



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA

Tesis para optar al título de Licenciado en Economía

Estimación de la demanda de espectáculos en
una institución pública cultural sin fines de lucro:
el caso del Teatro Solís.

GONZALO GARRIDO ARNOSO

LEONARDO SALVADOR MELÓN PÉREZ

TUTOR: EC. CARLOS CASACUBERTA

Montevideo, Uruguay

Setiembre, 2011

Página de Aprobación.

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA

El tribunal docente integrado por los abajo firmantes aprueba la Tesis de
Investigación:

Título: Estimación de la demanda de espectáculos en una
institución pública cultural sin fines de lucro: el caso del Teatro Solís.

.Autores: Gonzalo Garrido Arnosó C.I: 3.875.973-4

Leonardo Salvador Melón Pérez C.I: 4.249.090-2

Tutor: Ec. Carlos Casacuberta

Carrera: Licenciado en Economía

Puntaje:

Tribunal:

Profesor:

Profesor:

Profesor:

Fecha:

Agradecimientos.

Leonardo: A la memoria de Salvador, Mabel y Héctor. A la más que buena voluntad de Leticia, Luisito (Luisito!), Silvia, Raquel y Ernesto. A Mayra, Vivi y Mauri. A Nico. A Gasper. A Claudia. A Nacho, la Meca y Martí. A Tubo. A Maiso. A todos los que me animaron, se preocuparon y ocuparon para que cada materia y este trabajo se terminaran. A Carlos y la luz al final del camino.

Gonzalo: A mis padres, Miguel y Cristina, por mostrarme con hechos y no con palabras el valor de la perseverancia. A Sole y el pequeño Facu. A Cami, mi compañera incondicional, todo mi amor. A mis amigos de siempre, de todas las horas. A Carlos Casacuberta, por su disposición total.

Resumen.

El interés central que guió este trabajo fue, realizar un análisis económico del Teatro Solís que nos permitiera comprender, cómo el directorio del mismo a través de sus decisiones de programación, elección de los géneros, interpretes, cantidad de funciones y precio, puede tomar en cuenta a la demanda con el fin de alcanzar los objetivos propios de una organización pública cultural sin fines de lucro. Además, el trabajo se plantea aportar a la reflexión acerca de la conceptualización del entorno económico de las decisiones de la dirección del Teatro, en el cual la demanda por espectáculos se inserta como una sección en un conjunto más amplio.

Para llevar adelante dicho análisis se utilizó como fuente de datos, aquellos brindados por el Teatro Solís respecto de la asistencia y recaudación de cada una de las funciones. Esta base de datos, después de un proceso de depuración, quedó constituida por las observaciones que cumplen con la característica de ser espectáculos artísticos representados en la Sala Principal del Teatro y abiertos a todo público. A partir de esta base de datos se procedió a estimar una demanda por el método de mínimos cuadrados ordinarios, donde la variable dependiente es la asistencia con entrada paga y las variables independientes fueron el precio promedio del espectáculo, la cantidad de funciones por espectáculo y dos conjuntos de variables dummies para representar el

género y el intérprete del espectáculo. Luego, se estimó este mismo modelo por el método de máxima verosimilitud contemplando la censura en varios puntos que tendría nuestra variable dependiente.

El aporte principal del trabajo es brindar una herramienta para entender el entorno económico del Teatro y sus posibilidades de manejo de variables para alcanzar sus objetivos.

Los resultados muestran que los gestores del Teatro a través de sus decisiones de programación pueden incorporar la información que les brinda la función de demanda para lograr los objetivos del Solís. La cantidad de asistentes mostró estar relacionada, al tipo de intérprete y también al género del espectáculo presentado. Finalmente, se observó un impacto pequeño de los precios en la asistencia, caracterizando una demanda prácticamente inelástica.

Palabras Claves: Teatro Solís, Organizaciones Sin Fines de Lucro, demanda, cultura, artes escénicas.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
MARCO TEÓRICO Y ANTECEDENTES.	5
1. Intervención pública en las artes	5
1.1 Argumentos para la intervención pública en el mercado cultural	5
1.2 Formas de intervención del Estado en la cultura	10
2. El Teatro Solís y sus características como organización.	16
2.1 El Teatro	19
2.2 ¿Cuáles son sus objetivos?	20
2.3 Modalidades de programación	21
2.4 Financiamiento	23
3. La economía de las organizaciones sin fines de lucro	28
3.1 Clasificación de las OSFL	29
3.2 Rol de las OSFL	31
3.3 Fundamentos para el financiamiento por donaciones	33
3.4 Comportamiento económico de las OSFL	35
3.5 Adaptación del modelo al Solís	36
4. Antecedentes	44
ESTIMACION DE LA DEMANDA DE ESPECTÁCULOS DEL TEATRO SOLÍS	52
5. La actividad de programación de espectáculos del Teatro Solís.	52
5.1 Variable Dependiente	52
5.2 Variables Independientes	55
6. Metodología Empírica	70
6.1 Descripción de la base de datos	70
6.2. Definición de la Hipótesis	72
6.3 Modelos Econométricos	73
7. Conclusiones	82
8. Bibliografía.	84
9. Anexo A – Distribución de funciones por género.	86
10. Anexo B – Estimación del modelo por MCO.	87
11. Anexo C – Estimación del modelo censurado	88

INTRODUCCIÓN

Encontrar que la cultura puede ser abordada con el rigor y las herramientas de la ciencia económica, que existe una disciplina o subdisciplina de la economía llamada Economía de la Cultura, nos generó la inquietud de involucrarnos en ella con el objetivo de llevar adelante nuestro trabajo monográfico. La aparición de ésta disciplina económica es de origen reciente, se podría decir que su génesis data del año 1966 con la obra *Performing Arts: The Economic Dilemma*, de Baumol y Bowen en donde observaron la existencia de un problema económico llamado la “enfermedad de costos” propio de las artes escénicas como el teatro, ópera y danza, que llevó a la prescripción política de que el Estado debe subsidiar estas actividades. Nuestro país no ha estado ajeno a esta nueva corriente económica y si bien existen una cantidad de publicaciones muy interesantes, a nivel de trabajos monográficos la producción ha sido escasa en relación a los temas tradicionales de investigación económica.

Dentro de los ámbitos de actividad en el que se ha desarrollado la disciplina, nos interesa aquella que tiene que ver con el comportamiento de las organizaciones culturales sin fines de lucro. Dentro de estas destacamos la función de utilidad, entendida como la conceptualización económica de sus objetivos, y al mismo tiempo la función de demanda y

sus argumentos como herramienta útil para el gestor que desee conocer cómo sus decisiones pueden impactar en los resultados de la institución.

Parte de esta problemática ha sido presentada por Henry Hansmann en un trabajo del año 1981, llamado *Nonprofit Enterprise in the Performing Arts*. En este se presenta el comportamiento económico de las organizaciones privadas sin fines de lucro que desarrollan sus actividades en el ámbito de las artes escénicas, llámense teatro, música, ópera y danza. Los objetivos de estas organizaciones son alcanzar los máximos niveles de utilidad sujeta a una restricción presupuestaria que debe ser igual a cero debido a su condición de organización sin fines de lucro. Por lo tanto, la institución buscará alcanzar los niveles de calidad y cantidad que maximice su función de utilidad.

Es en este contexto que hemos decidido tomar como objeto de estudio al Teatro Solís, para el periodo 2005-2010, es decir desde su última reapertura. La elección de esta institución se debe a dos factores, por un lado a la relevancia que tiene para la actividad cultural y artística del Uruguay y por otro lado a la inquietud por entender, desde el punto de vista económico, la complejidad del funcionamiento de una institución como el Solís.

El **objetivo** de esta investigación es realizar un análisis económico del Teatro que nos permita comprender como el directorio del mismo a través de sus decisiones de programación, elección de los géneros, intérpretes,

cantidad de funciones y precio, toma en cuenta a la demanda con el fin de alcanzar los objetivos propios de una organización sin fines de lucro.

En base a esto, nos planteamos la siguiente **hipótesis de trabajo**: “Los aspectos cualitativos de los espectáculos presentados, tales como género e intérprete, al mismo tiempo que la cantidad de funciones y precio, son factores que determinan la cantidad de asistentes con entrada paga”

Para alcanzar el objetivo planteado en nuestro trabajo de investigación, en primer lugar definimos una posible función de utilidad de acuerdo al comportamiento del Teatro, para luego abordar como **metodología empírica** la estimación de una función de demanda, a través de un modelo de regresión lineal, por medio de dos métodos de estimación.

El trabajo se organiza de la siguiente manera. En la primera parte se desarrollan los aspectos teóricos. En el capítulo uno se presenta los argumentos para la intervención del Estado en el mercado cultural y las formas de intervención. En el capítulo dos desarrollamos al Teatro Solís como organización, el concepto de centro cultural, sus objetivos, las modalidades de programación y su forma de financiamiento. En el capítulo tres se describe la teoría de las organizaciones sin fines de lucro, su clasificación, el rol que cumplen, el fundamento para ser financiadas a través de las donaciones, su comportamiento económico y por último, las razones para analizar al Teatro Solís en el marco de esta teoría. Para finalizar esta parte del trabajo, en el capítulo cuatro presentamos aquellos

antecedentes sobre estimaciones de demanda y la presencia de características cualitativas de los espectáculos como determinantes de la misma.

La segunda parte del trabajo refiere al desarrollo empírico de la investigación. En el capítulo cinco se describe la actividad de programación de espectáculos que desarrolló el Teatro en el período 2005-2010. El capítulo seis aborda la metodología empírica, compuesta por la descripción de la base de datos, la definición de la hipótesis y las estimaciones de la función de demanda propuesta para este trabajo. Finalmente, en el capítulo siete se extraen las conclusiones de la investigación y se desarrollan algunas recomendaciones.

MARCO TEÓRICO Y ANTECEDENTES.

1. Intervención pública en las artes

La intervención del Estado en la provisión de contenidos culturales puede ser abordada según Throsby (1994) desde el punto de vista de la economía positiva o desde el punto de vista de la economía normativa. El análisis positivo hace referencia a las formas en que los gobiernos intervienen en el mercado cultural y a como ha sido el apoyo gubernamental al arte en distintas partes del mundo. Por otro lado el análisis normativo, en este caso basado en el principio económico de asignación óptima o eficiente de recursos (la teoría del bienestar social), buscará argumentar el por qué de la intervención estatal.

1.1 Argumentos para la intervención pública en el mercado cultural

A continuación se describen los que, de acuerdo a Throsby, (2001) son los dos argumentos más relevantes que fundamentan la intervención del Estado en el mercado cultural. Uno de ellos hace referencia a la intervención directa y otro a la indirecta. En primer lugar, Throsby dice: “podemos plantear la hipótesis de que los gobiernos actúan simplemente en la creencia de que los votantes comparten su opinión sobre que las artes son buenas para la sociedad y que el sector público desempeña un papel adecuado al apoyarlas (proveerlas); si es así y su creencia es

correcta, se podría sostener que las acciones del gobierno están, en términos generales, en línea con las preferencias individuales.”¹

Consideramos este argumento coincidente con la realidad uruguaya, en donde la ciudadanía elige a sus representantes a través de procesos democráticos en los que, cada político explicita sus preferencias por los diversos contenidos culturales y el gasto que estos conllevan.

El segundo argumento destacado, hace referencia al caso en donde el gobierno proporciona exenciones impositivas (subsidios), las cuales son aprovechadas por agentes privados involucrados en el proceso de producción de contenidos culturales. En esta modalidad de intervención suele primar el ánimo de lucro del sector privado sin hacerse consideraciones de valor sobre los contenidos propuestos. Si bien en Uruguay, existen ayudas desde el Estado a emprendimientos culturales privados (como puede ser el apoyo por parte de la IM, o la reciente Ley de Mecenazgo), este tipo de apoyo no se enmarca dentro de una política generalista, o abarcativa, sino que responde a estímulos puntuales, de acuerdo a la consideración de cada emprendimiento.

Dejando de lado las consideraciones políticas que respaldan los argumentos anteriores, podemos abordar el análisis desde la visión de la economía normativa. Esto da lugar a buscar respuesta a la siguiente

¹ El tercer argumento esgrimido en el trabajo de Throsby hace referencia a la no consideración de la opinión de los votantes por el hecho de vivir en un sistema paternalista o directamente dictatorial.

interrogante. ¿Tiene fundamento económico el apoyo público a la provisión de cultura?

El fundamento más sólido en el sentido normativo está basado en la posible existencia de Fallas de Mercado. Las principales fallas mencionadas en la literatura son, por un lado, el hecho de que las artes originen externalidades, tanto en la producción como en el consumo. En segundo lugar la eventualidad de que exista demanda de contenidos culturales no absorbidas por los mecanismos de mercado. Y en tercer término, la característica de ciertos contenidos artísticos o culturales que se asemejan a los bienes públicos.

1. Las externalidades en la producción y el consumo se generan, según Frey (2006), cuando la provisión de actividades artísticas genera beneficios o efectos positivos externos tanto en individuos como en firmas no directamente vinculadas al proceso productivo artístico o al acto de consumo del bien o servicio producido. Estos agentes se hacen beneficiarios de efectos por los que no pagan y por lo que el productor del bien o servicio artístico tampoco recibe ningún retorno monetario. En estos casos el productor no percibe esta externalidad y ofrece en consecuencia cantidades de producto menores al óptimo social.

2. En otro orden, las demandas no incluidas en el mercado, se generan por la existencia de individuos que hacen una valoración positiva de un bien o servicio por el cual nunca van a pagar. Los individuos

pueden tener la certeza de que nunca van a acceder a dichos bienes pero, sin embargo, valoran positivamente la existencia de ellos. De acuerdo al argumento esgrimido por Roche (1997) la valoración positiva que pueden realizar los individuos respecto de los bienes o servicios culturales, sería por alguna de las siguientes causas. Primero, debido a su valor de existencia, es decir, asegurar que aspectos importantes de la herencia cultural de una nación sean preservados y accesibles para las generaciones futuras. En segundo lugar, debido al valor de opción del consumo futuro, concepto que se relaciona al bienestar de los futuros consumidores que hoy no consumen directamente pero que les puede interesar mantener la opción de hacerlo en un futuro. Otra causa es debido al valor de legado del arte y la cultura, es decir, intentando garantizar la continuidad del legado cultural promoviendo una parte importante de la herencia cultural y la identidad del país. Dicha valoración positiva, puede también ser resultado del llamado, valor de prestigio, el cual se asocia a la recuperación del reconocimiento como ciudad cultural a nivel nacional e internacional. Finalmente, pero no menos importante, se encuentra el valor de educación, es decir, disponer de las condiciones generales para desarrollar habilidades y talentos a nivel nacional que provea las capacidades para generar las ideas creativas y los estándares estéticos.

