

cases de  
la música

INF  
OR  
ME  
'24

**CIRCUIT ZERO**

# ÍNDIX

1. PER QUÈ ES FA AQUEST ESTUDI?
2. OBJECTIUS DE L'ESTUDI
3. CAMP D'ESTUDI
4. MÈTODE DE TREBALL: OBTENCIÓ DE LA INFORMACIÓ
  - a. Mapatge
  - b. Informació sol·licitada
  - c. Informació valorativa
5. ANÀLISI DETALLADA DE LES RESPOSTES
  - a. Mapatge
  - b. Dades descriptives de l'objecte de l'estudi
  - c. Dades sobre la programació musical
  - d. Dades relatives als Recursos Humans
  - e. Dades econòmiques
  - f. Relacions amb l'administració
  - g. Reptes de futurs
6. CONCLUSIONS I RECOMANACIONS
7. PROPOSTA DE PROVA PILOT DEL CIRCUIT ZERO
8. ENTREVISTES
9. CRÈDITS

casas de  
la música



**CIRCUIT ZERO**

# 1. PER QUÈ ES FA AQUEST ESTUDI?

Catalunya s'ha convertit en un país de festivals i això és una bona notícia per a la salut musical de casa nostra. També compta amb un amplíssim circuit musical de festa major, segurament dels més potents de l'estat i que és motor de la indústria musical catalana.

No obstant això, arrosseguem un dèficit estructural d'espais d'exhibició de petit format, que és inversament proporcional a les mostres de talent i multitud de propostes musicals que tenim. Mai tants artistes havien cercat llocs on tocar i mai tants festivals i festes majors havien estat programant tant als mateixos artistes. Disposem d'una gran quantitat de talent que es prepara durant molt temps que no troben el circuit adequat on poder presentar les seves propostes. Vivim en una uniformitat de propostes i estils que no és representativa de la música que es fa realment a Catalunya.

Un país musicalment viu té grans cites musicals de referència, però també té un dia a dia amb multitud d'espais programant música en directe de proximitat en diferents formats. Es crea un ecosistema musical viu que dona sortida a moltíssimes formes i estils de fer música. Això ara mateix està en perill: la desproporció és grandíssima. Tenim una piràmide invertida a la qual cal donar solució perquè ara mateix estem provocant:

- Malbaratament de talent i frustració d'uns músics més preparats que mai.
- Uniformitat de les propostes que es programen: festivals i festes majors tot sovint són massa similars a tot arreu.
- Inflació desorbitada de caixets, per la banda alta i precarietat per la banda baixa. Desaparició de la classe mitjana.

La percepció d'aquesta problemàtica és la que ens porta a proposar a la taula d'impuls del pla integral de la música la necessitat d'elaborar aquest estudi dels espais de música de base, el qual hem anomenat Circuit Zero. Es tracta de veure on som i què podem fer per solucionar les problemàtiques dels espais que entenem com al primer esglaió de l'exhibició a Catalunya i que constitueixen la base essencial de la piràmide musical. Després d'un any de feina, veiem que algunes de les premisses que teníem al voltant de la problemàtica de la música de base eren certes i d'altres no tant. És el que intentarem analitzar amb el desenvolupament de l'estudi.

casas de  
la música



**CIRCUIT ZERO**

## 2. OBJECTIUS DE L'ESTUDI

Aquest estudi es fonamenta en la necessitat de conèixer en profunditat la realitat dels espais d'exhibició musical de petit format on es programen músiques emergents i minoritàries a Catalunya, un sector que, tot i la seva rellevància cultural, sovint queda fora del focus de les anàlisis culturals a gran escala. Per tal de proporcionar una visió acurada i completa, els objectius es divideixen en dos eixos principals:

### **Objectiu 1: Elaborar un directori i un mapa d'espais d'exhibició musical de petit format a Catalunya.**

El primer objectiu és l'elaboració d'un directori que ofereixi una radiografia dels espais d'exhibició musical de petit format del territori català. Aquest directori no només ha de servir com a eina de consulta per als agents culturals, sinó també com una base de dades viva que permeti una actualització constant de la informació sobre aquests espais. D'aquesta manera, el directori esdevindrà una eina de referència per a professionals, institucions i públic interessat en la música en viu.

Per assolir aquest objectiu, s'ha realitzat un procés de primer sondeig i mapatge que permet identificar i categoritzar els espais segons la seva ubicació geogràfica, pàgina web, xarxes socials i dades de contacte. Amb l'objectiu que sigui una eina útil per a les formacions musicals emergents i mànagers per poder realitzar gires en espais de petit format.

### **Objectiu 2: Elaborar una diagnosi de l'estat de la qüestió i del funcionament dels espais d'exhibició musical de petit format a Catalunya.**

El segon objectiu se centra a oferir una diagnosi completa sobre l'estat i el funcionament d'aquests espais. Aquesta diagnosi ha de permetre entendre quin és el punt de partida on ens trobem i identificar quines són les seves fortaleses i debilitats, així com els reptes i oportunitats que afronten en l'actualitat. Amb

aquest objectiu, s'han recollit dades clau sobre aspectes com la gestió dels espais, el règim de propietat, el tipus de llicències disponibles, la programació artística i els recursos econòmics i humans amb què compten.

Aquesta diagnosi ofereix una primera imatge de la realitat dels espais musicals de petit format, fent visibles les seves necessitats i problemàtiques, i permet elaborar estratègies per enfortir el sector. A més, posa l'accent en la importància d'aquests espais en la dinamització cultural del territori i en el suport a les formacions musicals emergents.

Ambdós objectius són fonamentals per comprendre la realitat d'aquests espais i el seu paper dins l'ecosistema musical català, tot establint les bases per a futures actuacions que permetin millorar-ne el funcionament i la seva contribució a la vida cultural del país.

casas de  
la música



**CIRCUIT ZERO**



### 3. CAMP D'ESTUDI

El camp d'estudi d'aquest projecte se centra en els espais d'exhibició musical de petit format a Catalunya, incloent-hi aquells espais que tot i ser més grans tenen la capacitat de programar concerts amb aforaments reduïts. Aquest segment inclou una gran diversitat d'espais, tant pel que fa a les seves característiques físiques com a la seva gestió i programació, fet que enriqueix l'anàlisi i subratlla la importància d'estudiar-ne el funcionament de manera integral.

L'estudi es focalitza en els següents àmbits:

#### 1. DEFINICIÓ D'ESP AIS DE PETIT FORMAT:

Un dels reptes més importants d'aquest estudi ha estat decidir quins espais incloure en el mapatge i l'estudi, tenint en compte que les característiques d'aquests poden variar notablement en termes d'aforament, ubicació i llicències.

Aquesta definició d'espai ha estat un dels primers reptes de l'estudi i segurament és un dels temes que més maldecaps ens ha ocasionat a l'hora de prendre decisions. En el fons són 3 enfocaments: espai, funció i periodicitat, que tenen connotacions diferents en funció del lloc geogràfic.

El nostre país és molt divers i la realitat musical també és diferent: L'objecte d'estudi, no és el mateix a Barcelona que a la resta del territori. A les zones rurals, per exemple, sovint trobem sales polivalents amb un gran aforament que, no obstant això, també programen concerts de petit format (no hi ha més opcions). Per tal de ser exhaustius i respectar les particularitats de cada espai, l'estudi s'ha enfocat en aquells que programen concerts de grups emergents i ofereixen actuacions musicals dirigides a un públic de menys de 200 persones, amb l'objectiu de no deixar fora cap espai rellevant.

Pel que fa a la periodicitat en què es programen les formacions musicals, el criteri per considerar que un espai programa de manera regular ha variat segons l'àmbit geogràfic. S'han tingut en compte tant la densitat de població com les particularitats de la zona d'origen. Un espai situat a Barcelona o a la seva àrea metropolitana pot tenir una activitat que seria impossible replicar en un entorn rural, tant per la demanda com pel tipus de programació.

Aquesta definició inclou tant espais privats com públics, així com sales amb programació regular o espais multifuncionals que ofereixen música en viu de manera més puntual.

Al final hem pres la decisió que l'objectiu de l'estudi és captar la diversitat de formes en què es presenta la música en viu amb programació de grups emergents i per a públic reduït a Catalunya, independentment de la mida i l'especificitat de l'espai.

## 2. ÀMBIT TERRITORIAL:

L'estudi abasta tot el territori de Catalunya, incloent-hi tant l'àrea metropolitana de Barcelona com les regions més allunyades dels centres urbans. Aquesta mirada territorial permet analitzar la distribució dels espais musicals a Catalunya i identificar possibles desequilibris en la presència d'aquest tipus d'espais entre les zones urbanes i rurals.

Aquest enfocament territorial és essencial per entendre les dinàmiques de la música en viu a diferents zones de Catalunya, ja que aquests espais sovint són punts de referència culturals en les comunitats locals. La seva presència i activitat contribueixen a l'oferta cultural de les diferents regions, i el seu paper és especialment rellevant en les zones amb una oferta cultural limitada.

Pel que fa a la ciutat de Barcelona, no hem aprofundit en la recerca d'espais, ja que existeixen dades anteriors molt ben identificades al respecte, de manera que ens hem centrat els espais més representatius.

## 3. TIPOLOGIA D'ESPAIS:

Per garantir una anàlisi completa, s'ha tingut en compte la diversitat d'espais que poden programar música en viu, classificant-los segons les seves característiques principals. D'aquesta manera, es distingeix entre:

**Sales privades amb programació regular:** Inclou sales que, tot i ser de petit format, es dediquen de manera estable a la programació de música en viu.

**Bars musicals i restaurants:** Espais que combinen l'oferta gastronòmica amb concerts de petit format, sovint de forma complementària a la seva activitat principal.

**Centres culturals, ateneus i teatres:** Són llocs que, tot i no estar especialitzats en concerts, inclouen concerts de grups emergents dins la seva programació cultural i tenen un paper important en la difusió d'aquests artistes en el seu àmbit d'influència territorial.

**Altres espais polivalents:** Inclouen teatres, espais públics i altres equipaments que poden acollir música en viu de forma esporàdica o en contextos especials, com festivals o activitats comunitàries.

Aquestes categories permeten una millor comprensió de les particularitats de cada espai, així com les seves necessitats específiques en termes de recursos, gestió i programació.

cases de  
lamústica



**CIRCUIT ZERO**

## 4. MÈTODE DE TREBALL: OBTENCIÓ DE LA INFORMACIÓ

Per dur a terme aquest estudi, s'ha seguit un mètode de treball rigorós que combina diferents tècniques de recerca per obtenir una visió completa i detallada dels espais d'exhibició musical de petit format a Catalunya.

El procés s'ha estructurat en diverses fases que s'exposen a continuació.

### A. MAPATGE

El primer pas en el desenvolupament d'aquest estudi ha estat la creació d'un directori i el mapatge dels espais d'exhibició musical de petit format a Catalunya. Aquest procés va implicar dur a terme una prospecció per l'elaboració d'un cens dels espais existents, incloent-hi sales de concerts, bars musicals, centres cívics i altres espais que programen música en viu de manera regular. Hem cercat espais que fan, han fet o tenen alguns trets potencials del que és un circuit zero de música de base.

L'objectiu d'aquest primer mapatge és proporcionar una primera visió del teixit cultural musical, destacant la diversitat geogràfica i la concentració d'espais segons les zones urbanes i rurals. Durant aquest procés, s'han utilitzat fonts com bases de dades culturals, catàlegs d'entitats municipals i altres directoris culturals públics i privats. Evidentment, el mapatge no cobreix tota la realitat d'espais existents a casa nostra, donada la complexitat de poder arribar a conèixer el detall dels 947 municipis de Catalunya, així com la volatilitat d'alguns d'aquests espais. No obstant això, sí que és una primera radiografia que es podrà anar ampliant a mesura que es vagin fent accions sobre el concepte de circuit zero. El resultat del mapatge ofereix una representació clara d'on es localitzen els espais i serveix com a punt de partida per a l'anàlisi posterior. El mapa no només reflecteix la distribució geogràfica, sinó que també destaca quins són els espais amb una programació més regular i quins tenen un paper més actiu dins l'ecosistema musical català.

### B. INFORMACIÓ SOL·LICITADA

Un cop identificats els espais, el següent pas ha estat la recopilació d'informació clau a través d'enquestes enviades als gestors dels espais musicals. L'objectiu

d'aquestes enquestes era obtenir dades tant quantitatives com qualitatives sobre el funcionament, programació i necessitats dels espais.

L'enquesta, realitzada a través de la plataforma **SurveyMonkey**, ha inclòs preguntes que cobreixen diversos aspectes:

- **Informació general de l'espai:** Nom de l'espai, localització, aforament i règim de propietat.
- **Programació musical:** Tipus de música programada, freqüència dels esdeveniments i presència de grups emergents.
- **Condicions econòmiques:** Tipus de finançament, ingressos mitjans per concert, despeses operatives i costos de personal.
- **Relació amb l'administració pública:** Accés a subvencions, facilitats en l'obtenció de llicències i suport institucional.
- **Infraestructures i equipament tècnic:** Condicions tècniques dels espais (so, llum, escenari, etc.) i necessitats de millora.
- **Reptes futurs:** Percepció dels gestors sobre els reptes més importants, com l'afluència de públic, la viabilitat econòmica i les condicions laborals dels artistes.

Aquesta informació recollida ha estat fonamental per a l'elaboració de l'informe, ja que ha permès obtenir una visió precisa i actualitzada de la situació dels espais musicals de petit format a Catalunya.

La recollida de dades ha estat un dels principals reptes d'aquest estudi. A causa de la tipologia dels espais a què està dirigit, hem enfrontat grans dificultats per obtenir respostes. Tot i que inicialment s'han identificat 538 espais, només 330 compleixen amb les 3 característiques que estàvem cercant: tipus de programació emergent, aforament i regularitat.

