cdaec

Col·lectiu de Distribuïdores
d'Arts Escèniques
de Catalunya

MANUAL DE BONES PRÀCTIQUES PER A LA DISTRIBUCIÓ

MANUAL DE BONES PRÀCTIQUES PER A LA DISTRIBUCIÓ

Catalunya - Març 2.021

El Col·lectiu de Distribuïdores de les Arts Escèniques de Catalunya hem desenvolupat aquest manual per defensar i definir els nostres drets i deures, professionalitzar i fer visible el sector del qual formem part i sensibilitzar la resta de la comunitat cultural.

És un document guia o una recomanació per exercir la nostra professió i definir la nostra casuística essent conscients de les diferents realitats de les components del col·lectiu.

1. **Descripció de la figura de la distribuïdora**
2. **Competències**
3. **Ètica**
4. **Serveis**
5. **Condicions i remuneració**
6. **Finalitza la relació**

1// DESCRIPCIÓ DE LA FIGURA DE LA DISTRIBUÏDORA

1.1 La distribuïdora és una mediadora entre l'artista/companyia i les entitats programadores.

1.2 Un professional especialitzat en acompanyar el procés creatiu i/o espectacle i en inserir els projectes creatius i/o espectacles en el mercat.

1.3 Rep una remuneració econòmica fixa i/o variable relacionada o no a resultats per les tasques realitzades per la seva feina.

1.4 Es dedica a l'àmbit nacional i/o internacional, amb companyies nacionals i/o internacionals.

1.5 És un professional independent o dins d'una estructura o companyia.

1.6 Estableix singularització, coherència i criteri en les seves línies artístiques.

1.7 Ofereix acompanyament personalitzat a la companyia, el qual pot incloure: Venda, visibilitat i promoció, i assessorament a l'artista/companyia en l'activitat artística.

2// COMPETÈNCIES

2.1 Criteri

És la capacitat de valorar les qualitats del projecte. El criteri té a veure amb la perícia i el coneixement i s'adquireix a partir d'una pràctica continuada, aprofundida i contrastada en la matèria/disciplina que ens ocupa.

2.2 Coneixement del sector

Competència que es desenvolupa amb el temps i l'experiència i les accions o activitats realitzades al respecte. Requereix dedicació, especialització per aprofundir en el coneixement del mercat escènic, tendències, etc.

2.2.1 Especificitat de cada entitat programadora

La distribuïdora treballa per conèixer quin perfil és el més adient per a cadascun dels projectes artístics.

2.2.2 Especificitat de cada mercat

Analitza les diferents entitats programadores per enfocar la seva feina i obtenir resultats més concrets i específics.

2.3 Capacitat de negociació

La distribuïdora té les habilitats necessàries per mediar entre l'artista/companyia i l'entitat programadora establint la negociació, respectant els termes establerts entre l'artista/companyia i la distribuïdora, amb la finalitat de tancar l'acord per seguir amb les següents fases. Vetllar perquè les remuneracions i condicions siguin dignes i òptimes.

2.4 Habilitats de comunicació

La distribuïdora té les habilitats necessàries per establir relacions respectuoses, empàtiques i assertives amb els diferents interlocutors, per crear i mantenir col·laboracions i relacions laborals.

3// ÈTICA

En dos sentits:

3.1 Entre la distribuïdora i la companyia i viceversa

- Entendre que la relació establerta ens converteix en un equip i ens retroalimenta.
- Promoure la confiança i el respecte en el criteri i la feina d'ambdues parts.
- Valorar la feina a llarg termini amb compromís i paciència.
- Facilitar la transparència de les comunicacions i la relació establerta.

3.2 Entre distribuïdores

Les distribuïdores d'aquest col·lectiu som persones fent la mateixa feina que no treballem des de la competitivitat i l'agressivitat per això creiem que és necessari implementar els següents valors:

- Respectar les converses i acords d'altres companyes amb els diferents agents articuladors i altres, dins l'àmbit online, presencial o qualsevol format.
- Establir els canals de comunicació adequats entre les distribuïdores d'aquest col·lectiu per evitar possibles malentesos i conflictes laborals i compartir males praxis dels agents articuladors i d'altres.
- Fomentar un espai de cura, suport i confidencialitat entre les companyes del col·lectiu.
- Vetllar pel compliment de les bones pràctiques d'aquest manual i del col·lectiu.
- Comprometre's amb el col·lectiu i tota la feina que implica.