3. El arte en sentido amplio, puede según Throsby (2010), ser considerado como un bien público ya que contiene las características de

no exclusión y de no rivalidad. Ningún individuo puede ser excluido, aún los que no pagan, del disfrute de los beneficios de dicho bien o servicio, y el consumo de una persona más no disminuye el consumo de los restantes. Debe considerarse que no todos los bienes o servicios artísticos logran ingresar en la categoría de bien público. Por ejemplo, en el caso de los espectáculos en vivo, la exclusión y rivalidad generalmente se cumplen. Sin embargo, consideraciones sobre las instituciones que sirven de plataforma para la provisión de dichos bienes o servicios (como el valor de legado o el de existencia), pueden llevar a que se los estudie como un caso de bienes públicos, si bien no puro, al menos mixto. En cualquier caso, desde el punto de vista normativo, de considerar el arte como un bien público los proveedores no se verán compensados por su esfuerzo y por lo pronto la oferta resultante, sería inferior a la socialmente óptima.

Más allá de las consideraciones de eficiencia relevadas anteriormente hay otros argumentos que podrían determinar la intervención gubernamental.

Entre estos argumentos encontramos los siguientes:

- Bienes Meritorios: estos bienes son aquellos que el mercado no provee de manera suficiente, en calidad o cantidad, pero un grupo de ciudadanos, políticos o especialistas toman la decisión de proveerlos dado su valor intrínseco. La idea de bien meritorio es antagónica a la idea económica de que los consumidores saben

mejor que nadie cuáles son sus preferencias, sin embargo, es un argumento utilizado para la intervención pública en el mercado de la cultura.

- Fallas de información: el hecho de que las personas están mal informadas sobre la oferta de arte ha sido utilizado para fundamentar la intervención del gobierno. Este punto puede ser fuertemente disputado desde el momento en que puede argumentarse que la falta de información es una consecuencia racional debido al poco interés del público por las artes.

1.2 Formas de intervención del Estado en la cultura

La intervención estatal en la cultura puede darse de forma directa o indirecta. La elección de la modalidad dependerá en última instancia, de las decisiones políticas y de los objetivos que persiga la política cultural. Pero también, existen otros elementos a ser tenidos en cuenta, como la cantidad de recursos financieros que pueda disponer el sector público, ya que las distintas formas de intervención pueden requerir o no desembolsos inmediatos, debiendo por tanto considerarse estas restricciones.

- Intervención indirecta.

Existen dos situaciones en las que se observa el apoyo indirecto a las artes. La primera de ellas se aplica a emprendimientos privados ya existentes, a los cuales se decide apoyar financieramente mediante la

reducción o exoneración de impuestos como forma de incrementar los fondos financieros y así fortalecer su viabilidad.

El segundo caso surge cuando el gobierno decide no ser participe directo, es decir, no involucrar al aparato burocrático y tampoco político en la toma de decisiones y ejecución de los diversos contenidos culturales. Este es el caso, por ejemplo, en que el gobierno establece una reducción de impuestos a emprendimientos culturales o a donantes que aportan a instituciones o compañías culturales, siendo estos quienes deciden sobre los contenidos a los cuales destinar la mayor cantidad de recursos.

Throsby (2010) hace referencia a algunos mecanismos tributarios a los que se recurre para llevar adelante la intervención indirecta.

Dos de ellos refieren al tratamiento impositivo diferencial que eventualmente se brinda a los productores de contenidos artísticos como pueden ser las organizaciones sin fines de lucro (OSFL) privadas o los artistas independientes. En el primero de estos casos, es usual encontrar exoneraciones a los ingresos de las OSFL privadas no sólo en el ámbito artístico que es el que nos ocupa, sino también en la educación, la salud o la religión. En el segundo caso, el de los artistas individuales, es posible proveerles ayuda, por medio de la reducción o eliminación de la tasa de impuestos a pagar.²

² Esta modalidad de reducción de impuestos, tal como explica Throsby, puede encontrar dificultades para llevarse adelante, debido a que los artistas hacen para vivir, lo que muchas otras personas hacen para divertirse, perdiendo así poder de convicción frente a las autoridades

Existe también la posibilidad de realizar la asistencia por medio de impuestos indirectos, como por ejemplo, realizando deducciones impositivas a la compra de equipo por parte de los productores, o deducciones a los consumidores cuando adquieren bienes o servicios culturales. Es importante considerar que la incidencia relativa de estas subvenciones, depende de la elasticidad tanto de la demanda como de la oferta.

- Intervención Directa

La intervención directa suele darse de dos formas. La primera de ellas surge cuando el Estado a través de alguna de sus agencias, provee a la población de bienes y/o servicios artísticos o culturales.

En tanto, la restante modalidad surge cuando el Estado brinda asistencia directa a los agentes participantes del mercado cultural, ya sea que estén situados del lado de la demanda o del lado de la oferta. Por lo tanto aquí el Estado, debe no sólo decidir sobre el acto de proveer, sino que también formarán parte de sus tareas la decisión de qué contenidos promover, con qué mecanismos proveerlos y también que cantidad de recursos destinar. Estas características de la provisión pública pueden tomar distintas formas, las cuales en todos los casos dependen de tres conceptos básicos: los objetivos que la política cultural persiga, las decisiones de

gubernamentales. Ver página 77 de "The Economics of Cultural Policy", David Throsby, Cambridge, 2010

asignación de recursos y los asuntos de gobiernos que deben considerarse (promesas o planes a cumplir) Throsby (2010).

Los objetivos que suele perseguir una política de intervención directa, pueden resumirse hablando en términos económicos en dos conceptos. Por un lado la eficiencia, que refiere a incrementar la cantidad y calidad de la oferta artística de un país. Por otro lado, la equidad, tomada en el sentido de ampliar el número de personas que accede a los contenidos artísticos. No es casualidad que estos dos objetivos estén íntimamente relacionados con las metas de cantidad y calidad que buscan las organizaciones sin fines de lucro, y que se describen más adelante en este mismo trabajo.

Otra interrogante que debe responderse el Estado a la hora de tomar la decisión de intervenir directamente es, en qué punto de la cadena de producción de valor interceder. La cadena es, en este caso, entendida como el proceso que empieza con el acto creativo por parte del productor y culmina con el acto de consumo. La decisión respecto de incidir sobre el lado de la oferta o de la demanda, se relaciona directamente con los objetivos buscados por la política cultural. Así, en los casos que se quiere incrementar la calidad de las producciones, parecería coherente intervenir del lado de la oferta, pero cuando el objetivo buscado es aumentar la cantidad de asistentes, resultaría indicado brindar tanto apoyo a los

consumidores facilitando su acceso como a los productores para que incrementen el output generado.

Naturalmente, la decisión de mantener cualquiera de estos tipos de intervención, debería evaluarse en términos del aporte marginal - tanto en cantidad como en calidad, según el caso - de cada unidad monetaria extra invertida en contenidos culturales.

Para culminar con la descripción de las formas de intervención pública directa en el mercado de las artes, es importante considerar los elementos políticos que inciden en los mecanismos que se aplican.

De acuerdo a la explicación de Throsby (2010) existe un modelo de provisión directa llamado “consejo de arte”, el cual se apoya en dos principios. El primero de ellos llamado “arm’s length” que refiere a la constitución de una agencia pública independiente del gobierno, que tiene la potestad de tomar sus propias decisiones sin la imposición de las preferencias de los políticos. El segundo principio es llamado “peer review”, y refiere a las decisiones de asignación de recursos que deben ser tomadas por expertos tal como sucede en otras áreas de la sociedad, como puede ser la salud o la educación. Este segundo principio ha sido criticado debido a que las decisiones de expertos en arte, en un mundo en donde el grupo de personas relacionadas a esas actividades es bastante acotado, se tiende a favorecer siempre al mismo grupo de personas. A

pesar de ello, es posible diseñar mecanismos, como la introducción de personas ajenas al mundo artístico, que mitiguen ese defecto.

Como veremos en la próxima sección, tanto la excelencia como el acceso de mayor cantidad de asistentes, son objetivos buscados por el Teatro, otorgando así, coherencia con los argumentos económicos que sostienen la idea de intervención directa por parte del Estado en el mercado de las artes, y más precisamente las artes escénicas.

2. El Teatro Solís y sus características como organización.

Habiendo visto cuales son las modalidades de intervención pública en el mercado artístico y cultural, es posible clasificar el caso del Teatro Solís, dentro de un modelo de intervención directa, en el que el denominado “consejo de arte”, la dirección del Teatro, recibe fondos públicos que destina a las diferentes actividades sobre la base de toma de decisiones independientes. Esta modalidad de intervención encuentra justificación en primer lugar, en el hecho de mantener el control sobre los bienes y servicios culturales que se ofrecen y por otro en la idea de mantener vigentes todos los aspectos de bien público que rodean a la institución Teatro Solís.

No debemos olvidar la instancia en donde se decide por parte de la Junta Departamental la asignación presupuestal para el Teatro Solís, que tendrá efectos relevantes a la hora de llevar adelante la actividad del mismo, debido a que la cuantía del presupuesto limita o amplía la posibilidad de “producción”. ¿Cómo se asigna el presupuesto? ¿Qué razonamiento económico hay detrás de la decisión de la asignación presupuestaria? El trabajo de Epple y Romano (1996)³ aborda esta temática. Considera por un lado, el origen de la provisión (pública o privada) y por otro la preferencia de los votantes por alguno de estos tipos de provisión. Este

³ Debemos aclarar que este trabajo considera los casos de provisión pública de un bien o servicio privado por los cuales el Estado no cobra. Si bien esto no coincide con la realidad de nuestra institución objeto de estudio, si nos permite establecer un marco analítico para la asignación de presupuesto público.

trabajo concluye que el elector mediano tenderá a escoger la coexistencia de ambos tipos de provisión, demandando por tanto a sus representantes políticos la implementación de la provisión pública sin excluir a la provisión privada. Podemos suponer en base a este marco analítico, que los integrantes de la Junta Departamental toman sus decisiones presupuestarias en función de las preferencias del votante mediano.⁴

¿Cómo analizar una empresa pública proveedora de un bien privado y de un bien público (bien mixto)? ¿Cuáles son los elementos que conforman la racionalidad con que actúa el Teatro Solís? ¿Qué modelos de decisión económica se podrían emplear para analizar este tipo de organización? Estas interrogantes nos permitirán acercarnos al objetivo de nuestra investigación, estudiar el desempeño económico del Teatro Solís en su último periodo de gestión, 2005 – 2010.

Con este objetivo describiremos en primer lugar al Teatro Solís, qué tipo de institución es, qué objetivos persigue y cómo se financia. En nuestra opinión, es provechoso analizar a esta empresa pública proveedora de un bien privado y un bien público (bien mixto) bajo un modelo pensado para una empresa privada, sin fines de lucro. Existen elementos que hacen razonable considerar que el Teatro Solís adopta una racionalidad similar a

⁴ Este problema también es abordado por Lee Friedman (2002) pero desde el punto de vista del burócrata. La autora, utilizando la teoría de Niskanen, explica el comportamiento de los burócratas; en nuestro caso los gestores del Teatro Solís; como maximizadores de presupuesto, por lo tanto bajo este modelo, el Solís vende los contenidos culturales al público general y su propia gestión a los legisladores, que son quienes en última instancia definen el presupuesto a asignar.

la de una organización sin fines de lucro, siendo posible trazar un paralelismo entre estos dos tipos de organización. En el próximo capítulo presentaremos la teoría que describe a las organizaciones sin fines de lucro y su comportamiento, concentrándonos en el modelo propuesto por H. Hansmann (1981) para las organizaciones que ofrecen espectáculos en vivo. Este modelo nos permitirá tener un marco de referencia para analizar al Teatro, a pesar de que el mismo no es exactamente una OSFL como las que plantea dicho autor. Las principales características económicas del Solís como ser:

1. Que provee bienes públicos como los que se describen antes: valor de existencia, etc.
2. Que provee bienes privados cobrando un precio.
3. Que los bienes privados que provee también son provistos por el sector privado, que cobra un precio por ellos.
4. Que se financia parcialmente con una asignación presupuestal que se determina por mecanismos políticos.
5. Que accede a donaciones a través de la Fundación amigos, las que tienen un destino peculiar de financiar obras de infraestructura, etc; nos permiten realizar una vinculación entre ellas y las organizaciones sin fines de lucro brindando un marco adecuado para analizar al Teatro como una organización de esta índole.

2.1 El Teatro

El Teatro Solís se planteó desde su reapertura en el año 2004 ser un centro cultural de referencia para la ciudad de Montevideo y del país todo, manteniendo las características iniciales de ser una institución pública. Las actuales autoridades del Teatro Solís definen las funciones de centro cultural como todas aquellas que el teatro desarrolla, además de ser una sala de espectáculos en vivo de alta calidad. Entre otras se destacan la función de erigirse como una institución de referencia socio-cultural para el entorno, a través de su patrimonio histórico y de gestión actual. Además, el Teatro genera entornos de formación de público como también de artistas, al tiempo que es un atractivo turístico situado en un punto destacado de la ciudad de Montevideo.

Queda claro a través del concepto de centro cultural, que el Teatro Solís no pretende producir únicamente espectáculos en vivo (un bien privado). La voluntad del Teatro es mucho más amplia, más abarcativa.

Si bien el Teatro Solís es una institución pública, a través de la cual se proveen bienes privados (los espectáculos en vivo), al mismo tiempo es productor de un bien público. En este caso el bien público es el que se asocia a las externalidades que produce el Teatro como ser el “valor de existencia”, “valor de opción de consumo futuro”, “valor de legado”, “valor de prestigio” y “valor de educación”, conceptos tratados anteriormente.

2.2 ¿Cuáles son sus objetivos?

Desde su reapertura, el Teatro Solís, se ha planteado objetivos que van tanto en el sentido de mejorar la cantidad como la calidad del bien privado que provee (espectáculos en vivo), y también desarrollar y promover las categorías que se asocian al concepto de bien público que gira en torno a la institución.

En lo estrictamente artístico, la institución se plantea tener una programación abierta a todo tipo de orientación estética, buscando la excelencia artística y también de gestión. Pero al mismo tiempo, trabaja para desarrollar las múltiples facetas relacionadas al concepto de centro cultural. Como institución referente del entorno, el Solís busca ser un guía motivador para el resto de los actores culturales del medio, tratando de generar externalidades positivas en lo que refiere a la calidad que buscan alcanzar en cada una de sus producciones el resto de los agentes, sean públicos o privados.

En forma simultánea, el Teatro trabaja en pro de la mayor amplitud posible en cuanto a la accesibilidad de la ciudadanía, generando espacios y recursos para la inclusión social de sectores con dificultad en el acceso a los contenidos del Teatro. Un ejemplo de esto es la actividad desarrollada en el 2010, llamada “Un pueblo al Solís” el cual consistió en el traslado hacia el Teatro de público proveniente del interior del país,

desde catorce localidades diferentes. Esta forma de incrementar la accesibilidad es parte de una política de la institución.

