



# OTRO RELATO PARA EL FIXER

GUÍA PARA LA PROFESIONALIZACIÓN  
(Y UN MODO DE VIDA MÁS DIGNA)



## **SOBRE EL AUTOR**

Francisco Cuamea es miembro fundador de Iniciativa Sinaloa y consultor externo para la Iniciativa Global contra el Crimen Organizado Transnacional. Estudió Filosofía en la Universidad Autónoma de Sinaloa, fue periodista por 20 años y, actualmente, es codirector de Téhwa, Agencia de Comunicación y Relaciones Públicas.

# AGRADECIMIENTOS

Escribir esta propuesta de guía para la profesionalización de las y los fixers no fue fácil. Tenía que ser útil para ellas y ellos, necesitábamos evitar perdernos en laberintos teóricos y, sobre todo, requería ser pertinente, es decir, **con valor para sus propósitos concretos**.

Por ello agradecemos a quienes ayudaron a mantenernos en el carril:

Siria Gastélum, directora del Fondo Resiliencia de la Iniciativa Global contra el Crimen Organizado Transnacional.

Ana Castro, coordinadora para Centroamérica de la Iniciativa Global contra el Crimen Organizado Transnacional.

Témoris Grekco por su orientación para delimitar la utilidad y pertinencia.

A las y los fixers, por su contribución con los insumos.

- Edyra Geysa Espran
- Benjamín Alfaro
- Eduardo Giralt
- Mariano Sosa
- Miguel Ángel Vega
- Miguel Perea
- Octavio Sánchez
- Ulises Escamilla
- Margena de la O
- Roxana Aguirre
- Vania Pigeonutt
- Melva Frutos
- Carlos Manuel Juárez
- Félix Márquez
- Jesús Bustamante
- Rodrigo Caballero

A Alexandra Figueroa, Marcos Vizcarra y César Hernández por el apoyo para sacar adelante este documento.

Por su solidaridad y generosidad para la realización del taller de capacitación **Fixers: Ética, Seguridad y Primeros Auxilios**, en noviembre de 2019, organizado por el Fondo Resiliencia de la Iniciativa Global contra el Crimen Organizado Transnacional e Iniciativa Sinaloa:

- Frontline Freelance México
- Casa Refugio Citlaltépetl
- Periodistas de a Pie
- Animal Político
- Artículo 19

Por su paciencia: Marlén León y Leonor Solano, de Iniciativa Sinaloa.

# 1

## PRÓLOGO

### Ser Fixer

 **¿Qué es ser un fixer o una fixer?** Es ser un prestador de servicios profesionales que coadyuva con medios de comunicación, en su mayoría, internacionales.

Sería muy importante que quien lea estas líneas y el trabajo posterior a este prólogo repitiera esto como una especie de mantra.

Durante la realización de este trabajo, Francisco Cuamea dará los argumentos suficientes para que la lectora o lector se convenza de tomar este argumento como suyo, por esta razón, los invito a leer el trabajo de nuestro colega.

Para mí, ser fixer es el mejor trabajo que he tenido en mi vida, el cual desempeño con orgullo y dedicación, aunque no soy alguien que haya estudiado periodismo o ciencias de la comunicación (pero sí tengo educación universitaria).

Para hablar del fixer, quiero invitar a que pensemos en la frase

de Gabriel García Márquez: **“El periodismo es el mejor oficio del mundo”**.

Con esta frase en mente abordemos nuestro tema, si el periodismo es el mejor oficio del mundo, entonces, para mí, el fixer coadyuva a estar en uno de los mejores oficios del mundo, con la única diferencia de que no se ve sometido a las presiones de un plazo de cierre para entregar un producto final, como un libro o un artículo. O a realizar la apasionante, pero dura tarea, de editar un documental y presentarlo.

Para el fixer, la labor termina cuando el equipo se sube a su vehículo y se marcha del lugar.

El presente documento es una guía práctica para llevar a cabo las funciones de un prestador de servicios profesionales que coadyuva con medios en su mayoría internacionales (su mantra). Pero, por favor, colegas no se engañen, no basta leerlo para ya ser un fixer, para ello se necesita estar informado del acontecer cotidiano del país, ser un profesional en todos los sentidos, desde apariencia, hasta desempeño, ser sumamente puntual, dejar la mentalidad del ahorita, y pasar a la del ahora.

Hace unos años, en medio de una cobertura, el jefe de los corresponsales de una cadena me dijo a la hora de la cena, después una cerveza: “Un periodista como yo, en esta situación, es tan bueno como sea su fixer”.

Ser fixer es un gran trabajo, quien lo realice debe hacerlo con orgullo y dedicación profesional, o mejor no hacerlo.

**Ulises Escamilla Haro.**

FIXER

Ciudad de México, 2021



# 2

## INTRODUCCIÓN

Este no es un texto sobre las aventuras y peligros en la vida de los fixers. Es un documento útil para quienes se dedican a esta actividad o para quienes quieren hacer carrera en ella. Sobre todo, para ayudarles a cambiar el relato que tienen sobre ellas mismas y ellos mismos.

El otro relato que proponemos aquí es que el fixer **es un prestador de servicios profesionales a favor de producciones de contenido escrito y audiovisual.**

Romantizar el oficio podría ser inevitable, pero también es imposible que dejen de ser personas que se desenvuelven en un sistema económico, con sus reglas y definiciones. Si así lo asimilan, si los fixers asumen este otro relato, podrán empoderarse y ser reconocidos como profesionales.

Y es que el relato es importante.

“Los humanos pensamos más en relatos que en hechos,

números o ecuaciones, y cuanto más sencillo es el relato, mejor”, dice el historiador israelí Yuval Noah Harari en el libro **21 Lecciones para el Siglo XXI**.

¿Por qué antes que nada debemos definir que los **fixers son prestadores de servicios profesionales a favor de producciones de contenido escrito y audiovisual?**

¿Qué implica ser un prestador de servicios independientes?  
¿Qué connotación tienen en el mundo de la producción de contenidos?

Es el relato que propondremos en el desarrollo de **esta guía**.