Pel que fa als 208 restants que tot i estar identificats no han estat objecte de l'enquesta i l'estudi, ens trobem amb diferents casuístiques:

**Espais que fan** algun tipus de programació emergent, però que tenen aforaments de major capacitat i que habitualment fan un altre tipus de programació. Aquí trobem algunes de les sales de referència de Catalunya, que estan perfectament identificades i que no podríem considerar com a circuit zero.

**Espais que es dediquen majoritàriament a altres arts escèniques, però que de tant en tant fan programació de música de base.** Aquí trobem majoritàriament teatres de titularitat pública.

**Espais que no tenen periodicitat de programació.**

**Espais que havien estat totalment dedicats a una programació "circuit zero" però que actualment estan aturats o tancats provisionalment.**

D'entre els 330 que han estat objecte de l' estudi només un 36% han respost l'enquesta, malgrat haver realitzat un seguiment intensiu mitjançant correus electrònics i trucades telefòniques. La precarietat en què operen molts d'aquests espais, juntament amb l'extensió de l'enquesta, han suposat un obstacle significatiu per aconseguir una participació més àmplia. En aquest cas, les casuístiques més recurrents que ens hem trobat han estat:

**Per part d'espais privats:**

- La impossibilitat de dedicar temps a fer l'enquesta per manca de personal (precarietat d'estructura).
- La manca de dades fiables per part de l'establiment.
- La reticència a donar informació per por a possibles inspeccions o sancions.

**Per part d'espais públics:**

- La complexa identificació de qui ha de respondre i donar les dades: tècnic - regidor – responsable de l'espai acaben deixant l'enquesta en via morta.
- La no predisposició a participar per part del tècnic/a responsable, on se'ns indicava que no tenien temps per això.

## **C. INFORMACIÓ VALORATIVA: ENTREVISTES**

A més de les enquestes realitzades, es van dur a terme una sèrie d'entrevistes directes amb gestors dels espais musicals per obtenir una informació més qualitativa i detallada. Aquestes entrevistes s'han centrat en aspectes clau que no es poden captar completament a través d'un qüestionari estàndard, cosa que permet aprofundir en la història, el funcionament i les necessitats dels espais.

Els temes abordats han estat agrupats en els següents àmbits:

### **1. Context i Història de l'espai**

Els gestors han estat convidats a parlar sobre la història del seu espai, explicant com i per què es va fundar, així com el tipus de concerts o activitats culturals que hi tenen lloc. Aquesta informació ens ha permès entendre millor el context en què operen aquests espais, molts dels quals tenen un fort arrelament local i comunitari, així com una clara vocació cultural.

## **2. Operativa i Gestió**

Es va preguntar als gestors sobre els reptes operatius diaris, com la gestió de la programació d'esdeveniments i concerts, així com el seu model de negoci principal (restauració, venda d'entrades, subvencions, lloguer d'espai, etc.). Un tema rellevant va ser com aquest model econòmic afecta l'activitat cultural, especialment en termes de la programació d'esdeveniments i la seva sostenibilitat a llarg termini.

També es va discutir la relació entre concerts i altres activitats culturals organitzades a l'espai, examinant el pes que cadascuna d'aquestes activitats té en el model cultural i econòmic global de l'espai.

## **3. Desafiaments i Problemes**

Aquest apartat ha posat el focus en els principals problemes que els gestors han trobat, particularment en termes de regulacions i requisits legals. Preguntes com la dificultat per complir amb normatives, o si l'augment en el nombre de concerts podria atraure més públic o dividir el que ja tenen, han estat objecte de discussió. També es va explorar com altres circuits culturals, com festivals o festes majors, influeixen en l'activitat dels espais.

## **4. Aspectes Econòmics i Financers**

Els gestors van parlar sobre la sostenibilitat econòmica dels seus espais, abordant quines són les fonts de finançament més rellevants (entrades, restauració, ajuts públics, etc.), i com les subvencions o ajuts han influït en la seva activitat. Aquestes dades qualitatives han estat crucials per comprendre la viabilitat financera d'aquests espais i els factors que dificulten la seva estabilitat econòmica.

## **5. Relacions amb Artistes i Públic**

Es va demanar als gestors que parlessin sobre les expectatives dels artistes que actuen en els seus espais, així com sobre la seva relació amb el públic. Això va incloure comentaris sobre el tipus de feedback que reben dels assistents i les estratègies que utilitzen per atreure nous artistes i públic. La dinàmica entre els gestors, artistes i públic és fonamental per al bon funcionament dels espais i es va poder obtenir una visió més clara de com aquests agents interactuen entre ells.

## **6. Col·laboracions i Xarxes**

Un altre aspecte destacat va ser la col·laboració amb altres sales de concerts o organitzacions culturals. Els gestors van compartir les seves experiències sobre els beneficis de treballar en xarxa i com aquestes



col·laboracions contribueixen a la sostenibilitat i projecció dels seus espais.

## **7. Futur i Perspectives**

Es va preguntar als gestors sobre els seus objectius a curt i llarg termini, així com sobre les mesures que consideren necessàries per millorar les condicions de les sales de concerts de petit format. També van oferir consells per a altres gestors que enfronten problemes similars, proporcionant una visió prospectiva dels reptes i oportunitats que perceben en el futur.

## **8. Preguntes Obertes**

Finalment, es va donar l'oportunitat als gestors de compartir altres aspectes o problemes que consideressin importants. També es van recollir experiències personals, tant positives com negatives, per il·lustrar els reptes i les solucions que han trobat en la gestió dels seus espais. Aquesta informació ha estat molt valuosa per comprendre la complexitat del sector i la diversitat d'experiències entre diferents espais musicals.

Aquestes entrevistes han proporcionat un panorama complet sobre la realitat dels espais musicals de petit format a Catalunya, complementant la informació recollida en l'enquesta i aportant una visió més rica i matisada dels reptes i oportunitats del sector.

La recollida de dades de l'estudi s'ha desenvolupat entre gener i juny de 2024. Per contactar amb els locals objecte del mateix i fer l'enquesta s'han dut a terme 1863 trucades de telèfon i s'han enviat 2107 correus electrònics.

A banda s'han dut a terme entrevistes en profunditat amb els responsables de 6 espais que s'han seleccionat com a representació de diverses de les realitats que s'han detectat durant l'estudi.

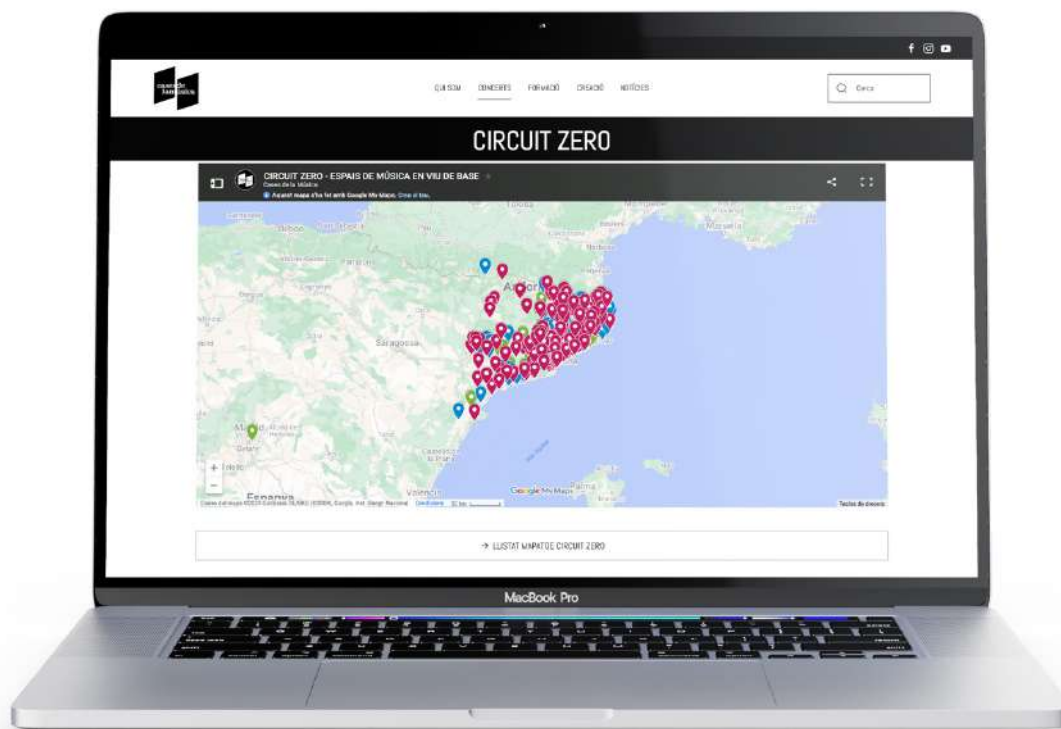
Cases de  
la música



**CIRCUIT ZERO**

# 5. ANÀLISI DETALLADA DE LES RESPOSTES AL QÜESTIONARI

## A. MAPATGE



**Cliqueu a l'enllaç per accedir al mapa i al llistat total d'espais identificats**

<https://casadelamusica.cat/index.php/concerts/circuit-zero>

Sobre una prospecció inicial de 538 espais, finalment hem detectat 330 que estan dins del rang de les condicions objecte de l'estudi referents al tipus de programació emergent i regularitat. L'anàlisi dels resultats del mapatge d'espais d'exhibició musical de petit format a Catalunya revela una clara concentració geogràfica d'aquests espais a l'àrea metropolitana de Barcelona, així com una certa diversificació en altres regions del país. Vegem-ho en detall:

### **1. Concentració a l'àrea de Barcelona:**

El 71,70% del total d'espais es troben a la província de Barcelona, amb una forta presència a:

Barcelonès (17,36%): Aquesta dada no sorprèn, ja que la ciutat de Barcelona i les poblacions properes actuen com un centre neuràlgic per a

la cultura, amb una gran oferta d'espais musicals i un públic divers que pot omplir sales de concerts. És el punt clau per a la música en viu a Catalunya.

Vallès Occidental (16,08%): Aquesta comarca és un altre focus important, probablement a causa de la seva proximitat a Barcelona i l'existència de ciutats mitjanes amb alta densitat de població com Sabadell i Terrassa.

Maresme (15,43%): El Maresme també destaca per la seva proximitat a Barcelona i per ser una zona amb moltes poblacions costaneres, fet que facilita una oferta cultural important.

Baix Llobregat (9,32%): Un altre exemple de comarca pròxima a Barcelona que aprofita la seva densitat de població i accessibilitat per oferir música en viu.

En conjunt, aquestes comarques representen una àmplia majoria dels espais d'exhibició musical, fet que subratlla la concentració d'activitat cultural a la capital catalana i la seva àrea d'influència.

## **2. Distribució en altres regions de Catalunya:**

Girona (14,15%): Aquesta província és la segona amb més presència d'espais musicals, destacant com una regió amb una rica oferta cultural. Dins d'aquesta província, el Baix Empordà i el Gironès són les comarques amb més presència d'espais (4,18% cadascuna). Aquestes zones, especialment pel seu atractiu turístic, afavoreixen la creació d'espais musicals que poden atreure tant públic local com visitants.

Lleida (7,72%): Tot i que Lleida és una província menys poblada que Barcelona o Girona, encara disposa d'un 4,50% d'espais al Segrià, especialment a la ciutat de Lleida. A més, comarques com Pla d'Urgell o Garrigues també aporten una presència més discreta d'espais, tot i que la regió en conjunt no té una densitat d'espais comparable a les províncies més poblades.

Tarragona (6,43%): La província de Tarragona, amb el Tarragonès (2,25%) i el Baix Camp (1,61%) com a comarques més destacades, també mostra una activitat musical moderada. La proximitat a la costa i el seu interès turístic faciliten l'existència d'espais d'exhibició musical.

## **3. Zones rurals i amb menys densitat:**

En algunes comarques de baixa densitat de població o zones rurals, com el Berguedà (0,96%), Solsonès (0,32%), o el Montsià (0,32%), es detecta una presència molt limitada d'espais d'exhibició. Aquest fet reflecteix la

concentració de l'activitat cultural en zones urbanes o més properes als principals centres econòmics i turístics.

Això posa en relleu la necessitat de potenciar la creació o millora d'espais musicals en zones més rurals per tal d'assegurar una oferta cultural més equilibrada a tot el territori català.

#### 4. Conclusions generals:

Concentració urbana: El 71,70% dels espais es troben a la província de Barcelona, subratllant la forta dependència cultural d'aquesta província i la gran oferta d'espais musicals disponibles per a concerts de petit format.

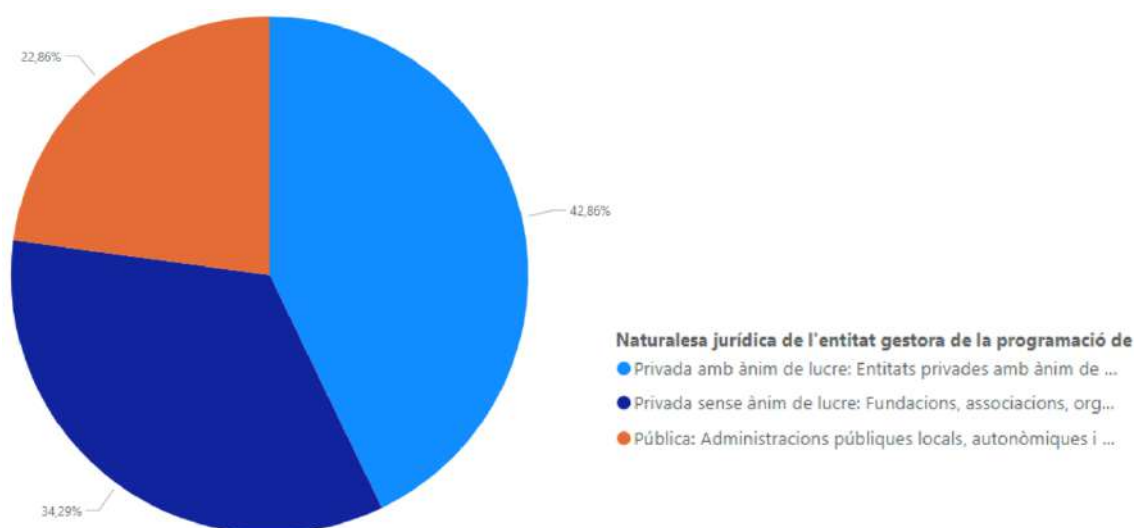
Girona tot i que menys, també mostren una activitat cultural significativa, especialment a zones turístiques que atreuen visitants durant l'any.