La gestión emprendida por el Teatro, destina también, grandes esfuerzos a incrementar el número de producciones que se ponen en escena, es decir, se busca presentar la mayor cantidad de espectáculos posible, estableciendo siempre un mínimo de calidad artística. La reapertura del Teatro en el 2004 como institución hizo que hacia el año 2008 se pusiera a disposición de los artistas del medio, una sala nueva, de menor tamaño pero de mucho valor cultural como la Zavala Muniz, donde se desarrollan espectáculos de disciplinas incipientes o que no encuentran su lugar en el libre mercado cultural montevideano.

2.3 Modalidades de programación

En el mercado de las artes en vivo suelen distinguirse tres formas de desarrollar la grilla de espectáculos. Éstas son, la de arrendador, presentador o productor. El Solís pone en práctica las tres modalidades de acuerdo a la situación que enfrenta.

El teatro arrendador se entiende como la situación mediante la cual el Teatro pone a disposición de terceros (los productores) sus instalaciones, siendo éstos, quienes toman el riesgo de financiar la producción. Por lo tanto el Teatro obtiene ingresos por el alquiler de la sala sin asumir ningún tipo costo. Un ejemplo reconocido es la actuación de Les Luthiers o las obras de la Comedia Nacional.

En una situación intermedia entre ser arrendador y productor, se encuentra la actividad de presentador, en donde el teatro contrata producciones artísticas ya realizadas. En este caso el riesgo financiero asociado a una buena concurrencia o no, es asumido por el teatro. Por tanto, asume todos los costos relacionados a la contratación del espectáculo quedando el “éxito” del emprendimiento sujeto a la cantidad de entradas que se puedan vender. Un ejemplo de esta modalidad fue la presentación de la Compañía Corpo en diciembre de 2009.

Por último, la modalidad de productor consiste en desarrollar todas las etapas para la puesta en escena de la obra. Se entiende por esto, la contratación de artistas, el montaje de la escenografía, la adquisición de derechos de autor, etcétera. Trabajando bajo esta modalidad, es cuando el teatro asume más riesgos financieros. Las temporadas de Ópera que ha desarrollado el Solís son un ejemplo claro de esta modalidad de gestión.

Visto que desde su reapertura el Teatro se define a sí mismo como un centro cultural, la mejor forma que ha encontrado de cumplir con este rol, es generando un mix entre las diversas modalidades de gestión. Es decir que actualmente en el Solís conviven situaciones en las que simplemente se arriendan las salas, otras en las que el Teatro asume el riesgo de producir y otras en las que juega el rol de presentador.

2.4 Financiamiento

El Teatro dispone actualmente de tres fuentes de financiamiento claramente definidas. En primer lugar, la partida presupuestaria del Gobierno municipal (IM). Esta partida es la mayor proporción de su presupuesto y es a su vez el flujo financiero que asegura el funcionamiento de la institución.

En segunda instancia, el Teatro cuenta con los ingresos derivados de la venta de entradas. Cada vez que una producción se pone en escena, el Solís aspira a cubrir los costos mediante la venta de tickets, es decir que cada producción debería lograr el autofinanciamiento. En este caso cabe aclarar que existe una política de distribución de los ingresos por venta de entradas en los casos de arrendador y presentador. La misma consiste en distribuir los ingresos en una relación aproximada y flexible de 30% para el Teatro y 70% para la compañía. Obviamente en el caso de que el Teatro sea el productor el 100% es apropiado por el mismo.

Finalmente, la tercera fuente de financiamiento emana de los aportes realizados por los agentes privados, los cuales se realizan como contraprestación por servicios publicitarios (sponsoreo de producciones) o simplemente en forma de donaciones. El destino de esta clase de ingresos es la Fundación de Amigos del Teatro Solís, ya que es éste organismo el que gestiona con los agentes privados estas partidas.

Es importante destacar la independencia financiera y de gestión del Teatro Solís de los respectivos elencos residentes, como la Comedia Nacional y la Orquesta Filarmónica de Montevideo. Si bien tienen prioridad al momento de utilizar las instalaciones, no dependen del presupuesto del Teatro, ni comparten recurso alguno.

En cuanto a los gastos, los mismos el Teatro los clasifica en dos categorías, por un lado, los gastos presupuestados, que se pagan principalmente con las partidas pre establecidas y otorgadas por la IM. Por otro lado los gastos que se afrontan con los recursos propios, ya sean adquiridos por venta de entradas o arrendamiento de sala para eventos privados, o por donaciones realizadas por privados.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Remuneraciones	20,695,544	22,865,136	26,647,687	33,102,360	48,359,809	51,406,000
Bienes y Servicios	7,916,568	15,336,189	16,345,812	18,518,049	21,431,231	24,509,331
Inversiones sin obras	776,708	41,601	238,335	304,979	229,360	377,309
Inversión en obras	41,810,782	32,906,596	96,548,100	115,925,945	20,230,000	11,464,780
Total Gasto Presupuestado	71,199,602	71,149,522	139,779,934	167,851,333	90,250,400	87,757,420
Bienes y Servicios extrapresupuesto	6,693,689	157,958	532,387	2,578,906	4,447,442	6,389,606
Inversión extrapresupuesto	0	1,171,836	117,291	329,622	86,000	86,711
Total Gasto extrapresupuesto	6,693,689	1,329,794	649,678	2,908,528	4,533,442	6,476,317
Gasto Total	77,893,291	72,479,316	140,429,612	170,759,861	94,783,842	94,233,737

Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por el Teatro Solís. Precios corrientes

Como se ve en la tabla, el principal componente del gasto, durante los primeros años de gestión, fueron las Inversiones en obras representando casi el 70% en los años 2007-2008. En este rubro, Inversiones en obras, se destaca el fuerte incremento en 2007-2008 debido a la construcción de la sala Zavala Muniz. Terminado el período de inversiones en

infraestructura, el componente salarial acaparó más del 50% del gasto total.

La siguiente tabla resume como fue la relación entre gasto total e ingresos netos por servicios del Teatro (venta de tickets, arrendamiento de sala para eventos, etc.) a lo largo de los últimos cinco años. Netos refiere al monto líquido apropiado por el Solís en concepto de prestador de servicios a los productores privados, y el monto total de las obras producidas por el propio Teatro.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Gasto Total	77,893,291	72,479,316	140,429,612	170,759,861	94,783,842	94,233,737
Ingresos Totales por Espectáculos	4,679,235	3,879,740	4,354,780	13,815,798	13,733,328	13,135,406
Ingresos Totales /Gasto Total	6.0%	5.4%	3.1%	8.1%	14.5%	13.9%

Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por el Teatro Solís. Precios corrientes.

Se puede observar que finalizados los ejercicios con fuertes flujos de inversión, la proporción de gasto que se paga con los ingresos generados por la actividad del Solís, se incrementó hasta casi un 15%. Si bien es cierto que estos ingresos están lejos de ser suficientes como para afrontar la totalidad de los costos de mantener la institución abierta, no menos cierto es, que sin los mismos, el Teatro sería deficitario año a año, y no sostenible su déficit a través del tiempo. Surge así la necesidad financiera

de producir espectáculos y arrendar su sala como una actividad de relevante en su quehacer diario. Actividad de suma importancia, no sólo por la necesidad de financiamiento, sino por las consecuencias que tienen los contenidos propuestos en el perfil de la institución. La programación repercute en la percepción que la ciudadanía tenga sobre el Teatro (sean o no asistentes), en el prestigio del mismo y en la misión cultural del Solís, que determinan el cumplimiento de la provisión del bien público.

Resumiendo, si bien el Teatro Solís cumple con la función de proveer un bien público, para cumplir con esta misión debe proveer espectáculos. La asignación presupuestal la puede considerar dada, determinada por el proceso político una vez cada 5 años. El administrador depende para su reelección de que el Solís cumpla con su misión. La misión puede ser descrita en términos de dos variables clave: cantidad (número de espectadores) y calidad. Eso hace razonable considerar que el comportamiento del administrador del teatro responde a una función de utilidad que depende de dos argumentos: calidad y cantidad. Este razonamiento nos sugiere el paralelismo con la literatura que ha estudiado el desempeño de las OSFL.

3. La economía de las organizaciones sin fines de lucro

Las organizaciones sin fines de lucro (OSFL) a lo largo de los años han desarrollado sus actividades básicamente en tres ramas de actividad: la salud, la educación y la cultura. Si bien este tipo de organizaciones existían desde antes en el tiempo, el análisis de su comportamiento económico no llega hasta mediados los años 70, años en los que el auge de este tipo de agente económico en los Estados Unidos es notorio. Este fenómeno, sobre todo en las áreas de la salud y la educación, dio paso a trabajos como los de Newhouse (1969) y Feldstein (1971).

En ese contexto, las instituciones culturales sin fines de lucro abocadas al desarrollo de artes en vivo cumplían con la paradoja de mantenerse en el tiempo a pesar de los constantes desequilibrios financieros.⁵ Paradoja que aún continúa.

Sobre el comportamiento de las OSFL en el sector de las artes en vivo, los mayores avances en la teorización han sido realizados por Henry

⁵ Henry Hansmann "Economic Theories of Nonprofit Organization" W. Powell, ed., The Nonprofit Sector 27 42 (Yale University Press, 1987)

Hansmann, quien ha desarrollado desde el año 1980 numerosos trabajos de sistematización, como también teorización.

Independientemente del sector en el que las OSFL desarrollen sus actividades, siempre se encuentran características comunes en todas ellas. En primer lugar toda institución sin fines de lucro no busca el beneficio monetario que sí persiguen las empresas privadas lucrativas, y en el caso de obtenerlo, tiene limitaciones para distribuir sus beneficios a aquellas personas que están directamente ligadas a la gestión de la institución, como lo son sus directores o empleados.

Por otra parte, en todos los sectores en los que se desempeñan las OSFL, existen empresas privadas y públicas que compiten por atraer a los consumidores, los cuales de acuerdo a su nivel de ingreso y confianza en los distintos tipos de instituciones, deciden donde adquirir el bien o servicio en cuestión.

3.1 Clasificación de las OSFL

Como el resto de las empresas del sistema económico capitalista, las OSFL pueden ser públicas o privadas (también podrían ser mixtas). La mayoría de las OSFL se forman bajo el ámbito privado, pero quizás las más grandes suelen ser públicas, encontrando allí hospitales, centros educativos o instituciones culturales.

Considerando el punto anterior y avanzando en cuanto a la clasificación, podemos clasificar a las OSFL por su forma de financiamiento, encontrando que éstas pueden ser “donativas” o comerciales.

Las donativas como la palabra sugiere, son las instituciones que se financian con donaciones, ya sean de particulares, de empresas privadas o del Estado. Este tipo de institución cuenta, al inicio de cada ejercicio con un presupuesto que destina a desarrollar su actividad. Aquellas OSFL que sólo se financian por medio de las donaciones, suelen tratar de maximizar el presupuesto con el fin de asegurar su viabilidad.

Por otro lado, las OSFL comerciales se financian por medio de la venta de los bienes o servicios producidos. Un caso de este tipo de agente pueden ser los hospitales que cobran una tarifa por atender a los pacientes siendo esa tarifa lo suficientemente alta como para cubrir exactamente los costos asociados a esa prestación. Si bien en los inicios de la concepción de las empresas sin fines de lucro, la modalidad comercial no era lo predominante, el crecimiento de esta tipología institucional fue notorio a lo largo de todo el siglo XX en los Estados Unidos.⁶

Una segunda forma de clasificar a las OSFL toma en cuenta quien o quienes son los encargados de ejercer el manejo de la institución. En

⁶ El sector comercial sin fines de lucro apenas existía en 1900, para el año 2000, parece que va a acumular más de dos tercios de todo el sector sin fines de lucro” Henry Hansmann en “The Two Nonprofit Sectors,” in V. Hodgkinson and R. Lyman, editores., *The Future of the Nonprofit Sector* (Jossey-Bass, 1989)

base a esta caracterización, Hansmann (1980)⁷ en su clasificación hecha para OSFL privadas, encontró dos formas de organización. Distinguió las OSFL mutuales (donde la elección del cuerpo directivo de la organización lo realiza el conjunto de usuarios de la institución) de las “emprendedoras” (donde sus directores, creadores, se autoperpetúan).

Esta clasificación es aplicable tanto a las instituciones privadas como también a las públicas, pero para el caso de éstas últimas, cabe agregar otra categoría. Cuando la institución es pública, existe la posibilidad de que el control del organismo lo realice personal con responsabilidad política, siendo este un tercer tipo de OSFL.

3.2 Rol de las OSFL

Es posible describir el rol de las OSFL teniendo en cuenta los ámbitos en los que desarrollan sus actividades. Las OSFL no operan en todos los mercados, su aparición es consecuencia de ciertas fallas de mercado. La primera descripción de este fenómeno fue realizada por Burton Weisbrod⁸ quien explicaba que la aparición de las OSFL era resultado de la presencia de una institución pública oferente de un bien público. Estas

⁷ Henry Hansmann “The Role of Nonprofit Enterprise” 89 Yale Law Journal 835 901 (1980), reprinted in Susan Rose Ackerman, ed, *The Economics of Nonprofit Institutions* (Oxford University Press, 1986).

⁸ Burton Weisbrod “Towards a theory of the Voluntary Non-Profit Sector in a Three-Sector Economy” incluido en “Altruism, Morality and Economic Theory” Edited by Edmund S. Phelps, (New York, Russell Sage, 1974)

instituciones toman al llamado elector mediano como forma de fijar su nivel de oferta, pero en el mundo real no todos los consumidores están dispuestos a consumir las cantidades y calidades del elector mediano, por lo que queda cierta cantidad de consumidores insatisfechos que dan lugar a las OSFL. Esta demanda residual es la que daría espacio a empresas no lucrativas.

Si bien esta aproximación fue pionera, condice relativamente con la realidad, desde el momento en que muchas OSFL son oferentes de bienes públicos pero no puros, sino mixtos. El caso de las instituciones culturales es uno de ellos. Y aunque es un motivo real, la demanda insatisfecha, como explicación del nacimiento de las OSFL, no es del todo cierto que sólo la pueden satisfacer este tipo de instituciones, bien podrían hacerlo empresas privadas, pero quizás, a costos muy elevados.

Es contemporánea a esa primera explicación la realizada por Nelson y Krashinsky⁹, quienes atribuyeron la existencia de las OSFL a las asimetrías de información. Los consumidores muchas veces no cuentan con los medios para obtener toda la información relativa a los efectos de un bien o servicio, situación en la cual las empresas privadas pueden verse atraídas a inducir la demanda. Desde el momento en que los

⁹ Richard Nelson y Michael Krashinsky 1973 citado en Hansmann (1980), pag. 835 The Role of Nonprofit Enterprise. The Economics of Nonprofit Institutions, The Yale Law Journal

consumidores reconocen esa asimetría, pueden existir incentivos para que las empresas que no persiguen el lucro satisfagan a los consumidores desconfiados. Esta alternativa surge porque los motivos que moverían a la empresa a inducir la demanda de mayores cantidades, desaparecen por no existir ánimos de lucro.