Para la Iniciativa Global contra el Crimen Organizado Transnacional es de vital importancia que los fixers avancen en su profesionalización. En el contexto de países latinoamericanos convulsos por la violencia criminal y política, se convierte en una actividad de alto riesgo, a la par del periodismo. Con la gran diferencia de que los fixers son invisibles para la agenda pública.

Como más adelante leeremos, la periodista y profesora de periodismo Delphine Bousquet describe al fixer como alguien que un periodista o equipo de periodistas puede contratar para que los acompañe cuando viajan a una nueva ubicación.

Están familiarizados con las costumbres y prácticas locales, están al tanto de los temas relevantes y también pueden servir como traductores. A lo que añadimos: son los que se quedan en el territorio local cuando los periodistas se van. Por lo tanto, son los más vulnerables a represalias en caso de que una historia periodística moleste a alguien.

Mientras que el Estado decide brindar seguridad a sus ciudadanos, demos nuestros propios pasos por el camino de la profesionalización constante, porque contribuye a generar cada vez más instrumentos de protección.

Aquí invitamos a ello.



# 3

## METODOLOGÍA

Este documento tiene su origen en el taller **Capacitación Fixers: Ética, Seguridad y Primeros Auxilios**, realizado en noviembre de 2019 en la Ciudad de México, convocado por la Iniciativa Global contra el Crimen Organizado Transnacional, a través del Fondo Resiliencia, e Iniciativa Sinaloa.

Las reflexiones ahí planteadas se contrastaron posteriormente con entrevistas de fondo a 16 fixers, partiendo de un cuestionario metodológico.

Los resultados se analizaron y estructuraron en el marco de las premisas básicas de la economía, en datos históricos recientes y cultura de medios de comunicación.

El encuentro de 2019 fue rico de muchas maneras. Participaron 14 fixers, hombres y mujeres, quienes compartieron experiencias, expresaron dudas y, sobre todo, se conectaron en una red de compañeros, activa hasta la fecha, que comprende Guerrero, Morelos, Puebla, Oaxaca, Tamaulipas, Nuevo León, Chihuahua, Chiapas, Sinaloa, Baja California, Veracruz y Ciudad de México. Una cobertura de casi el 40% de los estados que conforman la República Mexicana.

Algunos participantes eran reporteras y reporteros que combinan su trabajo con labores de fixers. Otros nunca pisaron una redacción, por lo tanto, no daban prioridad a criterios y principios periodísticos. Hubo jóvenes, pero también algunos muy experimentados. Y hubo quienes nunca habían recibido una capacitación o entrenamiento.

Se les brindaron charlas y talleres sobre Primeros Auxilios, por parte de Mandeep Dhillon, integrante y coordinadora médica de la Brigada de Salud Comunitaria 43 en Tixtla, Guerrero; así como Seguridad: Análisis y Manejo de Estrés, a cargo de Bernardo Gómez del Campo, presidente de la organización civil Misiones Regionales y subsecretario de Desarrollo Institucional de la Secretaría de Seguridad Ciudadana de la Ciudad de México.

También se instruyó sobre la vinculación como red de protección por parte de Daniela Pastrana, fundadora de la Red Periodistas de a Pie y directora de Pie de Página, y Andalusia Knoll, directora de Frontline Freelance México.

Elia Baltazar, periodista y directora del Sistema Nacional de Noticiarios del Instituto Mexicano de la Radio, impartió el taller de Ética... y es aquí donde despertaron varias conciencias.

**“¿Cuál es la importancia del fixer a la hora de producir información?” “¿Qué tanto influye en la mirada del periodista?” “¿El fixer es parte de un fenómeno periodístico?” “¿Es un periodista?” “¿Es alguien que toma decisiones periodísticas?” “¿Produce información?”**

A estas interrogantes éticas le antecedió la pregunta ¿qué es un fixer? Y, por supuesto, no hubo consenso en la respuesta.

La preocupación de fondo, constante durante las conversaciones, era sobre cómo hacer de esta actividad un modo de vida digna. Cómo vivir de ello sin pasar hambre en el intento.

Sin duda, como público, como una sociedad que tiene derecho a saber, a la información y a la verdad, tenemos una deuda con los fixers, pues junto con las y los periodistas colaboran en la tutela del ejercicio de estos derechos.

Viven, sin embargo, en un limbo laboral sin seguridad social ni prestaciones o derechos. Arriesgan su vida cuando se trata de coberturas de alto riesgo y muchos de ellos participan en este oficio más con el instinto y el aprendizaje que les da la experiencia (a veces, malas experiencias) porque aún no son considerados en la agenda de capacitaciones y entrenamientos, con el mismo interés que periodistas y activistas, por ejemplo.

A partir de este antecedente, la Iniciativa Global contra el Crimen Organizado Transnacional, a través del Fondo Resiliencia, se propuso elaborar esta guía que en esencia busca ser una brújula para la profesionalización de los fixers.



# 4

## CAMBIEMOS DE RELATO

*Fixer como servicio profesional que se presta a producciones de contenido.*

En la ciudad de Guerrero, donde se cruzan historias de guerrillas, narcotráfico, caciques, cultivos de amapola, desigualdad, migración y pueblos originarios, Margena de la O edita Amapola, Periodismo Transgresor.

Con este medio nativo digital, nacido en 2019, Margena y sus compañeras y compañeros trabajan en el esfuerzo del periodismo independiente, con criterios de transparencia y una visión humanista.

Esa combinación de los fenómenos sociopolíticos y económicos de Guerrero con su experiencia periodística y conocimiento del área resultó atractivamente útil para colegas que aterrizaron en la ciudad a la caza de historias.

“Digamos que al principio no había una claridad de que este trabajo podía ser posible. Yo veía esa contribución con otros compañeros, porque regularmente son los compañeros periodistas quienes solicitan tu trabajo como fixer, yo lo veía como una colaboración entre compañeros.

“Pero me empecé a dar cuenta que eso era también parte de un servicio, entonces, más o menos, fue en 2017 que empecé a hacer trabajo de fixer. Y es esto, facilitar el trabajo a otros periodistas, pero es un servicio adicional de tu trabajo. Estás ofreciendo lo que sabes y tu trabajo periodístico y tu trayectoria alrededor del periodismo”.

