

## EQUIPO 1967 - MAPEO ECOSISTEMA

| EQUIPO                               | ACTORES-EQUIPO  | ACTORES-RELACIONADOS   | RECURSOS   | RELACIONES ENTRE ACTORES  | FLUJOS QUE HACEN QUE LOS RECURSOS SE MUEVAN  | BARRERAS  | OPORTUNIDADES  |
|--------------------------------------|---|--|--|---|--|---|--|
| Heller Vargas                        | Publicista, Diseñadora  | Community Manager, diseñadores, músicos, cantantes, actores, redactores, diseñador de interior.  | Computadora, cámaras, cuaderno de bocetos.   |   |  |   |  |
| Fior Damián                          | Mercadóloga, Cantante, Maestra  | Publicistas, promotores artísticos, emprendedores, maestros, directores, técnicos, artistas  | Computadora, teléfono móvil, redes sociales, equipos de sonido, materiales educativos, etc.  |   |  |   |  |
| Mauro Panzini                        | Fotógrafo, Realizador Audiovisual   | Diseñadores, Modelos, Actores, Sonidistas, Técnicos, Vestuaristas, Químicas, Directores de fotografía.   | Cámara, Computadora, Equipo de luces, Equipo de sonido, Percepción visual y gráfica, Conocimiento del transmedia y las nuevas tecnologías de medios.   |   |  | * La cuarentena es el mayor impedimento ahora mismo, la imposibilidad de salir a relacionarnos con clientes por ejemplo   |  |
| Julieta Rodríguez y David Villamarín | Productores Audiovisuales - Gestores Musicales y Culturales                     | Diseñadores, productores multimedia, editores audiovisuales, locutores, ingenieros de sonido, músicos, artistas en general, productores musicales, gestores culturales, emprendedores, empresarios, entidades públicas, organizaciones sociales y ambientales, público, comunidad en general | Computador, cámara, backline (equipos de sonido), tripodes, micrófono de solapa, video beam, centro cultural físico, habilidades en gestión cultural, conocimiento en formulación de proyectos, Buen Ojo, experiencia en el sector, trabajo en equipo, red de contactos, reconocimiento local. | *Relaciones laborales directos y freelance como proveedores de servicios. * Relaciones laborales con clientes. * Relaciones con aliados. * Participación en Mercados Culturales. * Agentes del sector creativo y cultural. * Entidades públicas. * Grupos sociales y representantes de sectores | * Búsqueda de clientes y aliados de manera presencial y digital. * Posicionamiento de marca. * conformación de equipo de trabajo. Entendimiento de la necesidad y generación de ideas. * Participación en mercados culturales - estudio y análisis constante. * Promover espacios constantes de pensamiento y generación de ideas. * | * No estamos generando contenidos porque no tenemos como venderlos ni quien los compre. * Hay problemas de conectividad en todos los territorios. * La mayoría de agentes culturales no tiene distintas líneas de negocio para generar ingresos. * Los contenidos no están siendo visualizados. * Hay saturación con contenidos digitales y en vivos. * Hay baja calidad técnica en los contenidos digitales. * Problemas económicos en todo el sector. * Muchos clientes y personas no valoran el trabajo generado en el sector. | * Es un sector creativo que puede generar muchas ideas. * Se puede generar gran cantidad de contenidos en muchísimas líneas. * Por la coyuntura, se le está empezando a dar valor a los medios digitales, a los medios tradicionales y a los mismos contenidos culturales, los cuales van a servir para educar, para visibilizarse ante la población en los tiempos libres y monotonos que los obliga a pasar la situación. * Necesidad de trabajar en equipo y generar gestión colectiva. |
| Edgar Enrique Fajardo                | realizador audiovisual, titiritero, músico ilustrador, especialidad en infancia | actores, titiriteros, técnico, músicos, ilustradores diseñadores, gestores culturales.   | equipo básico Audiovisual, sistema de sonido, instrumentos musicales, ítemes, conocimiento en producción, y animación de muñecos.  | relaciones laborales con otros artistas casa de la cultura de la localidad de Engativá  | participación en convocatorias y formulación de proyectos  | la restricción de interactuar con público, la cantidad de ofertas de Productos artísticos gratuitos que se encuentran en la web, la falta de conocimiento en estrategias de mercado y venta   | entrar en el mercado digital, la demanda y el interés del público por hallar recrearse y educarse desde casa   |