuevos contactos, encontrar oportunidades para estrenar obras, encontrar socios y financiación.*

*Sin estos canales, la industria no tendría la oportunidad de reunirse y discutir una estrategia para promover el campo de las artes escénicas. ISPA ofrece oportunidades de desarrollo profesional para los líderes en un campo tradicionalmente diversa y con recursos insuficientes.”*

Es importante mencionar que la mayoría de los miembros de esta asociación pertenecen a EEUU y Europa, después le siguen países latinoamericanos.

- Norte América (EEUU/Canadá) – 30%
- Europa – 30%
- Latino America (incluido México) 20%
- Australia/Asia – 16%
- África – 2%
- Medio Oriente – 2%

Esto nos deja ver que los países europeos y norteamericanos de habla inglesa han desarrollado y profesionalizado el sector creando importantes redes y espacios de reflexión e intercambio. Por otro lado, algunos países “tercermundistas” como los latinoamericanos todavía no entran en esta industria. Los mercados de mayor renombre como ISPA son creados por organizaciones privadas y para poder participar en dichos eventos o tener mayores beneficios como descuentos y mayor exposición se tiene que ser socio. Pero esto es algo que vale la pena ya que a los miembros se les proporciona regularmente noticias y directorios actualizados con los datos de todos los miembros (programadores, compañías y grupos artísticos).



Además de ISPA, también se encuentra la Association of Performing Arts Presenters (APAP) la cual cuenta con otro mercado escénico de gran renombre, estas dos organizaciones privadas son las más grandes e importantes en el mundo de las artes escénicas.

Por lo general, en diversos países podemos encontrar ferias y mercados culturales, por ejemplo se encuentra el Australian Performing Arts Market (APAM), GIRART Mercado de las Artes Escénicas y la Música de Argentina, el Performing Arts Market in Seul (PAMS) o la Coordinadora de Ferias de Artes Escénicas del Estado Español (COFAE) la cual reúne a todas estas organizaciones e informa de cada una de sus actividades.

En el caso de México, existe el mercado escénico Territorios del Arte, cual se lleva a cabo en San Luis Potosí con el apoyo del Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (CONACULTA), el cual convoca a artistas y grupos Centro Occidente de México y el extranjero para exponer su trabajo e invitan a programadores internacionales para que puedan ver su trabajo.

Se considera este tipo de eventos como facilitadores ya que acercan tanto a exportadores como a importadores en un solo espacio, donde se podrán ver cara a cara y crear nuevas redes. También es importante la conexión que se crea entre artistas ya que también se pueden conseguir colaboraciones importantes.

#### Redes y fundaciones internacionales

Una red artística es un colectivo de personas, grupos artísticos, empresas y/o instituciones que se unen unir esfuerzos para desarrollar y generar mayores competencias en el sector en el que se desarrollan.

Un ejemplo es la Red de Promotores Culturales de Latinoamérica y el Caribe, el cual está conformado por lo que ellos llaman núcleos, los cuales son productores o grupos independientes de la región. Su misión es:

*“Generamos espacios de trabajo conjunto y sistemático interactuando con organizaciones sociales, artísticas y culturales a través de la comunicación, divulgación, cualificación y*

*distribución de bienes y servicios culturales de los creadores y trabajadores culturales de América Latina y el Caribe.*<sup>29</sup>

Es común que en muchos países se generen este tipo de redes, tanto locales como internacionales y pueden enfocarse en un solo género de artes escénicas o en general. Lo esencial es que, como se ve en el ejemplo anterior, su razón de ser sea contribuir para el desarrollo de sus miembros y colaborar entre ellos de una manera activa y permanente.

Otro ejemplo es la Asociación Internacional de Recintos de Espectáculos Artísticos y Culturales, la cual es una red creada para compartir experiencias, desarrollar y profesionalizar la industria, etc. Aunque sólo acepten como miembros a foros, es importante conocer este tipo de redes ya que pueden dar información relevante acerca de lo que sucede día a día.

Es muy poco probable que este tipo grupos puedan apoyar financieramente, pero sí por medio de contactos e información que puede ser de suma importancia referente a la actividad artística de un país.

En el caso de los importadores, ser parte de una red puede traer numerosas ventajas como la creación de coproducciones, festivales y demás proyectos que sumando esfuerzos pueden llegar a ser de mayor impacto que si fuera por separado. Esto puede atraer a posibles patrocinadores.

Las fundaciones internacionales son organismos que se crean para entregar a la sociedad determinados servicios y que son dirigidos hacia un cierto sector y nacen a partir del interés de una o varias personas Surgen por voluntad de una o varias personas, denominadas fundadores o instituidores, que adscriben un determinado patrimonio al cumplimiento de un fin de interés general.

La coreógrafa y gestora cultural mexicana Mariana Arteaga habla acerca de la importancia de estos dos organismos:

*“Me parecen fundamentales las redes independientes, yo casi siempre he trabajado en esa ala, en sentido que no parto de la institución, puedo colaborar con ella ya que tampoco pretendo no relacionarme con la institución, pero si hay la posibilidades a través*

---

<sup>29</sup> Red de Promotores Culturales de Latinoamérica y el Caribe: <http://www.redlatinoamericana.com/objetivos/>

*de proyectos internacionales de deslindarme sobre todo de lo económico, por mi mucho mejor.*

*Su importancia radica en no estar dependiendo de vaivenes y ciclos políticos. No significa que no se tengan ciertas tensiones políticas, nada es ajeno. Lo que sucede es que cuando se depende de la institución pública se está a la expectativa de ciertas políticas culturales que a lo mejor no están contemplando tu hacer.*

*Creo que las redes privadas independientes son quienes se encargan de dinamizar lo estático. Por ejemplo hice un directorio para la comunidad artística japonesa de espacios de residencias y festivales en México, que si bien la mayoría son apoyados de alguna manera con dinero del estado, hay una independencia curatorial o de líneas de indagación o de del hacer y casi todo estuvo basado en redes porque siento que es desde ese lugar donde es mucho más directo y posible la dinamización de encuentros de colaboraciones y de movilidades.”*

Mariana Arteaga es un ejemplo de movilidad a partir de otras estrategias de financiamiento. Realizó una residencia de un mes y medio en Japón la cual estuvo pagada por una fundación privada llamada The Saison Foundation. Esta fundación fue originada por varios empresarios con la intención de apoyar a las bellas artes. Tiene un presupuesto bastante amplio y apoyan económicamente para la producción de proyectos, para concretar colaboraciones internacionales entre las que destaca la movilidad de artistas extranjeros en Japón.

Es una beca muy particular porque permite conocer primero el contexto y a partir de ahí hacer encuentros movilidad. Creo que es una forma muy inteligente para que artistas y gente involucrada en las artes escénicas se relacionen

Pero para poder buscar cualquier tipo de apoyo en este tipo de organismos, para Mariana Arteaga es fundamental el contacto.

*“Creo que estamos acostumbrados a pensar las lógicas de movilidad desde este proceso: Hay un festival y quiero ir, voy a mandar mi carpeta y después pediré apoyo a la institución para que me financie boleto de avión. Pero hay veces en ese proceso de movilidad en que no nos planteamos la idea de invertir, ahorrar por el tiempo necesario, pagarte tu boleto y hacerte presente para crear contactos y conocer a la gente, eso es una inversión muy valiosa.*

*El dialogo cara a cara es una de las mayores inversiones facilitadoras de camino pero esa movilidad conlleva irte a sentar, conocer gente y eso es algo que no consideramos en nuestra práctica artística. Estamos acostumbrados a pensar la movilidad desde aspectos económicos meramente y olvidamos los otros factores. La movilidad también tendríamos que reflexionarla desde otros lugares.”*

## **PRINCIPALES DIFICULTADES DE LA MOVILIDAD INTERNACIONAL.**

### **Derecho de autor**

Los Derechos de Autor son un tema de suma relevancia a la hora de movilizar propuestas artísticas ya que las artes escénicas trabajan fundamentalmente con ideas y creaciones artísticas. Es importante reconocer cuales son los activos que están protegidas por la ley para poder hacer un uso eficiente de ellos.

Para fines prácticos de este trabajo se considerará que los grupos y agentes culturales cuentan con una trayectoria y propuestas establecidas, por lo tanto sabrán cuales son los procesos para registrar sus activos, marcas comerciales y la formalización de su organización para términos legales. Por otro lado, la obtención de licencias de propiedad intelectual de terceros sí es un procedimiento al que se pueden enfrentar al momento de exportar e importar espectáculos escénicos. Para establecer un punto de partida se hará una pequeña revisión de algunos conceptos.

El Derecho de Autor es la facultad exclusiva que tienen los creadores para explotar su trabajo y además ser siempre reconocidos como autores de tales obras. Una obra está protegida en el mismo instante en que se crea, pero siempre es importante el registro para disponer de un medio de prueba para demostrar su originalidad en caso de que se vean alterados estos derechos por algún tercero sin consentimiento previo.

Los derechos están divididos en los “derechos morales” y los “derechos patrimoniales”.

- El derecho moral se refiere a que se reconoce al creador como único autor y titular de la obra, extendiéndose éste a sus herederos. Lo quiere decir que el autor no puede renunciar a él, además de que éste no se extingue con el tiempo y no se le puede incautar. Este derecho es inalienable e intransferible. Se podrá ceder la explotación, pero no la autoría.
- El derecho patrimonial es la facultad que tiene el autor o creador para poder explotar su obra de la manera que más le satisfaga y de disponer económicamente de la obra por cualquier medio.

Las obras que protege el Derecho de Autor son: literarias, musical (con o sin letra) dramáticas, danza, pictóricas o de dibujo, escultóricas y de carácter plástico, caricaturas e

historietas, arquitectónicas, cinematográficas, programas de radio y televisión, de cómputo, Fotografía, obras de diseño gráfico o textil, etc.

Los derechos conexos son aquellos que se le otorgan a los que han intervenido creativamente para que la obra se realice y pueda llegar al público. Estos pueden ser los artistas, intérpretes y ejecutantes de una obra; los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión.

Las Sociedades de Gestión Colectiva son organizaciones creadas para apoyar a los creadores para el manejo de sus derechos creativos, por lo general corresponden a una sola disciplina por lo que se podrán encontrar sociedades que velan por los derechos de los compositores, otra por las letras y otra por las artes escénicas (teatro y danza) aunque existen algunas donde pueden proteger más disciplinas como Sociedad General de Autores y Editores (SGAE) de España. En Chile se encuentra la Sociedad de Autores Nacionales de Teatro, Cine y Audiovisuales (ATN) y Sociedad Chilena del Derecho de Autor (SCD) en cuanto a artes escénicas se refiere.

Por otro lado, también se debe de distinguir entre el *Gran Derecho* y el *Pequeño Derecho*. César Cuadra, Director General de la Sociedad de Autores Nacionales de Teatro, Cine y Audiovisuales (ATN) explica la diferencia:

*“Dentro de los Derechos Dramáticos que se manejan en Chile y en otros países está el concepto del Gran Derecho, el cual es básicamente todo el arte dramático y cuando se refieren al Pequeño Derecho son las obras musicales. En un principio se creó el Gran Derecho y después surgió la protección de la música como Pequeño Derecho.*

*Dentro del Gran Derecho se defiende lo que son las obras dramáticas, audiovisuales y cinematográficas, la música que lleva esas obras cuando están hechas especialmente para las obras, lo que da origen a que también veamos las obras dramático musicales y coreografías, textos, etc.”*

Otra diferencia entre las sociedades que velan por el Gran Derecho es que ellos dan el permiso para que use una obra determinada, en ciertas condiciones y en determinado espacio/s y tiempo/s. La sociedades musicales o de pequeño derecho pueden dar una autorización global para hacer uso de todo su repertorio las veces que sean necesarias, siempre y cuando se cubra la cuota mensual.

También explicó que la ATN cuenta con un convenio con la Sociedad Chilena del Derecho de Autor (SCD) para la protección de la música preexistente, ya que lo que ellos sólo podían proteger la música compuesta específicamente para una obra teatral, coreográfica, ópera, musicales, etc., como La Pérgola de las Flores. Por medio de este convenio, también pueden cubrir música ya preexistente, por ejemplo si se tiene una obra que utiliza música de los Beatles, la ATN la protege gracias al convenio que se ha firmado.

Como se mencionó en un inicio, el registro de los activos de propiedad intelectual no es un procedimiento que se analizará para la internacionalización, pero se sugiere hacerlo ya que es importante tener registrados estos activos. También se debe entender que cada elemento creativo que origina la pieza puede ser de interés para una futura explotación fuera del contexto en el que se presenta por primera vez. Con esto se quiere decir que, al momento de presentar una nueva propuesta en el extranjero, existe la posibilidad de tener éxito y que se quiera replicar o modificar uno o más elementos de dicha propuesta. También es importante esto ya que una de las opciones para la internacionalización es participar en festivales y en muchos casos, estos son transmitidos o grabados para televisión radio, etc. Al saber cuáles son sus activos, los grupos podrán decidir si quieren dar la licencia para su reproducción, distribución, modificación o comunicación pública. Las compañías o artistas deberán de solicitar los activos de terceros en caso de querer realizar una adaptación o representación de una obra ya existente y ajena.

Entre los activos que deben de ser protegidos por los grupos artísticos están los libretos, escenografía, música original, registro visual, coreografía interpretación y ejecución (derechos conexos). Pero muchas obras son multidisciplinarias por lo que cada caso será específico en cuanto a los activos a registrar. Los libretos, coreografías y composiciones musicales son los activos que generalmente se requerirán a la hora de representar un espectáculo escénico de terceros, pero cada caso será único.

Los organizadores que quieran traer algún proyecto a su país, tendrán que solicitar las licencias de activos, sea por contenido preexistente u original. Por ejemplo, si el proyecto es traer a un grupo de música popular y se le pide interpretar una pieza de un compositor local, o a una compañía de teatro que interprete una puesta escénica local, es necesario que el productor haga las gestiones para requerir la licencia a la persona o entidad responsable de protegerlo. Otro ejemplo es cuando la agrupación decida interpretar una

pieza artística de su país pero de un tercero, en el extranjero y que esta siga protegida. Pero de acuerdo con Cuadra, en algunas ocasiones los organizadores le piden a la compañía que sean ellos los gestionen dichos permisos para no pagarlos ellos o le desplazan la responsabilidad al productor cuando la ley en Chile dice que el organizador debe hacerse cargo de ese trámite y de esa responsabilidad no la compañía ni la productora. El problema surge cuando el organizador no quiere pedir la autorización y se lo exige a la compañía, en caso de que no quieran el proyecto se cae.

Los exportadores por lo general, y en caso de que se les solicite interpretar una obra de terceros, no tienen que gestionar la obtención de licencias. En el supuesto de solicitarles una adaptación o arreglo de una obra artística, se recomienda que los artistas sí hagan la petición de licencias correspondientes ya que también estarán haciendo un acto creativo que se protege y se podrá registrar. Las compañías o artistas deberán de solicitar los activos de terceros en caso de querer realizar una adaptación o representación de una obra ya existente y ajena.

Es recomendable que el productor se ponga en contacto con el grupo artístico para pedirle el repertorio que interpretará para que, en caso de contar con una obra de terceros, este pueda hacer las gestiones necesarias en tiempo y forma.

Para solicitar una licencia, la cual es un permiso que otorga el titular de la obra, se debe de realizar a través de una Sociedad de Gestión. Estas licencias pueden ser de: Reproducción, distribución, modificación, puesta a disposición y comunicación pública, la cual es la que los exportadores e importadores usarán con mayor frecuencia.

Es posible registrar una obra en el extranjero o ser miembro de otras sociedades, en otros países. Hay autores que están inscritos en diferentes países, como el Lic. Cuadra lo explica:

*“Yo me acuerdo de un autor de cine chileno Miguel Littín que tiene obras en México, España, Francia y además es socio de la ATN. Esto se puede ya que los artistas, cuando se mudan a otro país les es más conveniente esto para que sus derechos no anden circulando y pagando impuestos en todas partes. Nosotros tenemos más de 25 sociedades con las que tenemos convenio.”*

Es importante mencionar que no todas las sociedades de gestión trabajan bajo un mismo marco legal ya que, de acuerdo a Cuadra lo que hay que entender es que todas las

legislaciones son nacionales, por lo tanto los países son los que imponen sus reglas y las sociedades sólo acatan sus leyes. Por ejemplo, hay autores como García Lorca que en Chile se encuentran como dominio público y en España sigue estando en dominio privado, porque la ley española protege más años. Entonces puede haber obras que estén liberadas en un país y se debe de pagar en otro lugar. En EEUU es más de 100 años la protección en Chile son 70. Respecto a este problema, Cuadra dice:

*“Estamos pasando por una transición civilizacional y seguimos viviendo bajo reglas nacionales y bajo ideas de un régimen nacional que ha empezado finales del siglo XVIII con la caída de la monarquía y la revolución francesa y que termina con la globalización pero que todavía no termina de generar las instituciones que necesitamos para un mundo globalizado, debería de haber una fórmula que permitiera que las obras pudieran circular con las mismas características en todo el planeta así como la Coca-Cola, porque las obras no van a estar en todas partes. También hay países que protegen mejor que otros entonces ahí están las peleas, el desarrollo de los países es distinto, la comprensión de la propiedad intelectual es distinta.”*

Muchas de las sociedades de gestión colectiva cuentan con acuerdos de representación internacionales, lo que significa que las obras protegidas por una asociación de un país determinado también tendrán protección con aquellas asociaciones con las que tenga un convenio y viceversa. De esta manera se protege de manera global los derechos de los creadores. Para el caso de querer la licencia de una cierta obra extranjera se aconseja acudir a la sociedad de gestión local para saber si tienen convenio con la sociedad que administra la obra en cuestión. Por ejemplo la SCD de Chile cuenta con un convenio con SGAE de España, por lo tanto, las obras chilenas también tendrán protección en España y viceversa, pero eso no significa que se cobre la misma tarifa, si se quiere solicitar una licencia en España de alguna obra chilena, la tarifa será la que imponga SGAE.

Es por esto que es importante saber cómo se rigen los derechos de autor en los países en donde se vaya a movilizar.

Un ejemplo de las tarifas entre estas sociedades es:

### **CHILE**

Sociedad De Autores Nacionales De Teatro, Cine y Audiovisuales (ATN)

TARIFA: 15% del ingreso de la venta de entradas por concepto de derechos de autor.

Sociedad Chilena del Derecho de Autor (SCD)

Por espectáculos con cobro de entradas: "8% por derechos de ejecución de obras y el 4% por derecho de ejecución de fonogramas, de la entrada bruta por función..."

Por espectáculos de entrada libre: "Se fijará el valor por localidad en el 50% del precio establecido para espectáculos análogos pagados. El valor mínimo de la localidad, incluido el descuento, no podrá ser inferior a \$ 2.493 y sobre ella se calculará el 5% de derechos de ejecución de obras y el 2,5% por derecho de ejecución de fonogramas."

## ESPAÑA

Sociedad General de Autores y Editores (SGAE, Música)

Por derechos de autor, el 10% de los ingresos en taquilla por cada concierto, recital o espectáculo que se celebre, previa deducción del I.V.A. "Si cualquiera de estos actos se hubiera celebrado sin contraseñado del billete se aplicará sobre el resultado de multiplicar el precio más elevado de entrada o de acceso al acto por el aforo donde se lleva a cabo el mismo. En su defecto, el aforo se determinará como el resultado de multiplicar por dos el 75% de los metros cuadrados totales del recinto."

