

Entrevista con Javier Fuentes, Director General de ARRIVA ESFERA e inventor del Teatro Bus

50 preguntas sobre el Teatro Bus

Aprovechando el formato de su nuevo libro "50 Filosofadas sobre transporte, economía y sociedad", le hacemos 50 preguntas sobre el Teatro Bus, para conocer más a fondo la idea



nosotros hemos encontrado 30 ventajas competitivas muy importantes. Diferenciación, Exclusividad, Nuevos Clientes, Mejora de la imagen corporativa, Sinergias, Valor añadido, Protección frente a la competencia, Buen retorno... Todas las empresas que se interesan por el proyecto están de acuerdo con ellas.

- 1) **¿Qué es Teatro Bus?** Es un teatro a medida que se desplaza a la puerta de los espectadores. Es un teatro donde, cuando y como el cliente quiera.
- 2) **¿Cómo nació la idea?** Fue un sueño personal con el que pretendí acercar la cultura y el teatro a la gente de una forma sencilla, cómoda, diferente y divertida. Estoy harto de tanta tele basura y ver como no se apuesta por la cultura en casi ningún medio.
- 3) **¿Por qué Teatro Bus?** Porque me resultó fácil fusionar mi vida profesional (transporte) con mi vida personal (escritor y músico). Ya sabes que soy un poco Quijote en todos los aspectos (risas)
- 4) **¿Para qué Teatro Bus?** Para aportar algo de frescura al sector y a la propia sociedad en la que vivimos. Y obviamente para crear valor añadido a nuestros clientes y diferenciación con nuestros competidores.
- 5) **¿Qué es una Patente industrial?** Resultó que mi idea era tan loca (risas) que nadie en el mundo la había pensado antes. Teatro Bus resultó ser un invento como tal y por tanto objeto de ser patentado y protegido por la ley de propiedad intelectual. De esta forma disponemos de 20 años para explotar el producto en exclusividad, lo cual sin duda es una garantía.
- 6) **¿Qué ventajas aporta?** Me alegra mucho la pregunta pues
- 7) **¿Fue fácil poner en marcha la idea?** Al principio mucha gente me decía que estaba loco. Que era una tontería. Que iba a fracasar. Pero no hay nada que me motive más que me digan que algo es imposible. Entonces saco a Rocinante a cabalgar y pongo lanza en ristre para pelear contra gigantes o contra quien haga falta.
- 8) **¿Tuviste ayuda inicial?** Tuve el apoyo de nuestro CEO mundial David Martin quien vio desde el principio un proyecto de alto valor en términos de responsabilidad social corporativa.
- 9) **¿Qué ciudad vio nacer Teatro Bus?** Empezamos en Madrid, por ser la ciudad en la que vivo y trabajo, pero no por ser la ciudad ideal para Teatro Bus. En estos tres años he visto lugares más amables con la cultura
- 10) **¿Cuál fue la primera obra?** Por supuesto ... Don Quijote de la Mancha (risas). Además de mi pasión quijotesca, compartía el dis-

tintivo de universalidad que desde el primer día vi en Teatro Bus.

- 11) ¿Qué tipo de teatro?** Un teatro diferente, divertido, interactivo ... Rompimos con la cuarta pared como se dice en términos teatrales. Situamos a los actores en medio del público y viceversa. Nuestro teatro es vanguardista, ya que se atreve a romper moldes y arquetipos tradicionales.
- 12) ¿Hamlet en Teatro Bus?** Es posible hacer una versión original y propia de Hamlet y de cualquier obra para ser puesta en escena en toda la red de Teatro Bus. Hacemos teatro a medida con un formato totalmente propio
- 13) ¿Teatro o Autobús?** La única respuesta posible es Teatro Bus. Se trata de un invento indivisible. Es un todo. Un Teatro Bus es un Teatro Bus.
- 14) ¿Qué tiene de Teatro?** Siempre tuve claro que el espectador tenía que sentir la magia del teatro. Por ello hemos cuidado todos los detalles con mucho cariño. Cortinas y butacas de terciopelo rojo, moqueta, decorado del teatro, backstage para los actores, sonido profesional del espectáculo...
- 15) ¿Qué tiene de Autobús?** Fue otra de mis obsesiones. Un Teatro Bus no pierde la condición de autobús. Pero no vale cualquier autobús. Debe reunir algunos requisitos que hemos identificado como esenciales.
- 16) ¿Tipo de público?** Por un lado, aquellas personas con inquietud por conocer una forma diferente de hacer teatro, y por otro, aquellas que teniendo una necesidad concreta de transporte, quieren amenizar el trayecto de forma original y divertida con un show a bordo.



