

Anexos

Anexo A. Modelo de Encuesta y Resultados

1) ¿En qué rango de edad se encuentra?	A) 18 – 29 B) 30 – 39 C) 40 – 49 D) 50 – 59 E) 60+
2) ¿En qué localidad reside? *Si reside en la periferia metropolitana de Bogotá (Chía, Cajicá, Mosquera, Soacha, Madrid, etc.), especifique en la opción "Otro". *	A) Usaquén B) Chapinero C) Teusaquillo D) Barrios Unidos E) Suba F) Engativá G) Fontibón H) Puente Aranda I) Antonio Nariño J) San Cristobal K) Otro
3) ¿A qué estrato pertenece?	A) 1 – 2 B) 3 – 4 C) 5 - 6
4) ¿Tiene hijos u otros familiares menores de edad?	A) Sí B) No
5) En una escala de 1 (poco) a 5 (mucho) ¿Qué tan valiosa le resulta la formación en teatro, canto y danza?	A) 1 B) 2 C) 3 D) 4 E) 5
6) ¿Usted, sus hijos u otros familiares estarían interesados en inscribirse en este tipo de formación?	A) Sólo yo B) Sólo mis hijos C) Otros familiares D) Toda la familia
7) ¿Ha tomado cursos de formación o ha inscrito a sus hijos u otros familiares en actividades extracurriculares en las áreas de teatro, canto y danza?	A) Sí, actualmente B) Sí, pero no actualmente C) Nunca

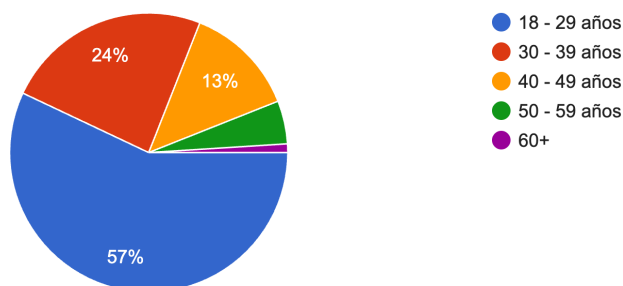
8) ¿Qué disciplinas le resultan más atractivas a la hora de buscar este tipo de formación para usted, sus hijos u otros familiares? *Puede responder más de una opción*	A) Teatro B) Canto C) Danza D) Teatro Musical (Las 3 integradas)
9) ¿Con qué frecuencia participa o inscribe a sus hijos u otros familiares en este tipo de programas de formación?	A) Todo el año B) Durante el periodo escolar C) Sólo en vacaciones D) Ocasionalmente E) Nunca
10) ¿Qué le motiva a participar o inscribir a sus hijos u otros familiares en este tipo de programas de formación?	A) Diversión / Pasatiempo B) Desarrollo de habilidades blandas C) Formación integral D) Formación complementaria E) Otro
11) ¿Qué factores prioriza a la hora de elegir este tipo de programas de formación para usted, sus hijos u otros familiares? *Elija hasta 2 opciones*	A) Calidad docente B) Instalaciones C) Ubicación D) Precio E) Reputación F) Resultados visibles (muestras, clases abiertas, presentaciones, etc.)
12) ¿Cuánto invertiría en un curso (semestral) para usted, sus hijos u otros familiares?	A) Menos de \$1.000.000 por curso B) Entre \$1.000.000 - \$1.500.000 por curso C) Entre \$1.500.000 - \$2.000.000 por curso D) Más de \$2.000.000 por curso
13) ¿Se desplazaría hasta una escuela de formación escénica fuera de su localidad?	A) Sí lo haría B) No lo haría
14) ¿Cuánto tiempo invertiría en desplazarse desde su hogar hasta una escuela de formación escénica?	A) Menos de 30min B) 30min – 60min C) Más de 1 hora

15) ¿Qué horarios le resultarían más cómodos a usted, sus hijos u otros familiares para tomar este tipo de formación? *Puede elegir más de una opción*	A) Lunes a Viernes en la tarde B) Lunes a Viernes en la noche C) Sábados en la mañana D) Sábados en la tarde
16) ¿Qué palabras utilizaría para describir la escuela de formación escénica ideal?	• Abierta (Respuesta corta)
17) Con ese ideal en mente, ¿qué aspecto diferencial o mejora le gustaría encontrar frente a otras escuelas, academias o talleres artísticos?	• Abierta (Respuesta larga)

Resultados

1) ¿En qué rango de edad se encuentra?