Hay dos tipos de orígenes de las y los fixers. Por un lado, están quienes se ganan la vida empleados como periodistas, pero que, dada la precarización laboral, complementan sus ingresos con esta actividad.

Por ejemplo, la organización civil Artículo 19 consigna que [el salario mensual de un reportero o reportera en México](#) va de los 5,000 a 15,000 pesos. Es decir, aproximadamente entre 251 y 753 dólares cada mes.

Y, por el otro lado, están aquellos que, por el contrario, prestan este servicio como su actividad regular. Es decir, que se dedican 100 por ciento a ello, incluso, algunos nunca han ejercido el periodismo.

Cuando se trata de fixerear, ambos ofrecen un servicio, como dice Margena de la O. Por lo tanto, no haremos distinción alguna sobre características relacionadas con su origen. Si

son o no periodistas, el hecho es que son fixers cuando un autor los contrata por lo que saben y pueden lograr.

**¿Por qué es importante insistir en esta visión del fixer como un prestador de servicios profesionales e independientes a favor de producciones de contenido escrito y audiovisual?** Porque cambiar de relato es el punto de arranque hacia la profesionalización de fixers.

## El origen de la incertidumbre

A lo largo de entrevistas, conversaciones y publicaciones, es reiterativo escuchar las preocupaciones del gremio respecto a la incertidumbre económica y profesional. Y es comprensible.

“Los fixers suelen trabajar entre bastidores, sin seguro ni salario fijo. A menudo se les paga en efectivo”, consigna Delphine Bousquet, periodista, profesora de periodismo y corresponsal de varios medios de comunicación franceses en [un reporte para la Red Internacional de Periodistas del International Center for Journalists](#).

Con excepción de algunos pocos fixers ya consolidados, quienes van iniciando o están a medio camino expresan su preocupación respecto a la falta de contratos, seguros de vida o establecimiento de tarifas.

Es común que, siendo periodistas o no, hayan comenzado en esta actividad de manera circunstancial. No es, pues, algo que se estudie en la escuela.

“Prácticamente fue accidental”, cuenta Mariano Sosa, fixer de Sonora que inició en esto hace 4 años.

“Me llegaron buscando para una cosa y ya vieron qué información tenía, hasta dónde podía llegar o contactos que podía manejar y me dijeron que podía ser fixer para fotografías internacionales, para ciertos castings especiales o para documentales; entonces, me fui metiendo poco a poco; he estado desde lo más tranquilo hasta un poquito más complicado”.

Este azar que está detrás del fixereo, ayuda a comprender o distinguir la falta de estructura que afecta a cualquier actividad económica que inicia como **autoempleo no planificado** y que, a la postre, redundará en la inestabilidad económica y profesional. O, en otras palabras, **explica las inciertas probabilidades de contar con un soporte sostenible para una vida digna.**

Por lo tanto, las y los fixers necesitan cambiar el relato de emplear su trabajo a cambio de una remuneración económica porque un **fixer (o un freelance) no es empleado**. Parece obviedad, pero hay que remarcarlo.

**Un fixer es un prestador de servicios profesionales, como tal cuenta con tarifas por sus servicios, pero también organiza su vida a partir de esa triada ingresos-egresos-utilidad.** Lo sabemos, es aburrido. Pero es útil. Ya pasaremos al desarrollo de esta idea más adelante.

Lo que queremos dejar claro aquí es que, para que el fixereo sea una **actividad económica sostenible** que permita una vida digna, debe organizarse y planificarse de un modo muy distinto al esquema empleador-empleado.

Esto requiere **aprender y estudiar habilidades** más allá de tener contactos y saber cómo meterse en un laboratorio de metanfetaminas.

Roxana Aguirre es reportera en Veracruz y desde hace tres años presta servicios de fixereo.

¿Qué errores has cometido?, se le pregunta.  
-No lo sé... Empezando con no valorar mi trabajo...

Ulises Escamilla, por el contrario, es un fixer experimentado con 12 años en esta actividad tanto en México como en Centroamérica. Para él, un fixer es un profesional de la noticia.

“Lo que les digo (a sus colegas del gremio) es que tenemos que dar el mejor servicio siempre. Nosotros tenemos que proponer, nosotros tenemos que ir más allá”, expresa en alusión a aquello que hace profesional a un fixer.

## ¿Qué son los servicios profesionales?

Para no entrar en profundidades existenciales, ideológicas o semánticas, nos atenemos aquí a un **sentido práctico** para comprender el fixereo como un servicio profesional independiente que se materializa en la realidad contemporánea.

De manera general, podemos comprender los servicios profesionales como una industria que proporciona **funciones técnicas o únicas** que realizan trabajadores independientes o empresas especializadas.

De acuerdo con los parámetros mexicanos explicados por el Servicio de Administración Tributaria, los servicios profesionales son los que se otorgan de manera independiente. Los fixers encajan en este parámetro, aunque su trabajo sea de manera informal y, por lo tanto, no tributen.

“Si eres una persona física con actividad profesional”, [describe el SAT](#), “por ejemplo: abogacía, contaduría, medicina, entre otras y obtienes tus ingresos de manera independiente por prestar tus servicios a empresas, dependencias de gobierno o personas físicas, entonces te corresponde tributar en este Régimen”.

El artículo 14 de [Ley del Impuesto al Valor Agregado](#) describe definiciones de la prestación de servicios independientes. Estas son algunas.

“La prestación de obligaciones de hacer, que realice una persona a favor de otra, cualquiera que sea el acto que le dé origen y el nombre o clasificación que a dicho acto le den otras leyes”.

“El mandato, la comisión, la mediación, la agencia, la representación, la correduría, la consignación y la distribución”.

“La asistencia técnica y la transferencia de tecnología”.

En otras palabras, el trabajo que se realiza de manera subordinada mediante el pago de una remuneración periódica, no se considera independiente.

El fixer es buscado por las funciones **únicas** que puede ofrecer y por las que cobra una

tarifa. El cliente paga y se acaba la relación.

**Es una relación cliente-prestador, o autor-fixer.** No empleador-empleado. Por lo tanto, es un profesional independiente. No hay subordinación. Y como tal, puede acceder a servicios de salud y pensiones, por ejemplo, por otras vías.

