

Fires musicals de Catalunya

Arran dels dubtes que alguns socis han fet arribar a l'AMJM sobre el funcionament de les fires musicals a Catalunya, hem enviat el següent qüestionari als responsables de la Fira de Música al Carrer de Vila-seca, la Fira Mediterrània de Manresa i el Mercat de Música Viva de Vic. Els organitzadors del MMVV no han respost encara perquè es trobaven en procés d'actualització de dades; publicarem les seves respostes un cop ens les hagin fet arribar.

1. Quin és l'impacte econòmic de la Fira a la ciutat i per extensió a la comarca? Podeu donar xifres aproximades en euros?

2. Quin nivell de negoci estrictament musical genera cada edició? Podeu donar xifres aproximades en euros?

3. Quins criteris de programació se segueixen a l'hora de decidir si una proposta musical actuarà en un showcase o en un espectacle obert al públic?

4. Com es diferencien, a la pràctica, aquests dos tipus d'actuacions? Per exemple, el showcase té lloc en un recinte tancat amb accés restringit a professionals o bé està obert al públic?

5. Quines condicions de contractació s'ofereix a l'artista en cada cas? Els artistes que actuen per al públic cobren caixet i els que actuen en un showcase ho fan de manera gratuïta amb el ben entès que s'estan promocionant?

6. Teniu comptabilitzades el nombre de contractacions artístiques que es produeixen en cada edició de la Fira? Dit d'una altra manera: funcionen els showcases? Quants programadors externs poden assistir a una actuació d'aquest tipus?

7. Voleu afegir alguna qüestió que no quedi reflectida en els punts anteriors?

13^a FiM- Fira de Música al Carrer de Vila-seca

De l'11 al 13 de maig a Vila-seca (Tarragona). El període d'inscripcions ja s'ha tancat i la propera convocatòria serà a la tardor del 2012. Els grups seleccionats es donaran a conèixer a través del web www.firacarrer.cat

1. **Víctor Cucurull (director executiu):** L'impacte econòmic en el territori és molt important com a esdeveniment cultural i reclam turístic, per bé que no l'hem quantificat en detall ja que el projecte de la FiM s'incardina com un element més de la política de l'Ajuntament de Vila-seca que ha apostat per la qualitat. Aquest objectiu es pot constatar en la qualitat urbanística i en els serveis i té una expressió especial en la música amb l'Auditori Josep Carreras, el Conservatori Municipal de grau mig i la FiM com a esdeveniment d'àmbit nacional.

2. **V. C.:** Des del punt de vista del sector, la FiM s'ha consolidat com l'aparador més efectiu per al llançament de nous valors. La majoria de les programacions, festivals i sales s'omplen de propostes que han passat per la Fira de Música al carrer de Vila-seca. Molts dels grups d'èxit s'han presentat a la FiM abans de ser coneguts. El valor afegit és difícil de comptar perquè transcendeix de molt el nombre de bolos venuts, que no són pocs. Aquests darrers anys s'acosten al centenar.

3. **Kike Bela (director artístic):** A la FiM no mostrem showcases (o espectacles d'accés exclusiu per a professionals) com a tal. Pensem que al programador l'interessa comprovar quina és la reacció del públic davant del grup que està fent el concert (i inversa). Això sí, els concerts són d'una durada màxima de 45 minuts per tal que el programador que vulgui pugui recórrer tot el circuit i veure'n com a mínim 15 de cada concert. Els concerts són gratuïts i oberts a tot el públic. En relació amb la selecció musical, aquesta és la primera de tres edicions en què farem una selecció comissariada amb la supervisió del Director artístic. Aquest any és l'edició de "la selecció dels músics" (representats per Joan Colomo, Joan Ramon Planell i Joanma Celorio). A nivell conceptual, el nostre objectiu és el de mostrar les millors propostes noves, emergents i d'actualitat fetes a Catalunya i

territoris adjacents (o amb potencial interès per al programador català). Volem mostrar grups amb una qualitat interpretativa impecable i que emocionin. Que ofereixin alguna cosa nova i que, dintre de la varietat, puguin donar tranquil·litat al professional que ve a la fira si els contracta. Estem parlant d'una fira, i per tant pensem que s'han de cobrir els diversos estils que els programadors poden necessitar. També es tracta de sorprendre al públic i d'oferir música i espectacles excitants, originals, forts i/o agradables. És un espai d'exhibició d'aquells nous valors que tenen ganes de treballar i de grups amb un preu assequible. Que, per exemple, puguin ésser contractats en el circuit de programacions d'auditoris públics, per les programacions municipals o a festivals i sales.