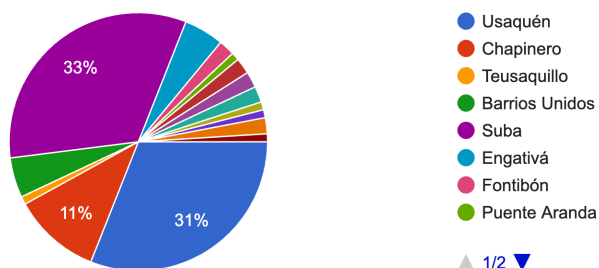
100 responses



Fuente: Elaboración propia.

2) ¿En qué localidad reside? *Si reside en la periferia metropolitana de Bogotá (Chía, Cajicá, Mosquera, Soacha, Madrid, etc.), especifique en la opción "Otro".*

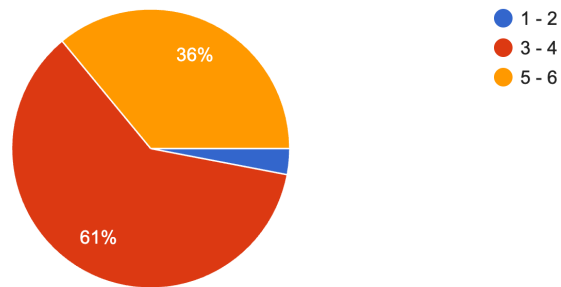
100 responses



Fuente: Elaboración propia.

3) ¿A qué estrato pertenece?

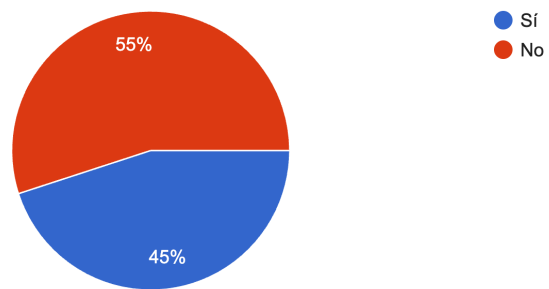
100 responses



Fuente: Elaboración propia.

4) ¿Tiene hijos u otros familiares menores de edad?

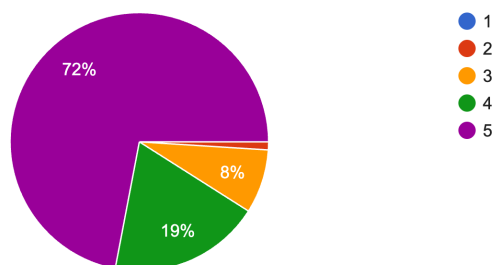
100 responses



Fuente: Elaboración propia.

5) En una escala de 1 (poco) a 5 (mucho) ¿Qué tan valiosa le resulta la formación en teatro, canto y danza?

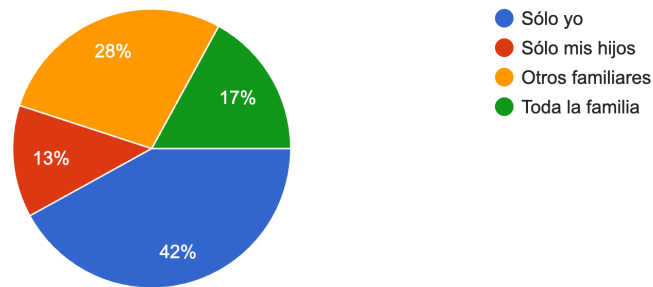
100 responses



Fuente: Elaboración propia.

6) ¿Usted, sus hijos u otros familiares estarían interesados en inscribirse en este tipo de formación?

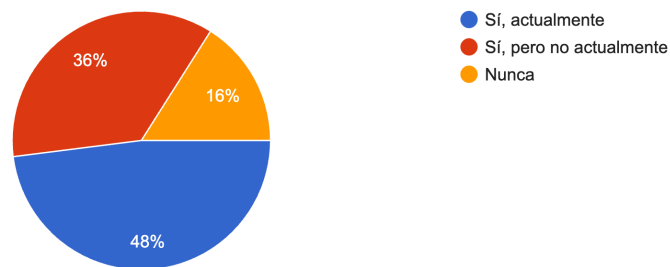
100 responses



Fuente: Elaboración propia.

7) ¿Ha tomado cursos de formación o ha inscrito a sus hijos u otros familiares en actividades extracurriculares en las áreas de teatro, canto y danza?

