

# ASSOCIACIÓ PROFESSIONAL DE REPRESENTANTS, PROMOTORS I MANAGERS DE CATALUNYA

En aquest butlletí realitzem l'entrevista a ARC, associació professional relacionada amb el món del management i de la representació artística. Tot i les diverses transformacions d'algunes de les professions que giren al voltant del fet musical, la de promotor és una part de tota la cadena important i sense ella seria molt difícil "viure de la música". Fruit de tots aquests canvis, és un ofici que en el transcurs del temps ha evolucionat molt. Fem l'entrevista amb Ricard Ardèvol, president d'ARC i una de les persones que coneix millor la professió, i amb Fèlix Camprubí, vice-president segon de l'associació i persona que des de fa anys porta treballant d'una manera molt estreta amb la resta d'associacions professionals associades al CCM. Cal destacar que la bona entesa amb ARC està facilitant molt la millora de tot el nostre sector.

## - CCM: Què és ARC?

- ARC: Es l'Associació Professional de Representants, Promotors i Managers de Catalunya. Es va fundar l'any 76 i va ser -si les nostres dades no estan equivocades- la primera d'aquestes característiques en tot l'Estat espanyol.

En aquests primers anys la nostra associació es deia APPA i aviat passaria a formar part -érem una delegació- d'una nova associació d'àmbit estatal i amb seu a Madrid, ARTE (Associació de Representants Tècnics de l'Espectacle). En aquells moments la junta directiva va creure interessant formar part d'una associació que agrupés a tots els representants i managers d'Espanya, i s'hi va adherir. Posteriorment, aquella situació va canviar i vàrem tornar a ser independents. No obstant, tenim acords de col·laboració amb ARTE basats en la defensa dels interessos del nostre col·lectiu. Es tracta de "sumar" enlloc de "restar", i quan convé anem tots a una.

## - Si ens remuntem abans de l'any de creació de la vostra associació, com funcionava el vostre sector?

- Per simpatia entre la gent. Cal recordar que tampoc hi havia tants representants com tenim ara. Entre ells es coneixien tots i s'anaven repartint la feina. Per exemple, el meu pare (el d'en Ricard Ardèvol, una persona molt recordada i apreciada per tota la professió), que es dedicava al teatre i a les atraccions, quan li venia una feina d'orquestrés o de cobla, doncs li passava a un altre. Amb la seva faceta cadascú ja en tenia prou ja que pràcticament no hi havia competència.

## - Van sortint diferents rols professionals: el de manager, el de representant i el de promotor. Expliqueu una mica aquests diferents perfils.

- Encara que hi ha aquests tres rols molt clars, en un moment donat tenim associats nostres que poden assolir més d'un d'aquests perfils. Manager és la persona que dirigeix o camina al costat de la carrera professional d'un artista, i que vetlla per tal que arribi el més lluny possible. Naturalment, alhora que treballa per trobar-li feina i contactes, també pot anar assessorant i polint facetes artístiques. En aquest sentit, hi ha artistes que de mica en mica van assolint importància i tenen la percepció que el seu manager "els hi queda petit" i en cerquen un altre que els ajudi a anar més enllà.

El manager intenta evitar que la direcció de la carrera de l'artista sigui un monòleg i, per contra, treballa perquè es converteixi en un diàleg. Així, de la mateixa manera que l'artista -com es lògic- vol saber què passa amb els seus "números", el manager apunta qüestions artístiques, entre d'altres coses perquè es mira l'espectacle des de baix i coneix el gust del públic i el possible mercat. Un músic pot realitzar propostes de gran qualitat, però si no connecta amb el públic té un futur molt limitat. La realitat musical del nostre país ens mostra la figura del manager com un amic del músic, o una persona molt propera a ell, donat que l'artista mig, com a norma general, no és gaire rendible econòmicament. És precisament per això que cal fer una mica de tot. En canvi, el representant és una figura més concreta i que fa d'intermediari comercial. Mentre que promotor és aquella empresa o professional que organitza la celebració d'un o varis espectacles a risc i ventura.