Ya en 1980 Hansmann, con su visión de abogado, brinda otra argumentación a la existencia de las OSFL basado en las fallas de contrato. Cuando existen contratos de prestación de servicios entre consumidores y empresas, puede darse la situación en que los usuarios tengan dificultades para evaluar en forma correcta los niveles de cantidad y calidad que la empresa les ofrece. En presencia de esa dificultad, las empresas estarán tentadas a reducir la cantidad y calidad de sus “outputs” como forma de generar mayor rentabilidad. Nuevamente la característica principal de las OSFL, que establece la no búsqueda de un beneficio pecuniario con su accionar, justifica su presencia. Muchos consumidores conscientes de su dificultad para evaluar que el precio pago se condice con la cantidad y calidad del bien o servicio brindado por la empresa privada, optaran por contratar con una OSFL que no tiene incentivos para reducir su output.

3.3 Fundamentos para el financiamiento por donaciones

El financiamiento por medio de las donaciones puede verse como una caracterización de la llamada discriminación de precios.

En el caso de varias ramas en las cuales trabajan las OSFL y entre ellas la de los espectáculos en vivo, las instituciones se enfrentan a elevados costos fijos que les dificultan su puesta en marcha. En comparación con los costos fijos, los costos variables son bajos. Al mismo tiempo, el costo marginal de poner en escena un espectáculo más o de permitir la presencia de otro espectador son bajos, por lo que las OSFL tenderían a ejercer la discriminación de precios, pero esta estrategia puede no ser efectiva. Es sabido que la proporción de personas dispuestas a pagar elevados precios por servicios culturales aún en las ciudades más grandes es limitada (demanda inelástica), por lo que pensar en fijar precios altos y así cubrir los costos no es una alternativa. Surge así la posibilidad de realizar la discriminación de precios a través de las donaciones.

Aquellos espectadores que tienen una elevada preferencia por asistir a los espectáculos estarán dispuestos a pagar el mismo precio que el resto de los asistentes (menor que el que dicta su preferencia por los espectáculos en vivo) y además, accederán a donar parte de sus ingresos como medio para que la OSFL en cuestión pueda continuar con su labor a través del tiempo. Es importante considerar que este tipo de donación puede ser tanto en dinero como en horas de trabajo dentro de la OSFL o en asociaciones ligadas a ella.

3.4 Comportamiento económico de las OSFL

Visto que las instituciones son clasificables como OSFL siempre que no distribuyan sus beneficios a personas que no están ligadas al proceso productivo que allí se desarrolla y más aún, no tienen la exigencia de generar beneficios pecuniarios, es razonable esperar que el análisis económico de su comportamiento no se realice a través de una maximización de beneficios.

Como alternativa al ejercicio de maximización de beneficios que se aplica a las empresas privadas con fines de lucro, a las OSFL se aplica un análisis de maximización de objetivos, es decir, por un lado puede ser la maximización de la cantidad de output, o la maximización de la calidad de dicho output. Estos ejercicios de maximización se aplican a las OSFL netamente comerciales que sólo se financian a través de la venta de su producción. Para el caso de las OSFL que se financien exclusivamente por medio de donaciones, se plantea un ejercicio de maximización del presupuesto, visto que la existencia de la institución depende únicamente de estas partidas.

Hansmann (1981) propone un modelo para analizar el comportamiento económico de las organizaciones que ofrecen espectáculos en vivo. Los objetivos de este tipo de organización se traducen de la siguiente forma; en primer lugar, lograr exponer espectáculos con altos niveles de calidad. Según este autor la calidad puede ser perseguida de dos formas, en

primer lugar buscando generar producciones que brinden trabajos artísticos “tan impresionantes como sean posibles”, esto quiere decir presentar en escena interpretes reconocidos, escenografías lujosas, etcétera. La otra alternativa es producir espectáculos que apelen a los “gustos más refinados”, dejando a un lado en la programación aquellos espectáculos más populares.

En otro orden, las organizaciones que ofrecen espectáculos artísticos en vivo podrían tener como objetivo difundir la cultura a segmentos más amplios de la población, esto se traduce en la maximización de la asistencia a los espectáculos brindados.

Existe un tercer objetivo factible para las OSFL que es la maximización de presupuesto por parte de quienes gestionan la institución. Esta búsqueda se realiza en pro de asegurar la permanencia de los gestores de la OSFL sin una idea de generar beneficios directos al entorno que la rodea.

3.5 Adaptación del modelo al Solís

Adaptar el modelo de Hansmann (1981) a la realidad del Teatro Solís, implica reconocer cuales son los objetivos que la institución busca, su figura legal y organizacional y considerar los recursos con que cuenta.

Tal como se explicó anteriormente, los objetivos que persigue son aquellos que quedan contenidos dentro del concepto de centro cultural, objetivo central del Teatro. En forma breve, estos son: aumentar tanto la cantidad como la calidad de los espectáculos puestos en escena

(relacionado al bien privado producido) y resaltar todas aquellas características de bien público, por ejemplo, ser una institución de referencia socio-cultural para el entorno, generar entornos de formación de público como también de artistas, o funcionar como un atractivo turístico situado en un punto destacado de la ciudad de Montevideo, entre otras.

Por otro lado y dentro del concepto de centro cultural, se encuentra el objetivo de generar accesibilidad a la ciudadanía, es decir, dar espacios y recursos para la inclusión social de sectores con dificultad en el acceso a los contenidos del Teatro. El actual plan de objetivos y metas del Solís, diseñado para período 2011- 2015, incluye desarrollar una política de precios de localidades como una actividad para promover la accesibilidad. Si bien una política de precios, es un punto relevante dentro de la provisión pública de bienes privados, abordar ese tema excede el alcance del presente trabajo, pero es pertinente mencionar, que existen estudios sobre la temática de precios de bienes privados provistos por agentes públicos, que podrían servir de marco para avanzar en este sentido. Entre esos trabajos se destacan “Public Sector Pricing” de Dieter Bös (1985) o “Microeconomic of Public Policy” de Lee S. Friedman (2002).

Pensar a la partida presupuestaria que el Estado brinda al Solís como un componente exógeno. El presupuesto votado por los representantes políticos, puede tener (debería) vinculaciones con el desempeño del

Teatro en el lustro anterior. De esta forma, la gestión del administrador y su capacidad para maximizar la función de utilidad, puede tener efecto sobre su propia reelección y/o sobre el presupuesto asignado. Un modelo como el de Hansmann permite responder la pregunta de: ¿Cómo se conduce el administrador del Solís una vez que ha sido determinada la partida presupuestaria para el Teatro?

A fin de estudiar cómo el Solís puede alcanzar mayores niveles de utilidad que satisfagan sus objetivos, analizamos a continuación los componentes de la función de utilidad propuesta.

3.5.1 La función de utilidad

La utilidad de una institución como el Solís, depende básicamente de dos factores. Por un lado, la calidad de los contenidos ofrecidos en los espectáculos y por otro, la cantidad de personas que llegan a los mismos. El mecanismo de financiamiento por medio de un presupuesto considerado como exógeno, y las decisiones dependientes del administrador concernientes a aspectos cualitativos del espectáculo (elenco, género, etc) y de precios que afectan a la cantidad de asistentes, son las razones para considerar, como inputs de la función de utilidad a: la cantidad de espectadores, y la calidad de su programación.

Por tanto, la consideración del Teatro como una institución cultural sin fines de lucro, nos aproxima a entender que el interés mayoritario de su accionar se centrará en generar niveles de cantidad de asistentes y/o

calidad de sus contenidos, lo mayor posible, como forma de alcanzar los objetivos trazados.

En este sentido se pueden plantear tres funciones de utilidad que se logren adaptar a la realidad del Solís.

En primer lugar se puede establecer una función de la forma $U(q)$. Esta función indica que el Teatro debería trabajar en pro de incrementar la calidad de los contenidos ofrecidos, con el fin de alcanzar niveles de utilidad lo más alto posibles. En dicho caso, sería razonable esperar que la dirección del teatro destinara la Sala Principal exclusivamente para la presentación de artistas reconocidos y producciones de gran envergadura, ya que son este tipo de presentaciones los que por su naturaleza y características se destacan en lo que a calidad se refiere.

Una segunda opción es que el factor que reporte utilidad para el Teatro sea la cantidad de asistentes. Bajo esta condición, la función de utilidad solo incorpora como variable explicativa a n , es decir a la cantidad de espectadores. $U(n)$ sería la función de utilidad, en la que n repercute positivamente. En este caso, se podría comprender que el Solís destinase recursos y esfuerzos en generar espectáculos que atraigan al público masivo, desligándose de la responsabilidad de generar contenidos de calidad alta o refinada.

Tal como se explicó anteriormente, el Teatro Solís tiene definidos múltiples objetivos que incorporan por un lado, la preocupación de ser una

institución referente en cuanto a la calidad de los espectáculos que se presentan, pero por otra parte, mantiene la inquietud de saber que cada vez más gente pueda acceder a las funciones que se desarrollan en sus instalaciones. Esta multiplicidad de aspiraciones, nos permite afirmar que la función de utilidad más adecuada para representar su realidad, es aquella que incorpora como sus variables explicativas, a la cantidad y la calidad. Es decir, una función que toma la forma $U(n,q)$ donde las derivadas primeras de n y q son positivas.

El Teatro por tanto, estará trabajando en pro de sus objetivos y en consecuencia incrementando sus niveles de utilidad, siempre que cada una de sus decisiones de programación, logren mejorar al menos una de las variables n o q . La importancia relativa que los gestores del Solís le asignan a cada una de estas dos variables depende del grado de internalización que se logre, por parte del Teatro, de los intereses (función de utilidad) de la Junta departamental, recordando que es esta quien asigna el presupuesto.

Para entender cómo el grupo gestor de la institución puede mejorar sus niveles de utilidad es necesario conocer la restricción a la que se enfrenta.

3.5.2 La restricción

La restricción presupuestal de una OSFL cultural privada se compone de los ingresos por venta de entradas a los espectáculos, las donaciones recibidas y los costos. Para que el Solís funcione con un presupuesto

equilibrado, la condición que debe cumplir la restricción es que los ingresos netos sean cero. En el caso del Teatro Solís podemos pensar en una restricción presupuestaria de este estilo, tomando al presupuesto municipal como las donaciones que reciben las OSFL culturales privadas.

Tal como se mencionó anteriormente la cantidad de espectadores será representada por la letra n , mientras que q representará la calidad de los distintos shows. El precio del ticket P es expresado a través de una función, $P=P(n,q)$ donde el precio se comportara de forma negativa ante variaciones en la asistencia y de forma positiva ante variaciones en la calidad. Por otro lado encontramos una función de donaciones que es exógena a las variables del modelo (n,q) . Es decir, el presupuesto que le asigna la IM al Solís no depende de la cantidad de asistentes ni de la calidad artística de los espectáculos que allí se presentan. Las donaciones se representan como d .

Los costos están dados por la siguiente expresión, $C=C(n)$ donde variaciones en la asistencia impactaran de forma directa en los costos. En el caso del Solís, si bien existen obras en las que la calidad puede incidir en los costos, éstas son una cantidad ínfima respecto de la cantidad de espectáculos que se montan, debido a que su rol de productor es escaso. Por esta razón, no se considera la calidad como un factor que insuma recursos. En cuanto a la asistencia, esta sí repercute en los costos ya que

un mayor número de espectadores insume mayor uso del personal, mayor desgaste del edificio, más costo de energía, etc.

La restricción a la que se enfrenta el Teatro Solís, sería:

$$np(n, q) + d - c(n) = 0 \quad (1)$$

La función objetivo está dada entonces por una función de utilidad, de la forma $U = U(n, q)$ donde sus argumentos vuelven a ser, al igual que las funciones anteriores, la asistencia y la calidad. Usando una especificación de tipo Cobb-Douglas se tiene:

$$U(n, q) = Aq^\alpha n^{(1-\alpha)} \quad (2)^{10}$$

El hecho de que uno de los componentes de la función de utilidad sea la cantidad, nos permite afirmar que la capacidad del Teatro de incrementar sus niveles de utilidad, estarán ligados a su habilidad para incidir en la cantidad demandada. Conocer cómo responde la demanda ante distintos estímulos, como ser la variación del precio, de la cantidad de funciones o de los contenidos, es sin duda una herramienta que debería resultar útil para la dirección del Teatro a la hora de lograr sus objetivos.

Visto que el Teatro recibe una partida presupuestaria suficiente para solventar costos fijos, es necesario que los títulos puestos en escena se

¹⁰ La magnitud de α se relaciona a la importancia que los gestores del Teatro le asignan a n o q . Esto se deriva de como la dirección del Teatro internalice los intereses de la Junta Departamental. De no hacer este tipo de interpretación, y pretender un Teatro de corte elitista (generador de lucro) podría conducir a un choque entre los intereses de la Junta Departamental y sus votantes, repercutiendo en la asignación del presupuesto.

autofinancien. Es decir, el Teatro debe lograr su punto de equilibrio financiero, ya sea a través de cada uno de los espectáculos o de la suma de todos ellos a lo largo del ejercicio.

En base a estos argumentos, plantearemos una estimación de la demanda por tickets a través de una regresión econométrica, no sin antes abordar los antecedentes en la materia.

4. Antecedentes

Uno de los elementos distintivos de las artes en vivo es que la calidad percibida por los posibles asistentes, es una de las variables que influyen a la hora de tomar la decisión de consumir o no los espectáculos. La principal barrera que se encuentra a la hora de abordar económicamente esta temática, es definir un indicador de calidad que refleje de la mejor manera las características de los contenidos. Obviamente, la medición de una variable cualitativa es en la mayoría de los casos polémica, debido a que la percepción de la misma es tan variada como cantidad de personas estén viendo la performance.

A pesar de la dificultad para desarrollar mecanismos de medición de la calidad, han sido numerosos los estudios que han abordado la temática de la demanda por artes en vivo, en función de la calidad. Pueden mencionarse los trabajos como el de D. Throsby (1990) sobre la percepción de la calidad en la demanda teatral, o el más reciente en el tiempo de S. Tobias (2004), también dándole una explicación económica al efecto de la calidad.

Sin embargo, la mayoría de estos trabajos, a excepción del de Luksetich y Lange, "A simultaneous model of nonprofit symphony orchestra behavior"(1995), no desarrollan una explicación de los objetivos de las instituciones,

por lo que si bien explican el comportamiento de la demanda, no concluyen sobre cómo la institución puede aproximarse a los objetivos buscados.

Presentamos a continuación los aspectos principales de tres de los trabajos más relevantes en el área.

El trabajo de Luksetich y Lange fue desarrollado para el conjunto de orquestas sinfónicas pertenecientes a la liga de orquestas sinfónicas de EEUU (ASOL por sus siglas en inglés), en base a 435 datos de dos periodos 1975-1984 y el trienio 1985, 1986 y 1987. Los datos registrados por dicha organización se agruparon de acuerdo al tamaño de las orquestas, siguiendo la misma clasificación que la Liga realiza (de acuerdo al presupuesto de cada agrupación). Por tanto los autores consideraron tres grupos de orquestas: las orquestas mayores, las metropolitanas y las pequeñas. Por otra parte se hizo un relevamiento de los objetivos para cada conjunto y se reveló que las orquestas pequeñas tenían tanto objetivos de calidad como de cantidad (de producciones), pero brindando mayor protagonismo a este último. Lo mismo se verificó al relevar los objetivos de las orquestas metropolitanas. Finalmente, las orquestas mayores sólo tienen una meta principal relacionada a la calidad.