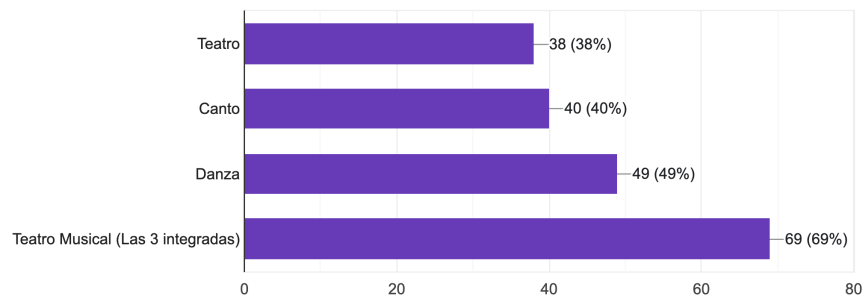
100 responses



Fuente: Elaboración propia.

8) ¿Qué disciplinas le resultan más atractivas a la hora de buscar este tipo de formación para usted, sus hijos u otros familiares? *Puede responder más de una opción*

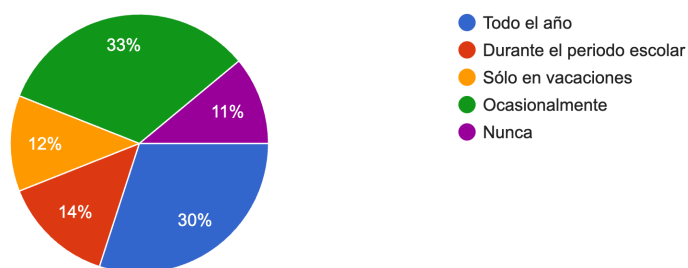
100 responses



Fuente: Elaboración propia.

9) ¿Con qué frecuencia participa o inscribe a sus hijos u otros familiares en este tipo de programas de formación?

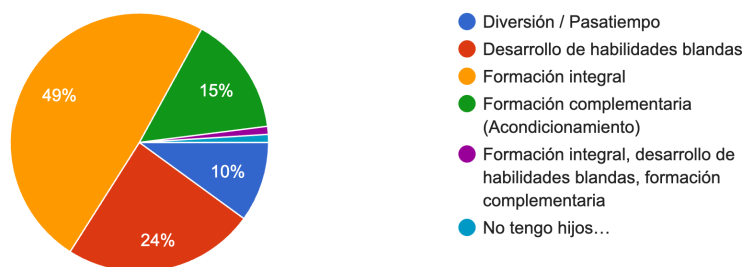
100 responses



Fuente: Elaboración propia.

10) ¿Qué le motiva a participar o inscribir a sus hijos u otros familiares en este tipo de programas de formación?

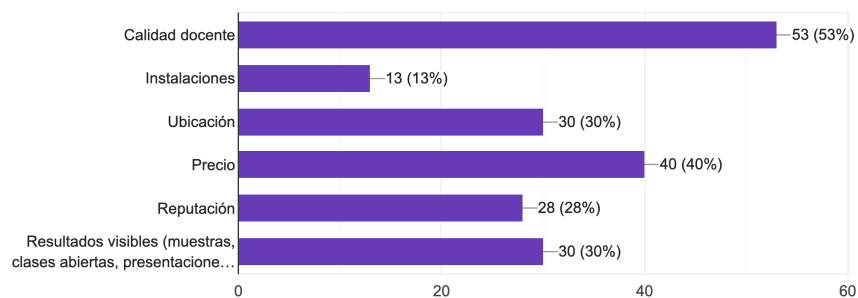
100 responses



Fuente: Elaboración propia.

11) ¿Qué factores prioriza a la hora de elegir este tipo de programas de formación para usted, sus hijos u otros familiares? *Elija hasta 2 opciones*

100 responses



Fuente: Elaboración propia.

12) ¿Cuánto invertiría en un curso (semestral) para usted, sus hijos u otros familiares?

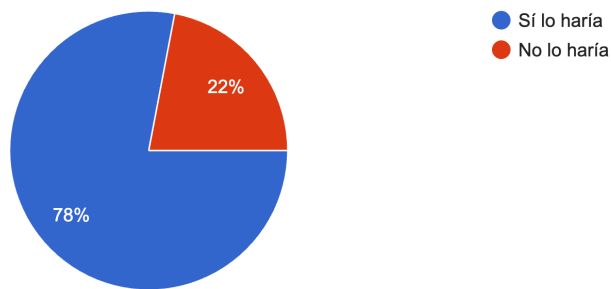
100 responses



Fuente: Elaboración propia.

13) ¿Se desplazaría hasta una escuela de formación escénica fuera de su localidad?