Entonces, primero tenemos que un fixer es un prestador de servicios independiente. En segundo lugar, tenemos aquello que lo distingue de otras profesiones, incluso del periodismo.

**Es decir, aquello que hace que sus servicios sean únicos y necesarios para contratarlos.**

**Unicidad y valor del fixer para el contenido**

Así como se busca a un médico por sus conocimientos para diagnosticar a una persona o a un carpintero para elaborar una mesa, **el fixer es buscado porque tiene contactos, experiencia en el territorio y conocimiento de la realidad socio política local**, en otras palabras, en el Quién es quién en la zona de cobertura, lo que es muy útil para producir un contenido. Maneja o debe manejar los códigos locales de conducta o de costumbres para generar empatía con las fuentes de la localidad.

“Un fixer es alguien que un periodista o equipo de periodistas puede contratar para que los acompañe cuando viajan a una nueva ubicación. Los fixers están familiarizados con las costumbres y prácticas locales, están al tanto de los temas relevantes y también pueden servir como traductores. Cuando los fixers son también periodistas, pueden asumir más funciones”, describe Bousquet.

Detrás de las grandes historias e

investigaciones sobre México que se presentan en los medios de comunicación más reconocidos del mundo, escribe Wolf-Dieter Vogel en *Underground Periodismo Internacional*, están esas y esos expertos locales que abren las puertas y facilitan los contactos.

“Son estos fixers, como se les conoce en el argot periodístico, los que investigan, hacen contactos, pactan entrevistas, traducen, buscan alojamientos, conducen autos y ayudan en situaciones de riesgo en las que ellos mismos tienen que involucrarse para apoyar a los enviados y corresponsales. Sin su trabajo y apoyo muchas ‘grandes investigaciones’ y documentales no serían posibles”, consigna en el artículo [Fixers mexicanos: los guías al submundo.](#)

Más allá de la temática del contenido, en primera instancia sabemos que el servicio puede ser para un reportaje periodístico escrito o audiovisual, un libro, un casting de locaciones para un documental o serie, o una documentación fotográfica.

“Fixer es un puente entre un medio internacional para un acceso local, es el único puente que existe”, describe Miguel Ángel Vega, otro de los fixers que se han consolidado en México, tras una década de experiencia, y autor del libro *El Fíxer*.

“Muchas veces por cuestiones de lenguaje, porque muchas veces los medios internacionales no hablan español, pero también (es un puente) para acceder a zonas que solamente alguien local conoce en la ciudad, pero lo más importante, acceder a fuentes que únicamente un fixer, más que un periodista, puede tener”.

Tenemos pues que el valor de los servicios del fixer radica en las probabilidades que tenga para que un contenido sea posible. **La medida de los alcances de ese “puente”, es la medida de la calidad de la historia o contenido.**

“La calidad de la historia depende del fixer, que es quien encuentra a los personajes adecuados y las secuencias de video adecuadas”, comenta a Bousquet, Emmanuelle Sodji, un videoperiodista de Togo que investigó el tráfico de Tramadol en África Occidental.





## **CLAVES DEL RELATO**

Es un prestador de servicios profesionales.

Es independiente, por lo tanto, es responsable de su desarrollo profesional.

Sus servicios son únicos y necesarios para la demanda del mercado.

Aporta valor a la calidad del contenido.



# 5

## EL MERCADO DE CONTENIDO PERIODÍSTICO

### *Auge, clientes y vendedores, precios*

El auge del fixer mexicano lo impulsó el mercado mediático en este siglo, principalmente, atraído por la explosión de los fenómenos violentos y sus víctimas.

México se volvió tema de interés periodístico internacional por las historias reales que superan la ficción y que salieron a la superficie a partir de 2008, cuando el Cártel de Sinaloa se fracturó y comenzó una intensa guerra entre las partes en conflicto, la cual se agravó aún más con la política militar impulsada por el sexenio del entonces Presidente Felipe Calderón Hinojosa.

Pero la figura, como tal, es antigua en otras actividades, como en el mundo de las producciones cinematográficas, por ejemplo.

Lo hemos escuchado hasta en películas y series sobre mafia, como Pulp Fiction, en la que Harvey Keitel interpreta a Mr. Wolf, quien es llamado a arreglar el desastre que hacen los

personajes de John Travolta y Samuel L. Jackson.

Ya en la vida real, los contenidos audiovisuales tradicionales se han apoyado en estos profesionales para conseguir lo que necesite una producción. Según sea la tarea, la empresa y el presupuesto, sus labores pueden ser desde ubicar locaciones, conseguir permisos locales o hasta contratar carpinteros.

En otras palabras, resolver problemas para ahorrar tiempo, dinero y esfuerzo.

“Un fixer de películas es un término que se le da a alguien que ayuda a organizar todo lo relacionado con la producción cinematográfica, desde la preproducción y la programación hasta la edición y el marketing. Sabemos que “todo” es un término bastante vago ... ¡pero lo decimos en serio!”, describe el sitio [Need a Fixer](#), que opera como una red de servicios de estos profesionales.

El nombre más adecuado para esta profesión sería “Coordinador de producción” o “Productor local”, subraya el sitio Fonktown, empresa española creada para satisfacer la demanda de producciones extranjeras que buscan los servicios de producción en España, con énfasis en transmisión, películas y producciones comerciales.

“Cuando tenemos que hacer una producción en otro país que no es el nuestro, debemos conocer absolutamente todos los factores externos e internos del país que estén relacionados con la producción que tenemos en mente. Y para ello, necesitamos una persona que conozca de primera mano

el lugar donde queremos hacer nuestra producción”, se explica en el [sitio](#).

“Un fixer proporciona apoyo logístico, facilita permisos, organiza la entrada a través de aduanas e inmigración, gestión de ubicaciones, adquisición de talentos, contratación de personal, suministro de equipos, alojamiento y arreglos de transporte para productores de cine y televisión que deseen realizar filmaciones en el extranjero”, se describe en

Ulises Escamilla, Miguel Ángel Vega y Benjamín Alfaro, tres de los fixers más profesionalizados en el país, defienden la idea de que un fixer periodístico debe ser considerado como productor local.