El estudio siguió una metodología de estimación de seis ecuaciones simultáneas, partiendo de una conceptualización de la calidad en función

del salario de los artistas. Las variables endógenas del modelo que se definieron fueron: la asistencia, el precio, los gastos en administración, la calidad (medida como se mencionó anteriormente), la cantidad de conciertos y las donaciones. Las variables exógenas fueron veinte entre las que se incluyeron: la densidad de población en cada grupo etario, el ingreso, el gasto en publicidad, la presencia de las orquestas en radio o televisión, la capacidad de la sala, etc.

Los resultados del trabajo además de caracterizarse por su robustez, mostraron distintas posibilidades de gestión de acuerdo al tamaño de la compañía. Las estimaciones para las orquestas pequeñas mostró la existencia de una correlación negativa entre el nivel de ingreso de la población y la cantidad de asistentes; al tiempo que existió una correlación positiva entre el precio de los tickets y la disposición a donar, pero sin resultar significativa desde el punto de vista econométrico. Para las orquestas metropolitanas se constató que un mayor número de conciertos se relacionó con mayor flujo de donaciones, lo mismo que con el número de asistentes. El hecho de que un mayor número de conciertos resultó para este conjunto de orquestas en mayor nivel de asistencia, dio según los autores, sustento al argumento de que estas orquestas dan mayor importancia a la maximización del output. Finalmente, para el tercer grupo de orquestas, las de mayor tamaño y que se ocupan básicamente de la calidad de sus producciones, se encontró evidencia empírica para afirmar que mayores gastos administrativos derivaron en una mayor

calidad del espectáculo al tiempo que dichos costos se asociaron negativamente a la cantidad de donaciones recibidas. Según los autores, este comportamiento se debe a la reticencia de los asistentes a otorgar donaciones a las instituciones con altos costos. En cuanto a los niveles de asistencia, se encontró evidencia para demostrar que mayor cantidad de funciones resultó en mayor acceso por parte del público. La misma relación positiva se verificó entre las subvenciones estatales y el número de espectadores, relación fácil de explicar, ya que las subvenciones son un instrumento que permite a las orquestas reducir el precio de los tickets. Las mismas subvenciones se relacionaron negativamente al nivel de donaciones, existiendo un efecto “crowding-out” de fondos privados por públicos. Quizás lo más relevante fue verificar una relación negativa entre las donaciones y el número de funciones, que los autores interpretaron como la evidencia de una vinculación negativa entre la calidad de los contenidos y la cantidad de funciones. También se constató que altos niveles de calidad, se relacionaron a altos niveles de precios.

Otro trabajo también desarrollado para orquestas sinfónicas agrupadas en ASOL fue el de Toma y Meads (2007). Éste intenta ser un avance respecto del trabajo anteriormente mencionado. El estudio considero observaciones de 52 orquestas con presupuestos de entre uno y seis millones de dólares para los años 2003, 2004 y 2005. Para la estimación de la demanda se utilizó un modelo de regresión simple, donde se definió como la variable dependiente a la cantidad de asistentes por concierto de

la j-ésima orquesta, dividida por la población de su lugar de residencia. Las variables independientes fueron la densidad de población de distintos grupos etarios en edad de asistir a este tipo de evento (18 a 24 años, 25 a 34 años, y 34 a 49 años). Se incluyó además, otra variable que recogió la cantidad de población con niveles de educación alto, una variable indicativa de la cantidad de población con ingresos superiores a cien mil dólares anuales; una variable con la cantidad de funciones y otra con la cantidad de funciones elevada al cuadrado. Además se agregó una variable para recoger la incidencia de la cantidad de competidores en el entorno de referencia, otra para el precio del ticket, seguido de una variable que recogió el efecto impositivo y finalmente otra que consideró el aspecto cualitativo de la calidad de los espectáculos, la cual se definió como los gastos reales en personal artístico, dividido por la cantidad de artistas involucrados en la orquesta.

La estimación se realizó para dos modelos, uno de los cuales incluyó todas las variables mencionadas más arriba y otro que omitió incluir la variable que recoge el efecto de los impuestos y la variable relacionada al nivel educativo de la población.

Respecto de las diferentes etapas de la vida, se concluyó en ambos modelos que la variable que se relaciona a la etapa de la vida en la que se da mayor nivel de reproducción (24 a 35 años), no fue significativa, según los autores, directamente relacionado al hecho de que las personas

no tienen suficiente tiempo para asistir a este tipo de actividades. Los otros dos grupos de individuos identificados, resultaron ser significativos y relacionarse positivamente a la cantidad de asistentes, teniendo un mayor coeficiente el de los adultos de 35 a 49 años. En el modelo donde se incluyó el efecto impositivo y el nivel educativo, ninguna de las dos variables mostraron ser significativas al 95% mientras que la de los impuestos tampoco lo fue al 90%.

El resultado más sorprendente para los investigadores, fue constatar que el nivel de ingreso se relacionó negativamente con la cantidad de asistentes.

En cuanto a las variables que los gestores pueden manipular, se pudo concluir por un lado, que para la calidad, el resultado fue en ambos modelos esta variable incide positivamente en el nivel de asistencia, lo cual es consistente con el trabajo de Luksetich y Lange (1984) como con otro trabajo desarrollado por Throsby (1990). Esto implica que los gestores de las orquestas pequeñas (presupuesto menor a seis millones de dólares), pueden considerar contratar artistas de mayor calidad para incrementar la asistencia a sus funciones.

Por otro lado, el resto de las variables bajo control de los gestores, es decir, precio y cantidad de funciones fueron significativos en ambos modelos. En cuanto al precio, el mismo incide negativamente en la cantidad de asistentes, mientras que la cantidad de funciones repercute

positivamente en el número de espectadores, visto que se facilita el acceso de los posibles espectadores.

El tercer antecedente a destacar es un trabajo de Daniel Urrutiaguer (2002). Este trabajo, además de realizar una estimación de demanda en función de la calidad, para espectáculos en vivo, lo hace específicamente para obras teatrales. La investigación fue realizada para teatros públicos franceses, que tuvieran lo que el autor llamó como “misión nacional” relacionada a la financiación vía subsidios, en base a datos de 1995 y 1996.

La regresión diseñada explicó la demanda en función de las variables, precio, cantidad de funciones, capacidad de las salas, y un vector de variables dummies para recoger el concepto de calidad. Este vector se nutrió de factores como, las críticas a las obras, el nombre del director de las obras, el crecimiento del financiamiento público y la reputación de la institución.

El estudio logró demostrar que la percepción de los posibles asistentes sobre la calidad de la obra, es una variable explicativa del nivel de asistencia a las obras, encontrándose efectos opuestos dependiendo del tipo de público objetivo de la institución, diferenciándose dos tipos de público. Por un lado, el tipo de espectador sensible a las críticas teatrales de los distintos medios de comunicación, y por otro aquellos espectadores

que no dan importancia a la crítica pero si a la reputación artística del elenco.

Para los dos grupos de tipo de teatro se constató una correlación positiva entre los subsidios públicos y la calidad percibida. Ambas demandas demostraron preferencia por títulos clásicos y aversión por los títulos contemporáneos extranjeros. Finalmente, el autor concluyó que el factor que con más confianza refleja la calidad, fue la reputación de la institución.

ESTIMACION DE LA DEMANDA DE ESPECTÁCULOS DEL TEATRO SOLÍS

5. La actividad de programación de espectáculos del Teatro Solís.

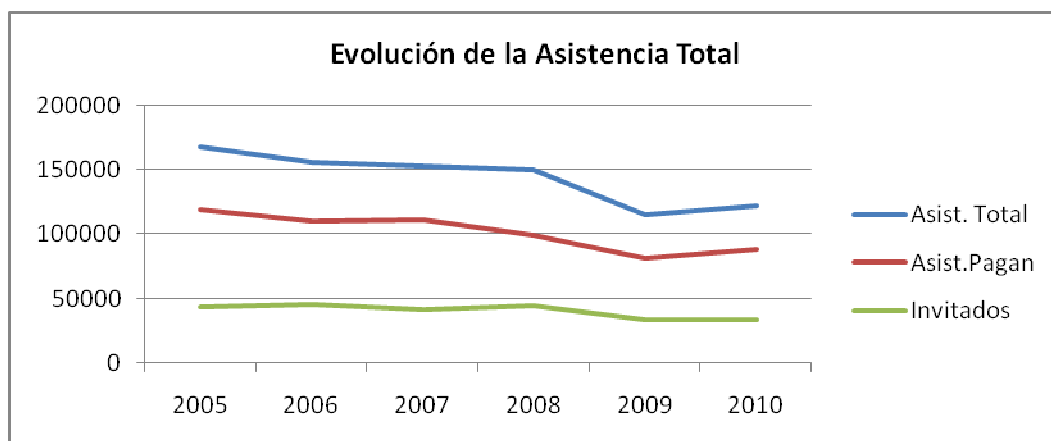
5.1 Variable Dependiente

Se definió como variable dependiente en la estimación de la demanda a la cantidad de entradas vendidas, incluyendo todo tipo de pago, es decir, precio full o precio parcial. La razón para definir de esta forma a la variable, es que el Teatro además de preocuparse por la cantidad de asistentes, debe asegurar su punto de equilibrio financiero, por lo que no le es indiferente que los espectadores asistan en forma gratuita o mediante pago.

Asistencia

La asistencia total en el periodo 2005-2010 fue de 861.909 espectadores, distribuyéndose en 606.858 espectadores que pagaron alguno de los tipos de ticket de admisión y 244.899 que fueron invitados. La evolución de la asistencia total en el periodo tuvo una caída del orden del 23% en el año 2009 explicado por una disminución tanto en las entradas vendidas como en los invitados, de 18% y 25% respectivamente, manteniendo niveles de asistencia anual de entre 167.000 en el 2005 (boom efecto

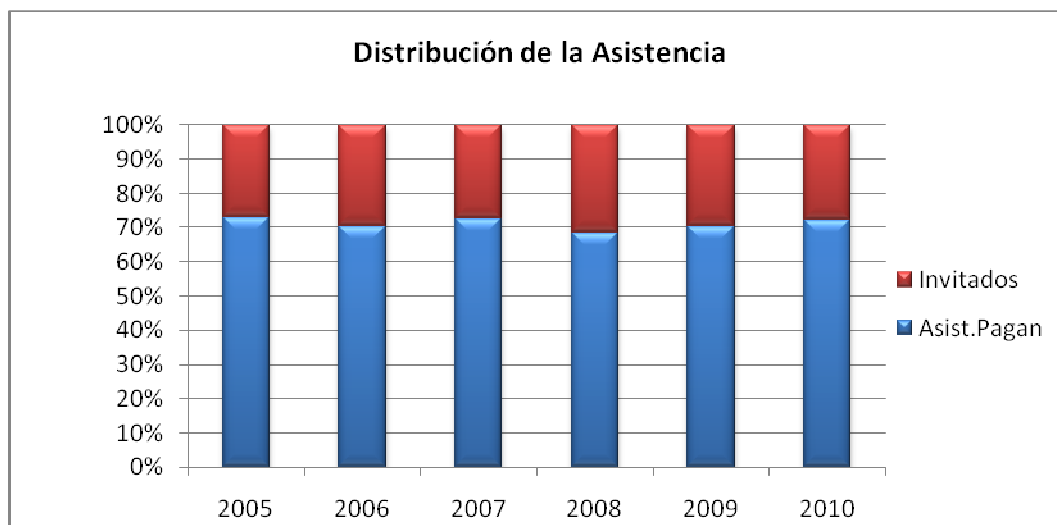
“novedad”) y 115.000 espectadores aproximadamente. A pesar de esta caída observada en 2009, en el 2010 parece comenzar a recuperarse.



Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por el Teatro Solís

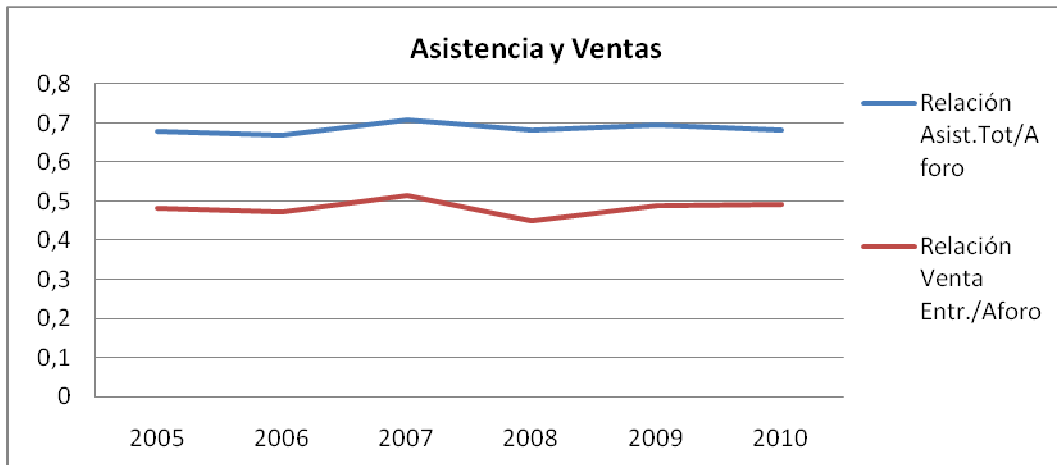
La asistencia total promedio por espectáculo fue de 1.911 espectadores, observándose un mínimo de 55 en un espectáculo con una sola presentación y un máximo de 20.826 espectadores en un espectáculo con más de 25 funciones. En el caso de las entradas vendidas, el promedio por espectáculo alcanzó las 1.346, con un mínimo de 2 entradas vendidas y un máximo de 15.220. Por último, los invitados en promedio ascendieron a 543, con un mínimo 7 y un máximo de 8.366.

La distribución total de la asistencia, entre entradas vendidas e invitados para el periodo en estudio, se mantiene constante año a año, en una relación de 70 a 30 aproximadamente.



Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por el Teatro Solís

Las relaciones entre la asistencia total o la cantidad de entradas vendidas con el aforo es una medida macro estándar de eficiencia, que sirve para comparar la oferta de butacas que realiza el Teatro con la demanda por las mismas. En promedio, el aforo del Teatro para el periodo 2005-2010 fue de 971 butacas por función, en su sala principal, dependiendo del espectáculo que se ponga en escena, tomando como valor mínimo 930 butacas y como máximo 1.256 butacas (capacidad total de la Sala Principal del Teatro). En el período, la relación entre asistencia total y aforo se ha mantenido estable cercano al 70% como se puede observar en el siguiente gráfico. En el caso de la relación venta de entradas y aforo la relación también se mantuvo prácticamente estable en el período alrededor del 50%.