Un momento de la entrevista con Javier Fuentes.

- 17) ¿Pero quienes son los clientes?** Nos gusta distinguir 5 tipos de clientes: Colegios, Ayuntamientos, Turismo, Colectivos y Familias.
- 18) ¿Cuántos espectadores en total?** Estamos orgullosos de haber pasado las 500 obras representadas ante más de 25.000 espectadores de todo tipo (escolares, turistas, empresas, personas mayores, cumpleaños.)
- 19) ¿Lo mejor hasta la fecha?** La increíble repercusión mediática que Teatro Bus ha tenido a todos los niveles.: televisión ,radio, prensa escrita... Un valor intangible que ha superado el millón de euros.
- 20) ¿Lo peor?** Las trabas que toda innovación tiene que superar al principio. Inventar y ser pionero no es nada fácil en España. Nadie se atreve a homologar o autorizar algo diferente. Esto es un mal endémico de nuestra economía. Te animan a emprender, pero nadie quiere aprobar prototipos sin poner antes miles de problemas.
- 21) ¿Teatro en movimiento o en parado?** Siempre en movimiento. Es nuestra seña de identidad. Para hacerlo en parado, hay cientos de teatros
- 22) ¿Conductores normales?** Sí, aunque formados y adiestrados debidamente en un servicio con características muy especiales.
- 23) ¿Y los actores?** Hemos configurado un equipo increíble de guionistas, actores, productores... Nuestra Director Artística pilló mi idea casi desde el principio. Hoy en día, nuestra central se encarga de hacer los castings y seleccionar actores en toda España. Es la clave del proyecto y lo sabemos.
- 24) ¿Negocio rentable?** Poco a poco vamos pasando etapas. Y desde luego hemos superado la más dura que es la del arranque de cualquier negocio nuevo. Teatro Bus proporciona muchas fuentes de ingresos.
- 25) ¿Por qué una franquicia?** Desde el primer día visioné Teatro Bus como un proyecto escalable y que debido a su exclusividad podría exportarse con relativa facilidad. Mi sueño es tener un Teatro Bus en cada ciudad de España y en las más importantes del mundo. Ya sé que estoy loco (risas)
- 26) ¿Primera franquicia?** No se trata realmente de una franquicia. Es una concesión que es un término más de transporte. La primera fue en Valencia
- 27) ¿Cuántas ciudades en la actualidad?** Por este orden: Madrid, Valencia, Málaga, Pontevedra, Orense, Mallorca y Guimaraes (Portugal). No obstante, recuerda que nuestros teatros son móviles y se desplazan de un lugar a otro, por lo que hay más ciudades donde hemos prestado servicios.



28) ¿Por qué ser un franquiciado?

Porque pertenecer a la red de Teatro Bus aporta numerosas ventajas. Como he dicho antes, hemos identificado 30 ventajas exclusivas por tener Teatro Bus en un portfolio comercial.

29) ¿Cuás el perfil ideal de un franquiciado?

Una empresa con vocación de crecimiento comercial y que crea en la innovación como una herramienta de marketing y desarrollo de negocio.

30) ¿Experiencia en transporte discrecional?

No necesariamente, aunque es cierto que las empresas discretionales (total o parcialmente) suelen tener una mayor predisposición comercial en el mercado. Sin embargo, como herramienta de marketing corporativo es fantástica para cualquier empresa. Incluso estamos estudiando la posibilidad de ofrecer nuestra concesión a empresas no transportistas a través de alianzas estratégicas

31) ¿Qué inversión supone?

Es una inversión muy asequible para cualquier empresa, sea o no del sector. Piensa que no es necesario disponer de autobuses nuevos y de última tecnología, ya que no es el atributo diferenciador. Lo que importa es el contenido y no el continente

32) ¿Qué incluye realmente la inversión?

La elección, transforma-

ción y legalización del vehículo idóneo, la cesión de todos los derechos de nuestra propiedad intelectual (patente, marca y guiones teatrales), el casting y selección del equipo local de teatro y el asesoramiento permanente en todo lo que el concesionario necesita (know how, experiencia, soporte legal...)

33) ¿Quién hace las transformaciones?

Nosotros nos encargamos de todo. Ofrecemos un llave en mano. Seleccionamos el vehículo idóneo y lo convertimos en un Teatro Bus homologado para trabajar en la red.

34) ¿En cuánto tiempo se recupera la inversión?