Sociedad General de Autores y Editores (SGAE, Artes Escénicas)

AFORO DE LA SALA O RECINTO	TEATRO Y DANZA		
	MADRID BARCELONA	ÁREA METROPOLITANA [1]	RESTO
Hasta 90	28,00 €	24,00 €	20,00 €
De 91 a 150	56,00 €	48,00 €	41,00 €
De 151 a 300	128,00 €	109,00 €	93,00 €
De 301 a 500	245,00 €	208,00 €	177,00 €
De 501 a 750	300,00 €	255,00 €	217,00 €
De 751 a 1.000	350,00 €	298,00 €	253,00 €

En cuanto a derechos conexos los casos más comunes donde se puede encontrar este tipo de solicitudes por parte de los exportadores es cuando desean utilizar música grabada para sus obras. En estos casos se debe de solicitar la licencia de comunicación pública. Los importadores también tendrán que solicitar esta licencia para poder utilizar música grabada antes y después de un evento.

### Derechos de autor y Copyright

Si bien es cierto que todos los creadores deben de estar protegidos, las leyes que actúan a su favor pueden variar de país en país por lo que es fundamental entender quién y cómo se defienden los derechos en distintos países. Es importante saber sobre qué bases actúan las Sociedades de Gestión Colectiva en los países en los que se quiere viajar ya que, aunque los dos conceptos protegen las obras artísticas, cada una tiene una manera de ver esta protección.

El término Derecho de Autor proviene de la tradición europea, más específicamente del derecho francés y su enfoque es desde una perspectiva más personal, hacia el creador donde la obra es parte inherente de él. Es aquí donde se ve la importancia del derecho moral ya que la protección se encuentra siempre en la relación de pertenencia de la obra a su creador.

Por otro lado, el Copyright (derecho de copia) proviene del derecho anglosajón y es generalmente usado en Reino Unido, países del Commonwealth (como Australia, Canadá, Nueva Zelanda, etc) y Estados Unidos y entienden estos derechos desde una perspectiva menos personalista y más utilitarista. Como una forma de propiedad, y como tal puede ser libremente transferida, esto quiere decir que el autor puede ceder los derechos a un tercero y que no sólo una persona puede ser considerada autora, también una persona moral o empresa. En el artículo *Derecho Comparado: Derecho de Autor y Copyright. Dos caminos que se encuentran*, se explica que el sistema anglosajón deja fuera los derechos morales y entre las diferencias más específicas están:

- *El sistema de derechos de autor se dirige hacia el derecho de la persona, el copyright se fundamenta en factores básicamente comerciales y económicos.*
- *En el sistema de copyright el autor puede ser tanto una persona natural como jurídica, mientras que en el sistema de derechos de autor debe ser una persona física natural.*

- *En el copyright el desarrollo de los derechos morales de los autores ha sido mínimo, en el sistema de los derechos de autor los derechos morales son el pilar de la concepción humanista de ese derecho.*
- *Para el copyright la fijación material de la obra es esencial, mientras que en el sistema de derechos de autor no es precisa ni relevante la forma en que se concreta o fija una obra para su protección, por el simple hecho de la creación, ya goza de protección.*
- *Los contratos de copyright son en general genéricos y poco detallados, mientras que en el sistema de derechos de autor los contratos son muy minuciosos, favoreciendo al autor, persona física.*
- *Con relación a los derechos conexos en el sistema de copyright americano de entrada no están protegidos, mientras que en el sistema de derechos de autor los derechos conexos gozan de la protección del derecho moral y patrimonial.*
- *El sistema europeo protege al creador, el copyright protege intereses mercantiles, el lucro como objeto de protección.<sup>30</sup>*

Para Cuadra, el problema entre estas dos visiones es porque no se le da el valor moral ni económico a la imagen del autor como único creador de un acto artístico. Los grandes beneficiados de este modo de ver el derecho intelectual son las industrias del entretenimiento como la música comercial y el cine ya que es ahí cuando el productor o la empresa productora puede adjudicarse una obra para cobrar los derechos correspondientes, los autores son meros creadores de contenido, que si bien se les puede pagar un porcentaje, no reciben el derecho moral de hacer saber que es su obra.

En palabras de Cuadra:

*“El tema del derecho de autor hay que meterlo en el tema de diversidad cultural. La defensa y protección del derecho de autor es una defensa de los derechos humanos que atraviesa el tema de la diversidad cultural. El copyright en el fondo lo que hace es destruir cualquier tipo de diversidad cultural puesto que favorece a la industria Norteamérica que se ha impuesto en el planeta a costa de modificar las leyes por que compran a los políticos.”*

---

<sup>30</sup> LOREDO, A. (2012). *Derecho Comparado: Derecho de Autor y Copyright. Dos caminos que se encuentran*. 03/12/2012, de Alfa-Redi. Derecho y Nuevas Tecnologías Sitio web: <http://www.alfa-redi.org/node/9065>

Lo anterior, sumado al hecho que cada nación cuenta con legislaciones diferentes provoca que las sociedades de gestión no están del todo coordinadas y no han establecido parámetros de política y cobranza similares.

En la Unión Europea es un tema que ha generado un gran debate en los diversos congresos que se llevan a cabo por el tema de la movilidad entre países miembros. El problema radica en que los derechos de autor están vistos desde una perspectiva nacional y no en el conjunto de naciones por lo que cada país cuenta con diferentes criterios para calcular las tarifas de cobranza y diferentes procesos para solicitar licencias, además de que no hay mucha transparencia con los trámites que se llevan a cabo. Esto afecta de tal manera que si un grupo artístico tuviera que realizar una gira por 10 países de la unión europea, se tendría que pedir 10 licencias por separado, esto puede provocar una gran pérdida de tiempo y dinero.

En el “Seminario de Derechos de Autor en el Sector de las Artes Escénicas en el contexto de la Movilidad” llevado a cabo en Bruselas, el 15 de junio del 2015, se presentaron varios estudios de caso, entre ellos está el de un teatro en Suecia el cual iba a presentar una obra que ya había girado por algunos países europeos, los diferentes teatro habían pagado la licencia en su sociedad colectiva correspondiente. Sin embargo, en Suecia, la obra se salía del ámbito de la sociedad por lo que no fue posible realizar la presentación por un problema de derechos de autor.

## **Visas y permisos de trabajo**

Este es uno de los temas de mayor relevancia a la hora de movilizar proyectos artísticos ya que sin un buen entendimiento de este requerimiento y una adecuada gestión, toda propuesta se puede venir abajo y habrá sido un esfuerzo en vano todo el trabajo.

La importancia que tiene saber que es una visa, los diferentes tipos que manejan los países, los problemas más frecuentes y las posibles soluciones preparará a los exportadores e importadores para que realicen una gestión oportuna y además estén atentos para cualquier contingencia.

Primero se debe de entender que una visa es un permiso que otorga una autoridad consular de un cierto país para poder viajar a éste. Es importante aclarar que el documento sólo permite viajar al país y presentarse ante un inspector de inmigración, éste tomará la decisión final para que alguien ingrese y se puede dar el caso en que se niegue el ingreso, a pesar de contar con un visado.

Dentro de los tipos de visas está la de turista pero no todos los países la piden, esto dependerá de las relaciones y acuerdos entre el país que figura en el pasaporte y el país al que se desea viajar. Entre los motivos para que una nación solicite este documento está que los países no tengan relaciones diplomáticas, por reciprocidad o países que quieren evitar la inmigración ilegal.

Además de la visa de turista, existen diversos tipos o permisos de entrada, todo dependerá del motivo por el cual se quiere ingresar a un cierto país. Entre las visas más comunes están de estudiante, de negocios, de tránsito, de trabajo, de permanencia temporal, de residente permanente, etc., pero también es importante mencionar que cada país puede aplicar diferentes tipos de visas ya que estas dependen de la legislación de cada nación y de los acuerdos que tenga con otros países.

En general este tipo de trámites puede llegar a ser complejos y tediosos en caso de no saber o no contar con la información necesaria para realizar un viaje.

Este es un tema de relevancia tanto para los exportadores como para los importadores, pero en el caso de los primeros, ellos serán los que se enfrente a diferentes tipos de legislaciones, los importadores tendrán que aprender cómo solicitarla en su país.

Entre los países en donde es más complejo realizar este tipo de trámites está Estados Unidos, debido a su política de seguridad nacional y los países de la Unión Europea debido al acuerdo de libre tránsito llamado Espacio Schengen. El enfocarse en estas dos regiones es debido a que son considerados mercados de gran importancia para los artistas y gestores de Latinoamérica.

### Unión Europea

Como se ha mencionado antes, los mayores estudios referentes a la movilidad artística, su importancia y los retos que presenta vienen de la Unión Europea, es por esto que es importante mostrar los obstáculos a los que se enfrentan los exportadores que desean viajar a cualquier país miembro.

El sistema de ingreso a la Unión Europea es complejo y es importante saber que cada caso será distinto, pero en términos generales el sistema funciona de la siguiente manera.

Como se mencionó anteriormente, el Acuerdo Schengen es un tratado firmado en 1985 por varios países europeos en el conculdan en suprimir los controles fronterizos interiores (entre esos países). Dentro de este espacio se encuentran 26 países, pero cabe señalar que la Unión Europea y el espacio Schengen son dos zonas diferentes. Por ejemplo, el Reino Unido, Bulgaria, Rumanía y Chipre son países de la Unión Europea pero no se han adherido todavía al espacio Schengen y para viajar a esos países es necesario un visado específico.

Hay algunos países los cuales, sus ciudadanos necesitan un permiso de entrada a esta zona llamado Visa Schengen, el cual les permite viajar dentro de los países miembros de este tratado por un periodo máximo de 90 días. Aunque México y Chile son países que no requieren este documento son considerados *Terceros Países*<sup>31</sup> lo cual significa que no pertenecen ni a la zona Schengen ni a la Unión Europea. Es importante señalar lo anterior ya que existen grupos artísticos, como orquestas donde laboran músicos de distintas nacionalidades los cuales si necesitan de este tipo de visado para poder ingresar.

En caso solicitar esta visa, es necesario hacerlo en el país donde será su principal sede o por el cual entrará a la zona Schengen (en caso de visitar un solo país, el consulado podrá tramitar una visa única que le permite ingresar pero no salir hacia otros países).

---

<sup>31</sup> Véase anexo 4 para lista de países que necesitan visado Shengen.

Tanto a los que solicitan esta visa como los ciudadanos de países que no la requieren pueden transitar a los países de la zona Schengen por 90 días, sólo en calidad de turismo, negocios o visita. En el caso de profesionales de las artes, para participar en congresos u otro tipo de actividades y que no se reciba una remuneración. Para visitas mayores a 90 días, como residencias, etc., es necesario pedir una visa temporal

Para realizar actividades remuneradas de corto plazo, como presentaciones, giras artísticas, clases, ect., es necesario contar con un permiso de trabajo el cual se solicita antes de llegar al país. Este permiso lo tramita el empleador o en este caso el organizador. Para solicitarlo y por lo general, el empleador u organizador debe de demostrar que no hay alguien en el país o en la Unión Europa que pueda realizar la actividad por la cual se está contratando.

Una variante es que un país de la zona Schengen puede pedir una visa sólo para entrar en su territorio en el caso de querer realizar una actividad remunerada (incluso para una estancia de corta duración). Esto puede pasar incluso personas que tienen residencia permanente en algún país de la zona Schengen y que provienen de un *Tercer País*. Por ejemplo, un bailarín chileno que vive y trabaja en Francia y que viaje a España para una presentación, es posible que se le pida una visa de entrada ya que hará una actividad remunerada.

Los países que aún no son miembros del espacio Schengen, el plazo de estancia se rige por los acuerdos sobre visados bilaterales entre los *terceros países* y estos por lo que es posible que se tenga que obtener un visado nacional para entrar en el territorio de un nuevo Estado miembro de la UE. Con un visado de larga duración expedido de acuerdo con normas de Schengen, un nacional de un *tercer país* puede entrar y permanecer por un período máximo de tres meses en el nuevo Estado miembro en particular.

Los problemas radican cuando, en primer lugar se debe demostrar que no existe alguien de ese país o de la Unión Europea que pueda realizar dicha actividad. Las oficinas de migración, como en todos lados llegan a ser muy burocráticas, por lo que es complicado demostrar que un actor es mejor que otro sin la necesidad de contar un diploma.

Poláček, en su libro *Impediments to Mobility*<sup>32</sup>, dice que estas dificultades surgen en distintos niveles y dependerá de si son nacionales de un *Tercer País* y que tienen residencia en algún país de la Unión Europea o si sólo están temporalmente en dicha zona.

También menciona que muchas organizaciones han reportado que viajar con nacionales de *terceros países* es muy difícil a un país de la unión europea que no pertenezca a la Zona Schengen o dentro de la misma Zona Schengen.

La contrariedad está en que algunos países tienen ciertos conflictos políticos con otros y esto ocasiona que, a pesar de contar con los documentos necesarios, sea necesario pedir una visa extra para ingresar.

Las reglas en la UE no son uniformes para todos para los nacionales de *Terceros Países* que quieren realizar giras, también reportan que hay embajadas que piden documentos que no tienen razón de ser. Esto mismo para para los permisos de trabajo ya que dependerá de qué país proceden, si tienen residencia permanente en UE o si sólo es una estadía temporal para que pidan ciertos documentos, esto más tiempo en acudir a las embajadas y el dinero que cuesta los trámites.

### Estados Unidos

Otra de las regiones en donde los exportadores pueden encontrarse con más barreras de lo habitual es aquí ya que por su política de seguridad, el entrar a esta nación requiere de un proceso un tanto complejo, pero sobre todo burocrático.

Como se mencionó, Estados Unidos es otro de los mercados artísticos con mayor demanda en la industria y es por esto que es necesario que todos los interesados en movilizar su trabajo en este país realicen una adecuada gestión para lograr su objetivo.

La entrada no es están sencilla como en otros países donde se puede ingresar como turistas. El número de opciones para visas son muchas y el tipo de visa dependerá de la actividad y el tiempo, las categorías de visa van desde la A a la V.

---

<sup>32</sup> POLÁČEK, R. (2007) *impediments to mobility in EU performance sector and possible solutions*, Brussels: Mobile.Home, IETM – International Network for Contemporary Performing Arts/Pearle - Performing Arts Employers Associations League Europe.

El primer paso y más importante es tramitar un permiso de trabajo y este documento lo debe de gestionar la persona o empresa que recibirá al artista o grupo. Esta persona o empresa debe de tener nacional o residencia permanente en los EEUU.

Para solicitar este permiso se debe de saber qué tipo de visa es el que corresponde para que el artista o grupo pueda desarrollar sus actividades. Las categorías donde se relacionarán con mayor frecuencia son las O y P:

- O-1: Individuos con habilidades o logros extraordinarios

Esta clasificación se divide en:

- O-1A: individuos con habilidades extraordinarias en las ciencias, educación, negocios o atletismo (sin incluir las artes, la industria de películas o televisiva)
- O-1B: individuos con habilidades extraordinarias en las artes, o logros extraordinarios en la industria de películas o televisiva
- O-2: individuos que acompañarán al artista o atleta O-1 a asistir un evento o presentación específica. Para el O-1A, la asistencia del O-2 debe ser una “parte integral” de las actividades del O-1A. Para el O-1B, la asistencia del O-2 debe ser “esencial” para la conclusión de la producción del O-1B. El trabajador O-2 tiene destrezas y experiencias críticas con el O-1 que no pueden ser fácilmente ejecutables por un trabajador estadounidense y que son esenciales para el cumplimiento exitoso del O-1.
- O-3: individuos que son esposos(as) o hijos(as) de O-1’s y O-2’s
- P- 1B: para para personas que se desempeñan con un grupo artístico o banda musical o forman parte de dicho grupo, a un nivel internacionalmente reconocido.

En la página de la U.S Citizenship and Immigration Services (USCIS) informa acerca de los criterios para aplicar para este tipo de visas:

*“La mayoría de los miembros de un grupo musical o de artistas, que quieran aplicar para esta visa, deben haber estado trabajando con el grupo al menos por un año. Este mínimo de tiempo de un año no aplica para los miembros de un circo, quienes no tienen este requisito.*

*Para solicitar esta visa, usted debe venir a los Estados Unidos con la intención de participar en un evento, o en una función en la cual usted es reconocido*

*internacionalmente y tiene un alto nivel de éxito, tal como lo comprobarían niveles de habilidad y reconocimiento sustancialmente por encima de lo que se encuentran ordinariamente. La buena reputación del grupo, no solo del miembro en particular, es esencial, para solicitar esta visa.*<sup>33</sup>

La ficha de solicitud, junto con los documentos que se piden (entre los que pueden estar acta de nacimiento, comprobante de ingresos, pasaporte, certificado médico, etc.) y el itinerario exacto de la agrupación o artista deberán ser enviados a la oficina correcta de la USCIS.

Hay dos oficinas de la USCIS y cada una tiene jurisdicciones diferentes. La de California tiene Alaska, Arizona, California, Colorado, Guam, Hawaii, Idaho, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Michigan, Minnesota, Missouri, Montana, Nebraska, Nevada, North Dakota, Ohio, Oregon, South Dakota, Utah, Washington, Wisconsin, Wyoming

Vermont tiene Alabama, Arkansas, Connecticut, Delaware, District of Columbia, Florida, Georgia, Kentucky, Louisiana, Maine, Maryland, Massachusetts, Mississippi, New Hampshire, New Jersey, New Mexico, New York, North Carolina, Oklahoma, Pennsylvania, Puerto Rico, Rhode Island, South Carolina, Tennessee, Texas, Vermont, Virginia, U.S. Virgin Islands, West Virginia

Si se trata de una gira, el empleador tendrá que enviar dos solicitudes si es que sedes pertenecen a distintas oficinas

Es importante tramitar esto con suficiente tiempo de antelación ya que el trámite puede tardar hasta 5 o 6 meses, dependiendo... como máximo se acepta que se haga con un año de antelación, mínimo son 14 días.

Una vez recibido los documentos la oficina enviará la respuesta y en caso positivo el U.S. Department of State enviará la visa a cada consulado. Una vez recibida la respuesta es necesario que el artista aplique para la visa en su consulado más cercano.<sup>34</sup>

Para los extranjeros que requieren visa, todos los consulados tienen procedimientos básicos en común, pero el proceso de aplicación específica varía de consulado a consulado, y los procedimientos están en constante cambio debido a preocupaciones de

---

<sup>33</sup> U.S. Citizenship and Immigration Services (USCIS): [www.uscis.gov](http://www.uscis.gov)

<sup>34</sup> Véase anexo 5 para ejemplo de confirmación de visa norteamericana.

seguridad. Lo mejor es consultar la web consular en primer lugar, para obtener información adicional sobre las horas de aplicación, tiempos de respuesta, requisitos especiales documentales, tarifas aplicables, y mediante el pago de ellos.

Los costos por tramitar cualquier tipo de visa es de \$325 dólares, pero la USCIS también cuenta con un servicio Premium el cual agiliza los trámites aunque el costo es mucho mayor costando \$1225 dólares.