“El fixer es un productor local”, define Escamilla sin dudar.

De la industria del entretenimiento, algunos de estos profesionales en México han dado pasos en la industria periodística.

Uno de ellos es Eduardo Giralt, un venezolano de 33 años con residencia en la Ciudad de México. Comenzó en la industria del cine.

“Yo trabajo en el cine, especialmente, haciendo esto de casting callejero. Buscar a gente así que no tenga experiencia, pero que se asemeje a un personaje”.

Octavio Castellanos, de Tijuana, Baja California, tiene una historia similar.

“Yo tengo un inicio en el medio (buscando) locaciones, como el departamento de locaciones; primero como asistente, como scouter, como gerente de locaciones, y la

primera vez que escucho el término fixer fue alrededor de hace unos seis años con unos alemanes que venían a hacer una película, como un documental”.

Hoy, el fixer está integrado al mundo periodístico y mediático como nunca antes, no sólo en México sino en distintos países. Y esto es porque el mercado periodístico se interesó en la problemática social mexicana, sumado a la disrupción tecnológica en la industria de la información.

Miguel Perea es quizá el fixer más veterano del país. “Oficialmente” tiene 11 años en esta actividad profesional, pero desde la década de los 90 ya auxiliaba a los corresponsales que llegaban a su ciudad.

Como fotógrafo del periódico El Norte, cubrió el fenómeno de feminicidios que asoló Ciudad Juárez, que atrapó a la opinión pública internacional y que provocó múltiples publicaciones. Se calcula que 162 mujeres fueron asesinadas, de 1990 a 1999, de acuerdo con una [base de datos](#) de la investigadora del Colegio de la Frontera Norte, Julia Estela Monárrez Fragoso.

Miguel Perea recuerda sus inicios.

“Había una señora de aquí (de una organización civil) que se llamaba Casa Amiga, que le daba protección a las mujeres maltratadas y después con psicólogos y todo ese rollo, pero cuando llegaban con ella, ella me hablaba y me decía: ‘sabes qué, aquí tengo una holandesa que quiere hablar con las mamás de las mujeres muertas, y pues tú qué sabes todo eso y las conoces, ¿por qué no vienes y la llevas en el trabajo que tú andas haciendo’, pues yo lo hacía, inclusive sin cobrar”, relata.

El mercado de contenidos informativo creció con el auge del documental y series de streaming. Y con ello, la demanda de fixers.

## Mercado de contenidos informativos: oferta, demanda, tarifas

**La demanda** del mercado de contenidos viene de los medios y periodistas de Estados Unidos y Europa, principalmente.

BBC, Sky News, Discovery, Natgeo, Vice, HBO, Financial Times, The New York Times, NBC, Netflix, Al Jazeera... son sólo algunos ejemplos que mencionan las y los entrevistados. También, por supuesto, hay medios latinos y periodistas, documentalistas o escritores de la Ciudad de México que desarrollan proyectos en alguno de los estados del país.

¿Pero qué es el mercado? Una descripción sencilla puede ser la siguiente: [La estructura del mercado](#) agrupa las características de los compradores y vendedores de un producto, servicio o industria.

Por el lado de la oferta o los “vendedores”, por supuesto, están las y los fixers, como prestadores de servicios profesionales para la producción de contenidos escritos y audiovisuales.

## Mercado de producción de contenidos informativos, escritos y audiovisuales



Esta relación está clara entre las y los fixers. El gran dolor de cabeza es cuánto cobrar.

“Yo no sé cuánto cobrar, porque no hay como un tabulador, sino que muchas veces han sido con cálculos según quién esté contratando, es como que depende el sapo, la pedrada”, dice Vania Pigeonutt, también periodista.

### Recomendación básica para fijar tarifas o precios

De acuerdo con fixers consultados para este documento, estos son algunos precios o tarifas diarias que cobran al día.

*De 100 a 300 dólares*

*De 100 a 500 dólares*

*De 150 a 200 dólares*

*200 dólares*

*250 dólares*

*300 dólares y 100 dólares*

*por cada servicio extra*

*500 dólares*

Fijar tarifas o precios no es una complicación exclusiva de los fixers. Es el problema más común al que se enfrentan las personas que emprenden cualquier proyecto independiente.

Por eso, como prestadores de servicios profesionales, es momento de preguntarse ¿cómo se establece una tarifa? ¿Qué partes la componen?

Sin pretender profundizar en teoría económica o clases de negocios, nos limitamos aquí a describir las recomendaciones prácticas más populares y sobre las que hay consenso con **la idea de que el mismo gremio analice y delibere para fijarse tarifas de manera colectiva.**

Una precio o tarifa se compone, primero, por los costos fijos y variables que implican otorgar el servicio. Es decir, cuánto cuesta al fixer prestar el servicio.

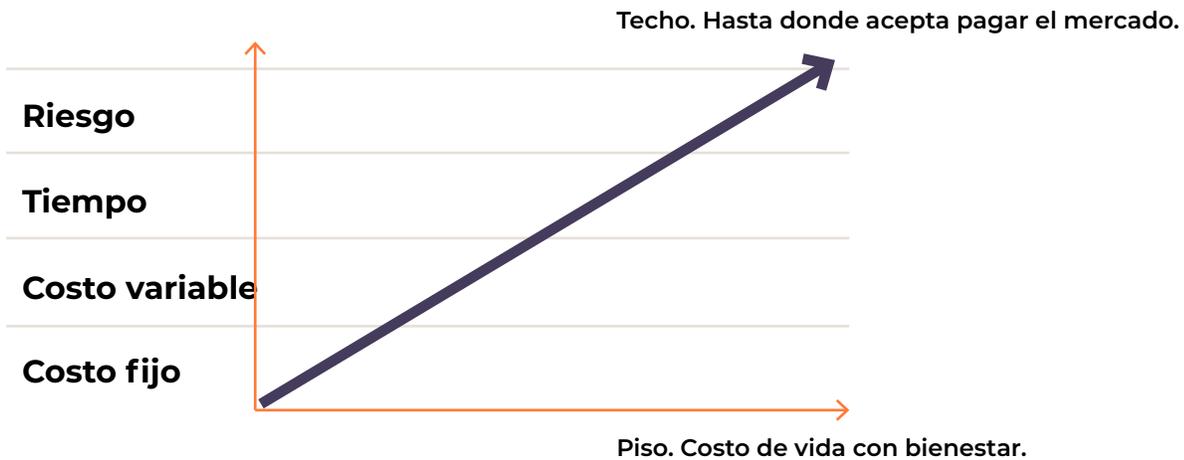
La oferta de servicios tiene la peculiaridad de que vende intangibles, es decir, conocimientos, cosas que no se tocan. Para este caso, contactos, experiencia en el territorio, creatividad.