Presència limitada en zones rurals: Algunes comarques tenen una presència molt reduïda.

## B. DADES DESCRIPTIVES DE L'OBJECTE DE L'ESTUDI

### a. Naturalesa jurídica de les entitats gestores de l'espai

Un 42,86% de les respostes indiquen que són entitats privades amb ànim de lucre, mentre que el 34,29% són entitats sense ànim de lucre. Un altre 22,86% correspon a entitats públiques. Aquestes dades reflecteixen una distribució equilibrada entre la gestió pública i privada, tot i que el sector privat té un pes més gran. Aquest fet és rellevant a l'hora d'analitzar la sostenibilitat dels espais musicals i el seu potencial de creixement.



## *b. Origen geogràfic*

### **Sales segons el tipus de ciutat**

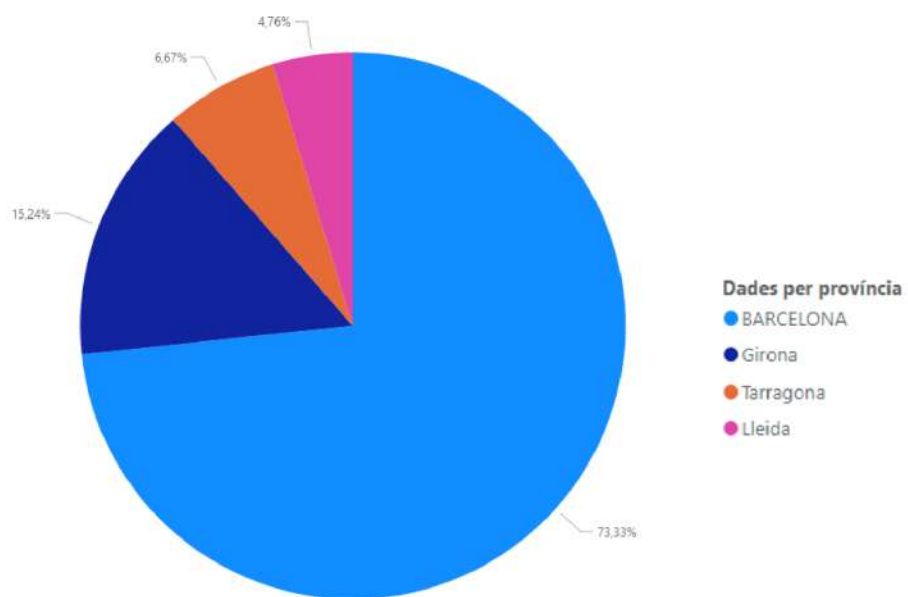
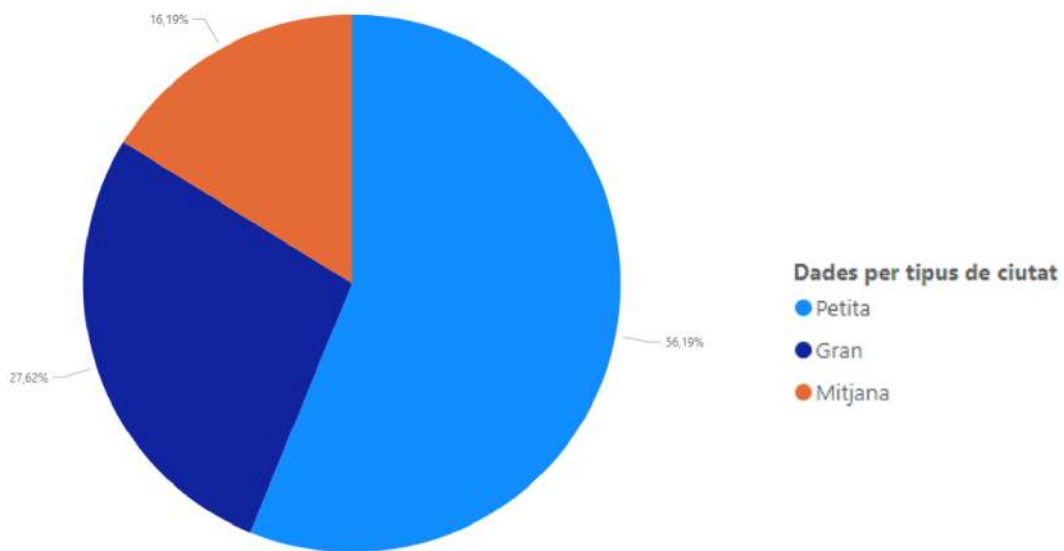
El tipus de ciutat les hem categoritzat segons la població:

- Ciutats grans, més de 200.000 habitants
- Ciutats mitjanes de 50.000 habitants a 200.000
- Ciutats petites, menys de 50.000 habitants

La majoria de les sales participants en aquest estudi es troben en ciutats petites, amb un 56,19%. Això demostra una clara tendència cap a la descentralització de l'activitat musical en espais de menor densitat urbana, on probablement hi ha un públic més fidel però també menys fragmentat. Les ciutats grans, tot i ser reconegudes com a centres culturals, acullen un 27,62% de les sales. Aquest fet indica que, tot i la concentració de recursos en grans ciutats, l'activitat musical també troba el seu espai en altres entorns. Finalment, un 16,19% de les sales es troben en ciutats mitjanes, que ofereixen un equilibri entre la proximitat amb el públic i les infraestructures necessàries per organitzar esdeveniments de música en directe.

### **Sales segons les províncies**

L'estudi revela que la majoria de les sales es concentren a la província de Barcelona (73,33%), probablement degut a la densitat de població i la rellevància cultural de la capital catalana i la seva àrea d'influència. Girona, amb un 15,24%, ocupa la segona posició, possiblement a causa de la seva escena cultural activa i el seu caràcter turístic. Tarragona, amb un 6,67%, i Lleida, amb un 4,76%, tenen una representació menor, la qual cosa podria estar relacionada amb la seva menor densitat de població i una xarxa d'espais culturals menys desenvolupada.



## Aforament

L'anàlisi de les dades d'aforament dels espais de música en viu mostra una distribució equilibrada entre espais de capacitats petites, mitjanes i grans, amb una concentració més notable en espais amb capacitats inferiors a 500 persones. Aquest fet evidencia que la majoria de les sales participants tenen un aforament reduït, amb un 31,43% que acull menys de 100 persones. Aquesta dada subratlla la importància dels espais íntims en l'escena musical catalana, especialment en les zones més urbanitzades, on la densitat de públic permet atraure assistents a concerts de petit format amb més facilitat. La clau del que hem anomenat “circuit zero” en una proposta ideal estaria precisament en aquests espais. No obstant això, la realitat territorial no és tan simple i quan més ens allunyem de les grans ciutats, aquesta funció recau en espais mitjans no especialitzats. El “circuit zero” es difumina i s' integra en una programació general que moltes vegades es fa en espais massa grans.

A més, un 29,52% de les sales compten amb un aforament entre 100 i 200 persones, i un altre 28,57% disposa d'espais que poden acollir entre 200 i 500 persones. Aquestes dades reflecteixen la flexibilitat de les sales per adaptar-se a diferents tipus d'esdeveniments, incloent-hi aquells de format mitjà, però amb una tendència clara cap a concerts més reduïts. En canvi, només un 10,48% de les sales tenen un aforament superior a 500 persones, fet que indica que els grans esdeveniments són més escassos en aquest tipus d'espais.

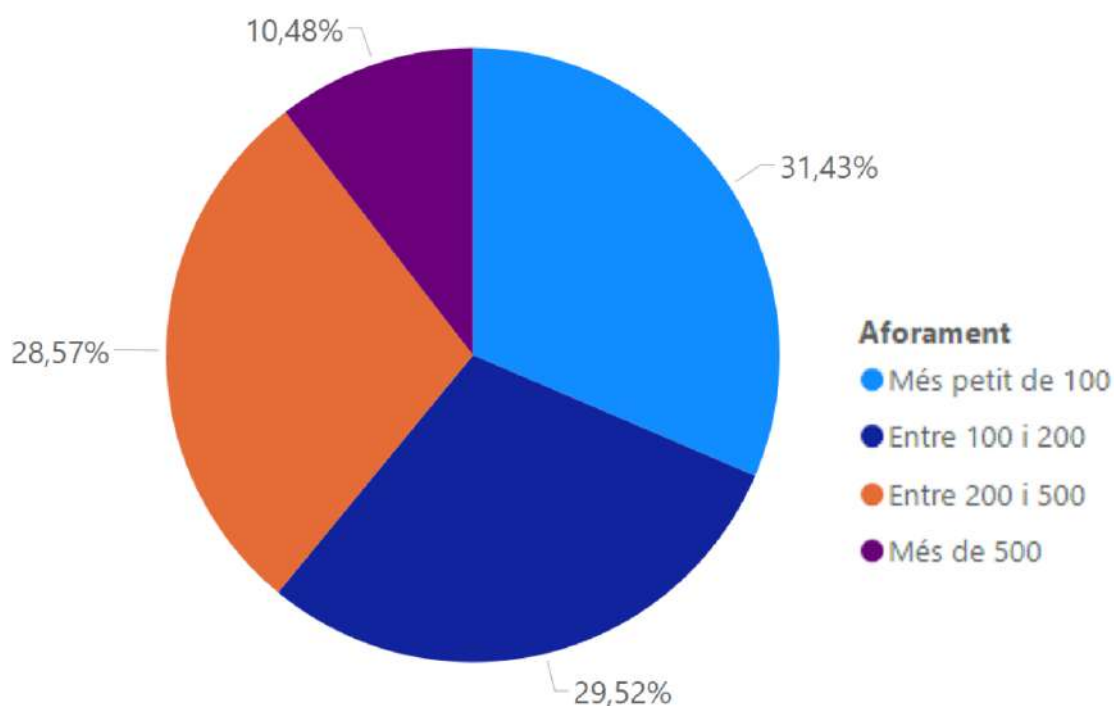
Quan es desglossen les dades segons el tipus de ciutat, emergeixen dinàmiques diferenciades:

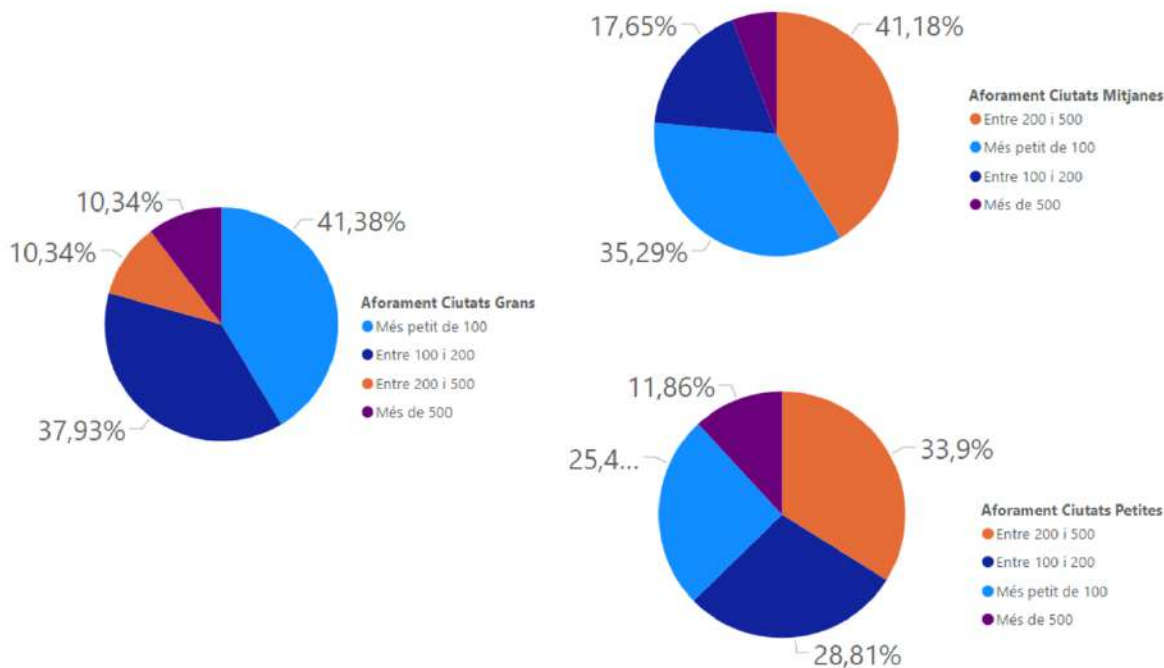
- A les ciutats grans, un 41,38% de les sales objecte d'aquest estudi tenen una capacitat per a menys de 100 persones, mentre que un 37,93% compten amb aforaments entre 100 i 200 persones. En aquestes ciutats se sol disposar d'altres espais de gran aforament que ja cobreixen l'oferta d'artistes consolidats, deixant aquests espais per a l'escena emergent.
- A les ciutats mitjanes, un 41,18% de les sales tenen una capacitat entre 200 i 500 persones, destacant el paper d'aquestes ciutats com a centres per a concerts de mitjà format. Alhora, un 35,29% són espais amb aforaments inferiors a 100 persones. Són dades que no disten gaire de les ciutats grans, amb una tendència a ser espais una mica més grans.
- A les ciutats petites, un 33,90% de les sales tenen aforaments entre 200 i 500 persones, seguit d'un 28,81% amb aforaments d'entre 100 i 200 persones. En aquests entorns, hi ha una distribució més equilibrada, però amb una lleugera tendència cap a sales de capacitat mitjana, adaptades a esdeveniments comunitaris i culturals més versàtils. Aquí el que ens



trobem és que els espais no estan tan especialitzats i en un espai de mida mitjana s'hi programa pràcticament de tot.