En el caso de México y Chile, solicitar una visa por un corto o largo periodo es relativamente más sencillo ya que, a pesar de ser un trámite burocrático como en casi cualquier parte, no cuentan con tantas trabas como en Estados Unidos o la Unión Europea.

En México existen dos categorías para los extranjeros que desean ingresar al país, los *No Inmigrantes* y los *Inmigrantes*. Para que un artista pueda realizar una labor remunerada en México, el empleador u organizador debe realizar el trámite en el Instituto Nacional de Migración para solicitar la visa de Visitante No Inmigrante la cual le autoriza a realizar actividades lucrativas en un periodo determinado de tiempo. El trámite consiste en llenar el Formato Migratorio para Internación de Extranjeros, entregar de una carta propuesta de trabajo donde se indique fecha y lugar donde se realizará el evento, una carta donde el artista exprese su propósito de visita y otros documentos como pasaporte del interesado, fotografías, etc. Una vez aceptado el trámite, el artista tendrá que acudir al Consulado Mexicano en su país de origen para una última entrevista y la expedición de su visa.

En caso de solicitar una visa para residir definitivamente se tendrá que solicitar la visa de Artistas y Deportistas Inmigrantes<sup>35</sup>. Este tipo de visa no se sujeta su estancia a un plazo determinado y el trámite es el mismo que el señalado anteriormente.

Para el caso de Chile, Priscilla Navarrete encargada de gestionar estos trámites para la productora DG Medios (empresa dedicada a eventos masivos) explica que para estadías cortas, los artistas o grupos entran como turistas y antes de realizar alguna actividad lucrativa, el empleador tiene que tramitar un permiso de trabajo sujeta a contrato el cual llaman *Excepción* ante el Departamento de Extranjería y Migración. Es importante mencionar que el empleador puede ser una persona natural o jurídica, pero deberá estar registrada previamente ante esta institución.

---

<sup>35</sup> Véase anexo 6 para requisitos que se solicitan para entregar este tipo de visa.

Una vez aprobada la documentación por el Departamento de Extranjería y Migración se deberá cancelar el costo de este trámite más un 50% de este valor ya que lo catalogan como un trámite exprés. Los aranceles varían del país de origen del artista<sup>36</sup>.

Entre los documentos se pide un contrato firmado por ambas partes y especificando que los organizadores se hacen responsables de que el artista trabaje el periodo que está estipulado en el permiso y que no lucrará más de lo que se indicó.

*“En el caso del Cirque du Soleil, ellos vinieron por 3 o 4 meses y se les dio el permiso por 4 meses que son los que correspondían a las presentaciones. Si se excedían de ese periodo, aunque sea un día más de presentación, pudieron haber tenido problemas.”*

El permiso de trabajo sólo aplica para los días que efectivamente se laborará con fines lucrativos, pero la visa de turista sigue corriendo, por lo que es posible quedarse como turistas en el país, siempre y cuando no realicen actividades lucrativas.

Entre los documentos que se solicitan está una carta formal escrita por los organizadores del evento y dirigida al Departamento de Extranjería y Migración donde se explica el tipo de evento, la fecha, hora, el día de ingreso de los artistas a Chile, donde se alojan. En caso de que la estadía sea por más de 3 meses se debe de especificar.

*“Uno de los inconvenientes es que extranjería te permite hacer sólo 2 trámites, entonces como para un evento necesitábamos ingresar 3 grupos se tuvo que pedir un permiso especial para poder hacer un tercer trámite. En un festival donde la mayoría son extranjeros, los organizadores deberían pedir un permiso especial para poder acreditar a todas las bandas que traen.*

*Siempre que voy a extranjería siempre tengo problemas, dentro de los papeles que te piden están las tarjetas de ingreso que se llena en el avión, pasaporte, cartas, contratos finiquito, listado de personas con todos los datos y que coincida con la tarjeta de ingreso. Hay artistas que tienen doble nacionalidad y en una ocasión un artista decía que tenía nacionalidad española, su pasaporte era español, pero la tarjeta decía que era de nacionalidad francesa. Para resolverlo tuvieron que conseguir el pasaporte franceses para que coincidiera con la tarjeta.”*

---

<sup>36</sup> Véase anexo 7 para lista de países y aranceles.

Si toda la documentación es correcta y se cancela el valor del permiso, el trámite se puede expedir en un día.

Para estadías de larga duración, como para residencias o colaboraciones artísticas se debe de solicitar Visa Temporal o Visa Sujeta a Contrato. Algunos recomiendan la Visa Temporal ya que da la libertad de realizar cualquier actividad lícita, sin limitaciones establecidas por la ley, aunque la única podría ser el nulo acceso a créditos bancarios o trámites financieros ya que evitan hacer cualquier tipo de acciones con estos para evitar que se vayan del país.

Con la Visa Sujeta a Contrato sólo podrá ser válida hasta el término del contrato con la empresa interesada y no se podrá cambiar de trabajo.

Como se mencionó, aunque este tipo de trámites suelen ser burocráticos, no se encuentran tantas trabas en Latinoamérica como en países de la Unión Europea pero no están ajenos de problemas. Como la situación entre Uruguay y Argentina a finales del 2013, cuando Argentina empezó a exigir visa de trabajo temporal a los artistas uruguayos que viajaban con fines de lucro.

En América del Sur, y gracias al MERCOSUR, se aprobó en el 2008 el "Acuerdo sobre Documentos de Viaje de los Estados Partes del MERCOSUR y Estados Asociados", mediante el cual se reconoce la validez de algunos documentos de identificación personal como documento de viaje hábiles (pasaporte o cédula de identificación) para el tránsito de nacionales y/o residentes regulares de los países miembros. Pero esto sólo aplica para aquellos que viajan como turistas o que no van a realizar una actividad lucrativa.

Por razones políticas, Argentina decidió no pedir la visa de trabajo que se exige a los artistas uruguayos que se presentaban en su territorio, pero a finales del 2013 empezó a solicitarla sin previo aviso y es cuando surgió el problema de que artistas uruguayos que se presentaban allá se les pidió y al no tenerla se les cobró multa<sup>37</sup>.

---

<sup>37</sup>PELLEGRINO, G. (2013). Queja uruguaya: Argentina le exige visa a sus artistas. 15/10/13, de El Clarín Sitio web: [http://www.clarin.com/politica/Queja-uruguaya-Argentina-exige-artistas\\_0\\_1011498868.html](http://www.clarin.com/politica/Queja-uruguaya-Argentina-exige-artistas_0_1011498868.html)

## Impuestos

Al igual que las visas, el tema tributario puede llegar a ser de gran relevancia a la hora de movilizar las artes escénicas. Esto es porque los trámites pueden llegar a ser complicados y la información al respecto puede ser escasa y poco accesible, es por esto que los encargados de movilizar propuestas artísticas deberán de estar atentos a todos los trámites y opciones que se tiene para poder librar cualquier obstáculo que se presente.

Cabe aclarar que cada país cuenta con su propio sistema de recaudación y cada caso será único y distinto por lo que esto es un acercamiento al funcionamiento general en la Unión Europea, Estados Unidos, México y Chile.

En cuanto a impuestos se refiere, la movilidad artística se enmarca dentro del área llamada Tributación Internacional la cual se refiere a la recaudación de impuestos que hacen los países hacia los extranjeros que se encuentran en su país por corto plazo y mediano plazo.

Por lo general, se dividen a los individuos entre Residentes y No Residentes ya que de esta manera se aplican diferentes tipos de mecanismos. En el caso de que algún extranjero ya cuente con residencia permanente en dichos países tendrá que inscribirse al Servicio de Impuestos Internos y por lo tanto el mecanismo de retención será el mismo que cualquier persona que resida ahí. En el caso de los No Residentes (personas que están dentro del país por un periodo corto) el mecanismo es otro y es donde puede haber más confusiones.

El tipo de impuesto que se cobra a los artistas puede recibir varios nombres, dependiendo del país y del sistema, pero los más comunes son: *Impuesto Adicional*, *Impuesto sobre la Renta de los Artistas No Residentes*, *Retención a Cuenta* y para países anglosajones *Withholding Tax*.

En primer lugar, el motivo por el cual un extranjero o No Residente que cuenta con visa de trabajo o algún tipo de permiso laboral debe de pagar impuestos en un país que es ajeno al suyo es debido a que está generando ingresos de dicho país y un porcentaje debe de ingresar hacia el Estado con el objetivo de satisfacer las necesidades comunes de todos los ciudadanos, como infraestructura, salud, educación, seguridad, etc. En cuanto a la labor de los artistas y la retención que pueden llegar a tener está descrito en el convenio firmado por los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo

Económico (OCDE). El convenio afirma que los artistas No Residentes pueden ser gravados por las autoridades del país donde actúan. El problema salta cuando no sólo se debe de pagar un impuesto por ese ingreso en el país donde se generó, también se deberá declarar esa entrada monetaria en el Servicio de Impuestos Internos de donde es residente dicha persona. A esto se le llama Doble Tributación Internacional.

José Yáñez explica que la doble tributación es cuando a una persona se le cobra impuestos en el país donde generó un cierto ingreso y en su país de residencia, si los impuestos no son descontables, entonces termina pagando dos veces por lo que ganó.

Por ejemplo, un grupo o artista mexicano que se presente en Chile se le cobrará un porcentaje del total recaudado y si se presenta de igual forma en Argentina se le cobrará otro monto por medio de su sistema, cuando el grupo o artista llegue a México deberá de declarar lo que ganó tanto en Chile como en Argentina.

En el texto Principios e introducción a la doble tributación internacional de Javier Jaque López indica respecto a esto:

*“La Doble Tributación Internacional debe ser abordada primeramente desde una perspectiva económica. Los países no estarán dispuestos a ceder su jurisdicción animosamente para recaudar impuestos cuando las actividades sean llevadas a cabo dentro del propio país por terceros no residentes, o bien, éstas se desarrollen en otros países por residentes del primero....Los estados en teoría pueden adoptar cualquier principio para gravar a los contribuyentes, naturalmente se requiere que existan claras conexiones entre el país que cobrará los impuestos y el sujeto que terminará pagándolos.”*

La manera en cómo se aplica este impuesto es mediante una retención de dicho porcentaje que hace el contratante sobre los honorarios percibidos por el artista o agrupación. Ahora bien, para evitar esta doble imposición los países firman convenios internacionales entre ellos para poder eliminarla o aminorarla con porcentajes menores.

### Tasas

En caso de no contar con este tipo de convenios internacionales se pueden encontrar algunas trabas al momento de querer realizar los trámites pertinentes ya que no hay una uniformidad entre los países. En el caso de los países miembros del Unión Europea las tasas del *Impuesto Adicional* o *Withholding Tax* pueden ir del 15 al 30% (por ejemplo

Austria 20%, Bélgica 18%, Francia 15% y Alemania 21%), todo dependerá de cada marco legal por país.

Por lo tanto, en caso de que una compañía o artista realice una gira por Europa y ninguno de los países que visita tenga este tipo de convenio tributario con su país de residencia, tendrá que pagar la tasa que le corresponde por cada país y además declarar en su país de residencia por cada ingreso que obtuvo en cada país. Esto provoca que de los honorarios obtenidos, mucha de la ganancia se vaya en pagar impuestos.

En los Estados Unidos cualquier persona que hace un pago a un artista extranjero por servicios realizados está obligada a retener el 30% de los ingresos brutos del artista hacia la responsabilidad fiscal estadounidense del artista (Withholding Tax).

En Chile, tendrán que pagar el 20% del Impuesto Adicional los empleados que desarrollan actividades científicas, culturales o deportivas. Este impuesto deberá de ser retenido, declarado y pagado por la empresa que paga la renta. En México, la tasa de impuesto que se aplica es del 25% sobre el total del ingreso obtenido, sin deducción alguna.

Como experiencia, Markus Rindt dice:

*“Por ejemplo, si invito a Alemania a un músico mexicano para que toque con la orquesta, los músicos alemanes ganan 6 mil euros y si al músico mexicano le pago la misma cantidad tendría que retenerle normalmente el 20% de ese impuesto, por lo que sería una desventaja para él porque sería menos que sus colegas. Lo que se acostumbra es pagar los 6 mil euros más el 20%, esto resulta más caro para la orquesta o festival porque tenemos que pagar el 20% a las autoridades e impuestos, pero es más justo para el músico.”*

### Convenios y exenciones

Se pueden encontrar dos maneras de reducir el impacto que puede tener el pago de estos impuestos, ya sea por medio de los convenios internacionales para evitar la doble tributación y las exenciones que puedan hacer algunos países para no pagar este impuesto en el extranjero.

Como se explicó, este tipo de tributación surge a partir del tratado firmado por los países miembros de la OCDE y tiene el fin de evitar que los grupos o artistas de gran renombre o

que puedan ganar cantidades importantes en el extranjero evite declarar lo ganado en países donde no reside. José Yáñez explica:

*“Una anécdota es lo ocurrido con los Beatles años atrás. En su primera gira por Estados Unidos decidieron quedarse más tiempo del que tenían planeado (de una semana a varios meses) y generaron más ganancias al presentarse en más espacios. Unos años más tarde el Servicio de Impuestos Internos inglés descubrió que no habían declarado ese dinero y la pasaron muy mal ya que les cobraron una gran multa.”*

El problema es que este acuerdo también afecta a aquellas compañías o artistas que no ganan las mismas cantidades pero se les aplica los mismos porcentajes. Es aquí cuando muchos países apoyan más al sector cultural y crean estos convenios o exenciones dirigidos a este sector.

Los países que integran la Unión Europea cuentan con convenios para facilitar la libre circulación de personas y bienes, y para el caso de la tributación no es la excepción. Ellos cuentan con tratados bilaterales para evitar la doble tributación y de este modo, los artistas o compañías que ya hayan pagado una retención en el extranjero, recibirá una compensación en forma de crédito o exención fiscal en su país de residencia.

También se pueden realizar exenciones, por ejemplo hay países que exentan a ciertos grupos artísticos de pagar ya que son agrupaciones sin fines de lucro o son financiadas por el gobierno del país donde residen. En el libro *La Movilidad de las Artes Escénicas*, Judith Staines comenta:

*“Los promotores locales explican diferentes modos de lograr una exención para las actuaciones de las compañías extranjeras. Aunque la normativa sobre exenciones difiera totalmente de un país a otro, un factor influyente parece ser que se pueda probar que la actuación se organiza sin ánimo de lucro por una compañía con financiación pública. Las actuaciones que forman parte de un programa oficial de intercambio cultural entre dos países también suelen estar exentas de la retención a cuenta, pero es mejor no fiarse totalmente de esto, ya que la normativa varía según el país.”<sup>38</sup>*

---

<sup>38</sup> STAINES, J. (2009). *Movilidad de las artes escénicas: Obstáculos, retos y oportunidades*. Madrid: Ediciones y Publicaciones Autor S.R.L.

Es importante aclarar que este tipo de impuesto se puede ejercer al total de los honorarios percibidos o al total de todo el presupuesto (incluyendo hospedaje, alimentos, transporte, etc.) por lo que la cantidad a pagar será mayor.

*“No obstante, en los países que aplican unos tipos más bajos y conceden n mayor número de exenciones, la retención a cuenta puede funcionar como un incentivo para la contratación de artistas extranjeros. En Suecia, cuyo tipo es del 15%, a un promotor puede costarle menos contratar a un artista extranjero que a uno nacional, lo que ha suscitado un debate en el sector cultural del país. Por su parte, Finlandia practica también una retención del 15% y Grecia mantiene tipos impositivos especiales bajos para los artistas que acuden por invitación de una autoridad pública.”<sup>39</sup>*

En el caso de Estados Unidos, la declaración se debe de hacer al Internal Revenue Service (IRS) y las exenciones que se pueden aplicar son: Cuando hay un tratado o convenio con el país de donde se es residente, cuando la organización o grupo está exento de impuestos en su país de residencia o por un acuerdo interno entre la agrupación y la IRS.

En el caso de Chile, se puede solicitar una exención demostrando que la propuesta que se presentará es un aporte al arte y la cultura. Este trámite se hace a través del Ministerio de Educación el cual dictaminará si aplica esta medida o no. Para realizar esta solicitud es necesario que le embajada del país donde reside la agrupación o artista emita una constancia de que la propuesta es en efecto un aporte a la cultura.

También cuenta con Convenios para evitar doble tributación con países como: Australia, Bélgica, Francia, Canadá, México, Polonia, Portugal, etc. También contaba con un convenio firmado con Argentina pero se eliminó.

En México, este tipo de proyectos tienen la posibilidad de solicitar una exención por tratarse de proyectos que se enmarcan en la categoría de ingresos por actividades artísticas, deportivas o espectáculos públicos. Los tratados para evitar doble tributación con más de 34 países entro los que se pueden encontrar Chile, Estados Unidos y varios países de la Unión Europea.

Las dificultades a las que se pueden enfrentar los importadores y exportadores son:

---

<sup>39</sup> STAINES, J. (2009). Movilidad de las artes escénicas: Obstáculos, retos y oportunidades. Madrid: Ediciones y Publicaciones Autor S.R.L.

La Unión Europea es una de las regiones donde se pueden encontrar serios obstáculos a la hora de movilizar propuestas artísticas. Esto es debido a que sus leyes tributarias pueden llegar a ser muy distintas de un país a otro. A pesar de contar con tratados para unificar la región, todavía hay temas en donde cada Estado velara por sus propios intereses.

Por la misma cercanía entre fronteras y la “libre circulación” (véase apartado de visas) es común que se quiera realizar una gira por distintos países, pero el problema que se pueden enfrentar es que no todo los países tendrán convenios con el países de residencia de la compañía o artista y no todos los países tienen la misma aplicación para exenciones y al finalizar la gira, el artista tendrá que pagar doble tributación por los países en los que no se pudo exentar.

Esto puede ser perjudicial tanto para las compañías, para los importadores y para el público ya que de una manera o de otra, el pago (en caso de no contar con exenciones o convenios) lo tendrá que pagar alguien. Puede ser el artista, cuando se retenga el impuesto del total bruto, puede ser el importador si se paga el total neto como estipulaba el contrato o puede ser el público ya que el precio del boleto aumentaría.

El otro problema al que se enfrenta, en cualquier parte del mundo es a la falta de información o confusa información. En el libro *Impediments to Mobility* de Richard Poláček<sup>40</sup>, varios trabajadores de la cultura informaron que es muy complicado y exhaustivo buscar información referente al tipo de tributación y los procesos para lograr una exención. Tanto es así que prefieren en algunos casos pagar la doble tributación o cancelar fechas en algunos países.

Es tal la confusión y excepciones que pueden aplicar a las normas que hacen casi imposible el seguimiento normativo de cada país. Un ejemplo es la noticia que salió en el diario La Tercera respecto a la denuncia que hicieron algunos productores de conciertos respecto al cambio de interpretación del Impuesto Adicional. Cómo se ha visto antes, la tasa en Chile es del 20% pero en el reportaje se dijo:

---

<sup>40</sup> POLÁČEK, R. (2007) *impediments to mobility in EU performance sector and possible solutions*, Brussels: Mobile.Home, IETM – International Network for Contemporary Performing Arts/Pearle - Performing Arts Employers Associations League Europe.