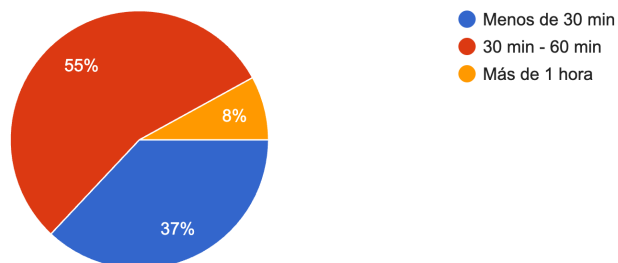
100 responses



Fuente: Elaboración propia.

14) ¿Cuánto tiempo invertiría en desplazarse desde su hogar hasta una escuela de formación escénica?

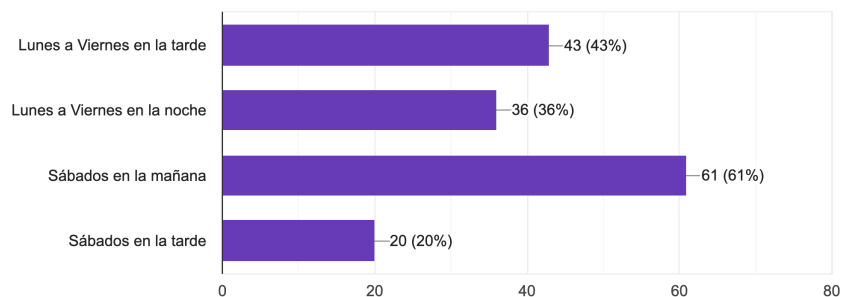
100 responses



Fuente: Elaboración propia.

15) ¿Qué horarios le resultarían más cómodos a usted, sus hijos u otros familiares para tomar este tipo de formación? *Puede elegir más de una opción*

100 respuestas



Fuente: Elaboración propia.

16) ¿Qué palabras utilizaría para describir la escuela de formación escénica ideal?

Estas fueron las dos palabras más utilizadas:

- Integralidad
- Calidad

17) Con ese ideal en mente, ¿qué aspecto diferencial o mejora le gustaría encontrar frente a otras escuelas, academias o talleres artísticos?

Estos fueron los tres aspectos más recurrentes:

- Accesibilidad
- Calidad docente

Anexo B. Entrevista Gestión Artística y Escénica en Colombia

Felipe “Gordis” Sánchez – Actor, Director y Productor Radicado en Medellín

1. ¿Cómo pasaste de estar en el escenario a gestionar tus propios proyectos?

“Nunca me imaginé tener mi propia productora ni escuela de Teatro Musical. La vida sola se encargó de llevarme ahí. Y creo que el mayor detonante fue darme cuenta de que, en

algún momento, como artista le estaba ayudando a la gente a cumplir sus sueños. Incluso llegué a pensar en que ya ocupaba un lugar; pero: - ¿Qué iba a pasar conmigo cuando llegara el próximo? Además, como profesor empecé a construir un nombre y una noción de alta calidad. La gente confiaba en mí y así fue como decidí emprender.”

2. Entiendo que empezaste tu labor como gestor en pandemia. ¿Antes de eso tenías algún otro emprendimiento?

“No. Pero empecé mis primeros pinitos en producción y dirección, produciendo los espectáculos de colegios en Bogotá. Esa fue mi gran escuela de como producir un show. Un año antes de la pandemia, se crea *One Stage*. Pero es justo cuando llega la pandemia, donde empiezo a cuestionarme si realmente quiero seguir en un proyecto asociado o quiero tener uno propio”.

3. ¿Cómo se creó *One Stage*?

“Yo puse la idea, pero alrededor de eso había muchos socios. En Bogotá conocía a todo el mundo, pero en Medellín no tenía ni idea de quienes eran los contactos claves para equipos de producción.”

4. ¿Qué le hacía falta al Felipe del 2015 para estar donde se encuentra ahora?

“Más que dinero, era un tema de contactos. Por supuesto, también hay un tema de determinación y confianza, tanto en uno mismo, como generada en los demás. Además, me cansé de intentar convencer a la gente sobre cómo hacer las cosas. Hasta que me dije a mi mismo: - ¿Para qué sigo convenciendo a alguien de lo que yo mismo puedo hacer? Desde que tomo mis propias decisiones y dirijo mi propio equipo, todo ha sido más sencillo. Yo dejé de hacer muchas cosas porque los demás socios no se decidían o sacaban excusas. Ahí entendí que el miedo es un

factor muy importante para tener en cuenta. Yo de miedo nunca he sufrido. Cuando alguien nombra el miedo, más ganas me dan de hacer las cosas.”