En conclusió, les dades d'aforament reflecteixen una clara adaptació de les sales a la realitat demogràfica i cultural del territori català. Si bé a les ciutats grans els espais tenen una especialització i hi ha aforaments petits per a l'escena emergent i aforaments grans per a propostes més consolidades, a mesura que ens movem pel territori veiem que en molts casos existeix un espai únic d'una mida mitjana on es programa tot. Aquest fet acaba convertint en "circuit zero" els espais més grans. Això reafirma la importància d'aquestes sales com a plataformes essencials per a grups emergents i la necessitat de continuar potenciant circuits musicals adaptats a la realitat de cada territori. A la vegada, també es detecta ja una problemàtica: la dificultat que tenen espais petits per fer programació al territori.





### *Règim d'ús de l'espai de música en viu*

Les dades obtingudes sobre el règim d'ús dels espais de música en viu objecte d'aquest estudi mostren una diversitat de formes de gestió, amb una clara predominança dels espais de titularitat privada en règim de lloguer. Aquesta informació és rellevant perquè revela com els espais musicals s'organitzen i quins models de gestió predominen, factors que poden influir directament en la seva viabilitat i en la seva capacitat per oferir una programació estable.

#### **Espais privats en règim de lloguer**

El 42,72% dels espais de música en viu operen sota règim de lloguer privat, convertint aquest model en el més comú. Aquesta elevada xifra suggereix que molts dels espais musicals no tenen la seguretat patrimonial d'una propietat pròpia, la qual cosa pot generar dificultats a llarg termini. Els lloguers poden comportar despeses mensuals elevades que, juntament amb altres costos operatius, poden dificultar la sostenibilitat econòmica d'aquests espais. En un moment en què els preus dels lloguers s'estan disparant, la situació dels espais d'exhibició privats en règim de lloguer estan en perill.

#### **Espais privats en règim de propietat**

D'altra banda, només el 13,59% dels espais són privats en règim de propietat, cosa que implica que una minoria d'aquests espais tenen la seguretat de no dependre del pagament de lloguers. Aquests espais poden tenir més flexibilitat a l'hora de gestionar les seves finances i

podrien estar en millors condicions per experimentar amb la programació o reinvertir en millores de l'espai. No obstant això, el fet que representin una petita part del total indica que pocs espais poden gaudir d'aquesta estabilitat.

### **Espais públics en règim de cessió o propietat**

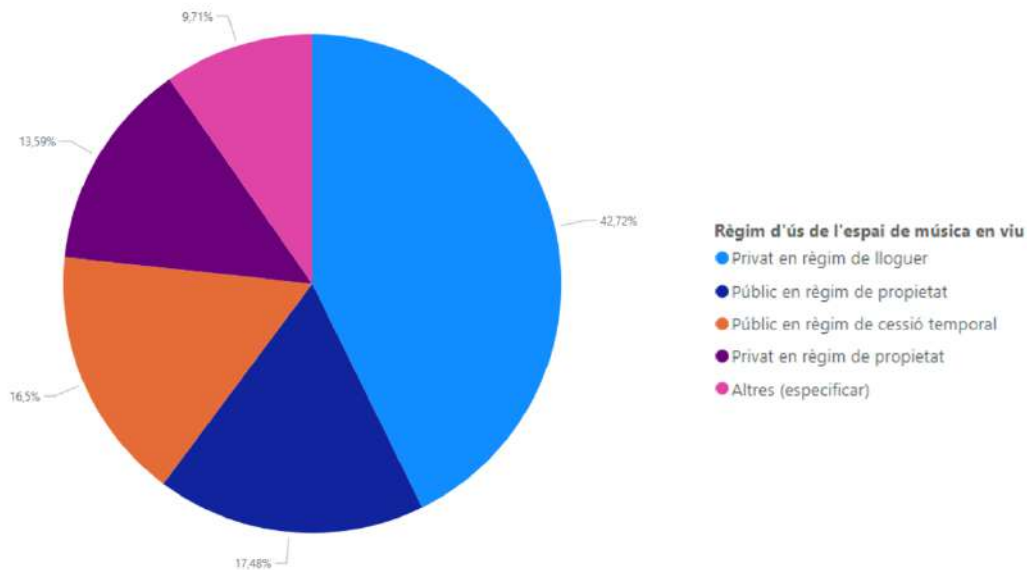
Els espais de titularitat pública representen el 33,98% del total, dividits entre cessió temporal (16,50%) i règim de propietat pública (17,48%). Els espais en règim de cessió solen ser gestionats per entitats o associacions que poden utilitzar els espais públics per a la seva activitat musical de manera temporal. Aquesta modalitat sol beneficiar projectes que no poden assumir els costos d'un espai propi o llogat, però també limita la seva capacitat de mantenir una programació estable i prolongada.

Els espais públics en règim de propietat, que suposen un 17,48%, es beneficien d'un major suport institucional i poden oferir programacions culturals més accessibles per al públic. Tot i això, aquests espais també poden veure's limitats per les polítiques institucionals, que poden afectar la flexibilitat en la programació i l'ús de l'espai per a concerts.

De fet, si analitzem les dades inicials, dels 537 locals detectats inicialment, la majoria dels que han quedat fora de l'estudi són espais públics que podrien fer més programació emergent amb regularitat, però que actualment no ho estan duent a terme en els paràmetres que cerquem.

### **Altres règims d'ús**

Un 9,71% dels espais operen sota altres règims d'ús, que podrien incloure acords mixtos o col·laboracions entre entitats privades i públiques, o fins i tot espais autogestionats per col·lectius. Aquests models sovint ofereixen una major flexibilitat, però també poden implicar més incerteses en l'àmbit econòmic i organitzatiu, depenent de les condicions específiques de cada acord.



Com a conclusions en l'apartat de titularitat dels espais podem dir que, tot i que la dinàmica actual ens indica que hi ha una majoria d'iniciativa privada, en l'àmbit públic hi ha molt de camí per recórrer. Existeix un potencial d'espais que podrien ser utilitzats per a programació regular emergent en diverses fórmules. De fet, una de les claus està en la col·laboració públic-privada per tal que les administracions i la societat civil puguin col·laborar per incrementar aquesta programació en aquests espais.

### *c. Tipus de llicència de l'espai de música en viu*

L'anàlisi de les dades relatives als tipus de llicències dels espais de música en viu revela una àmplia varietat de modalitats d'exhibició. Aquestes dades evidencien com molts d'aquests espais no estan específicament dissenyats per a concerts, sinó que sovint es tracta de locals amb altres usos principals, com bars o restaurants, que complementen la seva activitat amb esdeveniments musicals.

#### **Llicències d'espais d'oci amb funcions musicals**

El 9,62% dels espais tenen llicència de bar, fet que confirma que molts concerts de petit format tenen lloc en establiments de restauració, on la música en viu serveix com a element de dinamització cultural. A més, el 7,69% dels espais estan registrats com a restaurants, la qual cosa indica que l'oferta de música en viu s'integra sovint en l'activitat gastronòmica.

Els bars musicals representen un 8,65%, mentre que els restaurants musicals suposen un 1,92%. Aquests locals són espais especialment

destinats a oferir una combinació de gastronomia i música en viu, i sovint acullen actuacions de grups emergents o de petit format, oferint una experiència més íntima. No obstant això, la seva proporció és relativament baixa en comparació amb altres tipologies, probablement a causa de les limitacions legals i estructurals que poden suposar oferir música en viu de forma regular en aquests tipus de locals.

### **Sales especialitzades i d'oci nocturn**

Les discoteques (2,88%) i sales de ball (0,96%) tenen una presència menor en l'oferta d'espais de música en viu. Aquestes llicències són habituals en locals d'oci nocturn, però no són tan comunes per a la programació de concerts regulars, ja que solen estar orientades a un altre tipus de consum cultural. També cal destacar que cap espai registrat opera sota llicència de discoteca de joventut o karaoke, la qual cosa indica que aquests formats no estan vinculats amb els concerts en directe dins l'àmbit d'estudi.

Pel que fa a les sales de festes amb espectacle (13,46%) i les sales de concert (10,58%), són els espais més especialitzats en música en viu. Aquestes llicències indiquen una clara orientació cap a la programació d'esdeveniments musicals, i la seva proporció destaca pel fet que són espais dissenyats específicament per a concerts. Són establiments que solen tenir condicions òptimes per a actuacions, amb equipaments de so i llum adequats, la qual cosa permet oferir una millor experiència tant als artistes com al públic.

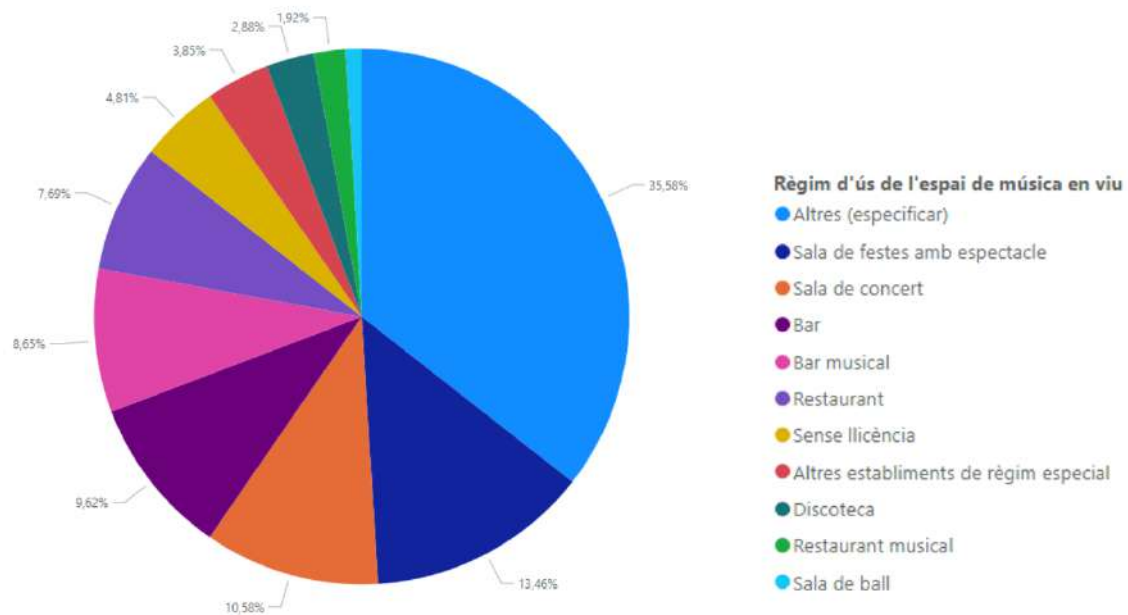
### **Espais sense llicència i altres règims especials**

Un 4,81% dels espais operen sense llicència, fet que és preocupant des del punt de vista de la regulació i la seguretat. Aquestes situacions es poden donar en locals que no tenen una funció principal d'oci nocturn o cultural, però que, puntualment, ofereixen concerts sense disposar d'una llicència adequada. Això pot limitar la seva capacitat d'operar de manera regular i dins de la legalitat.

A més, un 35,58% dels espais s'ubiquen sota la categoria d'altres, dins de la qual es destaquen llicències com teatre, equipament municipal i espais joves. Aquests tipus d'espais representen una part important de la xarxa de concerts de grups emergents, sobretot en zones fora de l'àrea metropolitana. Espais com els teatres o els equipaments municipals solen acollir concerts com a part de les seves programacions culturals, mentre que els espais joves són clau per donar oportunitats a artistes emergents.

Aquestes dades mostren que, tot i que hi ha una part significativa d'espais especialitzats amb llicències de sales de concert o sales de festes amb

espectacle, la música en viu també es presenta en una gran varietat d'espais no especialitzats, com bars i restaurants. A més, la presència d'un 35,58% d'espais amb llicències alternatives com teatres i espais municipals subratlla la importància d'aquests espais en la promoció de la música emergent, especialment fora dels circuits comercials tradicionals. Per tant, els espais d'exhibició de música en viu a Catalunya són diversos i sovint adaptats a les necessitats i possibilitats del territori, combinant usos musicals amb altres funcions culturals i socials.



### *Activitats complementàries de l'espai*

L'anàlisi de les dades relatives a les activitats complementàries que es duen a terme en els espais de música en viu posa de manifest que aquests espais no només serveixen per a la programació de concerts, sinó que tenen una oferta diversa d'activitats que contribueixen a la seva sostenibilitat i impacte cultural. Aquesta polivalència permet que els espais puguin generar ingressos addicionals, atraure diferents tipus de públic i oferir una programació cultural més rica i variada.

#### **Altres activitats culturals i socials**

El 84% dels espais duen a terme altres activitats culturals o socials, una xifra molt elevada que subratlla la polivalència d'aquests espais. Aquests espais es converteixen en veritables centres de trobada comunitària on es poden celebrar des de festes fins a esdeveniments formatius o lúdic-socials. Aquesta versatilitat és fonamental per garantir la sostenibilitat econòmica de les sales, ja que permet atraure diferents tipus de públic i

generar ingressos provinents de fonts diverses. Aquest tipus d'activitats enriqueix la seva oferta i promou un vincle més profund amb la comunitat local.