*“Sin embargo, desde hace algunos meses, el SII comenzó a exigir el pago del Impuesto Adicional para todos los gastos que comprende la visita de un artista internacional: pasajes de avión, hotelería, traslado de equipos y de los staffs. Y con la facultad de cobrarlo retroactivamente, a tres años.”<sup>41</sup>*

Aunque esto no debería de afectar a los proyectos artísticos culturales ya que pueden llegar a tener exención, es importante saber que la interpretación puede variar en cada país y siempre estará cambiando su interpretación.

El último gran inconveniente que deja este tipo de impuestos es el elevado costo del presupuesto. Además de los gastos de producción, los gastos por derechos de autor, transportación, alimentación, hospedaje, visas, etc. se le tendrá que aumentar esto al presupuesto. Como se mencionó anteriormente, este costo lo tendrá que pagar alguien, ya sea el exportador (gestor, artistas o grupo), el importador (centro cultural, promotor, teatro, etc.) o el público al elevarse el precio de las entradas.

---

<sup>41</sup>RIVAS, F. (2014). Productoras podrían subir precios de entradas a conciertos tras quedar en la mira del SII. 21/7/2014, de Biobio Chile Sitio web: <http://www.biobiochile.cl/2014/07/21/productoras-podrian-subir-precios-de-entradas-a-conciertos-tras-quedar-en-la-mira-del-sii.shtml>

## Financiamiento

La búsqueda de recursos financieros para poder movilizar propuestas artísticas es uno de los grandes desafíos por los que atraviesa cualquier exportador o importador de artes escénicas. En los capítulos anteriores se han analizado las diversas maneras en que organizaciones públicas, ONG's o instituciones internacionales pueden apoyar la movilidad artística internacional y cuando se trata de apoyos financieros, la mayoría de éstas lo realizan a partir de recursos que ponen a disposición por medio de concursos anuales o proyectos que tengan impacto en las relaciones diplomáticas entre diversos países. Pero lo que se ha visto poco es el financiamiento que pueden aportar las empresas privadas.

La dificultad para encontrar financiamiento también dependerá del tipo de movilidad que se realizará (periodo corto o largo, gira artística, residencias, asistencia a congresos, etc.)

Por lo general, este tipo de patrocinios es poco explorado por parte de los importadores y más por parte de los exportadores ya que existe poca información al respecto y es más común que se de en la industria de la música comercial, pero esto no significa que no se pueda realizar. Lo que es primordial entender es que este tipo de apoyo se aplicará de la misma manera como si se solicitara apoyo para un evento local.

Los tipos de financiamiento se pueden dividir entre patrocinio cultural y sponsorship. El patrocinio cultural o mecenazgo actuará dependiendo de la política cultural de cada país o región y de los estímulos fiscales que ahí existan. En el caso de México y Chile, sus Consejos de Cultura son los encargados de aportar la mayor parte del financiamiento para la creación, interpretación y difusión de la música culta/popular (festivales, encuentros, ciclos, etc.), además de algunas instituciones como universidades y corporaciones. También, los Ministerios de Relaciones Exteriores son una buena fuente de financiamiento público ya que, por lo general cuentan con programas bilaterales para apoyo de proyecto profesionales<sup>42</sup>.

Otro tipo de modelo de política cultural es la que realiza EEUU, donde la mayor parte del financiamiento cultural proviene de los privados. Esto es posible ya que desarrollan estímulos fiscales hacia los donantes y la mayor parte de la contribución hacia la cultura proviene de ellos. Un ejemplo claro de esto es el financiamiento a las orquestas, tanto

---

<sup>42</sup> Véase anexo 8 para bases del programa de reciprocidad México – Chile.

Chile como México no cuentan con orquestas privadas (o por lo menos que se mantengan durante el tiempo), la mayoría pertenecen a organismos públicos, corporaciones culturales o instituciones universitarias. En EEUU es lo contrario, las orquestas reciben su mayor financiamiento por patrocinadores privados y donaciones individuales, como la Orquesta de San Francisco la cual tiene como sus principales patrocinadores la compañía petrolera Chevron y la línea aérea Emirates Airline.

Hablando de México, el Fondo Nacional para la Cultura y las Artes (FONCA) es el organismo perteneciente al Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (CONACULTA) y el encargado de dirigir recursos públicos para la creación, interpretación y difusión de proyectos artísticos independientes. Entre los programas a los que pueden optar los músicos están Jóvenes Creadores (en la cual el estado aporta un cierto monto mensual para que se desarrolle un proyecto artístico), Proyectos de Co-inversión (el estado aporta una parte del capital para desarrollar nuevos emprendimientos culturales). También se encuentra el Instituto Nacional de Bellas Artes, que aportan con financiamiento al desarrollo artístico. Entre las universidades que apoyan al desarrollo artístico está la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), la cual cuenta con sus propios grupos artísticos son financiados con recursos propios de la institución.

En este caso, las empresas realizan un patrocinio cultural o mecenazgo ya que aportan parte de un sostén financiero hacia una actividad social por razones tal vez políticas y de una imagen de sensibilidad social que desean transmitir a sus clientes y que no busca un beneficio económico inmediato, sino de imagen a largo plazo.

Además de instituciones gubernamentales, las universidades también son una fuente de financiamiento para proyectos artísticos. La ventaja de que una institución educativa apoye es que el interés es la investigación, creación y difusión de las nuevas tendencias en artes escénicas. Como ejemplo, en Chile se encuentra el Laboratorio de Música Electroacústica de la Universidad de Chile. Este departamento es el encargado de realizar investigaciones en el área y de crear medios de difusión de nuevos estilos mediante conciertos en la misma universidad, ciclos y festivales. Otro punto a destacar es que el público que asiste a este tipo de eventos es mucho menor que los que asisten a obras clásicas y sin este apoyo, el desarrollo de las artes escénicas quedaría varado.

### Patrocinio o sponsorship artístico

El sponsorship es una herramienta comunicacional que utilizan las empresas para llegar a un cierto público objetivo con el propósito de posicionar una marca y obtener un beneficio económico a corto plazo. Generalmente es usada para eventos recreativos o de ocio y con gran cantidad de audiencia como los deportivos y musicales.

*“Es una herramienta extremadamente flexible, modulable en función de los objetivos propagandísticos de la empresa, que ven la sociedad del ocio como una oportunidad y un espacio de comunicación con unos públicos concretos.”<sup>43</sup>*

El sponsorship es una herramienta comunicacional que utilizan las empresas para llegar a un cierto público objetivo con el propósito de posicionar una marca y obtener un beneficio económico a corto plazo. Generalmente es usada para eventos recreativos o de ocio y con gran cantidad de audiencia como los deportivos y musicales.

Pero, ¿por qué invertir en las artes escénicas? Para que una empresa decida invertir en un espectáculo, este debe de estar alineado con su público objetivo, ya sea para fidelizarlo o para captar nuevas audiencias. Los espectáculos no son sinónimo de material sin sentido, sino eventos destinados a un público masivo y este puede ser de índole cultural o comercial, como ejemplo está la versión del ballet clásico El Cascanueces, realizada por el productor de ceremonias olímpicas Ric Birch, en la ciudad de Shanghai, el cual estuvo dirigido a un público masivo. Este tipo de patrocinio es un medio de comunicación ideal para lograr estos objetivos que se desarrollan desde el área del marketing de las empresas. Esto ha provocado que haya un nuevo tipo de consumo artístico ya que ahora, estas empresas también pueden producir proyectos artísticos.

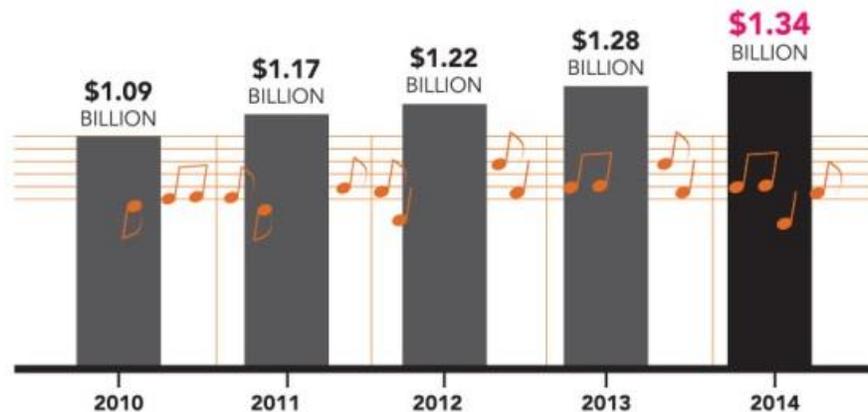
Como ejemplo de la cantidad de apoyo económico que pueden aportar las empresas privadas al arte y entretenimiento, la agencia IEG Sponsorship Consulting realizó a principios del 2014 un análisis del patrocinio musical en Norte América y uno de los datos que arrojó este estudio fue que las compañías gastaron \$ 1.340 millones de dólares en conciertos, festivales y giras artísticas. Otros datos que surgieron son:

---

<sup>43</sup> PALENCIA-LEFLER ORS, M. (2007). *Donación, mecenazgo y patrocinio como técnicas de relaciones públicas al servicio de la responsabilidad social corporativa*. Universitat Pompeu Fabra. España

- Dentro de las compañías que más invierten está Coca-Cola, Anheuser-Busch, Toyota y Heineken
- El tipo de empresas que tienen una mayor participación en el patrocinio musical son las compañías de cerveza, seguido por licores y bancos.
- La empresa que aporta más a la creación de festivales de música es la compañía cervecera Anheuser-Busch.

Por último, nos muestra que la cantidad invertida por las empresas ha incrementado desde el 2010 a la fecha



© 2014 IEG, LLC. All rights reserved.

Un dato que no muestra este análisis es el género o estilo que están más dispuestos a invertir. Podemos suponer que se trata de pop y rock ya que las empresas con mayor cantidad de aporte tienen por público objetivo gente joven. Estas estadísticas no son propias de EEUU ya que este modelo se ha replicado en casi toda Latinoamérica. Como ejemplo está el festival de rock Vive Latino (de México) el cual cuenta con 9 patrocinadores entre los que se encuentran Cerveza Indio (mexicana), Coca-Cola, Vans, etc. O el festival Lollapalooza Chile en donde el principal patrocinador es Coca-Cola.

Otro punto importante es saber a qué empresas acudir. No basta con que se tenga el mismo público objetivo. Cuando se busca este tipo de patrocinio para importar o exportar un proyecto, lo más adecuado es acudir con empresas que sean originarias del mismo país que la propuesta en cuestión. Por ejemplo, si una compañía de danza mexicana quisiera realizar una gira por Sudamérica, podría acudir a la empresa BIMBO- IDEAL la cual es una marca mexicana y que se encuentra en gran parte de Latinoamérica. De esta manera se estará apoyando a la marca para que tenga un mayor posicionamiento en otros países

La otra pregunta que surge es: ¿Cómo les beneficia a los importadores y exportadores este tipo de financiamiento? Para los importadores, el patrocinio no es una ayuda, sino una manera de generar un negocio ya que estas marcas desean llegar a su audiencia y es por esto que venden espacios para que ellos puedan publicitarse. Para los exportadores, estas empresas les pueden aportar para el financiamiento de una gira o de una producción artística.

Un ejemplo de esto es el grupo de rock mexicano Molotov, el cual firmó un convenio con Jagermeister (marca de licor) para realizar una gira por EEUU y terminar la grabación de su último disco.

*“Hemos hecho campañas para diferentes marcas y nos han apoyado en muchos momentos, definitivamente se convirtió en una buena herramienta.”<sup>44</sup>*

Un dato importante de mencionar es que la decisión final para que una gran empresa entregue un patrocinio de esta manera dependerá, entre otras cosas, de que tantos seguidores cuente el proyecto. Entre más convocatoria de audiencia tenga, será mucho mejor.

Otro ejemplo es el pianista belga de jazz y música clásica Jef Neve, el cual está patrocinado por la marca de autos de lujo Jaguar y por los hoteles NH. Las dos empresas buscaron que este artista fuera la imagen para el nuevo público objetivo que querían impactar en Europa (jóvenes de clase media alta). El beneficio para este músico fue el financiamiento de una gira por la Unión Europea y el poder contar con un descuento significativo para hospedaje en los países donde este NH, esto puede ser un aliciente para los posibles importadores ya que podrán disminuir costos.

Con la llegada de las redes sociales, otro tipo de patrocinio que se está haciendo hoy en día es el financiamiento “civil” o crowdfunding. Se basa en un modelo de cooperación colectiva donde la gente aporta una donación a un proyecto que sea de su agrado, el emprendedor o músico podrá recompensar su apoyo mediante discos gratis, crédito en la portada del disco, un concierto gratuito, etc. Este tipo de modelo es ideal para los proyectos comerciales que apenas estén viendo la luz y que no pueden contar con el

---

<sup>44</sup>CASTAÑEDA, I. (2014). Apuestan roqueros por los patrocinadores. 21/1/2014, de Milenio.com Sitio web: [http://www.milenio.com/hey/musica/Apuestan-roqueros-patrocinadores\\_0\\_230976926.html](http://www.milenio.com/hey/musica/Apuestan-roqueros-patrocinadores_0_230976926.html)

financiamiento de una compañía porque no cuenta con el impacto de audiencia necesario.  
Entre los sitios de crowdfunding más visitados está [www.kickstarter.com](http://www.kickstarter.com) y [www.idea.me](http://www.idea.me).

## **RECOMENDACIONES**

### Derechos de Autor

Como se pudo ver, los principales problemas en esta área surgen por las distintas legislaciones que tienen cada país y sus respectivas sociedades de gestión. Estos conflictos que se presentan de manera global no se pueden resolver de manera personal e inmediata, es necesario que haya mayor comunicación, mejores acuerdos entre estos y el desarrollo de principios que lleven a un mejor mecanismo para controlar los derechos de todos los intérpretes.

Mientras esto ocurre es necesario tomar ciertas precauciones al momento de desarrollar proyectos, ya sea como exportador o como importador.

Como medida de precaución para el exportador se debe de registrar todos los activos que se generen en las obras. Para presentaciones, y en caso de que la obra o piezas contengan material de otro autor, se recomienda notificar al organizador para que tome las precauciones necesarias y si se trata de una gira en diversos países, lo ideal es ponerse en contacto con cada sede para que estos soliciten las licencias correspondientes.

Como medida de precaución para los importadores es importante solicitar a los grupos o artistas que se presenten las obras a interpretar para saber si es necesario solicitar alguna licencia. Una vez teniendo esto se deberá investigar si la o las obras están protegidas por alguna sociedad de gestión del país de origen del autor. En caso afirmativo, se investigará también si es que la sociedad tiene algún convenio con su homónima en el país donde se realizará el evento.

Una vez teniendo la información necesaria, el organizador tendrá que acudir directamente a ella para realizar el trámite y posible pago para hacer uso de los activos. En caso de que la obra no esté protegida por una sociedad o que no haya algún convenio se tendrá que ir directamente con el autor o con la sociedad que la protege.

### Visas y permisos de trabajo

Este tipo de trámites pueden llegar a arriesgar un proyecto entero en caso de no hacerlo correctamente, es por esto que realizar una gestión minuciosa será importante para llegar a buen puerto.

La principal recomendación es hacer el trámite con el mayor tiempo de antelación posible. Aunque es sabido que muchas veces las invitaciones a festivales u otros eventos pueden surgir de un momento a otro, es muy importante realizar este tipo de trámites con meses de anticipación en caso de que sea rechazada la solicitud o en caso de que se solicite otro documento.

También se debe considerar tener todo tipo de identificación oficial vigente (pasaportes, cédulas de identidad, etc). En caso de ser un grupo, la persona encargada de la administración deberá solicitar a cada uno de ellos una copia de la hoja principal por cualquier eventualidad.

En caso de que las autoridades migratorias le pidan demostrar su calidad de trabajador artístico con el fin de obtener una visa es recomendable archivar o guardar cualquier documento que pueda servir para comprobar esto y su trayectoria, ya sea como intérprete, ejecutante, creador, técnico, productor, etc., estos pueden ser diplomas, notas de prensa, reconocimientos.

En caso de que en la agrupación haya integrantes de distintas nacionalidades, el gestor o encargado tendrá que informarse de los trámites a seguir por cada uno de ellos en la embajada o consulado del país a visitar.

Por último, es fundamental la buena comunicación que se debe tener entre el artista, gestor o grupo y los organizadores ya que en caso de cualquier inconveniente se podrá acudir a estos para resolverlo de la mejor manera.

### Impuestos

El tema de impuestos puede ser muy complejo ya que, como se mencionó antes, cada país puede tener un sistema tributario distinto, es por esto que es aconsejable que para realizar cualquiera trámite de este tipo se consulte o se contrate a un experto en la

materia. Lo anterior puede llegar a ser complicado para pequeñas compañías o artistas que no cuentan con ganancias para absorber este tipo de gastos, por lo que José Yáñez recomienda que se debe saber bien cuáles son las normas tributarias del país donde se va y los posibles beneficios que existan, exenciones tasas rebajadas. También hay que estar siempre atentos a la parte legal, en el contrato se verá quien es responsable del pago de ese impuesto.

También se recomienda investigar todas las obligaciones fiscales que exige el país que se visitará y en caso de los importadores, las obligaciones fiscales de su país referentes a los extranjeros No Residentes.

Tanto el exportador como el importador deberán de tener una comunicación adecuada desde el inicio y dejar en claro y por escrito (mediante un contrato) el monto de los honorarios y si es neto o bruto. Deberán apoyarse en todo momento e intercambiar la información necesaria para trabajar en conjunto y encontrar la mejor manera de no pagar impuestos innecesarios y por supuesto especificar en el contrato la moneda de pago.

Siempre se debe solicitar comprobantes de pago por impuestos o documentos que comprueben la exención o rebaja tributaria. Esto es fundamental para cuando se vaya a declarar lo percibido en el extranjero ante el Servicio de Impuestos Internos del país de residencia.

Como se mencionó en un inicio, cada caso será único por lo que se aconseja el asesoramiento de un profesional en materia de tributación internacional.

### Financiamiento

Si bien, la mayor parte del tiempo los trabajadores del arte se enfocan en el financiamiento gubernamental o de instituciones internacionales, existen otros medios por los cuales se puede optar para buscar apoyo económico.

Para poder obtener este tipo de financiamiento privado o civil primero se debe analizar muy bien la propuesta que se quiere movilizar para saber si es un proyecto que atraiga a un público masivo. Esto dependerá del género, temática, producción, etc. y ayudará para saber si es una propuesta propensa a este tipo de financiamiento privado y el tipo de público que se espera.

Una vez sabiendo lo anterior se debe investigar las empresas de la nacionalidad del mismo proyecto. Por ejemplo, en que un importador quiera traer a Chile una compañía de teatro alemana, se deberá buscar las compañías alemanas que se encuentren instaladas en el país. En el caso de que la misma compañía alemana busque patrocinio, tendrán que ponerse en contacto con las mismas empresas alemanas radicadas en Chile. Pero, además de ser de la misma nacionalidad, el proyecto tendrá que estar alineado con sus valores y la misión de la empresa.

En caso de querer solicitar un patrocinio a una empresa que se encuentra en un país con un idioma distinto al del exportador, se aconseja traducir la carpeta y demás documentos al inglés y al idioma del país al que se ingresará.