5. ¿Qué fue primero, la productora o la escuela?

“Fueron 4 años de sólo producciones. La gente me insistió mucho tiempo que sacara mi propia escuela y a mí me dio pereza. Ya estaba cansado del mundo académico. Era un trabajo extra que no estaba dispuesto a asumir en ese momento. Empecé con los campamentos de verano en 2018 y me di cuenta que era un muy buen negocio. De un momento a otro, vi que la gente tenía confianza en mí y tomé la decisión. Abrí con 30 niños. Y hoy, 3 años después, tengo 150 estudiantes en la escuela. Nunca pensé que lo iba a lograr. Pero me di cuenta que la escuela era un camino para poder hacer las producciones. Ya no era sólo un camino académico, sino que estaba formando a gente que después se iba a parar en el escenario. A eso agreguémosle que siempre estuve en contra de la manera en que se manejan estos espacios. Las visiones y la razones por las que la gente empezaba sus escuelas y demás. Por eso nace el modelo de educación único de *MTS*.”

6. ¿Podrías explicar el modelo o qué es lo que convence a las personas de tu modelo académico?

“*MTS* concibe al arte como ente transformador de vidas y une comunidades. Buscamos la excelencia, pero no la perfección. Velamos por un lugar agradable, donde el estudiante se sienta tranquilo y cómodo. Cuando yo dirijo, trato de no hacer esas cosas que a mí nunca me gustaron. Cabe resaltar que, el lema no salió de mí. Salió de los propios estudiantes. Se hizo una encuesta y las personas escogieron: - *Tu lugar seguro*. En *MTS* no está permitido ningún tipo de

discriminación. Tanto los estudiantes como sus familias son felices. La prioridad siempre será la educación para la vida y para el oficio.”

7. ¿Haces audición para que la gente entre a tu escuela?

“No, a *MTS* entra todo el que tenga el amor y la motivación por este oficio. Yo he visto maestros que le dicen a sus estudiantes que no sirven. Tienen las agallas para decir que alguien no es bueno para algo. Todo el mundo tiene la capacidad de hacer todo, siempre que el lugar te encamine hacia ello. En *MTS* contamos con alumnos que tienen déficits de atención, niveles de autismo e incluso casos de medicación. Por eso creemos en el arte como motor de la transformación. No le cerramos las puertas a nadie.”

8. ¿Te concentras en enseñar únicamente Teatro Musical?

“Sí, esa es nuestra propuesta de valor. Para eso hay otras escuelas disciplinarias. Hacemos Teatro Musical desde su esencia y desde su lenguaje. Hacer otra cosa sería osado e irrespetuoso.”

9. ¿Crees que desde que abriste la línea académica, la comercial se transformó?

“Van absolutamente de la mano. *MTS Shows* hace producciones únicamente profesionales. Los espectáculos académicos son otra cosa. Ahí participa sólo la escuela. El show de la escuela no es un espectáculo profesional, es un escenario de aprendizaje. No hay distinción de calidad en la producción. El mismo equipo de *El Principito* es el que trabaja en cualquier espectáculo de la escuela.”

10. ¿Qué tipo de recursos utilizas para llevar a cabo una producción profesional y académica?

“Los shows académicos son autosostenibles porque se involucra a toda la comunidad. Si yo garantizo que los niños vendan X boletas, tengo el teatro lleno. Todo lo que entra en boletería, se asegura y es un espectáculo que no necesita dineros externos. Un montaje profesional sí necesita dineros externos en forma de patrocinios. Yo no comienzo un espectáculo profesional si no tengo asegurado, por lo menos, el 50% de los recursos para llevarlo a cabo. La mayoría de los productores en este país, hacen unos proyectos impensables y se quiebran. Hacer arte en Colombia no es imposible, sólo hay que saber hacerlo. Algo a tener en cuenta es que, cuando hablamos de rentabilidad, nos referimos a no perder, ya que para tener un profit positivo, se requeriría de temporadas de más de 1 mes, lo cual no es sostenible en Colombia por la falta de asistencia.”

11. Más allá de un nombre ¿Qué motiva a los patrocinadores a trabajar contigo? ¿Qué tipo de retorno tienen como inversores?

“El mayor motivo de las empresas para patrocinar es porque les baja sus impuestos. Por esta razón, *MTS* es una fundación. Además, les brinda visibilidad (stands, pendones, programas de mano). También existe la figura del convenio, por ejemplo, una marca que invierte dinero y a cambio de eso utiliza el talento de la escuela para fines comerciales.”