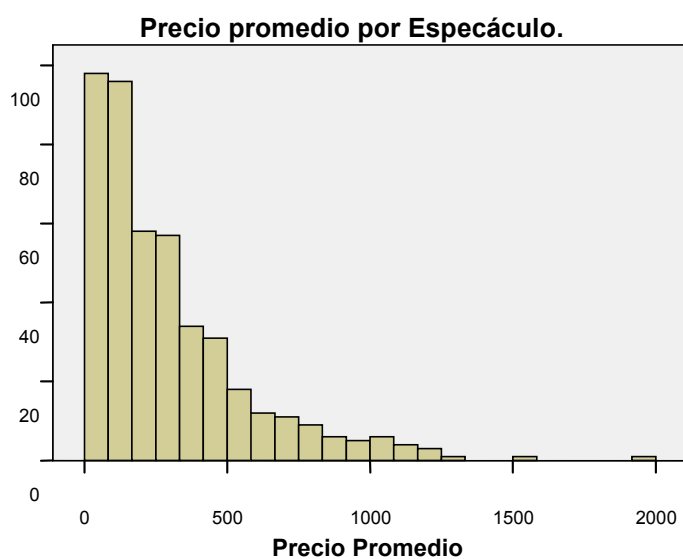


Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por el Teatro Solís

5.2 Variables Independientes

Precio

El precio promedio por espectáculo en el periodo de estudio fue de 295 pesos, con un mínimo de 13 pesos y un máximo de 1.927 pesos.



El histograma nos muestra una distribución asimétrica, con la mayor acumulación de observaciones en el rango que va hasta los 500 pesos. Es importante mencionar cómo se construyó esta variable. Si bien es cierto que en la mayoría de los espectáculos del Solís se establecen precios diferenciados por el tipo de localidad, no es menos cierto que la diferencia de precio entre una localidad y otra (platea y tertulia alta por ejemplo), se mantiene prácticamente estable entre espectáculos. Considerando esto, se decidió trabajar sobre la base de precios promedio, en el entendido que ese guarismo es suficiente para incorporar los atributos de calidad con que cuenta el show en cuestión. Al trabajar con precios promedio, se incluye la distorsión que provocan las distintas promociones que pueda incluir cada espectáculo. Son estos precios diferenciados los que explican que muchas funciones de la Comedia Nacional por ejemplo, arrojen como dato precios promedio de alrededor de 15 pesos cuando en realidad, el precio de comprar la entrada sin promoción para este tipo de espectáculo osciló entre 60 y 90 pesos a lo largo del período. Por último, es importante aclarar que los precios fueron deflactados por el Índice de Esparcimiento, Equipos recreativos y Culturales, tomando como año base al 2005, inicio del período de interés para nuestro estudio.

Género

Los espectáculos por género puestos en escena por el Teatro Solís se han distribuido de la siguiente forma en el periodo 2005-2010:

	Niños	Títeres	Teatro	Música	Música Sinfónica	Opera	Danza	Total
Frecuencia	12	6	52	160	141	24	56	451
%	2,7	1,3	11,5	35,5	31,3	5,3	12,4	100

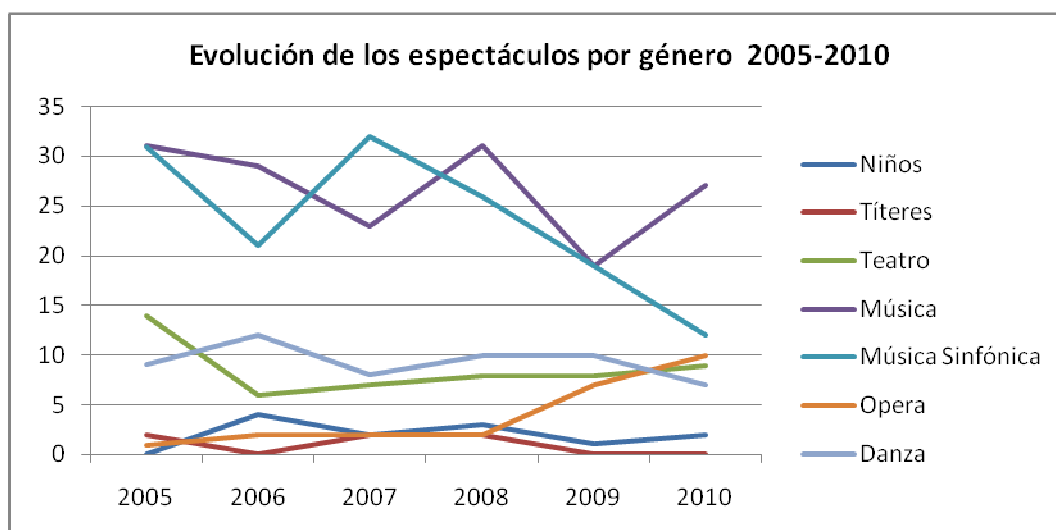
Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por el Teatro Solís

Como se observa de la tabla anterior los géneros con mayor presencia de espectáculos son la música (música popular, rock, tango, etc.) y la música sinfónica con un 35,5% y un 31,3% respectivamente. A estos lo sigue la danza con una participación del 12,4% y el teatro con el 11,5%. Por último, entre espectáculos para niños, los títeres y la ópera acumulan el 9,3% de los espectáculos puestos en escena.

No debe interpretarse a partir de los datos anteriores, que el Teatro Solís abre su Sala Principal para exponer en casi un 67% espectáculos de música y por lo tanto se trata de un "teatro musical". Si analizamos la distribución de las funciones por género podremos observar cómo se dispone de la Sala Principal para cada uno de los géneros. De las 1.295 funciones que se representaron en la Sala Principal del Teatro Solís el teatro significa el 37,5% de las mismas, siendo el género con más participación. Lo siguen los espectáculos para niños, la música y la

música sinfónica con una participación de entre el 14% y 16% del total de funciones. En tanto la danza, la ópera y los espectáculos de títeres fueron el 10,4%, 6,3% y el 2,7% respectivamente.¹¹

El gráfico de la evolución de espectáculos por año, permite concluir que tanto la música y la música sinfónica han puesto en escena más de 20 espectáculos por ejercicio. En el caso de la música sinfónica, la cantidad de espectáculos ha venido cayendo desde 2007. Los géneros restantes han presentado menos de 15 espectáculos por año, manteniendo su participación en cada uno de ellos, con la excepción de la ópera que a partir del año 2009 aumentó sensiblemente su participación debido al interés del Teatro en desarrollar un género que de no hacerlo no existiría en el país, incorporando además de la Ópera tradicional, la retransmisión en vivo y en alta definición de las óperas del MET de Nueva York.



Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por el Teatro Solís

¹¹ Ver Anexo A

Intérprete

Los intérpretes de los espectáculos puestos en escena por el Teatro Solís en el periodo 2005-2010 se distribuyeron de la siguiente forma:

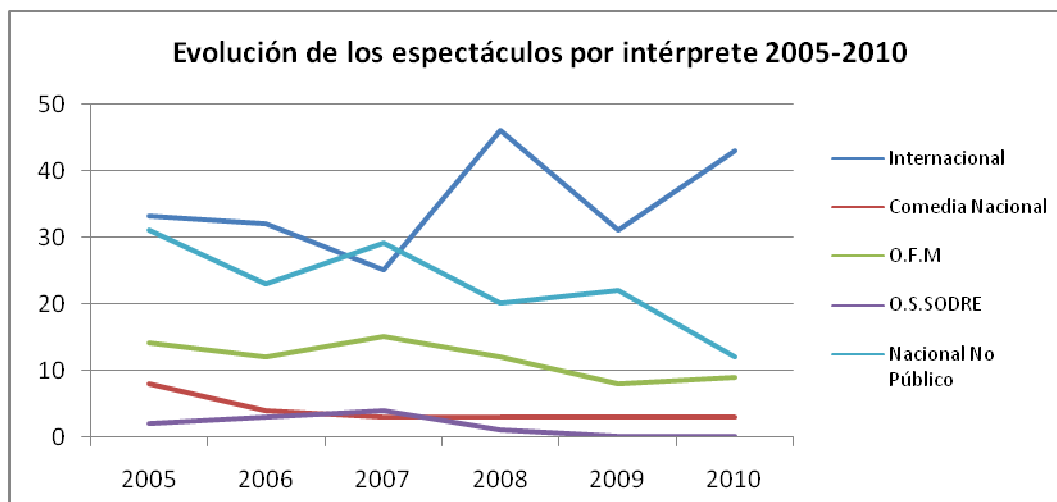
	Internacional	Comedia Nacional	O.F.M	O.S.SODRE	Nacional No Público	Total
Frecuencia	210	24	70	10	137	451
%	47	5	16	2	30	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por el Teatro Solís

Las compañías internacionales han presentado un 47% de los espectáculos, seguido por los intérpretes de compañías privadas nacionales, con un 30%.

Los elencos residentes del Teatro, es decir, la Comedia Nacional y la Orquesta Filarmónica de Montevideo acumulan entre ambos un 21% de los espectáculos. Como se observa de la tabla anterior los espectáculos que fueron interpretados por la Orquesta Filarmónica de Montevideo triplicaron los de la Comedia Nacional.

Por último, la Orquesta Sinfónica del SODRE puso en escena en el período 2005-2010 10 espectáculos, representando un 2% del total de los mismos. Es importante considerar que desde el 2008, esta compañía cuenta con su propio complejo y por esto no presentó mas obras en el Solís.



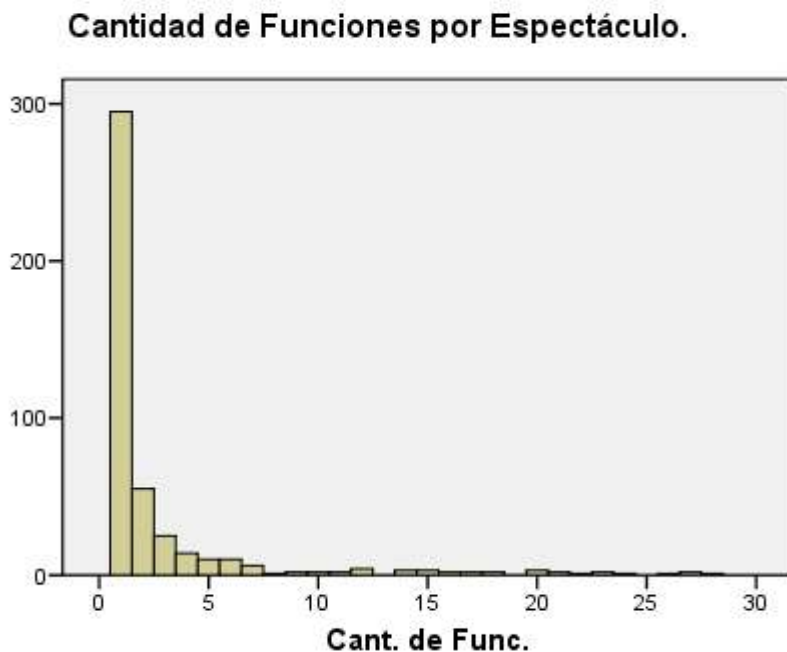
Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por el Teatro Solís

Como podemos apreciar del gráfico anterior los intérpretes Internacionales y los Nacionales No Públicos, han presentado una cantidad mayor de espectáculos por año que la Orquesta Filarmónica de Montevideo, la Comedia Nacional y la Orquesta Sinfónica del SODRE. A partir del año 2007 se observa una brecha entre los espectáculos interpretados por compañías Internacionales y Nacionales No Públicos a favor de los primeros.

Los elencos residentes del Teatro Solís han mostrado una tendencia estable en la cantidad de espectáculos ofrecidos por año. La Orquesta Filarmónica de Montevideo ha presentado más espectáculos que la Comedia Nacional, con un promedio de 12 por año. Mientras tanto la Comedia Nacional a partir de 2007 interpretó 3 espectáculos por año de forma continua.

Cantidad de Funciones por Espectáculo

Si bien el trabajo se realizó en base a los espectáculos presentados, es importante hacer mención a la cantidad de funciones que se presentan por cada uno de ellos. Dentro del universo de 451 espectáculos, hay algunos que llegaron a ofrecerse en 28 oportunidades, mientras que casi 300 espectáculos se presentaron una sola vez. Las obras de teatro, suelen ofrecerse en repetidas oportunidades mientras que los shows de música suelen desarrollarse una sola vez.



5.3 Tablas Descriptivas

1. Entradas Vendidas – Género

Entradas Vendidas						
Género		X < 389	390 < X < 669	670 < X < 1209	X > 1210	Total
	Niño	0	0	0	12	12
	Títeres	1	0	2	3	6
	Teatro	8	0	5	39	52
	Música	54	46	43	17	160
	Música Sinfónica	41	54	39	7	141
	Ópera	6	4	3	11	24
	Danza	3	9	21	23	56
	Total	113	113	113	112	451

Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por el Teatro Solís

La cantidad de entradas vendidas fue distribuida en cuartiles, con el objetivo de mostrar cómo se distribuyeron los espectáculos dentro de cada uno de los grupos.

Dentro del grupo que venden menos de 389 entradas, 113 espectáculos, la música y la música sinfónica representan el 84% de los mismos, con 54 espectáculos de música y 41 de música sinfónica. El resto de los géneros que representan el 16% del grupo mencionado, se distribuye en 1 espectáculo de títeres, 3 de danza, 6 de ópera y 8 de teatro.

En el grupo que vende entre 390 y 669 entradas, la música y la música sinfónica representan el 88%, aumentando su participación en relación al grupo anterior, distribuido en 46 títulos de música y 54 de música sinfónica, invirtiendo la relación ente ellos en comparación con el primer grupo. En el restante 12% de los espectáculos del grupo, los títeres y la ópera disminuyen su participación en relación al grupo anterior y la danza aumenta en 5 puntos porcentuales, pasando de 3 espectáculos que venden menos de 389 entradas a 9 que vende entre 389 y 669 entradas.

En el tercer cuartil de entradas vendidas encontramos cambios en la distribución por género. En primer lugar, disminuye la participación de la música y la música sinfónica, representando el 72,5% de los espectáculos del grupo, con 43 y 39 títulos respectivamente. Igualmente estos dos géneros siguen manteniendo el comportamiento de los grupos anteriores, poniendo en escena la mayor cantidad de espectáculos. El cambio más significativo es el que se observa en el género danza, donde su participación aumenta sensiblemente, poniendo en escena 21 obras, el 18,5%.

En el último grupo, integrado por aquellos espectáculos que venden más de 1.210 entradas, el género teatro es el que exhibe mayor participación con un 35%, incrementando sensiblemente su participación en relación a los grupos anteriores. Lo sigue la danza con 23, que representa el 20,5% de los 112 espectáculos que venden más entradas. En este grupo

aparecen los títulos para niños que no tuvieron presencia en los grupos anteriores con 12 obras. Por último, el descenso en la participación de la música y música sinfónica es notorio, siguiendo con la tendencia mostrada anteriormente, alcanzando una participación conjunta del 21%.