Una buena estrategia es subir el proyecto a una plataforma de crowdfunding e iniciar una buena campaña de difusión para que las personas se empiecen a interesar. Una vez consiguiendo una buena cantidad de seguidores, se puede acudir con estas empresas y mostrar la cantidad de seguidores con los que cuentan.

## CONCLUSIONES

Como se ha podido ver, la movilidad de las artes escénicas y musicales es un tema que, a pesar de que ha estado presente en los creadores y trabajadores del arte desde hace siglos, su estudio (visto desde diversos campos como la sociología, la economía, la política cultural, etc.) ha surgido como resultado del mundo globalizado que creamos.

Estamos viviendo en una era donde las distancias comunicacionales se han acortado dando paso a una nueva modalidad de trabajo donde la información fluye con más rapidez, o por lo menos eso es lo que esperamos. Las fronteras virtuales se han borrado, pero las físicas y políticas siguen existiendo creando un conflicto de intereses entre el arte, la política y la economía. Mientras el arte necesita viajar sin restricciones o barreras, las políticas internacionales y las estrategias económicas comerciales frenan el impulso de los creadores y trabajadores del arte.

El papel que juega cada actor dentro de la movilidad artística es fundamental para entender cómo se relacionan entre ellos. Si bien, todos los entrevistados dijeron que no era necesario que los exportadores e importadores tuvieran un perfil en específico, sí deben contar con ciertas herramientas que se vuelven más complejas que la de los agentes comerciales dedicados al área internacional, ya que deberán de entender temas tan importantes como administración o marketing, tributación internacional, etc., y además tener la sensibilidad para saber que lo que se está movilizándolo es mucho más complejo que mercancía.

Un tema en que los importadores y exportadores están de acuerdo a la hora de movilizar su propuesta o proyecto es que son más los beneficios sociales, culturales y de aprendizaje que pueden conseguir en corto y mediano plazo que los económicos. Este último llegará a partir de ciertas estrategias que se implementen dentro de la estructura interna de la compañía u organización en la cual se incluya la proyección al extranjero, pero el resultado llegará a largo plazo.

También es importante conocer quiénes son los facilitadores y como pueden apoyar para que se pueda concretar de una manera exitosa la movilidad. Por lo general, se puede pensar que instituciones como embajadas, a través de sus agregados culturales, pueden generar proyectos de movilidad, pero lo cierto es que su papel ha disminuido como lo

menciona Eduardo Cruz es por esto que encontrar nuevas estrategias por medio de otras instancias, pero sin descuidar la diplomática es fundamental.

Por lo general, los exportadores e importadores buscan el apoyo gubernamental de su país de residencia pero pocos exploran otro tipo de ayuda como lo pueden dar las empresas privadas (tanto internas como extranjeras), organismos internacionales. Y como dijera Mariana Arteaga, pocos se plantean la idea de invertir en la movilidad. Esto significa que con sus propios recursos asistir a encuentros, mercados escénicos, festivales, etc., donde se pueden crear una serie de contactos importantes que facilitarán en un futuro la movilidad.

Por otro lado, los obstáculos presentados en este documento son los más relevantes a la hora de movilizar propuestas artísticas, según las diversas fuentes de investigación por las que se dirigió esta guía y se presentaron de manera general enfocados en 4 regiones: Unión Europea y Estados Unidos, como los principales mercados donde se quiere movilizar propuestas; México como un ejemplo de Centroamérica y Chile como representante de Sudamérica, pero se debe de entender que cada país tendrá su propia legislación. Es importante recalcar que cada proyecto de movilidad es único y la función de este documento es únicamente la de guiar a los interesados por los trámites que pueden llegar a ser complejos o que, por alguna razón no se le da la pertinencia necesaria y para darle una idea de cuáles son los organismos que pueden intervenir y/o facilitar la construcción de un proyecto internacional.

Generalmente este tipo de espectáculos artísticos no cuenta con un gran apoyo económico, por lo que es fundamental crear buenas estrategias de recaudación de fondos y además de esto un líder que logre sortear los obstáculos que conlleva un sinnúmero de procesos administrativos como visas, impuestos, etc. Pero en general, el afrontar este tipo de trámites puede llegar a ser complicado, estresante y cansado ya que se trabaja con burocracias internas de cada país. No importa que región sea o si se trata de un país del tercer o primer mundo, los procesos administrativos serán igual de complejos y burocráticos. Lo más importante es contar con los conocimientos administrativos suficientes (o designar a una persona que pueda hacer este tipo de trabajo), pero sobre todo una buena planeación para tener el tiempo suficiente para cada trámite y obstáculo.

Finalmente, la recomendación a la que hicieron mayor énfasis todos los entrevistados es a desarrollar la habilidad de la comunicación en todos los ámbitos. Desde el idioma, el

lenguaje propio de la propuesta, la comunicación con los interesados, con el público, los contratos, etc.

Como lo mencionó Lorena Martínez, es necesario dominar otros idiomas si la estrategia es movilizar el trabajo hacia países con otra lengua. Pero de igual forma es necesario que la propuesta, aun siendo en español, no contenga tantos localismos ya que esto puede ocasionar un choque comunicacional con el público.

*“Es importante analizar las obras que tienes para llevar y que vayan a funcionar en cada lugar, no ir con una obra a China que no van a entender nada porque sea algo muy local y te lo llevas a un pueblo va a ser una experiencia fallida por que no van a entender nada. Entonces analizar que es internacionalizable y que no.*

*Antes de viajar se deben sentar y responder algunas preguntas para tener muy claro el motivo de viajar. Estas preguntas pueden ser: ¿Para qué quiero internacionalizar mi trabajo?, ¿Es viaja sólo por viajar? ¿Qué se tiene que hacer para lograrlo? ¿Qué quiero obtener? (reconocimiento, contactos para futuro, para otro proyecto, etc.).”*

Aunque este punto de vista es desde la exportación, también es aplicable a todos aquellos que quieran llevar propuestas a sus países. Una obra, sólo por el simple hecho de que tuvo éxito en otro país, no significa que lo tendrá en el país al que se quiere ingresar. Es importante saber el contexto actual de cada nación para determinar si es posible el ingreso de dicha propuesta, además del idioma.

Otra área dentro de la comunicación es la que se tiene con cada una de las personas que integra el sistema de la movilidad artística. Una de las recomendaciones de Markus Rindt para los exportadores es buscar encontrar un representante en el país al que se viajará:

*“Es esencial que encuentres a alguien en la ciudad a donde se viaja. Por ejemplo, para las presentaciones que hicimos en México encontramos a un alemán que ha vivido ahí por 20 años y habla muy bien español, fue muy fácil comunicarme con él por Skype o teléfono casi todos los días para desarrollar el proyecto. Mi experiencia es que si no tienes un manager local es más difícil de realizar un proyecto.*

*Un ejemplo negativo fue el que tuvimos en una gira por el Israel, West Bank. Nos recomendaron a un manager local pero que resultó poco eficiente, el problema fue la comunicación ya que no reportaba el progreso del proyecto, la información de las*

*reuniones a las que acudía, los acuerdos, etc. Nunca supimos que hacía y se convirtió en un gran problema. Para nuestra fortuna encontramos a otra manager que era una mujer alemana en que vive en Tel Aviv y ella fue muy buena elección, fue una gran decisión cambiar esto.”*

La comunicación es el obstáculo más grande al que se pueden enfrentar los trabajadores de las artes escénicas y musicales, además de la diferencia en el idioma y costumbres entre cada país. A pesar de que la tecnología ha hecho posible acerca a las personas, la imposibilidad de poder asistir a una reunión cara a cara o realizar una llamada telefónica hace que el proceso sea lento y en algunas ocasiones con muchos obstáculos, por ejemplo cuando se escribe un mail o se deja un mensaje es raro que se comuniquen o haya una respuesta inmediata.

Es por esto que es importante seguir estudiando e investigando acerca del fenómeno de la movilidad artística ya que a partir de los obstáculos y retos que surjan como resultado de los análisis de cada territorio, como los presentados en esta guía, se podrán crear o modificar las políticas culturales internacionales referentes al tema, se podrán crear nuevos programas de financiamiento por parte de instituciones nacionales e internacionales.

## ENTREVISTAS

Para la realización de este documento se contactó a diversas instituciones y especialistas del intercambio internacional con el fin de aplicarles una entrevista a profundidad y de esta manera apoyar con sus conocimientos y experiencia a la realización del presente documento. A los contactados se les ofreció tres modalidades para la realización de dichas entrevistas: entrevista presencial, entrevista virtual (por medio de Skype) y entrevista escrita (enviada en Word por correo electrónico).

Por diversos motivos (ajenos a mí), no fue posible conseguir las entrevistas de algunos especialistas e instituciones locales y extranjeras, por lo que las respuestas o comentarios aquí transcritos son el resultado de los contactos que respondieron positivamente a la invitación de participar en el proyecto.

Se agradece de sobre manera a cada uno de ellos por el tiempo, conocimientos y experiencias aportadas a esta investigación.

- ANTOINE, Cristian

*Puesto:* Director de Postgrado e Investigación en Universidad del Pacífico Chile

*País:* Chile

*Modalidad de entrevista:* Presencial

*Fecha:* 17 de noviembre de 2014

- ARTEAGA, Mariana

*Puesto:* Coreógrafa, directora y gestora internacional

*País:* México

*Modalidad de entrevista:* Virtual

*Fecha:* 17 de noviembre de 2014

- BAILE, David  
*Puesto:* Director General del International Society for the Performing Arts (ISPA)  
*País:* E.E.U.U  
*Modalidad de entrevista:* Escrita  
*Fecha:* 23 de septiembre de 2014
- CRUZ, Eduardo  
*Puesto:* Escritor y Ex - Agregado Cultural de México en Chile  
*País:* México  
*Modalidad de entrevista:* Virtual  
*Fecha:* 22 de septiembre de 2014
- CUADRA, César.  
*Puesto:* Director General de la Sociedad de Autores Nacionales de Teatro, Cine y Audiovisuales de Chile (ATN)  
*País:* Chile  
*Modalidad de entrevista:* Presencial  
*Fecha:* 27 de octubre de 2014
- DUFFAU, Lily  
*Puesto:* Programadora del Centro Cultural de España en Chile  
*País:* España / Chile  
*Modalidad de entrevista:* Presencial  
*Fecha:* 06 de octubre de 2014
- LARENAS, Carmen Gloria  
*Puesto:* Gerente de Programación Artística y Comunicaciones del Teatro del Lago

*País:* Chile

*Modalidad de entrevista:* Presencial

*Fecha:* 15 de agosto de 2014

- LOBOS, Patricia

*Puesto:* Área de Artes Escénicas de la Dirección de Asuntos Culturales del Ministerio de Relaciones Exteriores.

*País:* Chile

*Modalidad de entrevista:* Presencial

*Fecha:* 26 de agosto de 2014

- LUNA, Rafael.

*Puesto:* Gerente de la Orquesta de Cámara de Bellas Artes

*País:* México

*Modalidad de entrevista:* Escrita

*Fecha:* 24 de septiembre de 2014

- MARTÍNEZ, Lorena.

*Puesto:* Gestora Cultural de la compañía Seña y Verbo

*País:* México

*Modalidad de entrevista:* Virtual

*Fecha:* 11 de septiembre de 2014

- MEJÍA, Roberto.

*Puesto:* Gerente de Grupos Artísticos de la Coordinación Nacional de Música y Ópera

*País:* México

*Modalidad de entrevista:* Escrita

*Fecha:* 10 de septiembre de 2014

- MERRITT, Nicole

*Puesto:* Coordinadora de Programación y Desarrollo del International Society for the Performing Arts (ISPA)

*País:* E.E.U.U

*Modalidad de entrevista:* Escrita

*Fecha:* 09 de septiembre de 2014

- RINDT, Markus.

*Puesto:* Gerente de la Dresdner Sinfoniker

*País:* Alemania

*Modalidad de entrevista:* Virtual

*Fecha:* 18 de agosto de 2014

- SZCZEPANIAK, Alejandra

*Puesto:* Arts Manager del British Council Chile

*País:* Inglaterra / Chile

*Modalidad de entrevista:* Presencial

*Fecha:* 14 de octubre de 2014

- YÁÑEZ, José

*Puesto:* Director Académico del Centro de Estudios Tributarios.

*País:* Chile

*Modalidad de entrevista:* Presencial

*Fecha:* 27 de noviembre de 2014

- NAVARRETE, Priscilla

*Empresa:* Productora DG Medios

*País:* Chile

*Modalidad de entrevista:* Presencial

*Fecha:* 07 de noviembre de 2014

## BIBLIOGRAFÍA

### Artículos

- AVCIOĞLU, N. BARRY FLOOD, F. (2010). *Globalizing Cultures: Art and Mobility in the Eighteenth Century*. *Ars Orientalis*, 39, pp. 7-38.
- CASANI, F., RODRÍGUEZ- POMEDEA, J., SÁNCHEZ, F. (2012). *Los nuevos modelos de negocio en la economía creativa: Emociones y redes sociales*. Primer trimestre 2012, de *Universia Business Review*.
- CASTAÑEDA, I. (2014). *Apuestan roqueros por los patrocinadores*. 21/1/2014, de Milenio.com Sitio web: [http://www.milenio.com/hey/musica/Apuestan-roqueros-patrocinadores\\_0\\_230976926.html](http://www.milenio.com/hey/musica/Apuestan-roqueros-patrocinadores_0_230976926.html)
- EFE. (2013). *Uruguay acusa a Argentina de vulnerar Mercosur por exigir visa a sus artistas*. 14 /10/2013, *SudAméricaHoy* Sitio web: <http://sudamerica.com/pais-uruguay/uruguay-acusa-a-argentina-de-vulnerar-mercosur-por-exigir-visa-a-sus-artistas/>
- GALINDO CÁCERES, J. (2009). *Comunicología de la Cultura y Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Sistemas De Información Y Sistemas De Comunicación En La Vida Nacional Y Transnacional el Tratado de Libre Comercio y La Cultura. Mirada Quince Años Después*. *Razón y Palabra*, 70, 1-12.
- GIORGI, L. (2003). *Sustainable mobility, challenges, opportunities and conflicts – a social science perspective*. *International Social Science Journal*, 55, 176-179.
- LOREDO, A. (2012). *Derecho Comparado: Derecho de Autor y Copyright. Dos caminos que se encuentran*. 03/12/2012, de Alfa-Redi. *Derecho y Nuevas Tecnologías* Sitio web: <http://www.alfa-redi.org/node/9065>
- OCAMPO, J. (1991). *Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional y los Países en Vías de Desarrollo*. *Pensamiento iberoamericano*, 20, pp. 193-214.
- PELLEGRINO, G. (2013). *Queja uruguaya: Argentina le exige visa a sus artistas*. 15/10/13, de *El Clarín* Sitio web: [http://www.clarin.com/politica/Queja-uruguaya-Argentina-exige-artistas\\_0\\_1011498868.html](http://www.clarin.com/politica/Queja-uruguaya-Argentina-exige-artistas_0_1011498868.html)
- RIVAS, F. (2014). *Productoras podrían subir precios de entradas a conciertos tras quedar en la mira del SII*. 21/7/2014, de *Biobio Chile* Sitio web: <http://www.biobiochile.cl/2014/07/21/productoras-podrian-subir-precios-de-entradas-a-conciertos-tras-quedar-en-la-mira-del-sii.shtml>

- TALERO, M. (2013). *Export Area Manager uno de los perfiles más demandados por las empresas españolas*. 8/5/2013 , de GBS Recursos Humanos. Sitio web: <http://www.gbsrecursoshumanos.com/blog/export-area-manager-uno-de-los-perfiles-mas-demandados-por-las-empresas-espanolas/>

### Libros

- ALLEN, P. (2007). *Artist Management for the Music Business*. United States of America. Borrego Publishing.
- BARANCHUK, M. (2007). *Mecenazgo cultural: estado, poder y Financiación de las expresiones artísticas*. Estudios de Sociología, Araraquara, v.12, n.22. Brasil.
- BIEDERMAN, D. SILFEN, M. BERRY, R. PIERSON, E. GLASSER, J. (2001). *Law and business of the entertainment industries*. United States of America: Praeger Publishers.
- CASTELLS, M. (2001). *La era de la información. Volumen II, El poder de la identidad*, Siglo Veintiuno Editores, México.
- FARINHA, C. (2012). *Bound to mobility: the building up of a performing arts community in the European Union*. Portugal: Facultad de Letras de la Universidad de Porto.
- GOMÉZ DE LA IGLESIA, R. (2011). *Manual práctico para la búsqueda de patrocinio*. Universidad de Cádiz, España-: Colección Observatorio Cultural del Proyecto Atalaya.
- HERREROS ROCHE, O. (2011). *Guía jurídica para la movilidad cultural en España*. España: Infopunto PRACTICS.
- Johnson, J. (2002). *Who Needs Classical Music? Cultural Choice and Musical Value*. Oxford University Press. EEUU.
- KLAIC, D. (2007). *Mobility of imagination*. Budapest, Hungary: Published by Center for Arts and Culture Central European University.
- PALENCIA-LEFLER ORS, M. (2007). *Donación, mecenazgo y patrocinio como técnicas de relaciones públicas al servicio de la responsabilidad social corporativa*. Universitat Pompeu Fabra. España.
- Atlas, A.W. (2002). *La música del renacimiento*. Ediciones Akal. España.
- POLÁČEK, R. (2007) *impediments to mobility in eu performance sector and possiblesolutions*, Brussels: Mobile.Home, IETM – International Network for

Contemporary Performing Arts/Pearle - Performing Arts Employers Associations League Europe.

- SIMONET, A. (2014). *Making your life as an artist*. Canada: Published by Artists U.
- STAINES, J. (2010) *excited atoms. An exploration of virtual mobility in the contemporary performing arts*, Brussels: On the Move research dossier
- STAINES, J. (2009). *International mobility and networking*. Russia: Published by Russian Theatre Union and Seeds of Imagination.
- REITOV, O. HJORTH, H. (2008). *VISAS / the discordant note: a white paper on visa issues, Europe & artists' mobility*. Denmark: FREEMUSE | ELMF | ECA.
- STAINES, J. (2009). *Movilidad de las artes escénicas: Obstáculos, retos y oportunidades*. Madrid: Ediciones y Publicaciones Autor S.R.L.
- YEOMAN, I. Robertson, M. Ali-Knight, J. (2004). *Festival and Events Management An international arts and culture perspective*. Great Britain: Elsevier Butterworth-Heinemann.

#### *Estudios y reportes*

- DI FEDERICO, E. LE SOURD, M. (2012). *Artists' mobility and visas: a step forward Final report of On the Move's workshop on artists' mobility and Schengen visas*. Belgium: On the Move.
- GÓMEZ GALÁN, M. DAVID, I. ALBARRÁN CALVO, M. MALGESINI REY, G. EL HARCHI BIRO, Y. (2010). *Migraciones y codesarrollo en la relación entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe*. Santiago, Chile: CELARE.
- GONZÁLEZ, T. (2010). *Plan estratégico para la internacionalización de las artes escénicas de Euskadi*. Barcelona, España: Escena internacional BCN.
- INSTITUTO NACIONAL DE LAS ARTES ESCÉNICAS Y DE LA MÚSICA. (2010). *La movilidad de artistas y producciones de artes escénicas y música en la unión europea. Reunión de Directores Generales y responsables de artes escénicas y música de los Ministerios de Cultura de los países miembros de la Unión Europea*. Madrid, España: Ministerio de Cultura.
- LÓPEZ HERNÁNDEZ, J. (2005). *La política cultural como instrumento de la política exterior de México. Tesis Licenciatura*. Relaciones Internacionales. Universidad de las Américas Puebla, México: Departamento de Relaciones Internacionales e Historia, Escuela de Ciencias Sociales.