12. ¿Te abstienes de trabajar con algunas marcas?

“Eso depende del espectáculo y el target. No es lo mismo que *Chocolisto* patrocine un espectáculo infantil o familiar, a que la *Fábrica de Licores de Antioquia* apalanque un show con contenido adulto”

13. ¿Por qué la decisión de emprender fuera de tu ciudad natal?

“Llegué por otros motivos a Medellín y las oportunidades fueron saliendo; no fue planeado. Lo que sí creía era que en Bogotá el mercado ya estaba saturado. Yo llegué a coger un mercado virgen. Ya se hacía Teatro Musical, pero no desde una propuesta sólida. Si hubiera arrancado en Bogotá, se podría haber logrado, pero habría sido más difícil en términos de competencia dentro del segmento.”

14. ¿Qué piensas de la competencia?

“Cuando hay competencia, hay más mercado. Tendemos a pensar que, cuando una propuesta nueva llega, es porque nos están clavando el cuchillo o nos están pateando la lonchera. Yo soy del pensamiento de que, entre más cosas haya, mejor. En NYC uno encuentra 40 espectáculos abiertos de 1000 productoras diferentes. Entre más productoras haya (con la misma calidad de propuestas), más trabajo van a tener los artistas.”

15. Pensando en un contexto PESTEL ¿Qué crees que podría amenazar a MTS?

“Lo único que amenaza a cualquier empresa es el miedo a fracasar. Aunque otra pandemia sería un desastre.”

16. ¿Es posible hacer una empresa financieramente sostenible dentro del mercado del entretenimiento escénico, que solo se dedique a producciones?

“Eso no es posible, por lo menos no en Colombia. No hay ninguna productora escénica en Colombia (por lo menos en teatro) que viva únicamente de espectáculos, sin tener una segunda o tercera línea comercial agregada a su modelo de negocio. Es un tema netamente cultural; las personas no consumen teatro de manera masiva.”

17. ¿Qué piensas sobre tener tu propio venue?

“Los costos son altísimos y la programación tendría que estar asegurada en los primeros meses del año. No es imposible, pero es difícil. Eso sí, facilitaría mucho la vida de los ejecutores. Colombia es el país más caro en alquileres de teatro, a nivel mundial. Un teatro como el *Colsubsidio* puede estar cobrando 30 millones de pesos el día. El *Pablo Tobón*, en Medellín, te puede salir, bajito, en 22 millones de pesos el día.”

18. ¿Cómo negocias con los teatros?

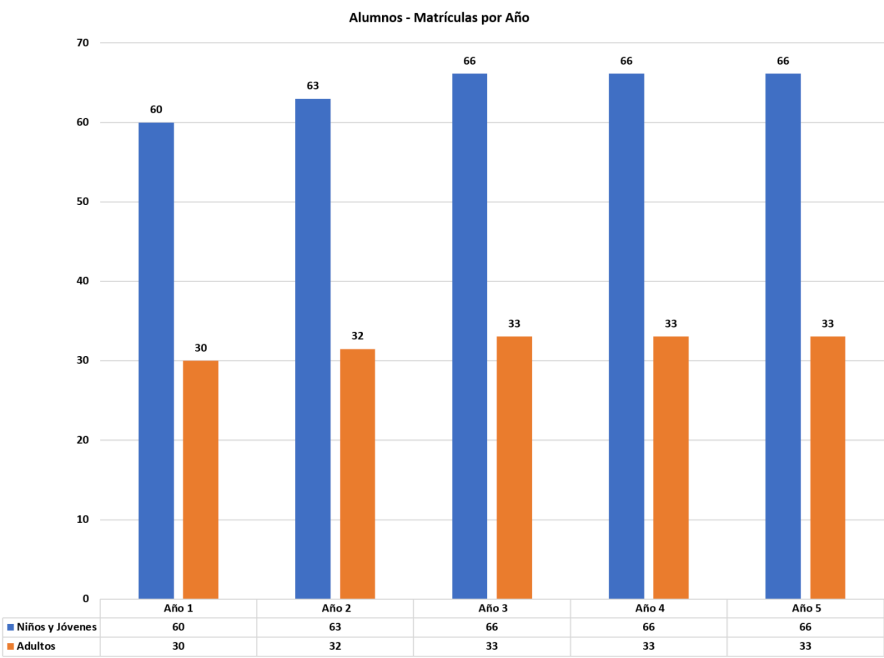
“Hay mil maneras; por lo general lo más saludable es hacer coproducciones, donde el teatro pone los equipos y se le otorga un porcentaje de la boletería. La negociación es vital en ese aspecto.”

