



GUÍA DE PRODUCCIÓN · BURRITO FILMS

Rodar en Estados Unidos sin aprender producción americana durante el rodaje

Guía de production service en Estados Unidos para productoras europeas

Permisos, crew, payroll, seguros, sindicatos, presupuesto y producción local

Una producción europea no aterriza en Estados Unidos alquilando equipo y contratando locales. Aterriza cuando alguien la traduce: la lógica de financiación, la estructura de equipo y el shot list convertidos al sistema americano. Esta guía es el manual de esa traducción, escrito desde dos escuelas que hemos ejercido: la maquinaria pesada de un largometraje de ficción rodado en Nueva York y la maquinaria ligera de un documental hasta su estreno en una plataforma de streaming española. Cinco bloques: decidir, estructurar, proteger el dinero, ejecutar y cerrar.

BLOQUE I · ANTES DE DECIDIR

1. Qué es realmente un production service

El marco equivocado: un proveedor que alquila cámaras y pasa facturas. El correcto: una estructura americana que asume contratos, seguros, nóminas y permisos, y que entiende qué intenta proteger el equipo creativo europeo. El fixer te consigue cosas; el service te administra una película.

FIELD NOTE · NUEVA YORK

Petición creativa: rodar la ciudad de verdad, sin trampas de estudio.

Lo que parecía: una postura estética.

Lo que activaba: un mapa completo de permisos, sindicatos y seguros diseñado desde la lectura de guion.

Lección: el compromiso creativo no se presupuesta; se traduce primero y se presupuesta después.

2. ¿Necesitas un service completo?

No siempre, y decírtelo es parte del trabajo:

Proyecto	Puede bastarte con	Necesitas estructura completa
Entrevista o jornada única sencilla	Field producer local con seguro	Si viaja equipo europeo amplio o hay localizaciones complejas
Documental pequeño	Field producer más seguro y nómina resueltos	Varias ciudades, talento, vehículos, permisos institucionales
Comercial	Service production	Casi siempre
Ficción	Service completo	Prácticamente siempre

Excepción importante: menores, stunts, armas, drones, agua, cierres de vía y otras actividades de riesgo requieren análisis especializado desde el principio, aunque el proyecto sea pequeño.

Si tu proyecto vive en la columna izquierda, te lo confirmaremos y te ahorraremos dinero. Una buena estructura empieza también por saber cuándo no necesitas comprarla.

3. Qué determina el coste

Siete variables mandan: ciudad, jornadas, tamaño de equipo, vía union o non-union, número y complejidad de localizaciones, cuántos europeos viajan, y el riesgo del guion. Dos proyectos con las mismas jornadas pueden costar mundos distintos: una entrevista de diez días puede ser más sencilla que una jornada única con cierre de calle, vehículos escena, talento de convenio y cien extras. Las cifras por jornada sueltas comunican menos que estas siete preguntas bien contestadas.

4. El iceberg de costes

Sobre la línea de flotación, lo que Europa presupuesta: equipo humano, cámara, iluminación, localizaciones, transporte. Debajo, lo que el sistema americano añade: cargas de nómina, coberturas laborales según jurisdicción, fringes cuando hay convenio, tasas de permisos, certificados de seguro, representantes obligatorios de policía, bomberos o del espacio, parking de producción, seguros de vehículos, penalizaciones de comidas y horas extra, turnaround, fees de payroll company, kit rentals, prep y wrap por departamento, y exposición a cancelaciones.

5. Quién viaja y quién se contrata

La regla: viajan los puestos que contienen la identidad creativa del proyecto; se contratan localmente los puestos cuyo valor principal es conocer el mercado. Suelen viajar dirección, fotografía, diseño de producción, talento clave y, según proyecto, el primer AD. Suelen evaluarse localmente gaffer, key grip, eléctricos, grip, locations, transporte, oficina, PAs, drivers, ACs y sonido según el caso.