### **Servei de bar i restaurant**

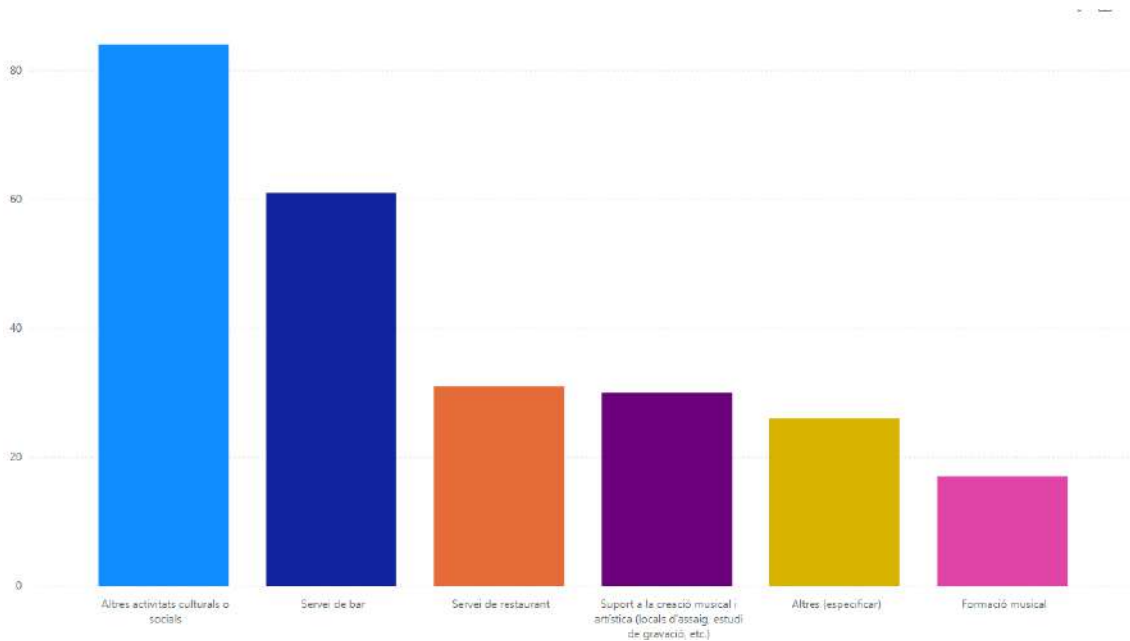
Un 61% dels espais ofereixen servei de bar, fet que demostra la importància d'aquest servei com a font clau d'ingressos complementaris per a molts espais de música en viu. La venda de begudes no només millora l'experiència del públic, sinó que també és una via de finançament important per a la majoria d'aquests espais. A més, un 31% disposa de servei de restaurant, combinant cultura i gastronomia. Aquest format atreu un públic diversificat, que busca una experiència més completa que va més enllà de l'oferta musical.

### **Suport a la creació i formació musical**

Un 30% dels espais ofereixen suport a la creació musical i artística en forma de locals d'assaig, estudis de gravació o altres instal·lacions per a la producció musical. Aquestes dades evidencien el rol essencial que juguen aquests espais en el foment de la creació artística, proporcionant les eines i els espais necessaris perquè artistes, especialment emergents, puguin desenvolupar els seus projectes. Així mateix, un 17% d'aquests espais ofereixen formació musical, la qual cosa contribueix a la formació de noves generacions de músics i a la difusió del coneixement musical en l'àmbit local. Aquesta funció educativa reforça el teixit cultural i permet la regeneració contínua de l'escena musical catalana.

### **Altres activitats**

Un 26% dels espais duen a terme altres activitats a banda de la música en viu, com ara festes privades, congressos o arts escèniques com el teatre i els monòlegs. Aquesta diversificació d'activitats reflecteix la capacitat d'adaptació dels espais per respondre a les necessitats canviants del mercat i del públic. Els espais que ofereixen una programació diversa tenen més opcions per assegurar un flux constant d'ingressos, aprofitant les seves infraestructures per acollir esdeveniments de diferent índole.



### g. Any de fundació

#### Períodes clau en la creació de sales

Sorprenentment, les respostes ens indiquen que l'any 2020 com un dels moments amb més inauguracions, seguit de prop per l'any 2021 i 2022. Aquest període recent és especialment rellevant, ja que suggereix una adaptació del sector després dels efectes de la pandèmia de COVID-19. Un factor determinant podria haver estat la reocupació d'espais de programació que van quedar buits arran del tancament de sales i establiments durant la crisi sanitària. Davant la impossibilitat de fer grans festivals i amb les sales de referència tancades, els petits espais com bars van veure la seva oportunitat d'agafar el relleu.

Un altre any que destaca és el 2000, on es registra un pic d'inauguracions de sales. Aquest fet pot estar relacionat amb un període de creixement i renovació cultural al canvi de mil·lenni, quan molts espais es van establir amb la intenció de donar suport a la creixent demanda d'esdeveniments musicals.

#### Continuïtat en el temps

Després d'aquests pics, es pot observar una activitat consistent al llarg dels anys, amb un flux constant de noves sales que van començar entre els anys 2010 i 2017, però amb menys intensitat que en altres períodes.

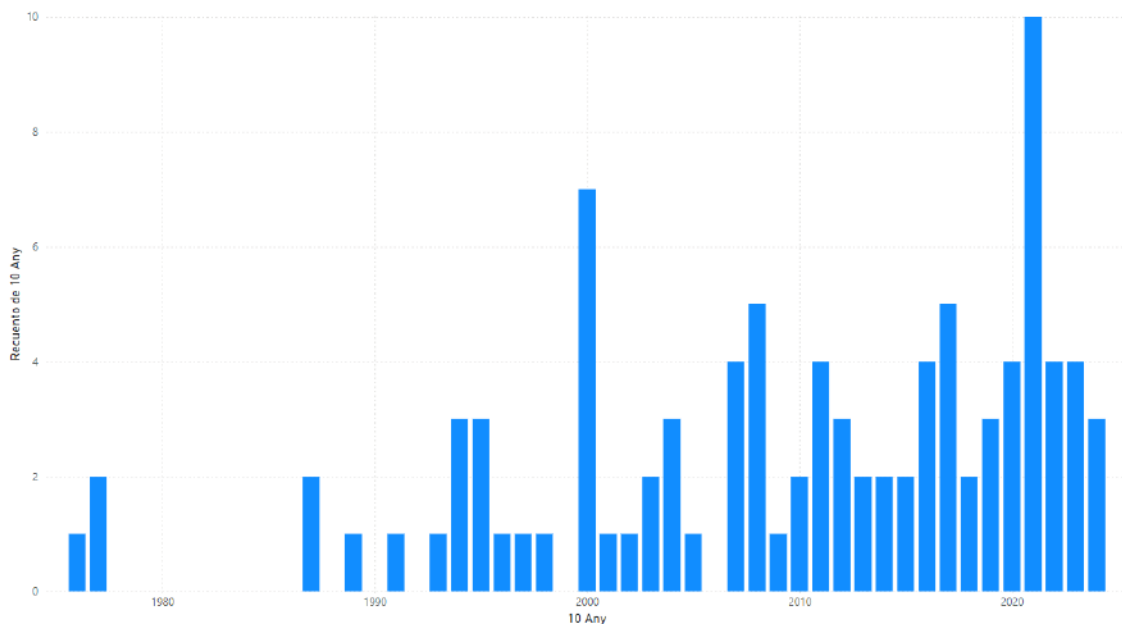


## Primeres etapes

Les dades també revelen una presència significativa de sales establertes en els anys anteriors al 1975 i al 1977. Aquest període probablement representa una primera onada de creació d'espais per a música en viu, marcant el començament d'una escena musical que ha anat evolucionant al llarg de les dècades.

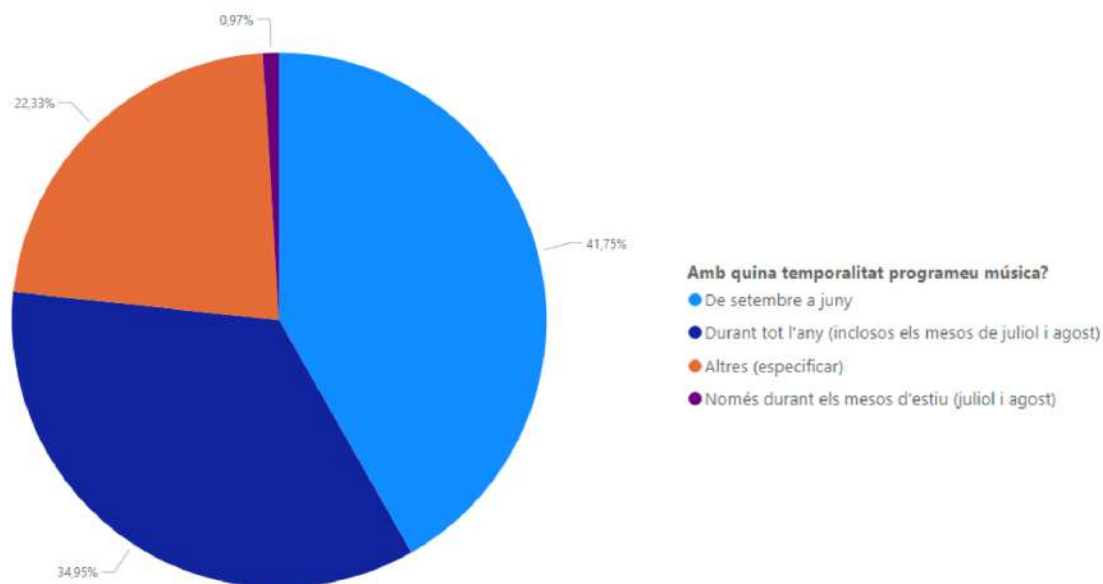
## Conclusió

En definitiva, l'anàlisi temporal mostra dos períodes d'expansió clarament definits: un al voltant de l'any 2000 i un altre molt més recent entre 2020 i 2022. Aquest últim reflecteix la reocupació d'espais disponibles després de la pandèmia, i un esforç col·lectiu per mantenir viva l'escena musical.



## C. DADES SOBRE LA PROGRAMACIÓ MUSICAL

L'anàlisi de les dades relatives a les **formacions musicals** que programen els espais de música en viu proporciona una visió detallada de l'activitat musical a Catalunya durant el 2023, així com les expectatives per al 2024. Aquestes dades permeten entendre millor la distribució dels concerts per mida d'assistència, el tipus de formacions programades, i la varietat de gèneres musicals que s'hi interpreten, destacant especialment la importància dels grups emergents i la seva presència en la programació.



### a. Assistència als concerts i nombre de concerts programats

Durant el 2023, els espais de música en viu objecte d'aquest estudi van comptabilitzar un total de **363.442 assistents**, amb una **mitjana de 3.785,85 assistents per espai** i dues modes (600 i 1200 assistents), indicant que hi ha una diversitat significativa en el volum d'assistència entre els diferents espais. Això reflecteix la disparitat entre espais de diferents dimensions i capacitats. Pel que fa al nombre de concerts, la mitjana d'esdeveniments per espai és de **42,3 concerts previstos per al 2024**, amb una moda de **30 concerts**.

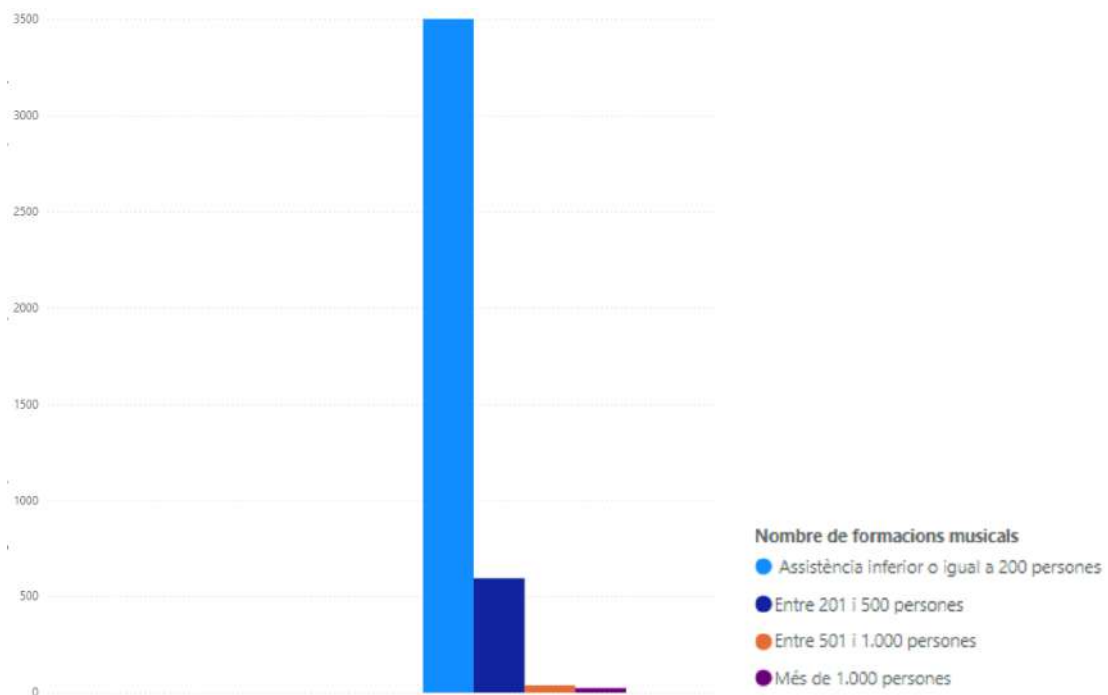
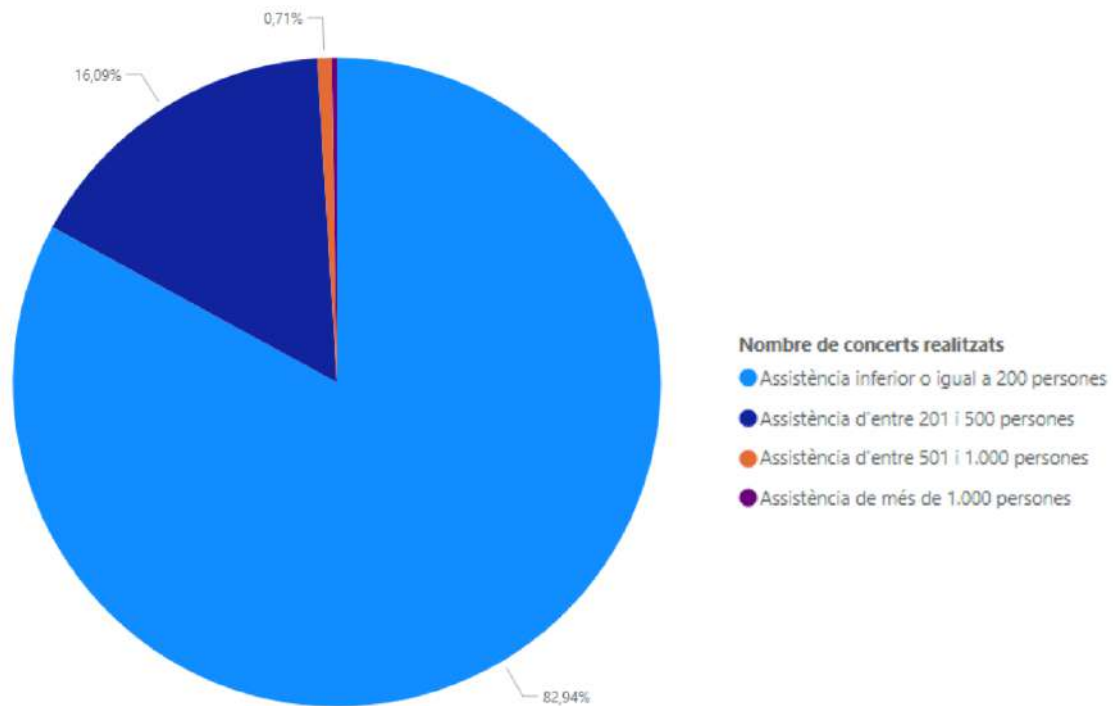
En relació amb la mida del públic per concert, un **43,15%** dels concerts van tenir una **assistència igual o inferior a 200 persones**, fet que subratlla el pes que té el petit format dins del panorama musical objecte d'aquest estudi. Els concerts amb una assistència d'entre **201 i 500 persones** representen el **26,14%**, entre 501 i 1000 representen un **15,77%** mentre que aquells amb més de 1.000 assistents representen el **14,94%**. Això indica que la majoria dels concerts tenen lloc en espais de mida petita o mitjana, amb una presència menor de concerts multitudinaris, aquests últims sobretot es donen en espais polivalents amb grans capacitats, tot i que una part de la programació són concerts d'aforaments petits.