19. ¿Qué le recomendarías a una persona que apenas está empezando?

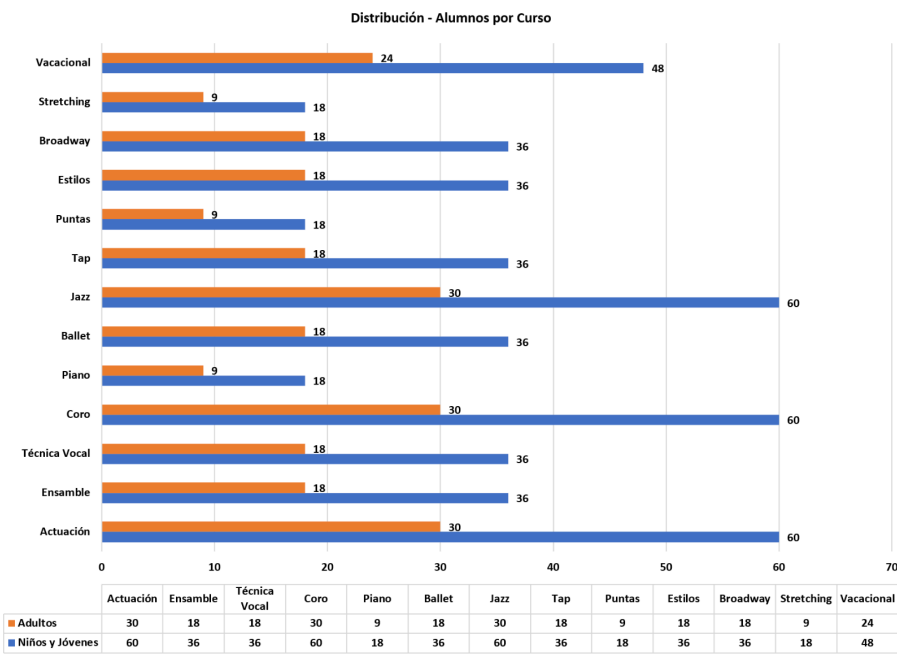
“Lo más importante que debe saber es que, todo lo que sueñe, se va a demorar un tiempo. Es muy importante aprender. Más allá de la academia, es saberse rodear. Es mejor empezar desde lo micro a lo macro. Para liderar equipos es necesario un bagaje que sólo te da el tiempo. La analogía entre la academia y la práctica es sencilla, es como cuando un actor aprende mil técnicas, pero después se para en el escenario y no transmite nada. Por otra parte, encontrar supervisores o mentores es fundamental. La idea no es que dirijan la obra, pero sí que logren aterrizar el proyecto al entorno real del mercado. El hacer, te hace entender. Yo me levanto todos los días a las 6:00 y me acuesto a las 00:00 haciendo esto, no hago nada más.”

Anexo C.