**- I a d'altres països què passa?**

- Als Estats Units tots aquests rols que explicàvem estan molt separats. El manager fa de manager i com a regla general mai fa de comercial. El responsable general de vendes, normalment una empresa, gairebé sempre revèn a d'altres representants de zona o als mateixos organitzadors. Quan contractem algun grup d'aquest país tractem fonamentalment amb els responsables de vendes i poc amb els managers.

A països europeus, com per exemple França, els papers també estan molt definits, encara que en aquest cas hi ha molta més protecció estatal. En els països que ens porten anys d'avantatge es noten les diferències. En aquest sentit, es fa necessària una "Llei de la Música" o uns protocols o normatives de les relacions artístiques professionals en tots els seus àmbits. Aquí encara estem molt lluny.

**- A la vostra feina com s'hi arriba?**

- És una feina tan específica que normalment és un tema individualitzat en cada cas. No hi ha una escola. L'escola és la pròpia feina, molt relacionada amb la vida dels que ens dediquem a això. En molts casos els managers són músics que s'han passat al camp del managment. La família també és un altre manera de començar en aquesta feina, i també hi ha força companys que -amb estudis- hi han entrat venint d'altres carreres.

**- Si a la vostra feina s'hi dedica gent que prové de móns tan diferents, com s'aconsegueix una certa uniformitat professional?**

- El que està passant en el nostre sector ben segur que ha passat o que està passant en d'altres sectors professionals. ARC és un referent per tots nosaltres.

És en la nostra associació on parlem dels nostres problemes, i és en la manera de veure com els enfrontem quan n'aprenem i anem millorant.

Entre nosaltres busquem el denominador comú, i a partir d'aquí anem creant pautes col·lectives que ens ajudin a tenir més cohesió en la nostra tasca diària i més solidaritat entre nosaltres mateixos. La creació d'un col·legi professional, que en altres moments era una de les fites a assolir per l'associació, en el context actual de liberalització general és impensable. Molts rols professionals i fins fa poc molt acotats, com poden ser els APIS o els agents de viatges, actualment no necessiten una col·legiació. No cal tenir el títol universitari de periodista per dedicar-se al periodisme professional. La nostra força consisteix en agrupar una immensa majoria de les empreses i professionals del sector. Nosaltres oferim serveis i intentem oferir també garanties. El representant que porta les nostres sigles al costat del seu logotip, ofereix al client una seguretat i unes garanties professionals. El fet que des de fa uns anys es vagin establint estudis reglats, sí que acabarà creant una mena de Col·legi Professional.

**- Pensant amb els joves músics, com s'estableix el contacte entre ells i el possible representant?**

- No hi ha cap manager o representant pendent dels músics que surten de l'escola. Hi ha un procés inicial que sempre és difícil, però això passa en tots els oficis! Per exemple, començar ara de representant o manager és difícil; som molta gent i el "pastís" està molt repartit. Això no obstant, els músics joves sí que poden practicar de seguida; si bé com a norma no hi ha metges ni advocats que quan acaben la carrera tinguin garantit que podran practicar allò que han estudiat; els músics sí; potser de moment no podran guanyar-s'hi la vida, però podran exercir en pla amateur, fins i tot mentre estudien.

**- La vostra feina està molt relacionada amb el panorama musical de país. Com el veieu?**



Premiats de l'última edició dels Premis ARC, una de les activitats més destacades de l'associació.

- Si ens referim al panorama creatiu i interpretatiu, aquest és molt bo. Tenim bones expectatives artístiques i som creatius. Malgrat això, existeix un problema de circuit i de manca de difusió musical. El país s'ha anat dotant d'una xarxa d'infraestructures que encara s'està amortitzant. Ens hem gastat els diners en els continents, les parets, però no sembla que vulguem destinar els necessaris per als continguts, la programació de concerts, la circulació artística, la implementació de circuits. D'aquests darrers sí que n'hi ha però no són pas "reals" ja que estan molt "muntats". Costa molt enllaçar d'una manera natural quatre actuacions d'un artista. En artistes molt consolidats no hi ha massa problema. Per contra, una gira d'un espectacle cultural és molt difícil. Hi ha molta riquesa creativa i interpretativa però si això no pot circular dificulta que tot el teixit empresarial d'intermediació s'estructuri.