Cada asiento europeo genera cuatro costes, no uno: inmigración, vuelo, alojamiento y per diem. A veces traer a alguien barato desde Madrid cuesta más que contratar senior en Nueva York. Y la contraparte: hay puestos donde la continuidad creativa justifica asumir esos cuatro costes.

6. Inmigración: el capítulo que se abre primero

Quien trabaja en un rodaje americano necesita un estatus que lo permita; la entrada como visitante tiene límites importantes para actividades de trabajo. Las vías que el sector audiovisual extranjero maneja habitualmente son tres. La **visa I**, para representantes de medios extranjeros, asociada a contenido de naturaleza informativa producido para un empleador extranjero: su encaje en documental existe pero no es automático. La **O-1**, para perfiles con carrera demostrable, con un dossier de créditos, prensa y cartas que se construye con meses. Y la **O-2**, para el personal esencial que acompaña a un O-1 en cine y televisión. La frontera entre ellas depende de la naturaleza del contenido, de cómo se financia, de quién es el empleador y de la función concreta de cada miembro del equipo: cuatro variables que se analizan por proyecto y por persona con asesoría de inmigración, nunca por analogía con el rodaje anterior. La regla operativa que no falla: este capítulo se abre meses antes, con asesoría especializada, y la lista de quién viaja se decide con el mapa migratorio delante, no después de comprar los vuelos.

7. Incentivos fiscales

En Estados Unidos los incentivos son estatales y compiten entre sí; los programas cambian con cada legislatura. Dos verdades estables: si el guion permite elegir estado, el incentivo puede decidir el mapa de rodaje; y los

incentivos premian gasto local certificable, lo que refuerza la estructura con entidad y nómina americanas. Las cifras vigentes se comprueban siempre contra las fuentes oficiales de cada estado en el momento de decidir.

BLOQUE II · CÓMO SE CONSTRUYE

8. La estructura contractual

Tres piezas: la productora europea, dueña del proyecto y del copyright; la entidad americana de service, que firma localmente proveedores, localizaciones, equipo, seguros y nómina; y el contrato de servicios que define alcance, fee, flujos de aprobación y propiedad del material. La productora nunca pierde su película; gana un brazo ejecutor con personalidad jurídica americana. A negociar con lupa: quién aprueba qué y en cuántas horas, moneda y calendario de remesas, custodia del material, y el tratamiento fiscal entre jurisdicciones con asesoría de ambos países.

FIELD NOTE · NUEVA YORK

Petición operativa: un solo interlocutor entre España y Nueva York.

Lo que parecía: un eslogan comercial.

Lo que activaba: arquitectura contractual: entidad, permisos, seguros y nómina en la misma mesa.

Lección: cuando el plan cambia en localizaciones reales, y siempre cambia, la productora hace una llamada, no siete.

9. Permisos y localizaciones: cada ciudad es un país

En gran parte de Los Ángeles, FilmLA centraliza muchos de los procesos de permisos, aunque determinadas ciudades, propiedades y jurisdicciones mantienen circuitos propios. Nueva York suma capas: la oficina de cine de la ciudad para calle, los parques con su circuito, los edificios privados con sus property managers, y las infraestructuras con autoridades soberanas y relojes propios.

FIELD NOTE · NUEVA YORK

Petición creativa: una secuencia en andenes de metro en servicio.

Lo que parecía: una decisión de localización.

Lo que activaba: una autoridad de transporte con proceso propio, meses de tramitación, condiciones operativas, seguro específico y logística dedicada.

Lección: las localizaciones institucionales no se incorporan al calendario. Lo determinan.

FIELD NOTE · DOCUMENTAL

Petición operativa: decir sí a una localización con horas de preaviso.

Lo que parecía: improvisación.

Lo que activaba: saber cuándo hace falta papel y cuándo basta el permiso del espacio, con el seguro ya vivo.

Lección: en documental, la agilidad no es ausencia de estructura; es estructura precargada.