Para los productos tangibles, como una silla, los costos a tomar en cuenta serían la madera, los clavos, la tela, la esponja. Aquella materia prima que tiene que comprar el artesano para crear la silla y luego venderla.

Entonces, aquí va la sugerencia de una ruta, unos pasos, para calcular tarifas para servicios de fixers. Para ponerle precio a su intangible.

## VISUALIZA TU ACTIVIDAD

En esta gráfica puedes ver cómo tu precio o tarifa se eleva conforme inviertes más, a partir del punto de partida que es tu costo de vida o bienestar.



### 1 ¿Cuál es mi costo al prestar el servicio de fixer?

Quizá puedas responder que nada. Que sólo haces llamadas y acompañas físicamente a clientes. Pero piensa de nuevo: ¿pagas renta, electricidad, agua potable, alimentación diaria, servicio de internet y de telefonía móvil? Tan simple como que, para poder trabajar de la manera más eficiente, no necesitas estar preocupado por qué vas a comer mañana.

Si vas empezando o aún no has invertido en equipo, lo cual es gran parte de los casos, un **punto de partida o piso mínimo** puede ser que consideres como costo fijo tu costo de vida o de bienestar. Este puede ser la cantidad de dinero que necesitas al mes para vivir (no sobrevivir) y divídela entre 30 días del mes.

Por ejemplo, si para los insumos básicos de

alimentación y vivienda gastas 15 mil pesos en un mes, entonces, esta cantidad equivale a 500 pesos diarios. Así tienes una idea de tu costo fijo.

Incluye una proporción del pago semestral o anual de un seguro de vida o médico.

Los costos variables podrían ser los gastos extras. Por ejemplo, si te piden que uses tu auto para transportarse en carretera y, por lo tanto, tienes que darle mantenimiento. O, lo que ocurre con frecuencia, que tengas que apoyarte de un colega fixer para llevar a cabo la tarea.

Supongamos que por el mantenimiento te cobran 3 mil pesos, tendrías ya otro dato para tomar en cuenta, como un costo variable.

### Cuadro con cifras hipotéticas sólo con fines ilustrativos.

<b>Concepto</b>	<b>Mensual</b>	<b>Por día</b> (resultado de la división entre 30 días)
Costo fijo (por ejemplo, insumos básicos de alimentación y vivienda)	\$15,000	
Costo variable (Por ejemplo, mantenimiento de automóvil)	\$3,000	
Seguro (de vida o gastos médicos)	\$2,000	
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$20,000</b>	<b>\$667</b>

2 Ahora bien. No se trata sólo de ganar lo necesario para pagar tus cuentas básicas, sino de que te quede una ganancia, conocido como utilidad, que puedes emplear en inversión de equipo. O en los pagos de salud y educación. Esto podría ser el valor de tu tiempo empleado.

De tal forma que, sobre el total que calcules de costos fijos y variables, puedes aumentar un porcentaje de utilidad. Si es el 10% o 20% ya depende de tu situación concreta y lo que esté disponible a pagar el mercado. Pero recuerda que esa utilidad es tu ganancia y lo más recomendable es que la ahorres o la inviertas.

Toma en cuenta que las tarifas mejoran para quienes invierten en las herramientas necesarias para su servicio, como una

videocámara o un auto, incluso, una camioneta para transportar a más personas, por ejemplo. Invertir en clases de inglés podría ayudarte a generar valor a tus servicios.

“Esta es una forma de ganar dinero, que te paguen bien y comprar equipo”, asienta Benjamín Alfaro, de Chiapas.

**Cuadro con cifras hipotéticas sólo con fines ilustrativos.**

<b>Concepto</b>	<b>Mensual</b>	<b>Por día</b>
Costo fijo (por ejemplo, insumos básicos de alimentación y vivienda)	\$15,000	
Costo variable (Por ejemplo, mantenimiento de automóvil)	\$3,000	
Seguro (de vida o gastos médicos)	\$2,000	
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$20,000</b>	<b>\$667</b>
Tu tiempo/Utilidad (del 30%)	<b>\$6,000</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>\$26,000</b>	<b>\$867</b>

3 Investiga las triftas de los colegas y trata de averiguar por qué unos cobran más que otros. Los fixers periodísticos tienen una ventaja. Son pocos y con conocimientos y habilidades que no cualquiera tiene. Son únicos, como lo hemos mencionado.

Si nos aventuramos a calcular un número y decimos que, por cada uno de los 32 estados del país hay 3 fixers, tendríamos 96 de ellos. O 100, para manejar un número cerrado. Más que competidores, hay una oportunidad de acordar las reglas como gremio colectivo o común.

4 Hazte una pregunta sincera: ¿Por qué deben contratarte a ti? Más allá que seas uno de los tres fixers que haya en tu entidad, ¿qué ofreces tú que no tienen los otros?

Uno de los riesgos para caer en el conformismo es que prácticamente los medios o periodistas internacionales son clientes cautivos. No tienen muchas opciones para elegir a un fixer. Así que cuidado con eso.



## **CLAVES DEL RELATO**

Mientras el país continúe en el interés de la opinión pública internacional, habrá demanda.

Fijar los precios conforme sus componentes y establecer sus reglas en colectivo.

Considera una proporción de gastos de seguro médico o de vida o de pensión dentro de tu tarifa.

Invierte en equipo o capacitación para que puedas cobrar más.



# 6

## **PRESUPUESTO: DE LAS PEDRADAS AL SAPO A LA COTIZACIÓN TRANSPARENTE**

### *Elementos y estructura: preproducción y producción*

Para seguir en el rumbo de la profesionalización tenemos que evitar los cálculos del “es que depende”, del “según el sapo es la pedrada”.