4// SERVEIS inclosos dins les tasques de distribució

L'objectiu és la venda mitjançant un procés que inclou:

- Creació de l'estratègia de distribució.
- Assessorament pel que fa a la imatge i al posicionament de marca de la companyia i dels seus espectacles.
- Assessorament a l'artista/companyia en el seu procés creatiu.
- Difusió dels diferents projectes a les xarxes dels professionals del sector de la distribuïdora i/o agència de distribució, via mailings, trucades, assistència a fires/festivals, xarxes socials pròpies, etc.
- Seguiment de contactes establerts.
- Negociació, seguiment, revisió i assessoria del pressupost i condicions de contractació.

Qualsevol servei fora dels detallats anteriorment es tarifaran i negociaran a part.
L'artista/companyia ha d'aportar el material de promoció adequat i de qualitat (dossier, vídeos, fotos, fitxa tècnica, etc.), comptant amb el criteri i assessorament de la distribuïdora.

5// CONDICIONS I REMUNERACIÓ

La feina de distribució té un impacte a llarg termini i cal tenir-ho en compte, valorar-ho i remunerar-ho.

No és una feina immediata, cal tenir compromís i paciència.

5.1 Formalitzar l'acord entre l'artista/companyia i la distribuïdora:

- Amb la signatura d'un contracte o suport escrit (i en el seu defecte, un acord verbal).
- Establir les relacions entre la distribuïdora i la companyia, l'entitat programadora i altres distribuïdores.
- Establir que tots els contactes i totes les relacions passin per la distribuïdora vinguin d'on vinguin.
- Acord mínim d'un any.

5.2 Remuneració, en una de les diferents modalitats:

Fins ara les distribuïdores han treballat amb una modalitat de percentatge únicament, i a partir d'ara suggerim dos models de remuneració per protegir la professió:

A) Fix mensual d'acord amb les tasques de distribució dins o fora de l'estructura de la companyia.

B) Fix mensual més percentatge en relació amb el fix.

- Les companyies que ara estan treballant a percentatge, aquest serà com a mínim del 15% o superior, mai inferior.
- El percentatge es cobra del caixet artístic, mai de les despeses de desplaçament (allotjament, dietes, "transfers", visats, etc.).
- En cas de taquilla o "a la gorra", també es cobra la part proporcional establerta entre distribuïdora i companyia.

5.3 Mètode de facturació:

Hi ha diferents fórmules de facturació possibles a pactar:

- la distribuïdora factura a la companyia.
- la distribuïdora factura a l'entitat programadora i la companyia factura a la distribuïdora (cal comptar un plus per responsabilitat).
- en actuacions a l'estranger, cal revisar qui es fa càrrec de les despeses fiscals que se'n derivin.

I també hi ha diferent tipus de despeses a pactar:

Les despeses d'assistència a fires/mercats/festivals cal assumir-les entre la distribuïdora i la companyia/artista.

- En cas que l'assistència a la fira sigui en exclusiva per una sola companyia, les despeses van a càrrec de la companyia. En altres casos, les despeses es reparteixen proporcionalment.
- Excepte en el cas que la distribuïdora rebi una subvenció per aquest motiu que les assumirà ella mateixa.
- Si és la companyia qui demana la subvenció, la companyia assumeix totes les despeses.

Altres agents de zona, distribuïdores locals, "partenaires", finder's fee" o col·laboradores: la remuneració serà pactada.

Subvencions: si la companyia rep una subvenció una part de la qual està relacionada amb la distribució, exhibició, anul·lació d'actuacions, etc., la part proporcional li correspon a la distribuïdora.

6// FINALITZA LA RELACIÓ

La feina de la distribuïdora no és només el temps que està a l'oficina, té un impacte a llarg termini i cal tenir-ho en compte, valorar-ho i remunerar-ho.

6.1 Període de carència a partir de la finalització de la relació

- Serà sempre mínim dels dotze mesos següents, independentment del període de relació viscut.
- En consideració a la feina de la distribuïdora sortint, es pacta en diferents termes:
  - es remuneren totes les actuacions que estan en curs (també aquelles que es posposen) i aquelles que es deriven de la gestió directa de la distribució.
  - es pacta un % fix per a la resta d'actuacions que sorgeixin durant el període pactat.
  - en el cas que no es puguin complir els conceptes anteriors, es pactarà una indemnització.

6.1 Traspàs

En el moment de la finalització, es farà un traspàs remunerat exhaustiu de l'estat en què es trobin les converses i relacions laborals vigents, vetllant per un bon relleu de la tasca.

Per més informació podeu consultar amb CDAEC

https://holacdaec.wixsite.com/cdaec

cdaec

Col·lectiu de Distribuïdores
d'Arts Escèniques
de Catalunya