10. Location scouting no es location management

El scouting encuentra la imagen; el management la hace rodable: aprobación del propietario, technical scout, potencia, carga y descarga, holding, baños, parking, vecinos, jurisdicción del permiso, requisitos de seguro y el coste oculto del company move. La localización barata que obliga a mover a cuarenta personas durante una hora puede terminar siendo la localización cara. Nuestros scoutings llevan producción al lado de la mirada: cada opción creativa vuelve con su ficha de viabilidad.

11. Sindicatos, sin miedo

IATSE para equipos técnicos, SAG-AFTRA para cast, Teamsters para transporte. Union o non-union depende de formato, presupuesto, ciudad y decisiones estratégicas tempranas. La vía union trae escalas, fringes y condiciones de jornada, y a cambio la profundidad de banquillo de los equipos más rodados del mundo. La non-union existe y es legal en muchos contextos, con límites prácticos según ciudad y tamaño. En documental, el formato abre con frecuencia caminos más flexibles; cada proyecto se analiza sin dogmas.

FIELD NOTE · NUEVA YORK

Situación: primera nómina union de una productora española.

Lo que parecía: un curso acelerado inevitable de escalas, fringes y jornadas.

Lo que activaba: las reglas de convenio dentro del plan de rodaje desde el primer borrador.

Lección: el curso lo hace tu service, no tu line producer a las once de la noche. El coste llega traducido a un cost report semanal comprensible.

12. Seguros y certificados

Las localizaciones serias suelen pedir un COI y, cuando corresponde, endorsements que acrediten su condición de additional insured. El paquete habitual: responsabilidad civil de producción, la cobertura laboral que la jurisdicción y la relación laboral exijan, equipo de cámara e iluminación, y las especiales del guion: vehículos, drones, agua, menores, efectos, altura. El productor europeo descubre este mundo cuando el property manager pide el certificado 48 horas antes; el service lo trae resuelto porque su broker americano y sus pólizas marco ya existen.

FIELD NOTE · DOCUMENTAL

Situación: oportunidades de rodaje con poco preaviso.

Lo que parecía: suerte de documentalista.

Lo que activaba: una póliza dimensionada para lo que el plan aún no sabía.

Lección: en documental, el seguro no se contrata para el plan; se contrata para lo que el plan todavía no sabe.

13. Payroll: cómo se paga un equipo americano

La estructura que practicamos: el equipo local se contrata y paga a través de la estructura americana, con payroll company, retenciones, cobertura laboral asociada y fringes cuando hay convenio; la productora europea recibe un coste consolidado contra cost reports semanales. Pagar equipo americano directamente desde una entidad europea genera con facilidad complejidad fiscal y laboral en dos países a la vez; la fórmula de cada proyecto la valida el asesor, y la nuestra existe para que no tengas que inventarla. En el set, equipos bilingües: las órdenes del equipo de dirección español llegan sin fricción, y los números viajan a España en un formato que la financiación europea entiende.

14. Contratos, releases y cadena de derechos

Una producción internacional genera una cadena documental local además de la creativa: contratos de equipo, releases de talento, acuerdos de localización, vendor agreements, appearance releases, licencias cuando corresponda, y documentación laboral y fiscal. El objetivo es preservar una cadena de derechos que permita explotar el material sin descubrir después que una firma americana quedó pendiente. Si existe comprador, distribuidor o plataforma, la documentación de derechos puede formar parte del proceso de entrega, clearance o auditoría: mejor construida que reconstruida.

FIELD NOTE · DOCUMENTAL

Situación: la realidad aparece delante de cámara sin avisar.

Lo que parecía: un problema de papeleo imposible en campo.

Lo que activaba: releases preparados como parte de la operativa diaria.

Lección: la agilidad documental se mantiene sin hipotecar el material si el papel viaja en la mochila, no en la oficina.