- MONTIEL, E. (2010). *Diplomacia cultural un enfoque estratégico de política exterior para la era intercultural*. Guatemala: Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO).
- OPEN METHOD OF COORDINATION (OMC) WORKING GROUP OF EU MEMBER STATES' EXPERTS ON CULTURAL AND CREATIVE SECTORS. (2014). *Good practice report on the cultural and creative sectors' export and internationalization support strategies. European agenda for culture, work plan for culture 2011-2014*. European Union: Publish by Shutterstock.
- POLÁČEK, R. (2010). *Artists Moving and Learning, National Report – Belgium*. Belgium: Prepared by Mediana Consulting and Project Management.
- USC CENTER ON PUBLIC DIPLOMACY AT THE ANNENBERG SCHOOL. (2014). *A New Era in Cultural Diplomacy: Rising Soft Power in Emerging Markets. Conference Report*. University of Southern California: Publish by USC Public Diplomacy.
- STAINES, J. (2004) *Artists' International Mobility Programs*, D'Art Reports n.17, December, Sydney: IFACCA - International Federation of Arts Councils and Cultural Agencies.

#### *Enlaces electrónicos*

- Artists from abroad: [www.artistsfromabroad.org](http://www.artistsfromabroad.org)
- Asociación Internacional de Recintos de Espectáculos Artísticos y Culturales: <http://asociacionaires.com/es/nosotros.php>
- Australian Performing Arts Market: [www.performingartsmarket.com.au](http://www.performingartsmarket.com.au)
- Consejo Nacional de la Cultura y las Artes Chile: [www.ispa.org](http://www.ispa.org)
- Consejo Nacional para la Cultura y las Artes México: [www.conaculta.gob.mx](http://www.conaculta.gob.mx)
- Coordinadora de Ferias de Artes Escénicas del Estado Español (COFAE): [www.cofae.net/que-es-cofae.php](http://www.cofae.net/que-es-cofae.php)
- Departamento de Extranjería y Migración de Chile: [www.extranjeria.gob.cl](http://www.extranjeria.gob.cl)

- Dirección General de Asuntos Internacionales del Consejo Nacional para la Cultura y las Artes: [www.conaculta.gob.mx/dgai/#.VIGxUMnbFSE](http://www.conaculta.gob.mx/dgai/#.VIGxUMnbFSE)
- Dirección General de Cooperación Educativa y Cultural de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México: <http://amexcid.gob.mx/index.php/direccion-general-de-cooperacion-educativa-y-cultural>
- Diccionario de la Lengua Española: [www.rae.es/recursos/diccionarios/drae](http://www.rae.es/recursos/diccionarios/drae)
- Embajada de Bélgica en Chile: <http://diplomatie.belgium.be/chile/>
- Fondo Nacional para la Cultura y las Artes (FONCA): [www.fonca.conaculta.gob.mx](http://www.fonca.conaculta.gob.mx)
- GIRART Mercado de las Artes Escénicas y la Música de Argentina: [www.girart.org/Home.aspx](http://www.girart.org/Home.aspx)
- IBERESCENA: [www.iberescena.org/es/](http://www.iberescena.org/es/)
- IEG Sponsorship Consulting: [www.sponsorship.com](http://www.sponsorship.com)
- Información acerca del visado Schengen: [www.visadoschengen.com/](http://www.visadoschengen.com/)
- Información de Incoterms, Exportación e Importación en México: [www.comercioyaduanas.com.mx/](http://www.comercioyaduanas.com.mx/)
- International Society of the Performing Arts (ISPA): [www.ispa.org/](http://www.ispa.org/)
- Institute for Cultural Diplomacy: [www.culturaldiplomacy.org](http://www.culturaldiplomacy.org)
- Internal Revenue Service (IRS) de Estados Unidos: [www.irs.gov](http://www.irs.gov)
- Instituto Nacional de Bellas Artes de México [www.bellasartes.gob.mx/index.php/mision-y-vision](http://www.bellasartes.gob.mx/index.php/mision-y-vision)
- Instituto Nacional de Migración de México: [www.inm.gob.mx/](http://www.inm.gob.mx/)
- Organización de Estados Iberoamericanos: [www.oei.es/acercadelaoei.php](http://www.oei.es/acercadelaoei.php)
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE): [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

- Mercado Común del Sur – MERCOSUR  
: [www.mercosur.int/t\\_generic.jsp?contentid=3862&site=1&channel=secretaria&seccion=2](http://www.mercosur.int/t_generic.jsp?contentid=3862&site=1&channel=secretaria&seccion=2)
- National Arts Centre de Canada: [www.artsalive.ca/en/](http://www.artsalive.ca/en/)
- Performing Arts Market in Seoul: <http://en.pams.or.kr/>
- Red de Promotores Culturales de Latinoamérica y el Caribe: [www.redlatinoamericana.com/objetivos/](http://www.redlatinoamericana.com/objetivos/)
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público: [www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx)
- Secretaría de Relaciones Exteriores de México: [www.sre.gob.mx](http://www.sre.gob.mx)
- Servicio de Impuestos Internos de Chile: [www.sii.cl](http://www.sii.cl)
- Sistema de Información Cultural del Mercosur: [www.sicsur.org/](http://www.sicsur.org/)
- Sociedad Chilena del Derecho de Autor (SCD): [www.scd.cl](http://www.scd.cl)
- Sistema de Información sobre comercio exterior de la Organización de los Estados Americanos (OEA): [www.sice.oas.org/trade/mrcsrs/decisions/dec1603s.asp](http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrs/decisions/dec1603s.asp)
- Sociedad de Autores Nacionales de Teatro, Cine y Audiovisuales (ATN): [www.atn.cl](http://www.atn.cl)
- Sociedad General de Autores y Editores (SGAE) de España: [www.sgae.es/](http://www.sgae.es/)
- Supporting Performing Arts Circulation in Europe (SPACE): [www.space-performingarts.eu/](http://www.space-performingarts.eu/)
- Territorios del Arte México: [www.territoriosdelarte.mx](http://www.territoriosdelarte.mx)
- The Saison Foundation: [www.saison.or.jp/english/](http://www.saison.or.jp/english/)
- Unidad Internacional del Consejo Nacional de la Cultura y las Artes: [www.cultura.gob.cl/institucion/internacional/](http://www.cultura.gob.cl/institucion/internacional/)
- U.S Citizenship and Immigration Services (USCIS): [www.uscis.gov](http://www.uscis.gov)

# ANEXO 1



## **PROGRAMA DE PROMOCIÓN CULTURAL DE MÉXICO EN CHILE 2014** **Formulario para la presentación de Proyectos culturales**

N ° XXX/

Para uso exclusivo de la Sección Cultural

<b>1. DATOS GENERALES DEL SOLICITANTE</b>	
1.1. Nombre de la institución, organización y/o gestor cultural solicitante:	
1.2. Nombre del director y/o responsable del proyecto:	
1.3. Nombre del contacte y/o enlace del solicitante:	
1.4. Teléfono:	
1.5. Fax:	
1.6. Email:	
1.7. Dirección Postal:	
1.8. Descripción general de la institución u organización (pública, privada, etc.)	
<b>2. DATOS GENERALES DEL PROYECTO</b>	
2.1. Nombre del proyecto:	
2.2. Fecha de realización:	
2.3. Lugar de realización:	
2.4. Descripción detallada del proyecto:	
2.5. Objetivos (En cuanto a la relación México-Chile):	
2.6. Contraparte Mexicana del Proyecto (Proporcionar datos de contacto):	

2.7. Apoyo solicitado:	
2.8. Nombre del artista y/o académico mexicano que recibirá el apoyo: <b>(por favor, adjunte un CV resumido del invitado(s))</b>	
2.9 Fechas contempladas de viaje del invitado:	Llegada a Chile: Regreso a México:
2.10. Por favor, indique si el invitado ha aceptado ya la invitación y las fechas propuestas	Sí      No      No ha respondido aún

3. ANTECEDENTES DEL PROYECTO			
3.1. ¿Cuenta con el apoyo de otra institución?:	SI	NO	¿Cuál(es)?
3.2. ¿Ha realizado antes el evento que propone?:	SI	NO	¿Cuándo?
3.3. ¿Ha recibido antes el apoyo de la SRE? Sí/No Cuándo	SI	NO	¿Cuándo?
3.4. En su caso, ¿Qué invitados mexicanos se han beneficiado de ese apoyo?			
4. LOGÍSTICA (condiciones)			
4.1. En caso de recibir el apoyo solicitado, su institución deberá hacerse cargo de los <b>gastos de transportación interna, hospedaje, alimentación y gastos de mano de los invitados.</b>	Tomé conocimiento y me comprometo a cumplir.		
4.2. En el caso de películas, su institución deberá correr con los gastos de la devolución por courier comercial.	Tomé conocimiento y me comprometo a cumplir.		
4.3. Señale por favor tres opciones de alojamiento que su institución pudiera sufragar en caso de que el apoyo sea otorgado	1. 2. 3.		

Es importante destacar que en caso de solicitar apoyo para el traslado de películas, la institución, además de firmar este documento, debe entregar por escrito el nombre de la o las películas solicitadas.

---

Firma Director

## ANEXO 2

# Programa Iberoamericano de Movilidad para Artistas y Gestores Culturales

Organización  
de Estados  
Ibero-americanos  
Para la Educación,  
la Ciencia  
y la Cultura



Organización  
de Estados  
Iberoamericanos  
Para la Educación,  
la Ciencia  
y la Cultura

© Organización de Estados Iberoamericanos para  
la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI)  
Bravo Murillo, 38  
28015 Madrid  
[www.oei.es](http://www.oei.es)  
Diseño y maquetación: Cálamo&Cran  
(Obdulia Zamora)  
Edición y corrección: Cálamo&Cran

## Índice

<b>Programa Iberoamericano de Movilidad para Artistas y Gestores Culturales</b> . . . . .	<b>7</b>
El marco de la acción. . . . .	7
Objetivo general . . . . .	7
Objetivo específico . . . . .	8
Ayuda que concede la OEI . . . . .	8
Estancia de las instituciones contrapartes . . . . .	8
Tiempo de estancia . . . . .	8
Beneficiarios del proyecto. . . . .	9
Selección de los candidatos . . . . .	9
Calendario . . . . .	10

## Programa Iberoamericano de Movilidad para Artistas y Gestores Culturales

### El marco de la acción

El desarrollo de acciones de movilidad para profesionales de la cultura constituye un objetivo fundamental en las estrategias de cooperación cultural para las organizaciones que trabajan en el ámbito iberoamericano, tanto por el fortalecimiento institucional que supone como por el apoyo a la formación y capacitación de profesionales y gestores culturales.

La Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI), haciéndose eco de esa necesidad, continúa sus acciones de apoyo a las movilidades del sector cultural y pone en marcha el Programa Iberoamericano de Movilidad para Artistas y Gestores Culturales.

La iniciativa se fundamenta en la importancia de disponer de ayudas a escala regional iberoamericana y apoyar la internacionalización del trabajo de estos colectivos, ya que actualmente la mayor parte de los apoyos existentes en este ámbito se dirigen al desarrollo de acciones en entornos nacionales.

El proyecto responde también a la necesidad e importancia de interactuar y conocer otras realidades, experiencias y proyectos que se llevan a cabo en otros países de la región y que pueden contribuir al fortalecimiento de las capacidades técnicas, el intercambio de experiencias y metodologías de trabajo, la generación de nuevas dinámicas de colaboración y la constitución y desarrollo de redes de cultura y cooperación cultural.

La importancia del fortalecimiento de un espacio común de trabajo a través del apoyo a la movilidad en el sector cultural se ha recogido, entre otros, en documentos de referencia como la Convención de la Diversidad de las Expresiones Culturales de la UNESCO (París, 2005) y la Carta Cultural Iberoamericana (CCI) aprobada en el marco de la XVI Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno (Montevideo, 2006), así como en las declaraciones finales de las Conferencias Iberoamericanas de Cultura realizadas en los últimos años en la región.

### Objetivo general

El objetivo general del proyecto es contribuir al fortalecimiento de los canales de integración cultural y a la consolidación del espacio cultural iberoamericano a través de la profe-

sionalización y mejora de la formación y capacitación de profesionales, artistas y gestores culturales.

### Objetivo específico

El objetivo específico es poner a disposición del sector cultural instrumentos de cooperación e intercambio con el fin de promover el conocimiento de experiencias, modelos y metodologías nuevas para su especialización y desarrollo profesional.

La iniciativa busca además promover el desarrollo de estrategias significativas que permitan la transmisión de conocimientos, capacidades, metodologías y experiencias que contribuyan a fortalecer la labor de los artistas y gestores culturales que se desempeñan en la región.

Asimismo, el proyecto pretende facilitar la creación de redes de colaboración y cooperación cultural, una instancia fundamental para el trabajo en común y la circulación de ideas, experiencias y conocimientos.

### Ayuda que concede la OEI

La OEI ofrece a través de este programa un total de 200 becas entre todos los países miembros, consistentes en un pasaje aéreo «punto a punto» para el traslado internacional. La distribución de los beneficiarios por país se especifica más adelante.

La OEI colaborará con cada uno de los países para detectar las experiencias innovadoras, grupos de trabajo, artistas o instituciones culturales interesadas en recibir a los artistas o gestores culturales de los demás países, así como en la identificación de las instituciones que recibirán a los beneficiarios del programa.

### Estancia de las instituciones contrapartes

Los países miembros de la OEI tendrán a su cargo los gastos de alojamiento y estancia durante los días que dura la movilidad en el país de destino.

La selección de las instituciones y centros que acogerán a los beneficiarios del programa serán propuestos por los propios ministerios y secretarías de Cultura en función de los perfiles y sectores culturales. Los candidatos concursantes podrán realizar propuestas de espacios de estancias o actividades de especial interés o relevancia profesional que serán consideradas por la coordinación del programa.

### Tiempo de estancia

El período máximo de estancia en destino será de entre 7 y 15 días y se establecerá en la convocatoria que se realice en cada país una vez alcanzados los acuerdos correspondientes con los países de destino.

Este período podría extenderse en el caso de acuerdos entre los países.

### Beneficiarios del proyecto

- ▶ Artistas y gestores de la cultura de cualquier disciplina (a nivel individual o en representación de organizaciones artísticas) que se desempeñen en cada uno de los países participantes.
- ▶ Instituciones de partida y acogida de los beneficiarios de las movilidades.

Las personas que persigan los siguientes objetivos y participen en las siguientes actividades estarán en mejores condiciones de recibir el apoyo de este programa:

- ▶ Formación y capacitación: jornadas, cursos, talleres, seminarios, programas de innovación o congresos.
- ▶ Reuniones de redes de cooperación cultural.
- ▶ Creación de nuevas asociaciones para los próximos proyectos, especialmente para las fases de preparación y desarrollo.
- ▶ Promoción de alianzas intersectoriales.
- ▶ Acciones vinculadas al desarrollo de las artes y la cultura y que persigan el intercambio de conocimientos con sus iguales a escala local o internacional.
- ▶ Generación y desarrollo de emprendimientos culturales y creativos.

El proyecto se iniciará con 200 artistas y gestores culturales en 2014 y tenderá a aumentar en los años sucesivos en función de la experiencia, del interés de los países y de los recursos disponibles.

El número de personas previsto inicialmente para cada país es el siguiente:

- ▶ Brasil y México: 16.
- ▶ Argentina, Colombia, Perú y España: 12.
- ▶ Bolivia, Costa Rica, Cuba, Chile, El Salvador, Ecuador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Portugal, República Dominicana, Uruguay y Venezuela: 8.

### Selección de los candidatos

Los ministerios y secretarías de Cultura de cada país realizarán la convocatoria en los plazos estipulados y de acuerdo con los criterios generales aprobados, y procederán a la selección de los candidatos en función del baremo o de los propios indicadores que hubieran aprobado.

El proyecto será coordinado por la OEI en colaboración con sus oficinas nacionales, que participarán tanto en la difusión de la convocatoria como en la fase de preselección de los participantes, y prestará apoyo en el proceso de selección, difusión y gestión administrativa.

## Programa Iberoamericano de Movilidad para Artistas y Gestores Culturales

Para tal fin, se creará un grupo de trabajo en el que participarán los representantes de cada uno de los países participantes que tendrán a su cargo la responsabilidad de coordinar el proyecto y realizar el seguimiento de su ejecución a nivel nacional.

### Calendario

Actividad	Lugar	Fecha
Reuniones virtuales para la determinación de criterios, requisitos y coordinación	Iberoamérica, virtual	Septiembre-octubre, 2013
Reunión técnica del grupo de coordinadores nacionales	Bogotá (Colombia)	3 y 4 de diciembre, 2013
Convocatoria y selección	Países iberoamericanos	Febrero-abril, 2014
Ejecución de las movilidades	Países iberoamericanos	Junio-diciembre, 2014 Enero-mayo, 2015
Segunda reunión técnica del grupo de coordinadores nacionales	Por determinar	Febrero, 2015
Seguimiento y evaluación	Iberoamérica	Enero-junio, 2015
Nueva convocatoria y selección	Países iberoamericanos	Febrero-abril, 2015

# ANEXO 3

## International Society for the Performing Arts Strategic Positioning Statement

### **We Are**

The International Society for the Performing Arts (ISPA) is a global association of arts management leaders, who come together with the shared goal of strengthening and developing the arts internationally. We achieve this by building leadership ability, by recognizing and discussing field-wide trends and new developments, and by deepening global exchange through the arts.

### **We Value**

#### 1. Intimacy

ISPA thrives with membership at the right scale to maximize opportunities for rewarding person to person contact, and we will manage ISPA's membership numbers to maintain the optimum organizational size for that kind of personal contact.

#### 2. Diversity

International diversity is essential to ISPA's success as a global leader in the performing arts community. ISPA's diverse and inclusive membership allows the organization to achieve its mission effectively across many different cultures, creeds and communities. ISPA welcomes members from every region of the world - accepted on the basis of being actual or emerging leaders in our profession.

#### 3. Learning

ISPA continually offers all its members access to new ideas and fresh global perspectives. In recent years ISPA has also developed programmes of professional development and learning specifically for younger and emerging leaders, and the process of offering support targeted at tomorrow's leaders is an important expression of ISPA's professional development function. ISPA is fundamentally concerned to support the development of exceptional leadership internationally throughout the performing arts.

#### 4. Accessibility

ISPA values involvement in its work from all cultures and regions of the globe, and we strive to make global participation in ISPA viable, logistically and financially. ISPA's core operating language and the language of its congresses is English, but we sometimes provide simultaneous translation for congress sessions, either:

- a) where there is a significant number of delegates not experienced enough in English to gain value from an English-only congress, and/or
- b) to enable congresses to hear from significant speakers who are themselves not fluent or confident in English.