5. K. B.: Als grups quan s'inscriuen a la convocatòria anual de la FiM els comuniquem que la Fira (com a qualsevol Fira comercial de compra-venda de productes) és un esdeveniment promocional i que, per tant, no es remunera en forma de caixet. Sí que, mantenint aquesta lògica, els hi abonem en concepte de dietes i desplaçaments segons una fórmula. Apliquem aquesta fórmula per a tothom i tractem després cada cas personalment. A *grosso modo*, cada grup pot cobrir les seves despeses de transport i pot treure un petit marge de benefici per la seva actuació.

6. K. B.: Cada any fem un estudi/sondeig de la contractació que es basa en la informació que ens donen els col·laboradors i els professionals inscrits (mitjançant un qüestionari i/o trucades telefòniques), a més del seguiment que els organitzadors fem durant l'any de la majoria de grups que han participat. Del sondeig de l'any passat, a data de 16 de juny de 2011, és a dir, més o menys un mes després de l'edició passada, es van comptabilitzar 54 actuacions. El que, des de la nostra perspectiva, és una molt bona dada i demostra que la FiM genera contractació efectiva. Ara bé, aquest és un seguiment molt complicat de fer, ja que les contractacions a vegades no és fan directament sinó per efecte cadena d'espais que programen amb/com nosaltres, o triguen a fer-se, o perquè a vegades, els mateixos programadors poden canviar d'opinió o poden aplaçar la seva decisió de programació a una altra data, per exemple. A part, els grups participants no solament poden aconseguir actuacions a través de la Fira sinó que també poden assolir d'altres possibles beneficis com contractacions per part de discogràfiques, d'agències de management o més difusió, etc. Els programadors seleccionen els concerts segons els seus propis criteris que són diferents en cada cas. Això sí, els professionals assistents intenten fer intercanvi d'opinions per saber el màxim dels concerts que s'han pogut veure, en cas que no puguin anar a tots.

7. K. B.: Gràcies per l'interès en la FiM-Fira de Música al carrer de Vila-seca.

15a Fira Mediterrània de Manresa

Del 8 a l'11 de novembre de 2012. Inscripcions fins el 16 de març a www.firamediterrania.cat/inscripcio-artistes

1. Jordi Bertran (director executiu): Segons l'estudi de percepció i impacte econòmic a Manresa i a la comarca del Bages sobre l'edició 2010 de la Fira Mediterrània que ha elaborat la Fundació Universitària del Bages (FUB), genera a Manresa i al Bages 8 euros per cada euro invertit. L'impacte a la zona és de 2.400.000 a 2.959.000 d'euros.

2. Segons l'estudi d'impacte en la indústria cultural elaborat per la Universitat de Deusto sobre l'edició 2009, els ens compradors acreditats a la Fira haurien generat 606 contractacions a partir dels espectacles programats, mentre que a partir del negoci generat a la llotja professional se n'haurien derivat 1.044 més. Així la Fira Mediterrània 2009 arribaria a 1.650 contractes generats. El conjunt d'aquestes contractacions generaria un impacte econòmic induït de 9.926.000 d'euros, dels quals 3.642.842 haurien anat a les 105 companyies i grups programats en la selecció oficial, i la resta a contractes generats en el negoci de la llotja i altres espais d'intercanvi professional. L'estudi no diferencia la música de les arts escèniques programades dins la Fira.

3. Totes les propostes compten amb la doble audiència: la professional i el públic en general.

5. La Fira finança despeses de viatges i, quan és el cas, d'hostaleria.

6. La primera pregunta està resposta en el número 2. Un total de 1.251 professionals han participat en l'edició 2011 de la Fira Mediterrània, un 10'79 % més que l'any passat. El 79'1 % dels professionals són catalans, l'11'1% arriben de la resta de l'Estat espanyol, i el 9'6 % són estrangers. Aquests darrers ha crescut dels 106 del 2010 fins als 121 del 2011. Això suposa un augment de la presència internacional a la Fira Mediterrània d'un 12'39 %. Els professionals que han participat a la Fira venen en representació d'un total de 712 ens procedents de 28 països diferents (enfront dels 693 ens de 24 països de l'any passat).

7. Pel seu interès, les fires Womex de Copenhaguen (Dinamarca) i Medimex de Bari (Itàlia) van voler que els estudis d'impacte de la Fira Mediterrània de Manresa fossin presentats en aquestes mercats internacionals.