15. Transporte: la infraestructura invisible

Cargo vans, passenger vans, camiones por departamento, drivers, parking de producción, carga y descarga, company moves cronometrados, y Teamsters cuando corresponde. En Los Ángeles y Nueva York, una mala decisión de transporte puede costar más horas de rodaje que una mala decisión de cámara. El plan de movimiento se diseña con el plan de rodaje, no después.

BLOQUE III · CÓMO SE PROTEGE EL DINERO

16. El presupuesto americano no se lee igual

Estimate y approved budget, purchase orders y approvals, petty cash, actuals contra committed costs, cost report periódico, overages con su circuito de aprobación, reconciliación final. Dos disciplinas dan la tranquilidad que una productora extranjera busca: approved budget no significa coste final si el alcance cambia, y todo cambio creativo tiene una traducción presupuestaria antes de convertirse en orden de producción.

17. El presupuesto no se protege evitando cambios, sino controlándolos

Rodar consiste en cambiar el plan con información incompleta. La disciplina no es impedirlo: es saber quién puede aprobar un cambio, cuánto cuesta, qué departamentos toca y cómo queda documentado. Un cambio de localización puede alterar transporte, permisos, overtime, holding, rentals y seguro; una decisión creativa aparentemente pequeña puede mover seis partidas. En proyectos de cierto tamaño, cada cambio queda registrado mediante approval, change order, revised estimate o el mecanismo equivalente acordado con la productora. Ningún cambio relevante llega al set como sorpresa financiera, siempre que la realidad del rodaje lo permita.

18. Cash flow: cuándo hay que tener el dinero

Una producción no funciona solo sobre coste final: funciona sobre timing de caja. Antes de la primera claqueta ya han reclamado dinero los depósitos de localizaciones, los rentals, los permisos, los seguros, el transporte y la caja de producción; la nómina no espera; el cierre trae sus pagos finales. Una producción puede estar correctamente presupuestada y aun así quedarse sin capacidad operativa si las remesas llegan tarde. El service no sustituye al banco de la producción: el funding schedule debe mantener suficiente caja disponible para compromisos ya aprobados y próximos pagos. Nuestro circuito: service agreement, funding schedule pactado, cost report semanal, reconciliación continua, cost report final.

19. Jornadas, horas extra y turnaround

El horario americano tiene física propia: straight time, overtime, double time según condiciones, penalizaciones de comidas, turnaround entre jornadas, forced calls, prep y wrap por departamento, travel time. La consecuencia estratégica: optimizar el horario puede ahorrar más dinero que negociar un descuento de cámara. Por eso el plan de rodaje se diseña con estas reglas dentro desde el primer borrador, y por eso "¿son solo dos horas más?" tiene una respuesta con seis líneas de coste.

BLOQUE IV · CÓMO SE EJECUTA Y SE CIERRA

20. La traducción en acción

"Queremos rodar aquí." Dueño, jurisdicción del permiso, certificado de seguro, parking, holding, vecinos.

"Traemos a nuestro gaffer." Inmigración, vuelo, hotel, per diem, interfaz con el equipo local. **"Son solo dos horas extra."** Overtime, turnaround de mañana, transporte, horas de localización, rentals. **"Movemos la escena a mañana."** El permiso era para hoy, disponibilidad de talento y equipo, la localización, el seguro de la configuración de hoy. Ninguna de estas respuestas es un no. Todas son un precio y un calendario.

21. Señales de alarma: diez síntomas de una producción mal estructurada

El permiso sin responsable con nombre. Equipo americano contratado directamente sin estructura laboral definida. Sin broker de seguros americano. Cargas de nómina sin presupuestar. Overtime y turnaround fuera del presupuesto. El director scoutando localizaciones sin chequeo legal ni técnico. Nadie sabe quién emite los certificados de seguro.

El dinero del rodaje llega después del primer día. Sin cost report periódico. Nadie sabe qué entregables exigirá el comprador. Tres o más síntomas: para y estructura antes de seguir gastando.