Los servicios que pretenden ser profesionales tienen un precio base o fijo del cual se parte y se cobra igual al cliente con un gran presupuesto que al que tiene un presupuesto modesto.

Es común que por empatía se apoye a amigos o a colegas sin presupuesto, pero debe quedar como una excepción personal y no como parte de la política de precios.

Los presupuestos sirven para eso, para calcular el cobro por servicios con base en datos duros, e incluso, verificables.

De las entrevistas realizadas para este documento, se desprende que lo más común es que se trabaje por proyectos.

**La recomendación o sugerencia es que las tarifas se calculen con base en una estructura de presupuesto.**

¿Qué es un presupuesto y cómo se elabora? Así como sucede con los precios, las premisas básicas para la elaboración de presupuestos ya son un tema del dominio público. Hay plantillas predeterminadas en Excel, en Word y hasta en Pinterest, por ejemplo. Pero veamos.

Recordemos que uno de los principios básicos del fixer, como del productor local, es garantizar la materialización eficiente del proyecto, esto es, ahorrar tiempo, dinero y esfuerzo.

Entonces, un **presupuesto es un instrumento de planificación para prever todos los gastos que implica el desarrollo del proyecto, así como una herramienta de negociación transparente con el cliente.**

Sabemos que el trabajo inicia con una llamada en la que el cliente expone su objetivo y, con esa información, se realiza el trabajo de preproducción. La preproducción viene del mundo del cine y es la etapa de preparación para llevar la idea del guión a la realidad. Aquí se consigue lo que se pide o lo que el guion demanda.

Así que una vez que el periodista explica su objetivo, se tiene que detallar todo lo que se necesita, además de las fuentes, claro está.

Hay que considerar que el costo de preproducción lo absorbe el fixer, como lo explica Miguel Ángel Vega, de Sinaloa.

“Nunca he cobrado por adelantado, al contrario, me ha tocado poner por adelantado de mi parte. ¿Cómo lo pongo? En cuestiones de preproducción que tiene que ver con gasolina, o pagar peajes o comida, etcétera, ahí esa parte ya negocio y la compañía me lo regresa”, expone.

Una vez que haces el trabajo de preproducción, puedes elaborar una lista de necesidad de producción, que pueden ir desde recursos técnicos, humanos y, por supuesto, tu fee, como dicen los estadounidenses. Es decir, tu tarifa, calculada con los parámetros expuestos anteriormente.

Ejemplo  
Gastos de preproducción (lo que hayas gastado para conseguir lo necesario)  
Transporte  
Gasolina  
Casetas de peaje  
Fixer 2  
Cámara fotográfica  
Alimentación de entrevistados  
Factor de riesgo  
Fixereo (tu fee, la parte que corresponde a la tarifa de tu servicio).  
Total

Cada proyecto es diferente, por lo tanto, las cantidades de cada presupuesto varían, mas no tu tarifa por tus servicios como fixer.

Edyra Geysa Espran se especializa en temas de migración en Tamaulipas. Cuenta un caso que ilustra cómo cada proyecto es distinto.

“En un caso muy específico te voy a comentar: ‘quiero un papá que acaba de dejar a su hijo, lo

envió solo, que se fue con un coyote, que pagó, que tuvo trato con el crimen organizado'. Específicamente te piden así", describe.

"¡Ah!, a veces hasta te mencionan la edad de las personas. 'Quiero un niño, quiero una niña, quiero un adolescente, que tenga tanto tiempo'... Hay personas que te contratan y que te dicen: 'quiero que de marzo a julio me busques historias de estos meses, porque específicamente en esos tiempos hubo esta ley o las condiciones migratorias eran éstas, y ahora ya cambiaron', ¿me explico?"

### **Factor riesgo**

Este es uno de los temas de mayor relevancia. El factor riesgo no se negocia.

De acuerdo con las y los fixers consultados para este documento, los clientes que demandan sus servicios, o sea, los periodistas extranjeros, buscan historias de plantíos de droga, laboratorios de estupefacientes, migración, trata de personas, pandillerismo o corrupción.

No hay mucho que explicar sobre el riesgo que implican estas coberturas, sobre todo, tomando en cuenta que los fixers se quedan en su ciudad y los periodistas extranjeros regresan a su país.

"No es lo mismo cobrar una entrevista con un ex adicto, que una entrevista con un cocinero de metanfetamina", aclara Mariano Sosa, de Sonora.

Entre los riesgos de cobertura que podemos citar como ejemplos están el ingreso a colonias o pueblos controlados por personas armadas del crimen organizado, caravanas migrantes que sufren de represión policial o

caminatas largas por el desierto, donde hasta puedes quedar incomunicado.

¿Pero cuánto cobrar por el factor riesgo?

**Creemos que deliberando como gremio pueden establecer un monto.**

Una idea que puede servir de referencia es asignarle un monto proporcional al seguro de vida o médico, así el fixer puede financiarse su propia seguridad sin depender de la voluntad o arbitrio del cliente.

### **Elabora plantilla de presupuesto**

Es importante proyectar formalidad y profesionalismo para generar confianza. Esto hace que el cliente vuelva y te recomiende.

Por lo tanto, otra sugerencia es elaborar una plantilla de presupuesto que pueda utilizarse cada vez que se requiere. Obviamente, los montos variarán, de acuerdo con los gastos que implique el proyecto.

En el anexo de esta guía te mostramos un ejemplo de estructura para plantilla de presupuesto, que quizá pueda serte útil.

Incluir el portafolio del trabajo del fixer es una idea poderosa porque demuestra con evidencia la experiencia detrás del servicio.

Benjamín Alfaro, de Chiapas, así lo hace.

"Trato de llevar un portafolio de lo que he hecho, de lo que he sacado adelante y, aunque ya llevo mucho tiempo, puedo decir que hay mucho trabajo, que no se acaba, tanto que tengo muchos proyectos incluso para ir más allá", comparte.



## **CLAVES DEL RELATO**

Aprender a realizar presupuestos transparentes.

Invertir en la preproducción es parte de los servicios del fixer. Este monto se añade en el presupuesto.