La misma tabla vista en sentido horizontal, nos permite observar el desempeño de cada género en cuanto a los tickets vendidos por espectáculo presentado.

El género espectáculos para niños representa un caso extremo, ya que el 100% de sus obras vendió más de 1.210 entradas, situación que no se repite en ninguno de los otros géneros. En el caso de la danza se observa que solo un 5% de sus espectáculos vendió menos de 389 entradas, acumulando un 54% de los mismos en el rango de 390 a 1.209 entradas vendidas. Otro rasgo destacable de esta tabla es que el 75% del género teatro vendió más de 1.210 entradas. La música y música sinfónica cuentan con 17 y 7 espectáculos respectivamente que vendieron más de 1.210 entradas, representando el 11% y el 5% de los mismos. Por último, la ópera muestra que un 46% de sus espectáculos han vendido más de 1.210 entradas.

2. Entradas Vendidas – Intérprete

Intérprete	Entradas Vendidas				
	X< 389	390<X< 669	670<X<1209	X>1210	Total
Internacional	59	38	65	48	210
Comedia Nacional	2	0	1	21	24
O.F.M	10	43	12	5	70
O.S.SODRE	4	3	1	2	10
Nac. No Púb.	38	29	34	36	137
Total	113	113	113	112	451

Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por el Teatro Solís
X= cantidad entradas vendidas

Dentro de aquellos espectáculos que vendieron menos de 389 entradas, los intérpretes internacionales y los nacionales no públicos representan el 85% aproximadamente, distribuidos en un 52% intérpretes internacionales (59 espectáculos) y 33% nacionales no públicos (38 espectáculos). El resto de los espectáculos del grupo, que representan el 15%, está compuesto por la Orquesta Filarmónica de Montevideo, la Orquesta Sinfónica del SODRE y la Comedia Nacional. De estos últimos intérpretes es la O.F.M con 10 espectáculos la que tiene mayor participación.

En el grupo de los títulos que vendieron entre 390 y 669 entradas, los intérpretes internacionales y los nacionales no públicos siguen representando una porción mayoritaria de los mismos con un 59%, aunque se observa una disminución. Esta se explica fundamentalmente

por el incremento de los espectáculos interpretados por la O.F.M que ascendió al 38% del total del grupo, con 43 puestas en escena. La Comedia Nacional y la O.S.SODRE disminuyeron su presencia en relación al grupo anterior.

En el tercer cuartil de la distribución de la cantidad de entradas vendidas por intérprete, se observa, al igual que los primeros cuartiles, una participación mayoritaria de los intérpretes internacionales y nacionales no públicos con un 88%, superando la participación de estos en el primer grupo de la distribución. El restante 12% es explicado casi en su totalidad por la Orquesta Filarmónica de Montevideo, con un descenso importante en la cantidad de espectáculos puestos en escena, pasando de 43 obras en el grupo anterior a 12. La Comedia Nacional y la O.S.SODRE apenas pusieron un espectáculo cada uno.

En el último grupo, aquellos que vendieron más de 1.209 entradas, no muestra variaciones en la participación de los espectáculos interpretados por artistas internacionales y nacionales no públicos, siendo los que pusieron más espectáculos sobre las tablas, con un 75%. La gran diferencia con los grupos anteriores es el aumento sensible en la puesta en escena de espectáculos interpretados por la Comedia Nacional, 21 en total que significan un 19% de los espectáculos del grupo que vendió más de 1.209 entradas.

Si observamos la participación de los intérpretes en relación a los espectáculos totales de cada uno de ellos en el periodo, nos permitirá tener otra visión. En el caso de los intérpretes internacionales y nacionales no públicos, han concentrado el 50% aprox. de sus espectáculos en el rango que va de 669 entradas vendidas en adelante. La O.F.M acumuló el 61% de sus espectáculos en el segundo cuartil de la distribución, aquel que va de 390 a 669 entradas. La O.S.SODRE logró distribuir sus espectáculos de forma más uniforme, un 40% de los mismos vendió menos de 389 entradas y un 40% vendió entre 390 y 669 entradas. Por último, hay que destacar que el 88% de los títulos interpretados por la Comedia Nacional vendió más de 1.210 entradas.

3. Entradas Vendidas – Cantidad de Funciones por espectáculo.

Funciones por Espectáculo	Entradas Vendidas				Total
	X < 389	390 < X < 669	670 < X < 1209	X > 1210	
entre 1 y 7	113	113	112	77	415
entre 8 y 14	0	0	0	14	14
entre 15 y 21	0	0	1	13	14
entre 22 y 28	0	0	0	8	8
Total	113	113	113	112	451

Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por el Teatro Solís

X= cantidad entradas vendidas

En la tabla anterior observamos que el 100% de los espectáculos que vendieron menos de 389 entradas realizaron cada una de ellas, menos de 7 funciones. Esto mismo ocurre con los espectáculos que vendieron entre 390 y 1.209 entradas. En el caso de los títulos que alcanzaron a vender más de 1.210 entradas la distribución cambia. El 69% de estos, realizó menos de 7 funciones, el restante 31% se distribuyó entre aquellos que realizaron más de 8 y menos de 28 presentaciones.

Un buen complemento a la descripción realizada, es agregar un análisis de las funciones por género, ya que esta forma de ver los datos nos aproxima al uso de sala que se destina a cada una de dichas categorías.

En el caso de la cantidad de funciones por género se destaca que el 100% de los títulos de música, música sinfónica, danza y ópera realizan menos de siete funciones. Adentrándonos en estas categorías, podemos observar que el 93% de los espectáculos de música realizan dos o menos funciones, mientras que el 92% de los de música sinfónica realizan una sola función y el 66% de los espectáculos de danza realizan como máximo dos presentaciones. El género títeres muestra que el 83% de sus espectáculos llevan a cabo dos o menos funciones y que uno de sus títulos (recordar que en el periodo 2005-2010 el género títeres presentó seis piezas) realizó veintisiete funciones. Por último, tanto el género niños como teatro, han presentado mayor cantidad de puestas en escena, en relación a los géneros comentados anteriormente. En el caso de la

categoría niños el 67% de los mismos realizó más de 15 funciones. El teatro es el género que puso en escena más cantidad de espectáculos con una cantidad de funciones mayores a 15.

Los datos anteriormente descritos, sirven para reflexionar sobre cómo se distribuyeron los espectáculos según género e intérprete en el periodo 2005-2010, ver como varia la cantidad de asistentes de un espectáculo a otro. Es notable que existan diferencias de convocatoria entre los distintos géneros, el tipo de intérprete. Al mismo tiempo, la cantidad de funciones parece ser también, una variable a considerar. Por otro lado, es razonable considerar al precio como una variable de control por parte del Teatro, ya que es ésta variable una restricción que considera cada uno de los consumidores.

Estos datos son los que nos sugieren una estimación de la demanda tal como se muestra a continuación.

6. Metodología Empírica

En este capítulo se describe la base de datos, su construcción, la hipótesis de trabajo y la estimación del modelo propuesto.

6.1 Descripción de la base de datos

Con el fin de analizar el comportamiento de la demanda de espectáculos del Solís, se utilizaron los datos brindados por el propio Teatro, respecto de la asistencia y recaudación para cada uno de los años desde su reapertura.

Los datos incorporan toda la base de eventos que se desarrollaron en sus instalaciones y fueron registrados, tomando como observación cada función realizada. El total de aperturas de la Sala Principal fue aproximadamente 1.650 veces, incluyendo espectáculos, eventos privados, cursos, etc.

Parte del trabajo consistió en definir y limitar el universo de estudio a aquellas observaciones que cumplen con la característica de ser espectáculos artísticos (excluyendo cursos, seminarios, galas privadas) abiertos a todo público, en los que la restricción para el ingreso fuese el pago del ticket de admisión. Logrado esto, se agruparon los datos de forma de poder estudiar la respuesta de la demanda a características de cada espectáculo como ser género, intérprete, cantidad de funciones y precio.

En otro orden, el trabajo se realizó sobre las producciones desarrolladas en la Sala Principal básicamente por dos razones. En primer lugar, la Sala Principal es el espacio que cuenta con las condiciones de ser un lugar histórico y que incorpora con esto, un valor distintivo respecto del resto de los espacios culturales de la ciudad. En segundo lugar, la sala Zavala Muniz comenzó a trabajar a partir del año 2008 con espectáculos que se diferencian de los de la Sala Principal en lo relacionado a la carrera del artista, contenidos y público objetivo, cumpliendo la función de ser un espacio dedicado a corrientes artísticas más bien innovadoras.

En total los espectáculos que cumplen con estas características son 451, que representaron un total de 1.295 aperturas de sala a lo largo de los seis años.

Para analizar la respuesta del público ante los diferentes géneros e intérpretes que se presentan en la Sala Principal del Solís, se generaron dos grupos de variables dummies.

Las variables dummies recogen en un grupo, cuál es el intérprete que desarrolla el espectáculo, pudiendo ser las compañías de origen público, que se dividen en Comedia Nacional, Orquesta Filarmónica de Montevideo y O.S.SODRE, y por otro lado las compañías privadas que o bien pueden ser nacionales o extranjeras.

El otro grupo de variables dummies refiere al género del espectáculo. La división fue realizada con el fin de distinguir de la forma más clara posible

el público objetivo de cada espectáculo, por lo que se agruparon las producciones bajo siete categorías: Niños, Títeres, Teatro, Danza, Ópera, Música y Música Sinfónica.

6.2. Definición de la Hipótesis

El presente trabajo se origina en la inquietud por conocer qué variables puede manipular el gestor de una institución cultural pública sin fines de lucro como el Teatro Solís, con el fin de avanzar en la búsqueda de sus objetivos y de esa forma lograr altos niveles de utilidad, cerrando su brecha de ingreso. Teniendo en cuenta que son la cantidad de espectadores y la calidad de los espectáculos los que reportan utilidad al Solís, y que la cantidad de personas que asisten pagando su ticket responde a la selección del repertorio por parte del teatro (asociado a la variable calidad), podemos definir la hipótesis de la siguiente manera:

“Los aspectos cualitativos de los espectáculos presentados, tales como género e intérprete, al mismo tiempo que la cantidad de funciones y precio, son factores que determinan la cantidad de asistentes con entrada paga”.

6.3 Modelos Econométricos

El primer modelo utilizado para estimar la demandad a la cual se enfrenta el Teatro Solís, fue estimado por el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios. Este modelo se desarrolló, sobre la base del supuesto de que la demanda puede agotarse mediante la puesta en cartel de más funciones, siempre que el Teatro lo perciba como necesario y que el ingreso marginal por función, supere al costo marginal. Así se explica, la presencia en cartel en repetidas jornadas de espectáculos que no logran colmar la capacidad de la sala. Por este motivo, tal como se muestra abajo, se incorpora a la regresión, un indicador de la cantidad de funciones (n).

Sin embargo, la especificación del modelo de esta forma, no incorpora la censura que sufren los espectáculos que son un éxito y logran vender casi todas las localidades. Cuando se dice casi todas las localidades, se hace referencia a la situación en la que la demanda, supera al 95% de la cantidad de tickets puestos a la venta. Esto es, aforo neto de las invitaciones.

Fue necesario establecer este margen del 5%, debido a que la decisión de poner una función más, se da previo a que se agoten las entradas disponibles, razón por la cual, los asistentes ávidos de ver el show, usualmente optan por comprar una localidad con mejor ubicación en la siguiente función, antes de pagar para ubicarse en un asiento con peor

calidad visual en la presentación anterior. Constatado este comportamiento, se decidió trabajar con un modelo de regresión censurada, que contó con 378 observaciones, realizando la estimación por el método de máxima verosimilitud.

La especificación del modelo será el siguiente:

$$\ln Asist_i = \alpha + \beta \ln P_i + \gamma n_i + \sum_{i=1}^6 \delta_i G_i + \sum_{i=1}^4 \omega_i I_i + \varepsilon_i$$

Donde las variables son:

$\ln Asist_i$ es el logaritmo natural de la cantidad de entradas vendidas en el espectáculo i .

$\ln P_i$ es el logaritmo natural del precio promedio real del espectáculo i .

n_i es la cantidad de funciones que realizó el espectáculo i .

La variable G_i es especificada como un grupo de variables dummies que representan al género del espectáculo puesto en escena. Las mismas fueron definidas como sigue,

$G_1 = 1$ si el género es Títeres, 0 en otro caso.

$G_2 = 1$ si el género es Teatro, 0 en otro caso.

$G_3 = 1$ si el género es Espectáculo para Niños, 0 en otro caso.

$G_4 = 1$ si el género es Música, 0 en otro caso.

$G_5 = 1$ si el género es Ópera, 0 en otro caso.

$G_6 = 1$ si el género es Danza, 0 en otro caso.

en este grupo de variables dummies fue omitida la Música Sinfónica.

Por último, la variable I_i es especificada como un grupo de variables dummies que representan al intérprete del espectáculo puesto en escena.

Las mismas fueron definidas como sigue,

$I_1 = 1$ si el intérprete es Internacional, 0 en otro caso.

$I_2 = 1$ si el intérprete es Nacional No Público, 0 en otro caso.

$I_3 = 1$ si el intérprete es Orquesta Sinfónica del SODRE, 0 en otro caso.

$I_4 = 1$ si el intérprete es Orquesta Filarmónica de Montevideo, 0 en otro caso.

En este grupo de variables dummies se omitió a la Comedia Nacional.

6.3.1 Estimación del Modelo por MCO ¹²

Variables Independientes	Coefficientes	T-Statistic
Constante (α)	4,827	12,08
ln Precio real (β)	-0,115	-1,80 ^a
Cantidad de Funciones (γ)	0,186	10,71
Títeres (δ_1)	0,425	1,08 ^b
Teatro (δ_2)	0,758	3,61
Espectáculos para Niños (δ_3)	0,056	0,15 ^b
Música (δ_4)	0,322	2,39
Ópera (δ_5)	0,793	3,44
Danza (δ_6)	0,903	5,35
O. Filarmónica de Montevideo (ω_1)	1,719	4,69
O.S.SODRE (ω_2)	1,598	3,57
Nac. No Público (ω_3)	1,428	4,06
Internacional (ω_4)	1,422	3,98

Tabla: Estimación del Modelo de Demanda del Teatro Solís

Nota: ^a estadísticamente significativo al 10%, ^b no significativo.

Como se observa de la tabla anterior todos los coeficientes son significativos al 5%, con la excepción de β que lo es al 10%. En cambio, los coeficientes del género títere y niños, δ_1 y δ_3 directamente no son

¹² Ver Anexo B

significativos a los niveles anteriores, con respecto a la categoría omitida, en este caso la Comedia Nacional.

En primer lugar debemos observar que la demanda, entendida en este caso como la cantidad de entradas vendidas, es “elástica” a las variaciones en el precio a un nivel de significación del 10%. El coeficiente tiene signo negativo, por lo tanto se esperaría que un aumento de 10% en los mismos haga descender la cantidad de entradas vendidas en un 1,1%. Si bien el impacto es estadísticamente significativo, la asistencia se observa bastante inelástica ante variaciones en el precio.