### b. Formacions musicals programades

Durant el 2023, es van programar **4.154 formacions musicals**, amb una forta predominança d'esdeveniments amb assistències menors. Un **82,94%** de les formacions musicals programades van tenir una assistència **igual o inferior a 200 persones**, mentre que un **16,09%** van actuar davant d'audiències d'entre

**201 i 500 persones.** Les formacions que van reunir entre **501 i 1.000 persones** van representar el **0,71%**, i les que van tenir més de 1.000 assistents van ser un **0,26%**.

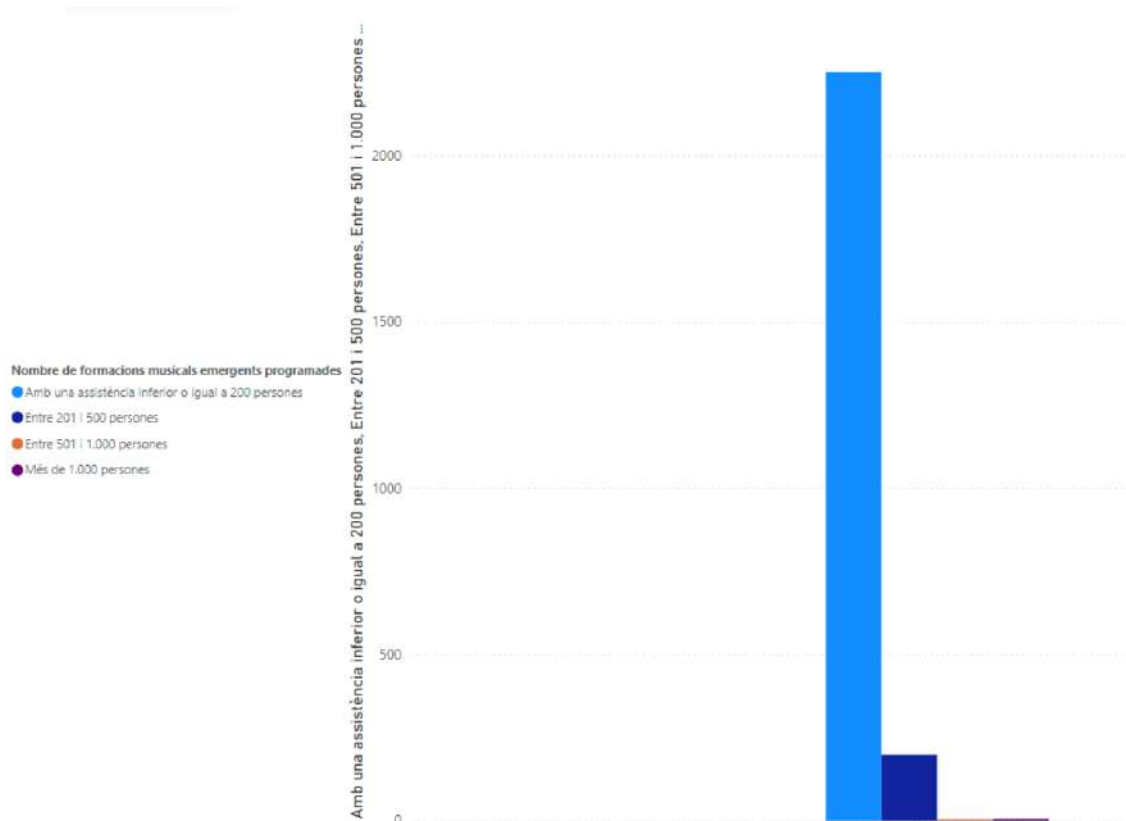
Aquesta dada creiem que és clau per veure que realment hem identificat els espais que fan la funció de Circuit zero.



### c. Presència de formacions musicals emergents

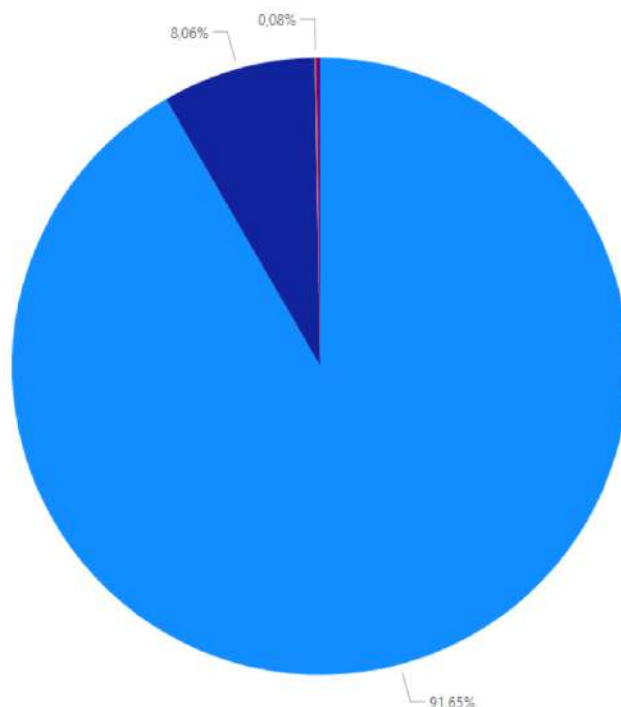
Un aspecte clau en aquest estudi és la importància de les **formacions musicals emergents**, que són aquelles que han publicat menys de tres discos. Els espais de música en viu actuen com a plataformes essencials per al desenvolupament d'aquests artistes, especialment en espais més petits, durant el 2023 es van programar 2.456 formacions emergents un 59,12% de la programació. El **91,65%** de les formacions emergents van actuar en concerts amb una assistència inferior o igual a 200 persones, cosa que subratlla la funció crucial dels espais de petit format per donar visibilitat als artistes emergents.

Encara que menys, un **8,06%** dels concerts amb formacions emergents van comptar amb un públic d'entre **201 i 500 persones**, i el **0,08%** van tenir assistències d'entre **501 i 1.000 persones**.



#### Nombre de formacions musicals emergents programades

- Amb una assistència inferior o igual a 200 persones
- Entre 201 i 500 persones
- Entre 501 i 1.000 persones
- Més de 1.000 persones



#### d. Formacions musicals residents a Catalunya

Durant el 2023, es van programar un total de **3.339 formacions musicals residents a Catalunya** un 80,38% de la programació. Aquestes xifres evidencien el compromís dels espais de música en viu amb el suport a la música local i el desenvolupament del talent autòcton. Els espais de música en viu actuen com a veritables trampolins per a les formacions locals, donant-los l'oportunitat de mostrar el seu treball davant d'un públic que sovint és també local.

#### e. Gèneres musicals programats

Els espais de música en viu mostren una gran diversitat en els gèneres programats, destacant que el **52,38%** d'aquests espais programen qualsevol mena de gènere musical, la qual cosa revela una voluntat d'obertura cap a una programació eclèctica i diversa. Gèneres com el **jazz** (32,38%), el **pop** (31,43%), i el **rock** (30,48%) tenen una presència destacada, mentre que gèneres com la **música tradicional** (20,00%), la **música indie** (18,10%) i la **música urbana** (18,10%) també tenen una bona representació. Aquesta varietat reflecteix l'esforç dels espais per atraure públics de diferents perfils i per oferir una programació variada que abasti des de la música popular fins a gèneres més alternatius o tradicionals.



## Conclusions

Aquestes dades posen de manifest que els espais de música en viu de petit format que programen a Catalunya són un punt central per a la difusió de la música, especialment de formacions locals i emergents. Els concerts amb assistència reduïda representen la major part dels esdeveniments, fet que subratlla la importància dels espais de petit format per al creixement dels artistes i per mantenir una escena musical viva i diversa. A més, la gran varietat de gèneres programats indica una clara voluntat d'adaptar-se a les preferències del públic, oferint una oferta cultural rica i plural.

## D. DADES RELATIVES ALS RECURSOS HUMANS

L'anàlisi de les dades relatives als llocs de treball remunerats i la importància del voluntariat en els espais de música en viu el 2023 revela una estructura laboral mixta, amb una combinació de treballadors remunerats i voluntaris que són essencials per mantenir la programació musical. Aquesta dependència de diferents tipus de treballadors és crucial per a la viabilitat d'aquests espais, especialment en aquells de menor mida o amb menys recursos financers.

### a. Treballadors remunerats

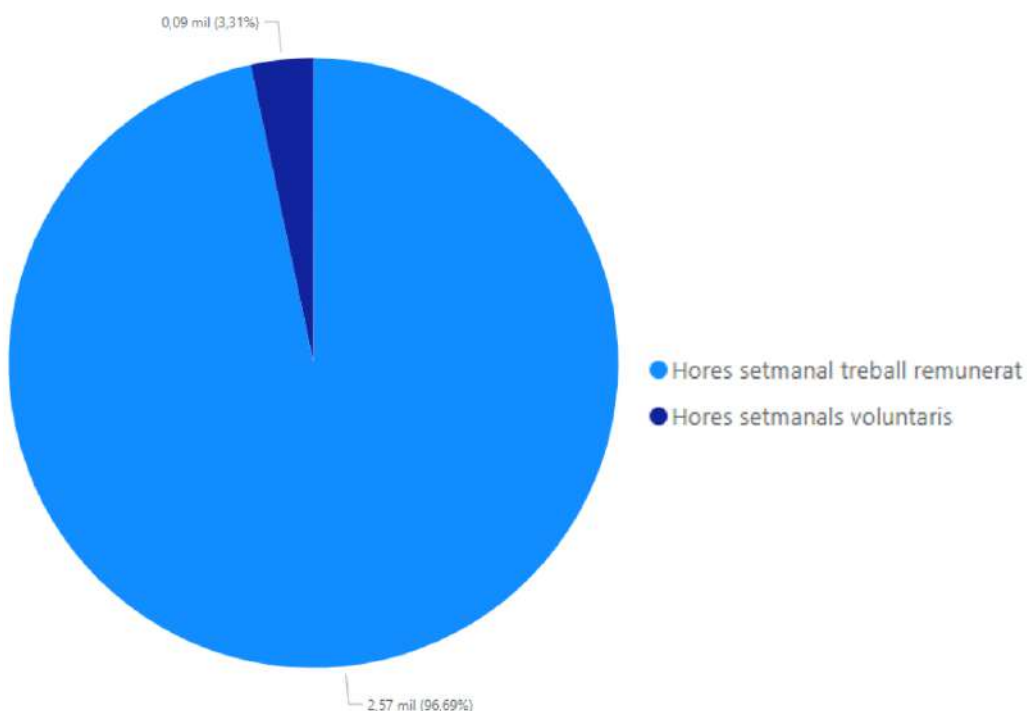
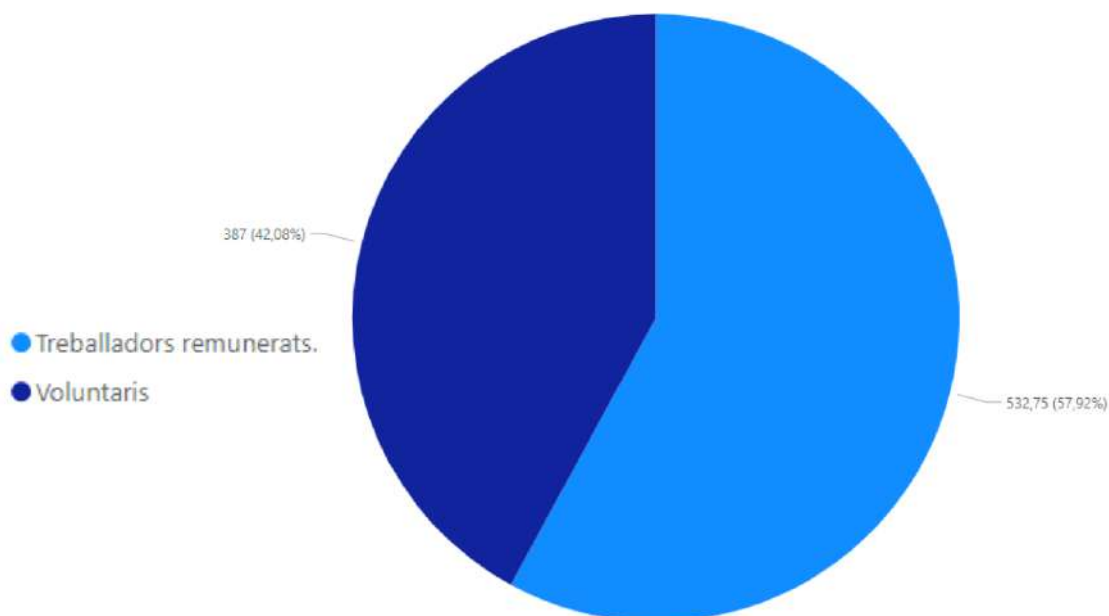
Els espais de música en viu compten amb un total de 363,75 treballadors remunerats dedicats exclusivament a la programació musical, amb una mitjana de 3,57 treballadors per espai. Aquesta dada indica que molts espais funcionen

amb plantilles reduïdes, una realitat comuna en espais de petit format. A més, la mitjana d'hores setmanals treballades pel personal remunerat és de 41,93 hores per setmana, el que equival a una jornada laboral completa. Aquest fet posa de manifest la dedicació significativa requerida per gestionar la programació musical, la logística dels esdeveniments i altres aspectes relacionats amb la gestió d'aquests espais.