22. El calendario realista (ejemplo operativo, no regla universal)

T menos 16 a 12 semanas: inmigración, localizaciones institucionales, análisis de incentivos. T menos 8: cierre de presupuesto, equipo clave, seguros, scouting. T menos 4: permisos ordinarios, rentals, contratación, alta de nómina. T menos 2: technical scouts, certificados por localización, plan de transporte, infraestructura de call sheets. Rodaje. Wrap más 1: devoluciones, reconciliación de nómina, loss and damage. Wrap más 2 a 4: cost report final y cierre documental. En nuestra ficción de Nueva York, el reloj institucional arrancó antes que casi todo; en el documental, el calendario fue un acordeón que la estructura abría y cerraba sin romper nada.

23. El árbol de decisión

¿Viaja equipo europeo? Inmigración ya. ¿Actores? Mapa de convenios de cast. ¿Infraestructuras públicas en el guion? Permisos institucionales ya. ¿Cierres, stunts, drones, menores, vehículos escena, agua? Seguros y permisos especiales. ¿Varias ciudades o estados? Estructura multi jurisdicción. ¿Plataforma o distribuidor confirmado? Entregables desde el prep. Tres o más síes: necesitas producción local estructurada antes de cerrar tu presupuesto, no después.

24. Post, cierre y entregables

El cierre de producción se construye pensando desde el principio en el estándar de entrega acordado. Cuando el alcance incluye post y delivery, el trabajo no termina en el wrap: gestión de material verificada, specs claras y entregables preparados contra el control de calidad del comprador. Pregunta por los entregables el primer día, no el último mes.

FIELD NOTE · DOCUMENTAL

Situación: estreno en una plataforma de streaming española.

Lo que parecía: un trámite final de post.

Lo que activaba: specs, QC y documentación de cierre al estándar del comprador, preparados desde el prep.

Lección: conocer el estándar de destino evita que el QC se convierta en la semana más cara e incómoda de la postproducción.

BLOQUE V · BURRITO FILMS

25. Qué recibe exactamente un cliente

Antes: revisión de viabilidad del guion contra el mapa americano, presupuesto preliminar, coordinación del capítulo migratorio con asesoría especializada, estrategia de localizaciones, análisis de vía sindical, estrategia de seguros con broker americano, plan de equipo híbrido. **Durante:** gestión de producción local, nómina americana,

localizaciones y permisos, proveedores, control de caja y funding schedule, cost report semanal, interfaz bilingüe entre el set y España. **Después:** devoluciones, reconciliación de loss and damage, cierre de nómina, cost report final, documentación completa, y coordinación de post y entregas cuando forma parte del alcance.

El alcance exacto se define por proyecto: producción física, inmigración, incentivos, post, clearance, payroll y otras áreas pueden ejecutarse directamente, coordinarse con especialistas o quedar fuera del scope según las necesidades de la producción.

26. Antes de pedir presupuesto: envíanos estas doce cosas

Tipo de proyecto. Fechas. Ciudades y estados. Jornadas. Guion o tratamiento. Equipo aproximado que viaja. Situación del talento. Localizaciones clave. Asunciones sindicales. Asunciones de equipo técnico. Banda de presupuesto esperada. Requisitos de distribución y entrega. Con eso podemos decirte rápidamente no solo cuánto puede costar, sino qué partes de tu plan americano todavía no existen. Esa segunda respuesta es la que protege tu película.

No necesitamos que el proyecto esté resuelto para hablar. Precisamente entramos cuando todavía hay decisiones abiertas. Envíanos el guion, tratamiento o brief junto con lo que ya sepas: te devolveremos una primera lectura de viabilidad, los principales riesgos americanos y qué necesitamos para convertirlo en presupuesto.

Cuéntanos el complicado.

crew@burritofilms.com · burritofilms.com/producciones-internacionales/

Esta guía es orientación general basada en experiencia real de producción. No constituye asesoramiento legal, fiscal, laboral ni migratorio: cada proyecto valida sus decisiones con asesoría especializada en su jurisdicción y circunstancias.