El número de funciones por espectáculo está positiva y significativamente relacionado con la cantidad de entradas vendidas por espectáculo. Esto nos estaría sugiriendo, que cuando el gestor decide poner en cartel una función más, la cantidad de entradas vendidas aumentaría en promedio un 18.6%.

En el caso de las variables que representan el género del espectáculo, se visualiza que tanto títeres como espectáculos para niños no son significativos respecto a la variable omitida. Todos los demás sí lo son, mostrando que el que tiene mayor impacto sobre la venta de entradas es la danza. Sin embargo, los demás géneros tienen coeficientes que se pueden interpretar como “grandes” o de “alto impacto” sobre la asistencia. Teniendo en cuenta los valores estimados de los coeficientes asociados a género podemos afirmar que el aumento en un espectáculo más de teatro

generará un aumento de 75,7% en la cantidad de entradas vendidas, en relación al conjunto compuesto por la variable omitida y las no significativas. Siguiendo el mismo razonamiento podemos decir que el aumento en la cantidad de entradas vendidas para la música será de un 32%, mientras que en la ópera será de un 79% y en la danza un 90%, otra vez respecto al conjunto mencionado.

Para los géneros niños y títeres, los datos no nos permiten sacar conclusiones sobre el impacto que resulta de elegir uno de estos dos géneros en vez de escoger la música sinfónica.

Es importante considerar que el género niños tiene un fuerte componente estacional ligado a las vacaciones de julio y por tanto puede ser esta condición la que no permite sacar conclusiones a partir de la regresión definida. Debemos tener en cuenta la incidencia de éste género en relación a la cantidad de espectadores que logra obtener, sobre todo cuando uno piensa que cumple con un rol muy importante en lo que se refiere a la formación cultural de las generaciones más pequeñas. En cuanto al género títeres, se da una situación contraria al género niños, teniendo muy pocas observaciones. No fue usual en el período considerado que el Solís presentase espectáculos de este género, razón por la cual estaría explicando la no significación del parámetro asociado a esta variable.

Las variables dummies que representan al tipo de intérprete, son todas significativas y positivas. Si la decisión es poner un espectáculo más del intérprete Orquesta Filarmónica de Montevideo el aumento en la cantidad de entradas vendidas será de un 172% en relación a la Comedia Nacional. Siguiendo el razonamiento anterior el aumento en la cantidad de entradas vendidas de O.S.SODRE será de 160% y de los intérpretes Nacionales no Públicos e Internacionales será de 142%, en relación a la Comedia Nacional. Esto puede deberse a que se observan espectáculos de la Comedia Nacional con gran cantidad de asistentes, pero en la mayoría de los mismos esto no ocurre, por el contrario se observan espectáculos de la Comedia Nacional con una gran cantidad de funciones y muy pocos asistentes.

6.3.2 Estimación del modelo censurado¹³

Considerando la misma especificación que el modelo estimado por MCO, la estimación por máxima verosimilitud con varios puntos de censura arroja los siguientes resultados:

Variables Independientes	Coeficientes	T-Statistic
Constante (α)	5.001	10.84
ln Precio real (β)	-0.102	-1.38 ^a
Cantidad de Funciones (γ)	0.171	8.39
Títeres (δ_1)	0.537	1.21 ^a
Teatro (δ_2)	0.878	3.68
Espectáculos para Niños (δ_3)	0.264	0.60 ^a
Música (δ_4)	0.375	2.47
Ópera (δ_5)	0.875	3.36
Danza (δ_6)	0.980	5.14
O. Filarmónica de Montevideo (ω_1)	1.603	3.74
O.S.SODRE (ω_2)	1.473	2.85
Nac. No Público (ω_3)	1.269	3.06
Internacional (ω_4)	1.263	3.00

^a no significativa

En este modelo encontramos que las variables Títeres y Espectáculos para Niños continúan siendo no significativas, al igual que en el modelo

¹³ Ver Anexo C

estimado por MCO. Por el contrario, la variable precio dejó de ser estadísticamente significativa. Esto está en línea con la pequeña elasticidad que se observa en la estimación del modelo anterior, por lo tanto podríamos decir que esta variable no parece afectar a la cantidad de entradas vendidas en aquellos espectáculos que no logran agotar las entradas. En relación a las demás variables del modelo podemos observar que siguen siendo significativas al 5%.

Comparando los resultados obtenidos en el primer modelo estimado por MCO, con las estimaciones de los coeficientes en el modelo censurado, se observa que las estimaciones siguen la misma dirección, es decir, tienen el mismo signo, aunque difieren en su magnitud. Observando aquellas variables que son significativas en este último modelo, en relación a la magnitud de los coeficientes podemos decir lo siguiente: la variable n , indicador de la cantidad de funciones, tiene un coeficiente menor, esto sugiere que para los espectáculos que no logran agotar los tickets de sus funciones, un incremento de la cantidad de éstas, repercute menos que en las que si lo logran. Además, las variables vinculadas al género del espectáculo muestran coeficientes mayores y por último los coeficientes de las variables asociadas al intérprete son menores. Por último, la estimación de los desvíos estándar, en el modelo con censura en varios puntos, son mayores.

7. Conclusiones

El presente trabajo fue motivado por la inexistencia en el país de un análisis que aborde a una institución cultural pública sin fines de lucro desde una perspectiva económica. Se logró resumir varios aspectos que permiten al gestor y a los interesados en general, comprender cuál es la perspectiva económica del Teatro y cuáles son los trabajos que en el plano internacional se han desarrollado en la materia, tanto para analizar a las instituciones sin fines de lucro, como también a su función de demanda explicada por las características cualitativas de los espectáculos presentados, entre otros atributos.

Este trabajo permite afirmar que el gestor de la institución puede definir los contenidos de acuerdo a sus necesidades, tanto sean de cantidad de asistentes o de excelencia de los contenidos propuestos. Los resultados muestran que la demanda responde diferente ante cada tipo de espectáculo. Presentar un espectáculo de danza, ópera, teatro o música (en este orden de incidencia) incrementa el número de entradas vendidas en relación a la cantidad que se lograría, con un espectáculo de música sinfónica. Es relevante el resultado alcanzado en relación a los contenidos de la Comedia Nacional. Si bien esta compañía ocupó el 29,27% del uso de la sala principal durante el periodo considerado, los datos muestran que en promedio, cualquier otro intérprete atrae mayor número de

espectadores. De todas formas, los propios objetivos sociales del Teatro justifican parte de este uso no menor de la sala principal.

A pesar de no existir datos para abordar el tema, recordando trabajos que estudian la percepción del público en cuanto a la calidad del artista, por ejemplo Urrutiaguer (2002), podríamos inferir que los asistentes habituales del Teatro Solís consideran de baja calidad relativa a las obras de la Comedia Nacional y en función de ello, deciden consumir alguna de las otras opciones puestas en cartel. Igualmente, una organización sin fines de lucro como el Solís, debe considerar al momento de formar la grilla de espectáculos, la actividad de una compañía como la Comedia Nacional. Esto le permite avanzar hacia sus objetivos de acercar la cultura a la mayor cantidad de población posible, sin impactar negativamente en su presupuesto. Las restantes variables consideradas en el análisis mostraron un comportamiento estándar en relación a las investigaciones desarrolladas a nivel internacional.

La característica innovadora de este trabajo hace que varios aspectos del mismo puedan mejorarse en futuras investigaciones. Sin embargo, deja una línea abierta para avanzar en el entendimiento de los objetivos de instituciones imprescindibles para la formación cultural y artística de la población como lo es el Solís. Es además, una nueva herramienta para comprender la racionalidad económica de una organización cultural pública sin fines de lucro.

8. Bibliografía.

- Abbé-Decarroux, F., 1992, The perception of quality and the demand for service. Empirical application to the performing arts. *Journal of Economic Behavior and Organization*.
- Baumol, W., 1995, Interview. The case for the subsidizing the arts. *Challenge*.
- Bös, D. 1985, Public Sector Pricing, *Handbook of Public Economy*
- Brooks, A., 2005, What do nonprofit organization seek? (and why should policymakers care?). *Journal of Policy Analysis and Management*.
- Brooks, A., 2006, Efficient nonprofits ?. *The Policy Studies Journal*.
- Brooks, A., y Ondrich, J., 2007, Quality, service level, or empire: which is the objective of the nonprofit arts firm ?. *Journal of Culture Economics*.
- Epple, D. y Romano, R., 1996, *Public Provision of Private Goods*. University of Florida.
- Feldstein, M., 2001, Hospital cost inflation: a study of nonprofit price dynamics. *The American Economic Review*.
- Frey, B., 2006, *Public Support. A handbook of cultural economics*.
- Gapinski, J., 1984, *The Economics of Performing Shakespeare*. *The American Economic Review*
- Hansmann, H., 1980, *The Role of Nonprofit Enterprise*. *The Economics of Nonprofit Institutions*.
- Hansmann, H., 1981, *Nonprofit enterprise in the performing arts*. *The Bell Journal of Economics*.
- Hansmann, H., 1987, *Economic theories of nonprofit organization*. *The Nonprofit Sector*, Yale University Press.
- Hansmann, H., 2007, *Nonprofit organization in perspective*. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*.
- Lee, F., 2002, *Public and nonprofit organizations: Objectives, capabilities, and policy implications*. *The Microeconomics policy and analysis*.
- Lucksetich, W. y Lange, M., 1995, A simultaneous model of nonprofit symphony orchestra behavior. *Journal of Cultural Economics*.
- Netzer, D., 2006, *Cultural policy: an American view*. *Handbook of the Economics of Art and Culture*, Volume 1.

- Newhouse, J., , Toward a theory of nonprofit institutions: an economic model of a hospital.
- Cruz, T. y Nollenberg, N., 2003, Análisis económico del teatro independiente en Montevideo. Una aproximación al problema de la “fatalidad de los costos”. Trabajo de investigación monográfico, UdelAR.
- Peacock, A., 2006, The arts and economic policy. Handbook of the Economics of Art and Culture, Volume 1.
- Roche, H., 1997, El complejo cultural SODRE de Montevideo: La disposición a pagar por un bien público mixto. Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales.
- Rushton, M., 2002, Public funding of artistic creation: some hard questions. The Scholar Series, University of Regina.
- Schargorodsky, H., , Las artes escénicas y las ciencias económicas. Una mirada a los Teatros Públicos desde la perspectiva organizacional.
- Seaman, B., 2006, Empirical studies of demand for the performing arts. Handbook of the Economics of Art and Culture, Volume 1.
- Steinberg, R., 1986, The revealed objective functions of nonprofit firms. Rand Journal of Economics.
- Throsby, D., 1990, Perception of quality in demand for the theatre. Journal of Culture Economics.
- Throsby, D., 1994, The production and consumption of the arts: a view of culture economics. Journal of Economic Literature.
- Throsby, D., 2001, Economía y Cultura. Cambridge University Press.
- Throsby, D., 2010, The Economics of Cultural Policy. Cambridge University Press.
- Tobias, S., 2004, Quality in the performing arts: aggregating and rationalizing expert opinion. Journal of Culture Economics.
- Toma, M. y Meads, H., 2007, Recent evidence on the determinants of concert attendance for mid-size symphonies. Journal of Economics and Finance.
- Urrutiaguer, D., 2002, Quality judgements and demand for French public theatre”, Journal of Cultural Economics.
- Weisbrod, B., 1974, “Towards a theory of the Voluntary Non-Profit Sector in a Three-Sector Economy” incluido en “Altruism, Morality and Economic Theory” Edited by Edmund S. Phelps.
- Wooldridge, J, 2009, “Introducción a la Econometría: Un enfoque moderno”, Cengage Learning.

9. Anexo A – Distribución de funciones por género.

Género	Cantidad de Funciones	
	Frecuencia	%
Niños	186	14,36
Títeres	36	2,78
Teatro	485	37,45
Música	202	15,6
Música Sinfónica	170	13,13
Ópera	82	6,33
Danza	134	10,35
Total	1295	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por el Teatro Solís

10. Anexo B – Estimación del modelo por MCO.

Source	SS	df	MS	
				Number of obs = 451
Modelo	290.53554	12	24.211295	F(12, 438) = 30.02
Residual	353.20568	438	.806405662	Prob > F = 0.0000
				R-squared = 0.4513
Total	643.74122	450	1.43053604	Adj R-squared = 0.4363
				Root MSE = .898

Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por el Teatro Solís

Lnasist	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf. Interval]
Lnprreal	-.1151768	.0641324	-1.80	0.073	-.2412224 .0108687
N	.186566	.017418	10.71	0.000	.1523328 .2207992
Tit	.4250687	.392931	1.08	0.280	-.347196 1.197333
T	.7576825	.2097696	3.61	0.000	.3454025 1.169963
_Ñ	.0557999	.3823815	0.15	0.884	-.6957308 .8073306
M	.3221763	.1347845	2.39	0.017	.0572716 .587081
Op	.7928381	.2303686	3.44	0.001	.3400728 1.245603
Dza	.9032275	.1689173	5.35	0.000	.5712384 1.235217
Ofm	1.718657	.3663404	4.69	0.000	.9986534 2.43866
Oss	1.597665	.4477009	3.57	0.000	.7177558 2.477574
nnopub	1.427953	.3519695	4.06	0.000	.7361944 2.119713
Inter.	1.421729	.3572038	3.98	0.000	.7196826 2.123776
_cons	4.827174	.3994743	12.08	0.000	4.04205 5.612299

Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por el Teatro Solís

11. Anexo C – Estimación del modelo censurado

Censored-normal regression			
		Number of obs =	451
		LR chi2(12) =	201.77
Log likelihood = -599.14943		Prob > chi2 =	0.0000
		Pseudo R2 =	0.1441

Lnasist	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf. Interval]
Lnprrreal	-0.102	.0737164	-1.38	0.169	-.2465129 .0432488
n	0.171	.020369	8.39	0.000	.1307814 .210847
Tit	0.537	.4451942	1.21	0.228	-.3378039 1.41215
T	0.878	.2388445	3.68	0.000	.4090532 1.347895
_Ñ	0.264	.4379043	0.60	0.547	-.5965273 1.124771
M	0.375	.1514325	2.47	0.014	.0769634 .672209
Op	0.875	.260515	3.36	0.001	.3632819 1.387305
Dza	0.980	.1907507	5.14	0.000	.6050879 1.354884
Ofm	1.603	.4279783	3.74	0.000	.7613813 2.443663
Oss	1.473	.5168837	2.85	0.005	.4569728 2.488721
nnopub	1.269	.4141954	3.06	0.002	.4546376 2.082742
Inter.	1.263	.4213187	3.00	0.003	.4345885 2.090693
_cons	5.001	.4615095	10.84	0.000	4.094174 5.908259

Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por el Teatro Solís

Nro. de obs. no censuradas: 378

Nro. de obs. censuradas por derecha: 73