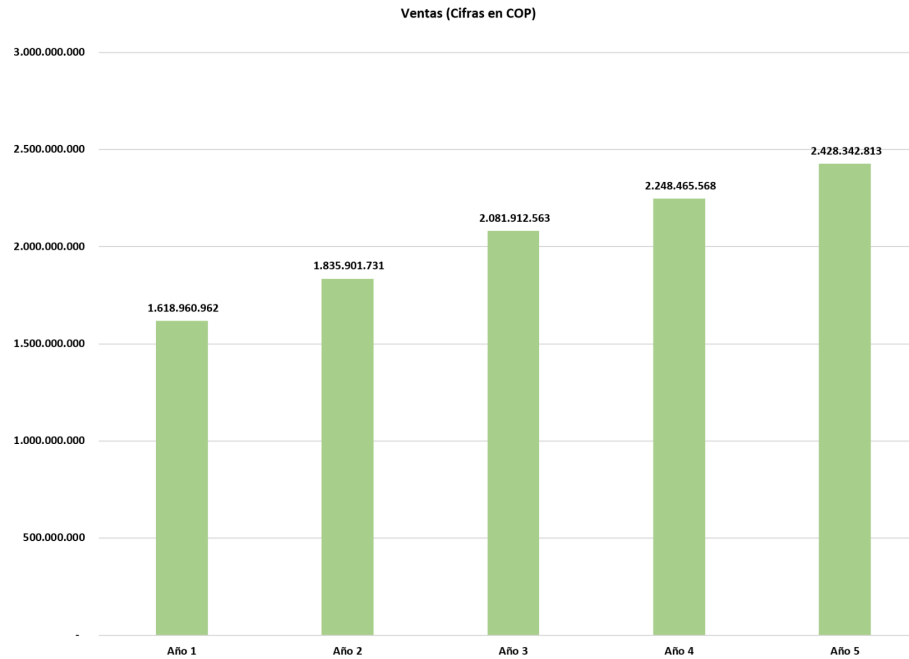
Gráficas de Apoyo al Modelo Financiero



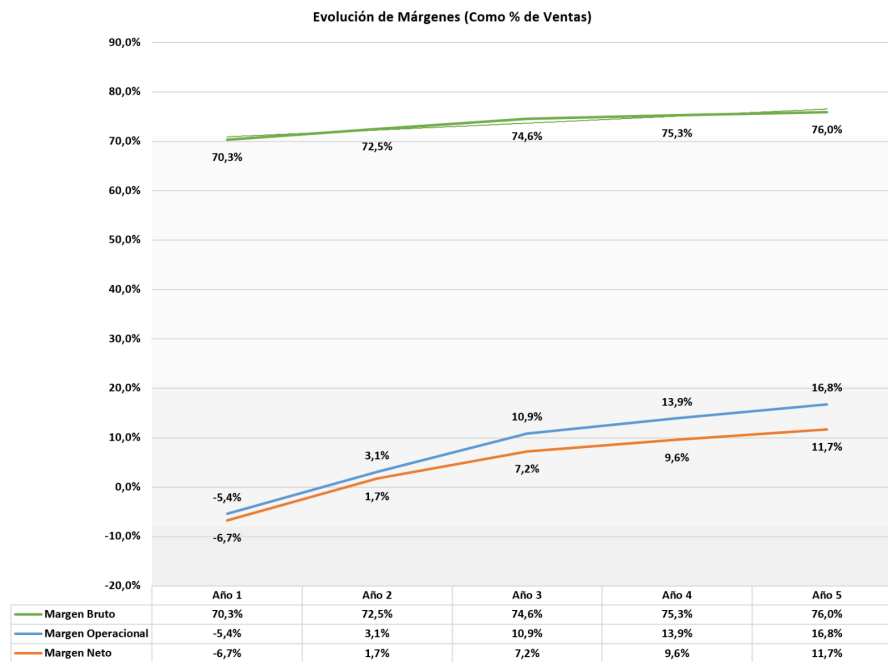
Fuente: Elaboración propia.



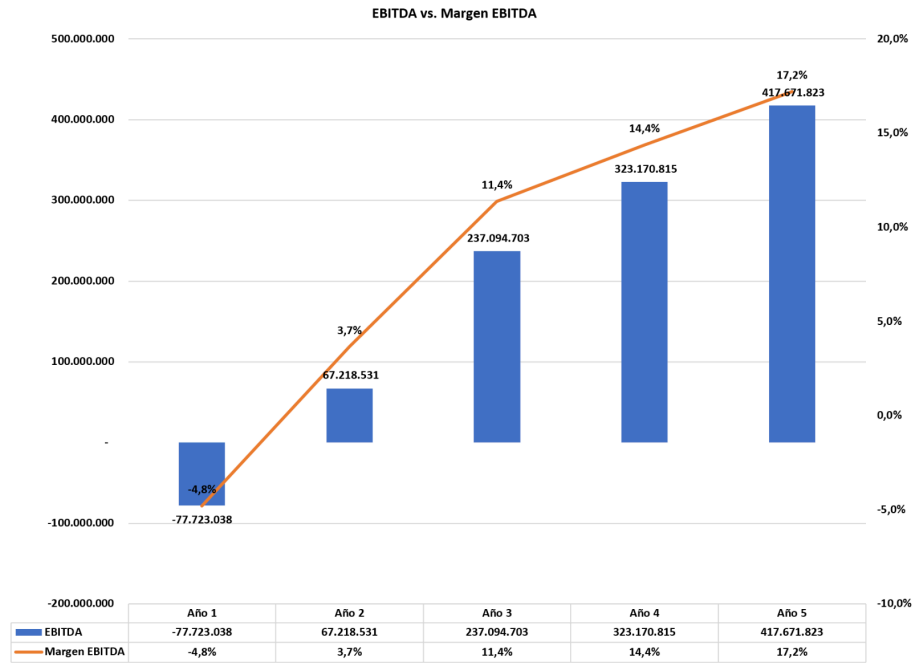
Fuente: Elaboración propia.



Fuente: Elaboración propia.



Fuente: Elaboración propia.



Fuente: Elaboración propia.