### *b. Voluntariat*

El voluntariat juga un paper fonamental en molts d'aquests espais. Segons les dades recollides, el 43,96% dels espais compten amb voluntaris, mentre que el 56,04% no en tenen. En els espais que sí que utilitzen voluntaris, la mitjana de voluntaris per espai és de 7,13 persones, la qual cosa representa una contribució important al funcionament d'aquests espais, especialment en esdeveniments i concerts. Els voluntaris solen col·laborar en tasques com l'atenció al públic, el suport logístic i l'organització, funcions que són essencials per garantir el bon funcionament de l'espai, però que sovint no poden ser cobertes pel personal remunerat a causa de la limitació de recursos.

En relació amb les hores setmanals treballades pel personal voluntari, la mitjana és de 17,93 hores setmanals en els espais que compten amb aquest tipus de col·laboració. Tot i que la dedicació dels voluntaris no és equivalent a una jornada completa, la seva contribució permet que els espais puguin dur a terme activitats essencials per al seu funcionament sense assumir els costos addicionals que suposaria contractar més personal remunerat. Aquesta dedicació voluntària és especialment rellevant en espais amb un pressupost limitat, on els voluntaris poden compensar la manca de recursos econòmics i de personal.



### Importància del voluntariat

Els espais de música en viu, especialment aquells de menor mida o situats fora de l'àrea metropolitana, depenen fortament dels voluntaris per sostenir la seva activitat. La mitjana de 7,13 voluntaris per espai i les 17,93 hores setmanals de treball mostren com el voluntariat contribueix de manera significativa a la programació i l'organització d'esdeveniments. Aquesta situació és especialment



evident en espais comunitaris o associatius, on el compromís dels voluntaris amb la cultura local permet mantenir una programació rica i variada.

No obstant això, aquesta dependència del voluntariat pot comportar certes limitacions. El treball voluntari, per definició, no sempre pot garantir la mateixa regularitat o continuïtat que el treball remunerat, la qual cosa pot generar dificultats en la professionalització de la gestió dels espais. A més, la formació i el coneixement tècnic del personal voluntari poden variar, la qual cosa pot afectar la qualitat de l'experiència dels assistents o dels artistes en determinats esdeveniments.

Les dades mostren que els espais de música en viu a Catalunya operen amb plantilles remunerades limitades però altament compromeses, i que el suport del voluntariat és un pilar fonamental per al funcionament de molts d'aquests espais. Amb una mitjana de més de 40 hores setmanals per part del personal remunerat i prop de 18 hores setmanals per voluntari, es fa evident que aquests espais necessiten una combinació de treball remunerat i voluntari per mantenir-se operatius.

No obstant això, la dependència del voluntariat també comporta reptes en termes de sostenibilitat i professionalització. És important trobar un equilibri que permeti consolidar aquests espais a llarg termini, fomentant el voluntariat però també buscant vies per incrementar la plantilla de treballadors remunerats. Aquest equilibri és clau per garantir que aquests espais puguin continuar oferint programacions musicals de qualitat, alhora que es manté la seva viabilitat econòmica i organitzativa.

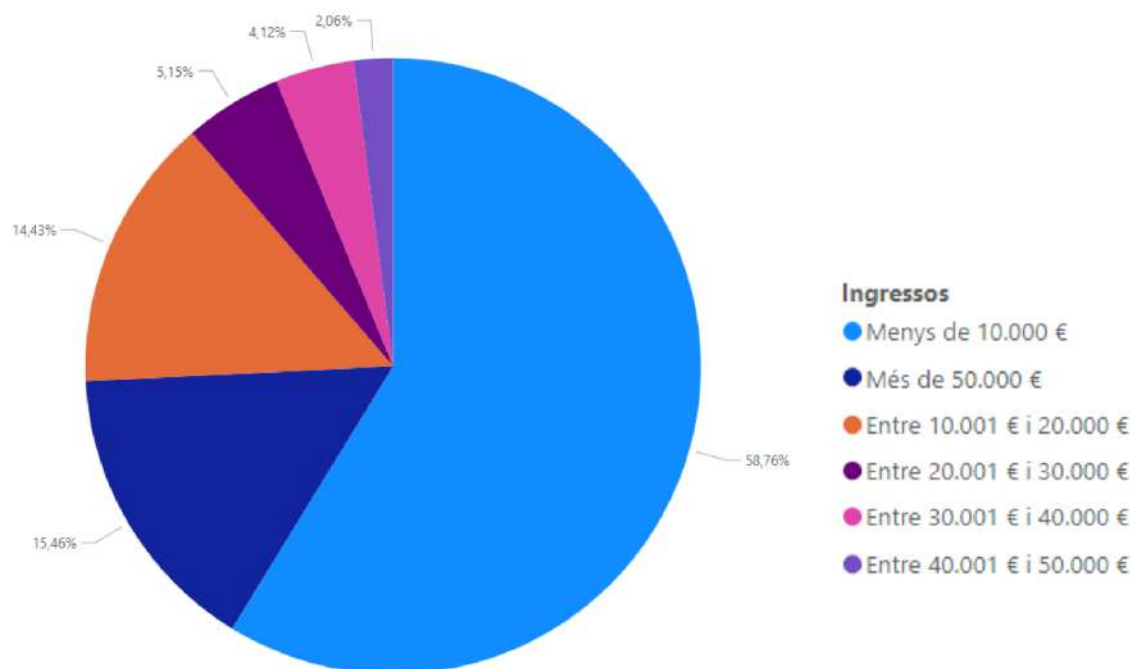
## E. DADES ECONÒMIQUES

L'anàlisi de les dades econòmiques relacionades amb la programació musical als espais de música en viu durant el 2023 ens ofereix una visió clara sobre els ingressos, despeses i els models de finançament d'aquests espais. També revela les condicions econòmiques que es proposen a les formacions musicals i el tipus de relacions establertes entre els espais i els artistes.

### *a. Ingressos totals dels espais*

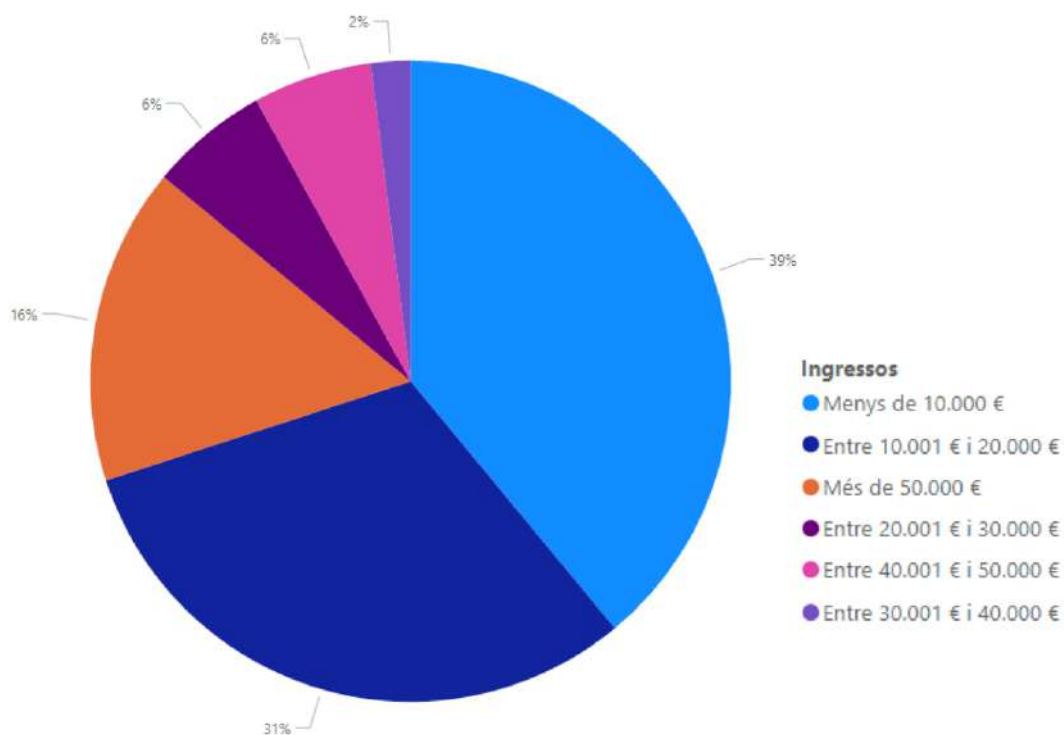
Durant el 2023, la majoria dels espais de música en viu han declarat ingressos baixos, amb un 58,76% dels espais amb uns ingressos inferiors a 10.000 €. Aquest percentatge elevat indica que la majoria d'aquests espais tenen un abast modest, sovint gestionant-se amb pressupostos limitats. Només el 15,46% dels espais van superar els 50.000 € d'ingressos, la qual cosa posa de manifest les dificultats econòmiques que enfronten molts espais per mantenir la seva activitat.

Altres franges d'ingressos, com la d'entre 10.001 € i 20.000 € (14,43%) i la d'entre 20.001 € i 30.000 € (5,15%), confirmen que un nombre significatiu d'espais opera amb marges ajustats, fet que pot limitar la seva capacitat per programar concerts regularment o per invertir en millores d'infraestructura.



### *b. Despeses totals dels espais*

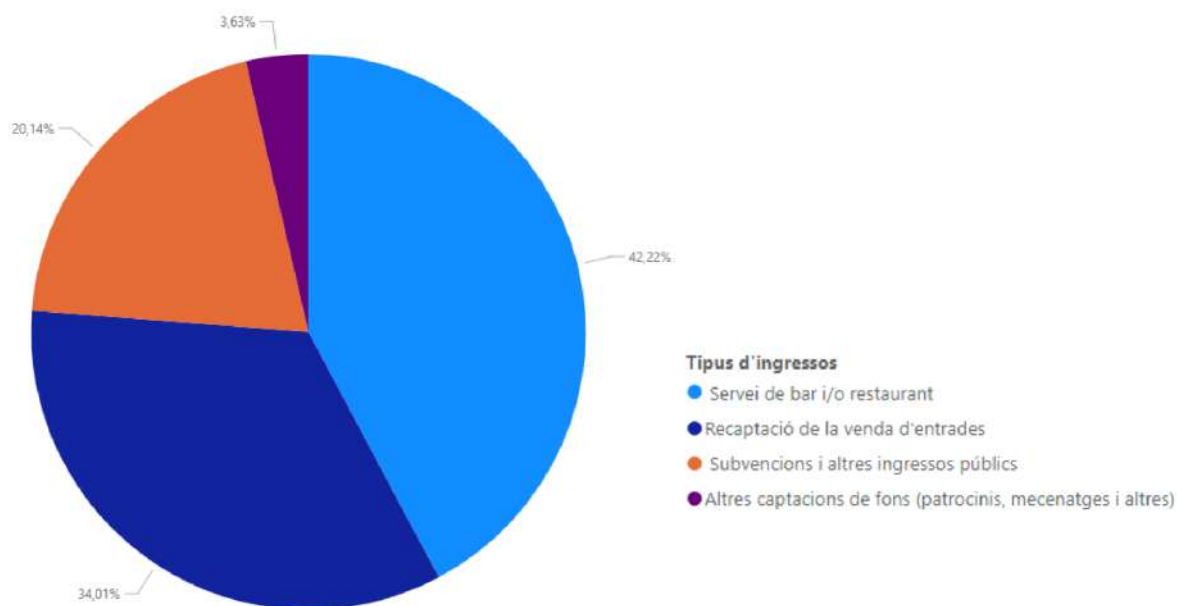
Les despeses dels espais de música en viu reflecteixen una estructura similar a els ingressos. Tot i que un 39,00% dels espais va declarar despeses inferiors a 10.000 €, una proporció important (31,00%) va tenir despeses d'entre 10.001 € i 20.000 €, i un 16,00% va declarar despeses superiors als 50.000 €. Això suggereix que molts espais aconsegueixen equilibrar els seus pressupostos dins de marges estrets, però també hi ha espais amb despeses significatives que probablement necessiten ingressos més elevats per ser sostenibles.