Según nuestro Business Plan comercial nuestro payback (retorno de la inversión) es de 2,5 años, pero realmente se recupera desde el primer día, puesto que se trata de una inversión sin riesgo. Y si además, se le suma el valor intangible... tu dirás!

36) ¿El lugar ideal para Teatro Bus?

En principio aquel con mayor valor comercial en términos de cuota de mercado. Tenemos un estudio del valor ponderado para cada mercado en todas las ciudades de España

37) ¿Algún lugar no recomendable?

Una inversión sin riesgo con un valor añadido tan importante siempre tiene hueco en cualquier lugar. En estos 3 años siempre vi una reacción entusiasta con el producto. Y especialmente en las

corporaciones locales y en el poder político de cualquier lugar.

38) ¿Qué tipo de autorización se necesita?

Ninguna, puesto que Teatro Bus trabaja como un servicio discrecional en términos de transporte. Mi obsesión fue no esclavizar el producto a un itinerario concreto. La principal ventaja competitiva es la capacidad de acercar el teatro a cualquier lugar.

39) ¿Apertura más reciente?

Guimaraes (Portugal) con un increíble éxito inaugural. El Ministro de Transporte, el Alcalde de la ciudad y numerosas personalidades nos acompañaron en la presentación. El Ayuntamiento de la ciudad ya eligió Teatro Bus para difundir un mensaje corporativo por todos los colegios del municipio. Un doble éxito sin precedentes.

40) ¿Próxima apertura?

Pues estamos en negociaciones con varias ciudades de España. Puede ser Barcelona, Sevilla, A Coruña o incluso Canarias.

41) ¿Internacionalización?

Te reitero mi sueño de ver Teatro Bus en todas las ciudades del mundo (risas). Este año hemos mostrado el proyecto a todas nuestras compañías en DB ARRIVA y esperamos abrir en varios países (Italia, Croacia, Hungría, Polonia, República Checa...).

42) ¿Leí que ARRIVA había firmado un acuerdo con CITY SIGHTSEEING?

Efectivamente un fantástico acuerdo que permite explorar sinergias recíprocas en ambas redes de transporte. Este acuerdo es muy ilusionante para ambas compañías. Creo que Teatro Bus puede ser una magnífica herramienta para todos los partners de CITY en el mundo.

43) ¿Próximos retos? Mi siguiente reto es hacer de Teatro Bus un lugar de encuentro para artistas amateurs que tengan algo interesante que expresar. Lo tengo en mi cabeza pero necesito sentarme a diseñar las bases.

44) ¿Marketing o realidad teatral? Pues mira, las dos cosas son compatibles. Teatro Bus es una increíble herramienta de marketing para empresas, corporaciones, ayuntamientos ... y sin duda también es una realidad teatral. No hemos podido igualar los números del Rey León (risas) pero estamos muy orgullosos de seguir acercando el teatro a mucha gente.

45) ¿Tienen apoyo institucional? Nunca he diseñado un proyecto para vivir de subvenciones públi-

cas. Creo en los proyectos que acepta el mercado por su utilidad y valor añadido. Tenemos apoyo, pero no ayuda económica.

46) ¿Más innovaciones para el futuro? Creo en la innovación permanente y te aseguro que hay muchos proyectos rondando por mi cabeza.

47) ¿No te cansas de innovar? A veces me asusto porque mi cabeza no deja de pensar en ideas nuevas. Creo que está en mi ADN. Igual que lo está ser un desastre en casa. Mi mujer se queja que no sé ni colgar un cuadro. Y lo peor es que tiene toda la razón (risas)

48) ¿50 Filosofadas? 50 Filosofadas es un libro muy fácil de leer. Para ponerlo en la mesilla

de noche. Son reflexiones filosóficas sobre situaciones de nuestro sector y nuestro país en general. Para gente que quiera acercarse a los principales filósofos de la historia de manera innovadora y divertida.

49) ¿Sigues escribiendo? Escribir es una de mis pasiones, aunque no tengo mucho tiempo pues los negocios no me lo permite. Tengo una novela a medias con la que espero ganar el Planeta y retirarme del sector (risas).

50) ¿Algo más que añadir? Dar las gracias a todos los que de una u otra manera contribuyen cada día a que el sueño de Teatro Bus sea cada vez más real. Y a todos los lectores que dediquen tiempo a leer esta entrevista.



COMPA T Iveco | 29 plazas



STOCK (disponible para entrega inmediata)

CALIDAD

DISEÑO

CAPACIDAD

Y todo esto al mejor precio del mercado