Financiar seguro de vida o médico fijando una cuota por Factor Riesgo.

Acompañar presupuestos con portafolio de trabajo para sostener con evidencia el precio del servicio.



# 7

## EL PODER DE LA COMUNIDAD

*Cooperación y supervivencia.  
Colaboración con otros gremios*

En el gremio existe una preocupación constante que se relaciona con la dignificación y reconocimiento profesional del fixer.

Si bien algunas y algunos cuentan con experiencias gratas al momento de tratar con sus clientes, otros han pasado tragos amargos, sobre todo cuando falta experiencia.

La fortaleza de las y los fixers está en el gremio. En la cooperación entre pares de la comunidad. Y no nos referimos a la creación de sindicatos o contratos colectivos, sino a la comunidad organizada que pueden crear para delinear reglas para la demanda.

“Yo creo que mejorar sería como que fortalecer la red de fixers que ya existe, fortalecerla con los conocimientos y experiencias de todos. La cuestión de darnos nuestro lugar, saber que somos una pieza importante”, reflexiona Edyra Geysa Espran, de Tamaulipas.

La necesidad de contar con fixers propició el surgimiento de este servicio. Es momento de dar el siguiente paso a través de la profesionalización colectiva.

Como dice la economista Kate Raworth, el Homo Sapiens es la especie más cooperativa del planeta.

“La cooperación aumenta las probabilidades de supervivencia de nuestro propio grupo”, escribe en su obra Economía Rosquilla. 7 Maneras de Pensar la Economía del Siglo XXI.

### **¿Comunidad para qué?**

No hay una escuela para ser fixers. Este servicio es una especie de mezcla de experiencia con talentos personales. O por lo menos así ha sido hasta la fecha.

Pero mientras continúe la demanda de contenido periodístico como de entretenimiento, los fixers tendrán que profesionalizarse para hacer de este servicio un modo de vida digna y sostenible, como es la aspiración de cualquier ser humano.

Y será complicado si cada quién está por su lado.

Lo obvio es que en comunidad aprendan de sus experiencias. Que aprendan de los errores de los otros, así como de sus buenas prácticas. Pero otra ventaja para el gremio es que puedan deliberar **reglas que estandaricen de alguna manera, con máximos y mínimos, el mercado de precios con justicia para todas y todos.**

Esto es, por ejemplo, listas de Buenas Prácticas o de No Hacemos Esto. Un decálogo de este tipo ayudaría a equilibrar las tarifas porque los clientes no encontrarían en otro lugar un servicio por abajo del valor establecido.

Edyra Geysa Espran lo explica de la siguiente manera.

“(Se trata de que) si me cancelan a mí, me ha pasado, van y te contratan a ti, tú tengas exactamente lo mismo, el mismo modo de dirigirse y que tú rate sea algo similar, y dignificar eso, como no por 3 pesos yo voy a hacer un trabajo de alto riesgo”, explica.

Sin duda, también tiene que compartir información sobre cómo establecen sus precios, que factores consideran para ello, el tope que la demanda acepta pagar, así como qué compromisos aceptan como comunidad.

Otro tema de utilidad es que podrían realizar en colectivo una lista de compromisos con fuentes, para conservar la confianza con aquellas que ya cuentan, como para abrir puertas con nuevas fuentes.



# 8

## CONCLUSIONES

### *Subir el nivel de bienestar*

Para cualquier profesión u oficio, la profesionalización constante es la vía para la sobrevivencia, pero, sobre todo, **para aumentar el nivel de bienestar de nuestras vidas**. El fixereo no es la excepción.

Como prestadores de servicios independientes tienen que aprender conocimientos de manera frecuente y que también forman parte de su profesión, aunque muchas veces pensemos que no lo son.

Saber administrarse, invertir, derechos, contabilidad, por ejemplo, son conocimientos que los hará mejores en su área de experiencia.

Como colectivo, pueden organizar un calendario de entrenamientos orientados al fortalecimiento de capacidades para la profesionalización del fixer como un prestador profesional de servicios.

Para ello, colaborar con otros gremios es importante. Con esto nos referimos a colaboraciones con tres sectores en concreto: abogados, contadores y asesores de negocios.

Los colegios de abogados pueden enseñar a elaborar contratos. Los contadores a llevar sus cuentas de ingresos y egresos en orden para que no gasten más de lo que perciben. Y los profesionales de negocios pueden guiarlos a generar la sostenibilidad de este modo de vida.

El diálogo colectivo entre fixers puede darles muchos beneficios. Lo importante es tener conciencia de que la solución para algunas de sus preocupaciones está en su misma comunidad. Es cuestión de organizarse y empezar la conversación.

¿Quién da el primer paso?



## CLAVES DEL RELATO

La profesionalización se da en colectivo.

En comunidad pueden fijar reglas que estandaricen máximos y mínimos de precios con justicia para todas y todos.

Hacer conciencia de que, como profesionales independientes, requieren aprender otros conocimientos, ya sean legales, contables o de negocios.

La colaboración con otros gremios fortalece sus debilidades.

# ANEXO

La siguiente es una propuesta de estructura para plantilla de presupuesto.

A esta plantilla puede anexarse el portafolio del trabajo del fixer. Esta es una idea poderosa porque demuestra con evidencia la experiencia detrás del servicio.

## FORMATO PARA PLANTILLA DE PRESUPUESTO

**1 Nombre de fixer.**

**2 Breve presentación** de tu trayectoria y las soluciones que ofreces.

**3 Lista descriptiva** y monto de los servicios que prestarás para el proyecto en cuestión. En esta parte se añaden las horas a emplear o la tarifa diaria, si se necesitará el apoyo de otro profesional, equipo que se usaría, gasolina, cuota por el auto.

**Formas de pago.** Es decir, si es en efectivo o por transferencia. Si es así, escribes los datos necesarios. Si requieres un pago inicial y qué porcentaje; si el pago será por día; si el pago es una vez concluido el servicio, entonces definir el plazo para el finiquito.

**Firma.**

**iniciativa**  
**sinaloa** CENTRO  
CIUDADANO DE  
INVESTIGACIÓN

**CON APOYO DE**



**GLOBAL  
INITIATIVE**



**RESILIENCE  
FUND**