### **We Will**

The defining characteristic of ISPA is the way it values and actively promotes professionally and personally rewarding connections between its members. We accomplish this through professional congresses held throughout the world; professional development programs, resource sharing and online exchange. Reflecting its core values, ISPA's primary goals over the coming 5 years are to:

1. Represent and support a greater diversity of leadership in the international performing arts community;
2. Expand our learning and professional development opportunities for both established and emerging leaders;
3. Develop additional opportunities for fostering communication and exchange.

Approved by the Executive Committee and Board of Directors  
Wrocław, Poland  
June 2013

## ANEXO 4

### Extranjeros sujetos a la obligación del visado Schengen

Afganistán		Angola	Antigua y Barbuda
Arabia Saudita	Argelia	Armenia	Azerbaiyán
	Bahréin	Bangladesh	
Belice	Benín	Bielorrusia	Bolivia
	Botsuana	Burkina Faso	Burundi
Bután	Cabo Verde	Camboya	Camerún
Chad	China	Colombia	Comoras
Congo	Corea	Costa de Marfil	Cuba
Dominica	Ecuador	Egipto	Emiratos Árabes Unidos
Eritrea	Etiopía	Fiji	Filipinas
Gabón	Gambia	Georgia	Ghana
Granada	Guinea	Guinea Ecuatorial	Guinea-Bissau
Guyana	Haití	India	Indonesia
Irán	Iraq	Islas Marianas del Norte	Islas Marshall
Islas Salomón	Jamaica	Jordania	Kazajistán
Kenia	Kirguistán	Kiribati	Kuwait
Laos	Lesoto	Líbano	Liberia
Libia		Madagascar	Malawi
Maldivas	Malí	Marruecos	Mauritania
Micronesia	Moldavia	Mongolia	
Mozambique	Myanmar	Namibia	Nauruano
Nepal	Níger	Nigeria	Omán
Pakistán	Palau	Papua Nueva Guinea	Perú
Qatar	República Centroafricana	República Dominicana	Ruanda
Rusia	Samoa	San Vicente y las Granadinas	Santa Elena y dependencias
Santa Lucía	Santo Tomé y Príncipe	Senegal	
Sierra Leona	Siria	Somalia	Sri Lanka
Suazilandia	Sudáfrica	Sudán	Surinam
Tailandia	Taiwán	Tanzania	Tayikistán
Timor Oriental	Togo	Tonga	Trinidad y Tobago
Túnez	Turkmenistán	Turquía	Tuvalu
Ucrania	Uganda	Uzbekistán	Vanuatu
Vietnam	Yemen	Yibuti	Zambia
Zimbabue			

# ANEXO 5

U.S. Department of Justice  
Immigration and Naturalization Service

## Notice of Action



RECEIPT NUMBER EAC-03-147-██████████		CASE TYPE I129 PETITION FOR A NONIMMIGRANT WORKER
RECEIPT DATE April 15, 2003	PRIORITY DATE	PETITIONER ██████████
NOTICE DATE May 30, 2003	PAGE 1 of 1	
BRIAN T. GOLDSTEIN ESQ. FETTMANN TOLCHIN & MAJORS PC 10509 JUDICIAL DR. SUITE 300 FAIRFAX VA 22030		Notice Type: Approval Notice Class: O1 Valid from 07/15/2003 to 07/15/2006

The above petition has been approved, and cable notification has been sent to the listed consulate. You may also send the tear-off bottom part of this notice to the worker(s) to show the approval. Please contact the consulate with any questions about visa issuance. THIS FORM IS NOT A VISA AND MAY NOT BE USED IN PLACE OF A VISA.

Petition approval does not authorize employment. When the workers are granted status based on this petition they can then work for the petitioner, but only as detailed in the petition and for the period authorized. Please contact the IRS with any questions about tax withholding.

If circumstances change, the petitioner can file Form I-324 to have us notify another consulate of this approval. If any of the workers are already in the U.S. the petitioner can file a new Form I-129 to seek to change or extend their status based on this petition. Changes in employment also require a new petition. Include a copy of this notice with any other required documentation.

Number of workers: 1					
Name	DOB	COB	Class Consulate or POE	OCC Code	
██████████	01/11/1961	██████████	O1 PARIS	125	

Please see the additional information on the back. You will be notified separately about any other cases you filed.

IMMIGRATION & NATURALIZATION SERVICE  
VERMONT SERVICE CENTER  
75 LOWER WELDEN STREET  
SAINT ALBANS VT 05479-0001  
Customer Service Telephone: (800) 375-5283  
Form I797B (Rev. 09/07/93)N



Please tear off portion below and forward it to the alien worker.

The alien may use this portion when applying for a visa at an American consulate abroad, or if no visa is required, when applying for admission to the U.S.

Receipt#: EAC-03-147-██████████	Case Type: I129			
Notice Date: May 30, 2003	Petitioner: ██████████			
Petition Validity Dates: 07/15/2003 through 07/15/2006		Number of Workers: 1		
Name	DOB	COB	Class Consulate or POE	OCC Code
LANGREE, LOUIS DOMINIQUE	01/11/1961	██████████	O1 PARIS	125

# ANEXO 6



Secretaría de Gobernación  
Instituto Nacional de Migración



## Permiso de Internación de Inmigrante Artistas y Deportistas

Conforme al Manual de Criterios y Trámites Migratorios del Instituto Nacional de Migración, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 29 de enero de 2010.

Forma de presentación del trámite	
Formato Migratorio para Internación de Extranjeros, llenado de manera electrónica a través de la página de internet ( <a href="http://www.inm.gob.mx">www.inm.gob.mx</a> ), con firma autógrafa del promovente (si es persona moral debe firmar el representante legal).	
Requisitos	
<b>1</b>	<b>Pasaporte o documento de identidad y viaje del extranjero</b> (copia de páginas de datos, vigencia, fotografía y, en su caso, visas para otros países).
<b>2</b>	<b>Carta dirigida al INM, en español y firmada por el interesado, en la que solicite la calidad de Inmigrante y característica de Artista o Deportista y exprese su propósito de radicarse en México en tanto adquiera la calidad de Inmigrado. En el caso de que el extranjero pretenda ejercer actividades en forma independiente, deberá de manifestar bajo protesta de decir verdad, la actividad y el lugar dónde pretenda desarrollarse, o bien</b> <b>Carta oferta de trabajo, redactada o traducida al español, dirigida al INM por la persona o institución pública o privada nacional o extranjera que pretenda utilizar los servicios del extranjero, manifestando el domicilio donde laborará, la naturaleza del proyecto o actividad en que intervendrá, en su caso, la remuneración que recibirá, los lugares en que va a desarrollar su actividad y documentos que comprueben su carácter de artista o deportista</b> (la carta oferta de trabajo se presentará en original, en papel membretado, con firma autógrafa y acompañada de copia legible de identificación oficial vigente con fotografía de la persona que la suscribe).
Acreditación de personalidad jurídica	
<p>En caso de que el interesado realice el trámite a través de un representante legal, éste acreditará tal carácter con poder otorgado o ratificado ante fedatario público, o carta poder firmada ante dos testigos, o bien autorización en su propio escrito, presentando además copia legible de identificación oficial vigente (con fotografía y firma) del otorgante, del representante legal y de los dos testigos. También se puede otorgar poder mediante los formatos migratorios.</p> <p>Las personas morales y las personas físicas con actividad empresarial que soliciten un trámite migratorio deben acreditar su personalidad jurídica mediante:</p> <p><b>Personas morales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Acta constitutiva o el instrumento público en el que se acredite la legal existencia de la persona moral (original y copia simple para revisión);</li><li>- Instrumento público en el que conste el tipo de poder o mandato y las facultades conferidas a los representantes legales o a los apoderados si el acta constitutiva no los contiene, para promover actos legales ante autoridades administrativas federales (original y copia simple para revisión), e</li><li>- Identificación oficial vigente del representante o apoderado (si es mexicano: credencial para votar, pasaporte o cédula profesional; si es extranjero: forma migratoria; original y copia simple para revisión).</li></ul> <p>Estos requisitos no aplican en los siguientes casos:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>a) Dependencias y entidades gubernamentales;</li><li>b) Instituciones de educación superior pública;</li><li>c) Empresas e Instituciones que tengan un expediente básico actualizado y lo acrediten con el oficio emitido por el propio Instituto;</li><li>d) Asociaciones religiosas registradas ante la Dirección General de Asociaciones Religiosas de la Secretaría de Gobernación (DGAR).</li></ol> <p><b>Personas físicas con actividad empresarial:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Registro o alta ante la SHCP (original y copia simple para revisión)</li><li>- Comprobante de la última declaración del pago de impuestos (original y copia simple para revisión; puede ser recibo electrónico).</li></ul>	
Importante	
<p><b>Solamente el Coordinador de Regulación Migratoria, Delegados Regionales, Subdelegados Regionales, Directores, Subdirectores, Delegados y Subdelegados Locales, pueden solicitar documentación adicional a la establecida en esta cédula. En todo caso, debe existir un acuerdo en el que se motive la necesidad de requerir dicha información y deben cumplirse las formalidades establecidas en la Ley Federal de Procedimiento Administrativo.</b></p> <p><b>Si resuelve favorablemente la solicitud, el INM pedirá a la representación consular que realice una entrevista al extranjero para verificar su identidad y corroborar el motivo de viaje. En su caso, la representación consular expedirá la visa que permitirá al extranjero viajar al punto de internación para solicitar su internación.</b></p>	

# ANEXO 7

  
**MINISTERIO DEL INTERIOR  
Y SEGURIDAD PÚBLICA**  
SUBSECRETARIA DEL INTERIOR



**RESOLUCIÓN EXENTA N° 64819**

**SANTIAGO, 10 JUN 2014**

**VISTO: estos antecedentes;**

**HOY SE RESOLVIO LO QUE SIGUE:**

**TENIENDO PRESENTE:** a) Que resulta conveniente la existencia de una concordancia y uniformidad en el cobro de derechos por concepto de visaciones de residencia, sea que éstas se otorguen en el exterior o en el territorio nacional; b) Que el D.S. N°296 del 24 de Enero de 1995 del Ministerio del Interior, al fijar los derechos que los extranjeros deben pagar en Chile por las diversas actuaciones administrativas contempladas en el Reglamento de Extranjería, establece las referencias y consideraciones que deben tenerse presente para determinar los valores correspondientes a las visaciones de residencia en sus distintas modalidades; c) Que el artículo 2° de dicho Decreto Supremo señala que los valores ya aludidos serán equivalentes a los que establece el Arancel Consular de Chile; d) Que el Ministerio de Relaciones Exteriores, en RR.EE.(DIPOC-DIN) OF.PUB.N° 4249, de 02 de abril de 2014, comunicó que ha procedido a readecuar los referidos valores para su aplicación por el Servicio Consular.

**DE CONFORMIDAD** con lo dispuesto en el artículo 6° del D.L N°1094 de 1975, artículo 13 del D.S. N°597 de 1984 y lo preceptuado en el artículo 2° del D.S. N°296 de 1995, todos del Ministerio del Interior y en la Resolución N°1.600 de 30 de octubre de 2008 de la Contraloría General de la República.

## **RESUELVO:**

1.- Los extranjeros nacionales de los países que se señalan, a quienes se otorgue en Chile visación de residencia en las calidades que se indica, pagarán los derechos que se establecen en la siguiente Tabla de Valores, expresados en dólares de los Estados Unidos de América, que se cancelarán en moneda nacional conforme al procedimiento indicado en el artículo 2° del D.S. N°296 antes citado:

PAIS	VISA TEMPORARIA US\$	VISA S/CONTRATO US\$	VISA ESTUDIANTE US\$
AFGANISTAN	100	130	15
ALBANIA	140	140	140
ALEMANIA	78	78	78
ANDORRA	100	100	18
ANGOLA	180	160	15
ANTIGUA Y BARBUDA	12	0	60
APATRIDAS, ASILADOS Y REFUGIADOS	0	0	0
ARABIA SAUDITA	43	44	0
ARGELIA	40	40	40
ARGENTINA	100	270	270

6898 434

PAIS	VISA TEMPORARIA US\$	VISA S/CONTRATO US\$	VISA ESTUDIANTE US\$
ARMENIA	200	200	200
AUSTRALIA	380	440	560
AUSTRIA	100	100	100
AZERBAIYAN	250	250	250
BAHAMAS	25	0	25
BAHREIN	119	145	119
BANGLADESH	10	10	10
BARBADOS	50	50	50
BELARUS	270	270	270
BELGICA	236	236	236
BELICE	625	38	38
BENIN	60	120	15
BHUTAN	60	120	15
BOLIVIA	283	300	0
BOSNIA Y HERZEGOVINA	96	96	60
BOTSWANA	17	17	17
BRASIL	100	100	40
BRUNEI	16	16	16
BULGARIA	136	136	136
BURKINA FASO	60	120	15
BURUNDI	60	120	15
CABO VERDE	60	120	15
CAMBOYA	100	130	60
CAMERUN	40	60	15
CANADA	143	143	119
CHAD	60	120	15
CENTRO AFRICANA REP.	60	120	15
CHECA REPUBLICA	133	133	0
CHINA, REP. POPULAR	152	152	152
CHIPRE	122	122	65
COLOMBIA	180	210	35
COMORAS, ISLAS	60	120	15
CONGO (BRAZZAVILLE)	40	60	60
COSTA RICA	300	350	25
COTE D'IVOIRE (COSTA DE MARFIL)	40	60	15
CROACIA	105	46	46
CUBA	50	155	65
DINAMARCA	216	216	216
DJIBOUTI	60	120	15
DOMINICA	295	295	295
DOMINICANA, REP.	90	90	80
ECUADOR	200	200	100

PAIS	VISA TEMPORARIA US\$	VISA S/CONTRATO US\$	VISA ESTUDIANTE US\$
EGIPTO	15	15	15
EL SALVADOR	115	115	105
EMIRATOS ARABES UNIDOS	105	100	278
ERITREA	160	150	15
ESLOVAQUIA	126	126	74
ESLOVENIA	57	57	57
ESPAÑA	65	65	65
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	0	0	0
ESTONIA	105	105	105
ETIOPIA	30	30	30
FEDERACION RUSA	90	90	90
FIJI	160	160	70
FILIPINAS	305	400	250
FINLANDIA	569	669	401
FRANCIA	128	128	128
FYROM (EX REP. YUGOSLAVA DE MACEDONIA)	51	51	51
GABON	60	60	60
GAMBIA	60	120	15
GEORGIA	100	100	100
GHANA	40	60	15
GRANADA	0	0	40
GRECIA	98	98	98
GUATEMALA	150	150	50
GUINEA	95	95	4
GUINEA BISSAU	60	120	15
GUINEA ECUATORIAL	40	60	15
GUYANA	142	142	142
HAITI	25	25	15
HONDURAS	100	100	100
HONG-KONG	21	21	21
HUNGRIA	80	80	30
INDIA	114	168	106
INDONESIA	100	100	100
IRAN	130	130	91
IRAQ	73	73	73
IRLANDA	0	225	0
ISLANDIA	96	96	96
ISLAS MARSHALL	35	35	35
ISLAS SALOMON	60	120	15
ISRAEL	0	48	25
ITALIA	157	157	157
JAMAHIRIYA ARABE, LIBIA	13	13	13

PAIS	VISA TEMPORARIA US\$	VISA S/CONTRATO US\$	VISA ESTUDIANTE US\$
JAMAICA	150	150	150
JAPON	77	77	77
JORDANIA	43	44	0
KAZAJSTAN	60	60	60
KENYA	385	385	13
KIRGUISTAN	125	125	125
KIRIBATI	23	23	23
KUWAIT	40	130	15
LESOTHO	23	0	0
LETONIA	154	154	118
LIBANO	200	136	34
LIBERIA	40	60	15
LIECHTENSTEIN	80	80	80
LITUANIA	80	80	80
LUXEMBURGO	236	236	236
MACAO	12	12	0
MADAGASCAR	40	60	15
MALASIA	35	72	18
MALAWI	40	60	15
MALDIVAS	100	130	15
MALI	40	60	15
MALTA	34	34	34
MARRUECOS	15	15	15
MAURICIO, ISLAS	0	0	0
MAURITANIA	25	25	25
MEXICO	286	411	36
MICRONESIA, EST. FED.	40	60	15
MOLDOVA	110	110	110
MONACO	10	0	0
MONGOLIA	151	151	151
MONTENEGRO	0	0	0
MOZAMBIQUE	60	120	15
MYANMAR (EX – BIRMANIA)	100	180	15
NAMIBIA	72	72	72
NAURU	40	60	15
NEPAL	10	100	30
NICARAGUA	267	142	121
NIGER	60	120	15
NIGERIA	40	112	15
NORUEGA	500	500	417
NUEVA ZELANDIA	1.315	300	225
OMAN	100	130	15
PAISES BAJOS	306	1.156	408

PAIS	VISA TEMPORARIA US\$	VISA S/CONTRATO US\$	VISA ESTUDIANTE US\$
PAKISTAN	120	144	72
PALAU	0	0	0
PALESTINA	0	33	25
PANAMA	50	50	50
PAPUA NUEVA GUINEA	220	220	25
PARAGUAY	312	300	300
PERU	80	80	80
POLONIA	78	78	78
PORTUGAL	98	116	116
QATAR	70	70	70
REINO UNIDO	1.387	672	405
REPUBLICA DE COREA DEL SUR	80	80	80
REP. DEM. DEL CONGO	70	70	70
REP. POP. DEMOC. DE COREA DEL NORTE	40	40	40
REP. POP. DEMOC. DE LAOS	35	35	35
REP. UNIDA DE TANZANIA	600	600	100
RUMANIA	163	163	163
RWANDA	40	60	15
SAMOA OCCIDENTAL	250	500	125
SAN CRISTOBAL Y NEVIS	225	937	150
SAN MARINO	40	60	15
SAN VICENTE Y GRANADINAS	590	590	590
SANTA LUCIA	280	140	280
SANTA SEDE (VATICANO)	0	0	0
SANTO TOME Y PRINCIPE	40	60	15
SENEGAL	40	60	15
SERBIA	0	0	0
SEYCHELLES	40	60	15
SIERRA LEONA	60	120	15
SINGAPUR	77	200	75
SIRIA, REP ARABE	6	6	6
SOMALIA	60	120	15
SRI LANKA	200	200	150
SUDAFRICA	47	47	47
SUDAN	35	70	35
SUECIA	212	284	142
SUIZA	105	105	105
SURINAME	40	45	15
SWAZILANDIA	27	27	27
TAILANDIA	150	150	150
TAIWAN	66	66	66

PAIS	VISA TEMPORARIA US\$	VISA S/CONTRATO US\$	VISA ESTUDIANTE US\$
TAYIKISTAN	200	200	200
TIMOR ORIENTAL	50	50	40
TOGO	60	120	15
TONGA	0	0	0
TRINIDAD Y TOBAGO	160	1000	35
TUNEZ	0	0	0
TURKMENISTAN	500	500	370
TURQUIA	165	165	85
TUVALU	0	0	0
UCRANIA	85	200	50
UGANDA	160	160	60
URUGUAY	65	65	65
UZBEKISTAN	250	250	250
VANUATU	280	280	23
VENEZUELA	60	60	60
VIETNAM	100	100	100
YEMEN	100	130	15
ZAMBIA	74	74	23
ZIMBABWE	100	100	80

2.- Los residentes de la Región Administrativa Especial de Macao, que tengan título de viaje otorgado por la República Popular China pagarán, según su nacionalidad, los derechos antes mencionados.