És un sector que per si mateix és deficitari. El propi mercat no genera recursos suficients com per poder tirar endavant i això s'ha d'assumir. Cal una protecció, altrament ens quedarem amb les grans figures i amb espectacles buits de contingut, allò més comercial. La cultura no és pot regir només per les lleis del mercat; és una situació semblant a d'altres sectors "sensibles" com la salut o la justícia que tampoc no es poden regir només per aquestes lleis.

**- Amb la resta d'associacions professionals del sector, quina relació i experiència hi teniu?**

- Fins ara, pràcticament s'havia fet molt poca cosa. Hem estat nosaltres mateixos els que hem viscut al marge. Com un satèl·lit però al marge. El fet d'estar en el Consell Català de la Música ens ha facilitat un canvi i una obertura cap a la resta del sector. Amb d'altres associacions professionals hem pres acords amb l'Associació Catalana de Municipis. També estem apunt de fixar amb el Sindicat de Músics un "contracte model" per tot el país, on es contemplin garanties per totes les parts implicades. D'altra banda, tenim acords amb la SGAE, i estem representant al nostre col·lectiu en la Mesa de Coordinació de la Música del Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya. És a dir, comencem no tan sols a ser coneguts per tota la resta del sector cultural, sinó a formar-ne part i a treballar plegats com una entitat més.

**- Si tinguéssiu una vareta màgica que poguéssiu decidir com hauria de funcionar tot el que fa referència amb aquesta part del sector, què sortiria? Quin model tenim? Com encaixaria el CCM en aquest model?**

- Tenint present que l'espectacle cultural és deficitari hauria d'haver un increment exponencial de la despesa pública. De totes maneres "la mare dels ous" hauria de venir com a suport indirecte. És a dir: hi ha una sèrie de sales en el país que programen espectacles i els cal un suport. El Circuit Ressonans ja va per aquest camí, però una "flor no fa estiu". Els recursos que ha destinat l'ICIC a les sales per fer promoció està molt bé, ja que tota la inversió que havien de fer en aquest capítol la poden destinar a d'altres actuacions. Tot el que tingui a veure a infraestructures, equips de so, llum, millores, ... ajuda. Assegurar uns "catxets" mínims per artista podria ajudar també molt. Que quan no s'hi arribi que hi intervingui alguna fundació o que s'estudii d'alguna manera. Tot plegat ajudaria a ampliar la xarxa d'espais. Tot això el que pot fer és estimular la circulació i que la lliure competència "jugui" el seu paper. En el moment present el que estem fent és repartir-nos la misèria. No serveix de res gastar molts diners si aquests s'acaben en si mateixos. Cal prioritzar el suport indirecte, i la promoció i la difusió són un clar ajut. El Consell ha de continuar amb la feina que està fent. Coordinar-nos, donar-nos a conèixer, parlar i dialogar, i en general treballar tots plegats per la millora del sector. La nostra associació aquests darrers anys ha entrat en un procés de modernització i obertura. Malauradament, alguns dels nostres associats consideraven que això no convenia als seus interessos puntuals i finalment van optar per automarginar-se'n. Volem ser una associació oberta i acabar amb les polítiques de drets adquirits i regnes de "taifas". Estem en un mercat lliure i som professionals amb unes regles i una ètica. Ens tenim respecte mutu i busquem sobretot aquesta cohesió interna.

*Joan Fradera. Gerent del CCM*



**ARC-Associació Professional de Representants, Promotors i Managers de Catalunya és un col·lectiu que aplega als professionals dedicats a gestionar i organitzar actes del món de l'espectacle. Amb aquest fet s'ha aconseguit fer més sòlid el corporativisme dels agents artístics i s'ha augmentat la qualitat de servei envers els clients. Els orígens d'ARC daten de l'any 1976, quant la inquietud d'un grup d'agents artístics de Catalunya i les Illes Balears creen l'associació per unir els seus interessos i alhora donar solvència a la professió. Des de l'entitat es vol donar importància a la legalitat i professionalització dels seus membres davant l'intrusisme que perjudica seriosament aquest sector i al món de l'espectacle en general.**

**Actualment ARC reuneix prop d'un centenar d'associats, repartits per tota Catalunya i que representen el 70% del volum de negoci de les contractacions artístiques que es fan al nostre país.**