3.- Los nacionales de Nueva Zelanda que se acojan al "Acuerdo relativo al Otorgamiento de Visas" que reglamenta el Programa de Vacaciones con Permiso de Trabajo, por concepto de visación de residencia Temporal, deberán cancelar derechos equivalentes a 130 dólares de los Estados Unidos de América.

4.- Estarán exentos del pago de derechos los asilados, los apátridas y los refugiados.

5.- Las visaciones de residencia otorgadas a hijo de chileno, el cónyuge de chileno y los hijos de aquél, los padres de chileno, aquellos beneficiarios de visaciones de residencia en condición de dependientes y el hijo de extranjeros transeúntes, pagarán un derecho equivalente a 15 dólares de los Estados Unidos de América, según lo dispone el artículo 2°, inciso 3° del Decreto Supremo N° 296 de 1995.

## ANEXO 8

**AMEXCID**  
AGENCIA MEXICANA DE  
COOPERACIÓN INTERNACIONAL  
PARA EL DESARROLLO



FONDO DE COOPERACIÓN  
**MEXICO  
CHILE**



### **BASES CONVOCATORIA 2014 FONDO CONJUNTO DE COOPERACIÓN MÉXICO - CHILE**

La presente Convocatoria se publicará en las páginas electrónicas <http://amexcid.gob.mx/> y [www.agci.gob.cl](http://www.agci.gob.cl) durante un periodo de dos meses, (del 18 de agosto al 20 de octubre del presente año, en ambos países)

#### **1.1 ANTECEDENTES**

Con el ánimo de fortalecer la relación bilateral entre México y Chile en materia política, económica, comercial y de cooperación, el 26 de enero de 2006 ambos países suscribieron un Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE), basado en la reciprocidad, el interés común, la complementariedad y la profundización de sus relaciones en todos los ámbitos de su aplicación.

En el área de la cooperación, las Partes acordaron promover la cooperación internacional para el desarrollo, que coadyuve al desenvolvimiento de capacidades humanas y al fortalecimiento institucional en áreas identificadas como prioritarias para ambas, de manera estrecha y coordinada, destinada al fortalecimiento de la cooperación bilateral a nivel del sector público.

Bajo éste marco, se estableció la creación de un Fondo Conjunto de Cooperación destinado a financiar la ejecución de proyectos de cooperación en áreas de interés común.

#### *DESCRIPCIÓN GENERAL*

El Fondo Conjunto de Cooperación cuenta con una dotación presupuestaria anual de US\$2.000.000 (Dos millones de dólares de los Estados Unidos de América), aportados en partes iguales por los dos países, de los cuales US\$200.000.- están destinados a financiar proyectos de cooperación triangular con países de América Latina y El Caribe y US\$60.000.- están destinados a gastos operacionales, quedando un total de US\$1.740.000.- para asignar a través Convocatoria Pública.

En la utilización de los recursos no hay afectación separada de fondos mexicanos o chilenos, constituyéndose un fondo único sin distinción de origen.

La administración financiera del Fondo está a cargo de la Comisión de Cooperación, integrada por el Director Ejecutivo de la Agencia de Cooperación Internacional de Chile (AGCI) y el Director Ejecutivo de la Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AMEXCID).

#### *OBJETIVO*

Los proyectos bilaterales de cooperación financiados por el Fondo deberán promover el desarrollo económico y social sostenible entre México y Chile, además de coadyuvar al desarrollo de capacidades humanas y al fortalecimiento institucional en las áreas temáticas prioritarias propuestas en la presente convocatoria y establecidas por mutuo acuerdo e interés, con el fin de que ambos países se enriquezcan e intercambien experiencias entre sí.

La presente convocatoria está enfocada a promover proyectos en áreas relevantes y estratégicas para el desarrollo sustentable, buscando la complementariedad y el equilibrio de intereses de ambos países.

Los proyectos que se presenten deberán considerar objetivos de fortalecimiento institucional a través del intercambio de buenas prácticas y transferencia de conocimientos entre las instituciones participantes.

## 1.2 ÁREAS TEMÁTICAS

**Protección Social:** con énfasis en salud, vulnerabilidad, justicia y seguridad

**Medio Ambiente:** adaptación y mitigación al Cambio Climático.

**Competitividad:** innovación y fortalecimiento del emprendimiento.

**Desarrollo Agrícola:** orientado al fomento productivo y la seguridad alimentaria, así como al manejo de recursos hídricos

**Educación y Cultura**

## 1.3 GRUPO OBJETIVO

Consecuente con los objetivos de cooperación del Acuerdo de Asociación Estratégica, podrán postular **directamente** al Fondo Conjunto de Cooperación **únicamente instituciones del sector público** de México y de Chile.

No obstante, habida consideración de la incidencia que implica el trabajo desarrollado por otras instituciones que no persiguen fines de lucro (tales como las académicas, de investigación y asociaciones civiles) en las políticas públicas y/o programas que llevan a cabo los órganos y servicios de la Administración del Estado de ambos países, éstas podrán concurrir a la presente convocatoria, en calidad de institución asociada al organismo del sector público del país respectivo, para participar con este carácter en la ejecución del proyecto en concurso.

En este sentido, la institución de carácter no lucrativo podrá actuar como brazo ejecutor del organismo o servicio del sector público, bajo la figura de una asociación interinstitucional de colaboración recíproca para el desarrollo del proyecto.

Para efectos del presente apartado, y en el caso de las instituciones del sector público de Chile, se entiende que sólo se encuentran habilitadas para postular al financiamiento del Fondo, aquellas comprendidas en el artículo 2º del Decreto Ley N° 1.263, de 1975

Con el fin de que ambos países se enriquezcan e intercambien experiencias entre sí, los proyectos tendrán que ser formulados en conjunto por las partes ejecutoras de México y de Chile. Para estos efectos, las instituciones que postulan proyectos a ser financiados con recursos del Fondo Conjunto de Cooperación, deberán individualizar una contraparte del otro país (instituciones del mismo nivel jerárquico y sector) identificada y comprometida mediante un documento oficial.

#### **1.4 MODALIDADES**

1.4.1 Los proyectos que sean presentados para su aprobación, deberán contemplar un presupuesto máximo de hasta USD\$ 300.000,00 (trescientos mil dólares de los Estados Unidos de América y deberán contemplar un período de ejecución no superior a 24 meses.

Los proyectos podrán comprender financiamiento para llevar a cabo:

- a) Asistencia técnica;
- b) Intercambio de expertos y funcionarios;
- c) Pasantías;
- d) Misiones de expertos de corto y mediano plazo;
- e) Estudios;
- f) Participación en organizaciones de reuniones técnicas;
- g) Capacitación de recursos humanos;
- h) Información/difusión; u

- i) Otras que las Partes determinen de común acuerdo, previa aprobación por la Comisión de Cooperación, establecida en los Artículos 5.1.b y 10.2 del Acuerdo de Asociación Estratégica.

1.4.2 El Fondo Conjunto de Cooperación México -Chile, no financia aquellos gastos concernientes al pago de obligaciones derivadas de la contratación de personal para la puesta en marcha del programa o proyecto, v.gr.: honorarios de secretarías, técnicos o jefes de proyecto, compra, arriendo e implementación de infraestructura de funcionamiento administrativo (equipos, mobiliario, vehículos, etc.), Las partes deberán contar con el equipo profesional y técnico idóneo para el desarrollo del programa o proyecto. No obstante, se podrá otorgar un monto máximo del 20% del costo total del proyecto, para la compra de equipamiento, en la medida que éste sea indispensable para alcanzar su objetivo

1.4.3 La vinculación con el proveedor para la de contratación de servicios (vgr.: renta de salón, coffee break) necesarios para la ejecución de los proyectos aprobados, será de exclusiva responsabilidad de la institución beneficiada, esto es, la institución cuyo proyecto haya sido aprobado y deberá ceñirse a las normas vigentes para el sector público en su respectivo país, en el caso de México, la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público y en el caso de Chile, la Ley N° 19.886 y su Reglamento. Por tanto, no podrán contemplarse o asignarse previamente proveedores o prestadores de servicios en los proyectos postulados al financiamiento del Fondo.

1.4.4 La asignación de viáticos en el caso de los funcionarios públicos se realizará con arreglo a las escalas o tabuladores autorizados por los respectivos gobiernos. Para los participantes que no sean funcionarios públicos se aplicará un monto diario de viático de USD\$250 (doscientos cincuenta dólares de los Estados Unidos de América). En el caso de estancias mayores a 21 días, el viático descenderá a USD\$60 (sesenta dólares

de los Estados Unidos de América) diarios, salvo casos excepcionales previamente calificados por la Comisión de Cooperación del Acuerdo.

## **1.5 FACTORES DE CALIFICACIÓN DE LAS PROPUESTAS**

Los programas o proyectos presentados al Fondo Conjunto de Cooperación México – Chile serán calificados por la Comisión de Cooperación sobre la base de los siguientes factores:

- Congruencia con los objetivos establecidos en el Acuerdo de Asociación Estratégica, esto es, los proyectos de cooperación entre ambos países deberán coadyuvar al desarrollo de capacidades humanas y al fortalecimiento institucional.
- Enmarcarse en los límites establecidos en el numeral 1.4.1 precedente.
- Ceñirse estrictamente a las indicaciones de formato señaladas en estas Bases (1.6 “Presentación de las Propuestas”).
- Coherencia de la propuesta con las áreas temáticas señaladas en el numeral 1.2 “Áreas Temáticas Prioritarias”.
- Que esté debidamente señalado cómo los resultados previstos en la propuesta generarán impacto y valor agregado tanto en las instituciones involucradas como en la sociedad civil.
- Expresar la garantía de sustentabilidad del programa o proyecto después de finalizada la cooperación.

La Comisión de Cooperación podrá convocar a expertos a fin de apoyar las evaluaciones técnicas ex-ante, cuando lo estime conveniente.

La Comisión de Cooperación podrá efectuar recomendaciones que signifiquen ajustes a las propuestas seleccionadas, siempre que no afecten esencialmente su objetivo. Asimismo la Comisión de Cooperación podrá aprobar el financiamiento de las propuestas por un monto inferior al solicitado. En dicho caso, se dará un plazo de veinte días hábiles a la institución beneficiada para que ajuste su propuesta al monto aprobado. Si vencido dicho plazo la Institución requerida no presenta la propuesta ajustada se entenderá que ha desistido de su postulación.

Para estos efectos, son días inhábiles los sábados, los domingos y los festivos en cada país.

## **1.6 PROCEDIMIENTOS PARA LA PRESENTACIÓN DE LAS PROPUESTAS**

### **REQUISITOS:**

- Se aceptarán única y exclusivamente las propuestas presentadas en el “Formulario de presentación de proyectos” adjunto a las presentes bases, en el que se deberán incorporar claramente la correlación entre el objetivo, las modalidades, los resultados esperados, los indicadores y sus medios de verificación, el presupuesto expresado en dólares de los Estados Unidos de América, su potencial impacto, sustentabilidad y estrategia de visibilidad.
- La presentación de propuestas deberá entregarse por la institución pública proponente en su país de origen en versión electrónica (CD), en formato Word. Asimismo deberán entregarse dos copias impresas en papel, en hoja tamaño carta, escrita con letra Arial 12, interlineado simple y con las páginas debidamente numeradas y en sobre cerrado a nombre del Fondo Conjunto e Cooperación México-Chile –o– Chile-México, según sea el país proponente.
- La postulación deberá ser presentada mediante carta suscrita por el jefe o la autoridad superior del servicio del sector público que presente la propuesta. También se aceptará la formalización mediante carta suscrita por el jefe del área, departamento o unidad del servicio del sector público que presenta la propuesta,

siempre que esté dotado de facultades legales para representar a la institución proponente.

- El Proyecto o programa deberá presentarse acompañado de una carta compromiso suscrita por el jefe o autoridad superior del servicio del sector público contraparte del otro país, o bien por el jefe del área, departamento o unidad del servicio del sector público que participa en la propuesta, siempre que esté facultado legalmente para representar a la institución.
- Del mismo modo, en el caso de concurrir instituciones asociadas, éstas deberán comprometer su participación como colaborador del proyecto mediante carta suscrita por la autoridad superior de la entidad.

Las instituciones que cumplan con los requisitos anteriormente señalados deberán entregar su propuesta, en el caso de México, en la Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AMEXCID), Ave. Juárez N° 20, Piso 7, Col. Centro, Delegación Cuauhtémoc, y en el caso de Chile, en la Agencia de Cooperación Internacional de Chile (AGCI), Teatinos 180, piso 8, Santiago, hasta las 17:00 horas de la fecha de cierre de la presente Convocatoria.

Durante el periodo de publicación de la Convocatoria la Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo y la Agencia de Cooperación Internacional de Chile realizarán 2 jornadas de difusión y capacitación a las instituciones interesadas. La primera tendrá lugar el 3 de septiembre de 2014 y se recibirán inscripciones hasta el 28 de agosto de 2014, en las direcciones electrónicas habilitadas para la Convocatoria:

- [dgctcinternacional@sre.gob.mx](mailto:dgctcinternacional@sre.gob.mx)
- [fondo.chile.mexico@agci.cl](mailto:fondo.chile.mexico@agci.cl)

La segunda, tendrá lugar el 3 de octubre de 2014 y se recibirán inscripciones hasta el 25 de septiembre de 2014, en las direcciones electrónicas indicadas precedentemente.

Las consultas relativas a la presente convocatoria se recibirán exclusivamente vía correo electrónico, hasta dos semanas antes del cierre de la misma. Las respuestas se publicarán en las páginas web de AMEXCID y de AGCI, respectivamente.

## **1.7 RESULTADOS**

Sólo se considerarán aquellos proyectos que cumplan con lo establecido en los numerales 1.3, 1.5 y 1.6. de la presente convocatoria.

Una vez efectuada la pre-selección de los proyectos por parte de la Comisión de Cooperación, serán remitidos al Consejo de Asociación, establecido en el Artículo 2 del Acuerdo de Asociación Estratégica, para su conocimiento y selección definitiva.

La decisión del Consejo de Asociación respecto de los proyectos seleccionados no estará sujeta a posterior reconsideración, teniendo el carácter de inapelable.

Los resultados de la Convocatoria estarán a disposición de los interesados a través de los respectivos sitios electrónicos de la AMEXCID y de la AGCI ([www.sre.gob.mx](http://www.sre.gob.mx) y [www.agci.cl](http://www.agci.cl), respectivamente).

## **1.8 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

Para cada proyecto aprobado, se suscribirá con la institución beneficiada un Convenio de Colaboración Interinstitucional en el caso de la AMEXCID, en el caso de la AGCI un Convenio de Ejecución, instrumentos que, respectivamente, normarán los compromisos, obligaciones y responsabilidades de las partes signatarias, como la, duración del proyecto y la asignación de recursos.

En el caso de México, las instituciones beneficiadas coordinarán con la AMEXCID el financiamiento y pago de los gastos que corresponda ejecutar en ese país.

En el caso de Chile, se transferirán los recursos que corresponda ejecutar en el país a las instituciones beneficiadas, quienes en su ejecución deberán dar cumplimiento al Manual de Rendiciones de Cuentas del Fondo Conjunto de Cooperación Chile – México, el que será proporcionado por AGCI al momento de la suscripción del referido Convenio de Ejecución.

Asimismo, según las necesidades del proyecto y con el acuerdo de la Comisión de Cooperación, excepcionalmente, podrán establecerse otras modalidades de ejecución financiera.

### **1.9 SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN**

La AMEXCID y la AGCI realizarán el seguimiento y evaluación de las acciones de cada uno de los proyectos aprobados, conforme a lo siguiente:

- a) Las Instituciones ejecutoras, tanto en México como en Chile, deberán presentar un informe por actividad realizada y un informe final del programa o proyecto, en concordancia con el Marco Lógico presentado, en los formatos que para tal fin les serán proporcionados, en los que se detallarán las acciones y/o actividades ejecutadas, como también los elementos utilizados para valorar su impacto y alcanzar el objetivo que corresponda, además de adjuntar los medios de verificación y el respaldo de los mismos.
- b) Las Instituciones ejecutoras deberán remitir mensualmente un informe de ejecución financiera del proyecto a la AMEXCID o a la AGCI, según corresponda, En el caso de los recursos ejecutados en México, el informe financiero será aprobado por la AMEXCID, mientras que tratándose los recursos ejecutados en Chile, la rendición será aprobada por AGCI. Cuando las transferencias se realicen en dos o más cuotas, el pago de la siguiente cuota estará sujeto a la aprobación de la rendición de cuentas de la anterior o anteriores, debiendo

acreditarse previamente la correcta ejecución de los recursos del Fondo y el gasto de -al menos- un 60% de los recursos ya transferidos.

En el caso de Chile, deberá ajustarse a los formatos e instrucciones que hayan sido definidos en el Manual de Rendición de Cuentas del Fondo Conjunto de Cooperación y a la Resolución N° 759, de 2003, de la Contraloría General de la República.

- c) Los productos que emanen de los proyectos deberán entregarse de manera oficial a las autoridades de AMEXCID y de AGCI, respectivamente, así como los correspondientes informes de actividades y el informe final.
- d) La AMEXCID y la AGCI estarán facultadas para realizar actividades de supervisión y monitoreo de los proyectos durante su ejecución y una vez finalizadas, en ambos casos, a través de los instrumentos y acciones que estimen convenientes para tal propósito.

#### **1.10 VISIBILIDAD Y SISTEMATIZACION**

Las instituciones beneficiadas deberán dar la correspondiente visibilidad al aporte efectuado por el Fondo Conjunto de Cooperación México - Chile en todas las acciones que realicen. Para ello se apegarán al Manual de Visibilidad del Fondo, que les será proporcionado por la AMEXCID y la AGCI, respectivamente.

El presupuesto global del proyecto presentado al Fondo Conjunto de Cooperación México - Chile y que haya sido aprobado, deberá incluir un apartado relativo a la visibilidad, detallando una propuesta de estrategia en tal sentido, y comprometer los recursos necesarios y determinados para la implementación de las acciones y actividades programadas para estos fines.

El presupuesto global del proyecto deberá incluir además un ítem específico para la sistematización de los resultados.

## **1.11 CONSIDERACIONES FINALES**

Las instituciones beneficiadas por el Fondo México-Chile, contraerán el compromiso de replicar los conocimientos adquiridos, así como los resultados del proyecto en el caso que la AMEXCID o la AGCI lo soliciten.

Se define un plazo máximo de 6 meses para iniciar la ejecución de los proyectos seleccionados, a contar de la notificación de la adjudicación. De no iniciarse la ejecución en el plazo señalado, los recursos serán retirados de dicho proyecto para su reasignación.

En caso que las instituciones beneficiadas no ejecuten adecuada, correcta y oportunamente el proyecto aprobado, la Comisión de Cooperación podrá poner término anticipado a los instrumentos o convenios que hubiesen celebrado y solicitar a la institución respectiva la restitución de los recursos asignados a la fecha de dicho término, quedando inhabilitadas para presentar y participar en nuevos proyectos de futuras convocatorias.

Las situaciones extraordinarias, tales como aquellas constitutivas de caso fortuito o fuerza mayor, que no hayan sido previstas en las presentes bases o en los convenios respectivos, serán resueltas caso a caso por la Comisión de Cooperación.