### c. Fonts d'ingressos

En termes de fonts d'ingressos, es veu una diversificació entre diferents àrees:

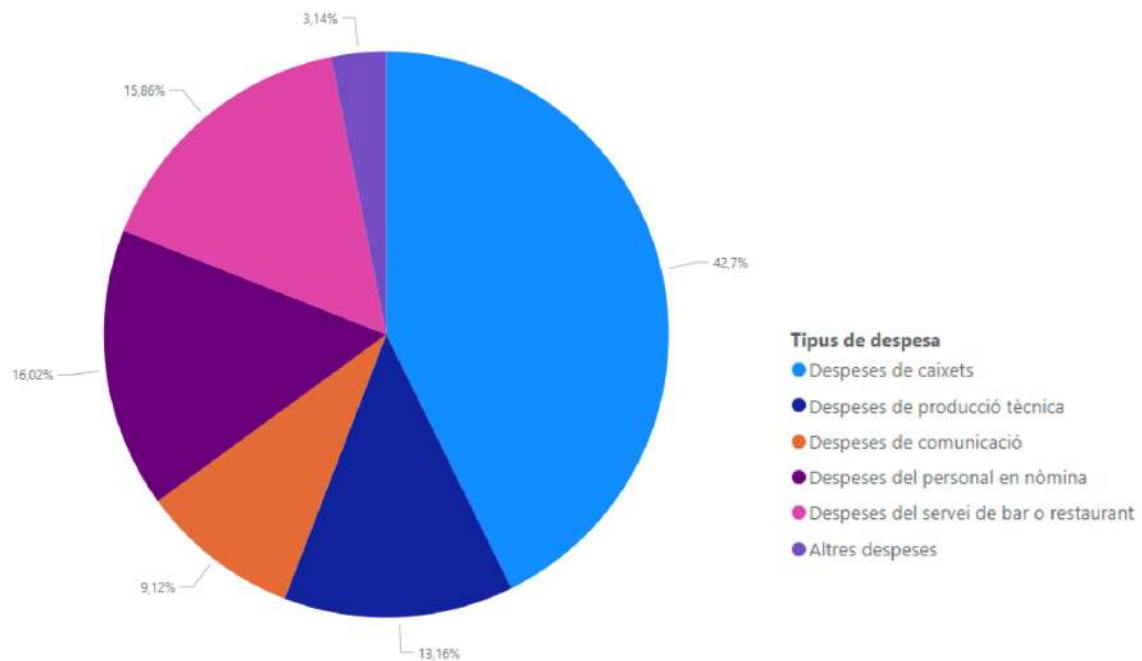
- 34,01% dels ingressos provenen de la venda d'entrades, la qual cosa indica que l'assistència als concerts és una part important del model de negoci per a molts espais.
- El servei de bar o restaurant aporta el 42,22% dels ingressos, mostrant que per a molts espais la venda de begudes i menjar complementa la seva activitat principal.
- Subvencions i ingressos públics representen un altre 20,14% del total, un fet que subratlla la dependència de molts espais del suport institucional.
- Un 3,63% dels ingressos prové de patrocinis, mecenatges i altres captacions de fons, una àrea que pot ser clau per al creixement dels espais.



#### *d. Despeses per categories*

Pel que fa a les despeses, aquestes es distribueixen de la següent manera:

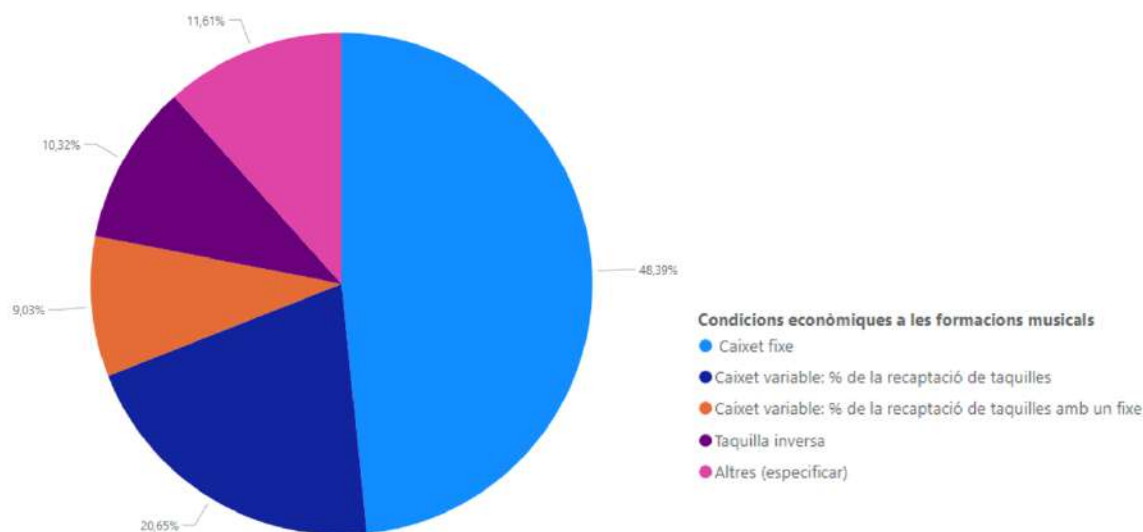
- El 42,7% de les despeses es destinen als caixets dels artistes, que és una de les principals despeses per als espais.
- Les despeses de comunicació i les despeses de producció tècnica representen el 13,16% i el 9,12%, respectivament, indicant que la promoció dels esdeveniments i l'organització tècnica són àrees importants on els espais han d'invertir.
- Les despeses del servei de bar o restaurant representen el 15%, la qual cosa és coherent amb els ingressos obtinguts d'aquest servei.
- Les despeses del personal en nòmina suposen el 15,86% del total, destacant la importància d'aquestes despeses, tot i que molts espais tenen plantilles reduïdes.



### *e. Concerts de pagament i condicions econòmiques per a les formacions musicals*

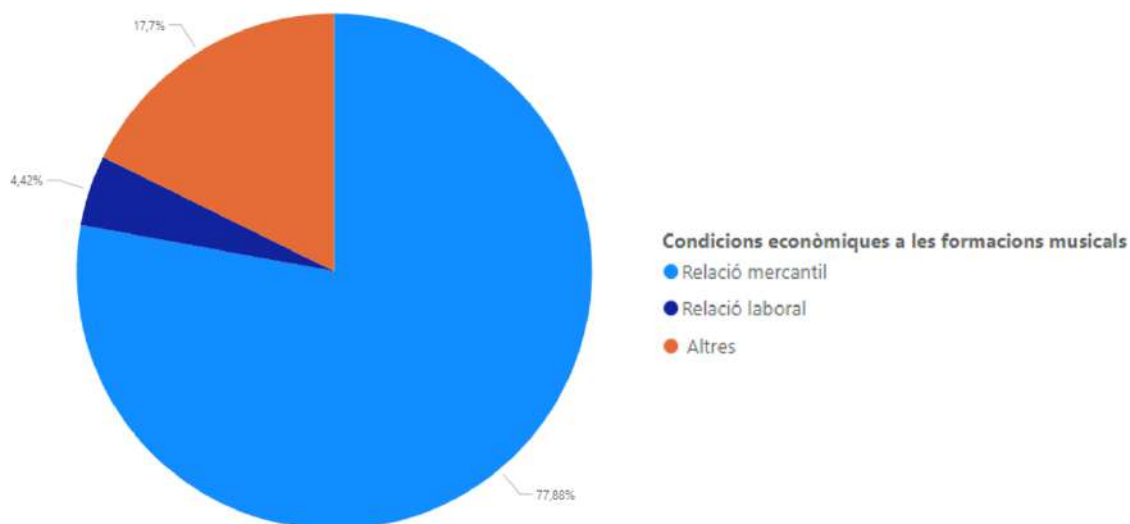
Pel que fa als concerts, el 65,91% dels esdeveniments programats són de pagament, fet que és clau per assegurar els ingressos dels espais. Això també reflecteix que, tot i l'existència de concerts gratuïts, els espais depenen sobre manera de la recaptació de taquilla per finançar la seva activitat.

En relació amb les condicions econòmiques ofertes a les formacions musicals, el 71,43% dels espais ofereixen un caixet fix, cosa que proporciona una certa seguretat als artistes. D'altra banda, un 30,48% dels espais opten per un caixet variable basat en un percentatge de la recaptació de taquilla, un model més arriscat per als artistes, però que pot ser beneficiós en concerts amb bona assistència. Un 15,24% dels espais utilitzen la taquilla inversa, on els assistents decideixen quant pagar.



#### f. Relació amb les formacions musicals

La majoria de les relacions establertes entre els espais i les formacions musicals són relacions mercantils, on el 83,81% dels espais requereixen que les formacions facturin a l'espai. Aquest model és més habitual i simple en l'àmbit administratiu, però un 4,76% dels espais tenen relacions laborals, donant d'alta els músics a la Seguretat Social. Això implica una relació més formal, amb més garanties laborals per als artistes.



## Conclusions

Les dades econòmiques reflecteixen la complexitat i diversitat dels espais de música en viu a Catalunya. Molts d'aquests espais operen amb pressupostos modestos, sovint depenent d'ingressos variats com la venda d'entrades, el servei de bar, subvencions i patrocinis. Les despeses també estan molt repartides entre els caixets dels artistes, la producció tècnica i el personal en nòmina, fet que evidencia la necessitat de trobar un equilibri financer per mantenir la seva sostenibilitat. A més, la relació mercantil predominant entre els espais i les formacions musicals mostra un model de col·laboració àgil, tot i que hi ha un petit percentatge d'espais que ofereixen relacions laborals formals als artistes. En resum, l'equilibri entre ingressos i despeses és delicat per a molts espais, fet que els porta a diversificar les seves fonts d'ingressos i adaptar-se a diferents models econòmics per mantenir-se operatius.

## Infraestructures i dades tècniques

L'anàlisi de les dades tècniques dels espais de música en viu que han participat en aquest estudi revela informació important sobre les infraestructures i condicions tècniques amb què compten per a la programació de concerts. Aquestes dades són clau per comprendre la capacitat i el tipus d'experiències musicals que poden oferir aquests espais, així com les limitacions que poden tenir en termes d'equipament i adequació acústica.

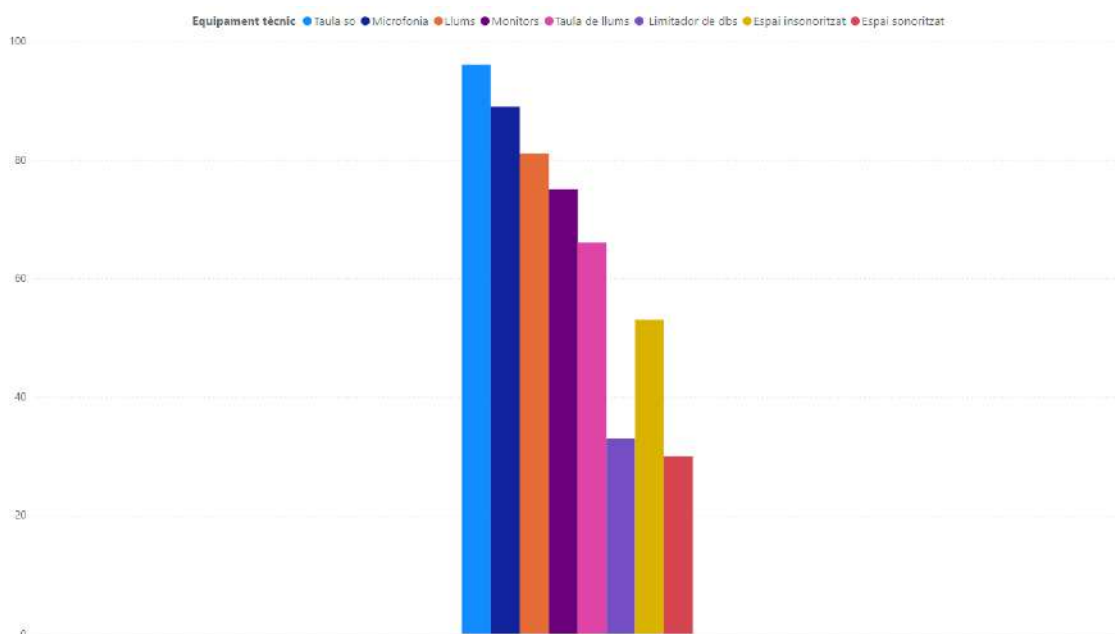
### **Infraestructura tècnica**

En termes d'infraestructura tècnica, els espais de música en viu estan relativament ben equipats per oferir concerts de qualitat. El 88,46% dels espais compten amb escenari, i la taula de so és present en el 92,31% dels espais, la qual cosa és fonamental per gestionar la qualitat del so en els concerts. Altres equips tècnics importants, com l'equip de PA (75,00%) i els monitors (72,12%), estan disponibles en la majoria d'espais, assegurant una bona sonorització tant per al públic com per als músics.

A més, la microfonia està disponible en el 85,58% dels espais, una dada positiva que garanteix la qualitat del so en les actuacions, especialment en formats amplificats. Els sistemes d'il·luminació també tenen una presència important, amb un 77,88% dels espais que disposen d'il·luminació escènica i un 63,46% que tenen una taula de llums per gestionar els espectacles. Aquest equipament és essencial per oferir una experiència completa al públic, tant visualment com acústicament.

Un aspecte a tenir en compte és la presència de limitadors de dB en només un 31,73% dels espais, una eina que pot ser necessària per

complir amb les normatives acústiques locals i evitar molèsties sonores a l'exterior de l'espai. A més, només un 29,81% dels espais compten amb backline propi, la qual cosa pot ser un repte per als músics que no poden portar el seu propi equipament. Això pot implicar que molts espais necessitin col·laboracions amb artistes per subministrar equip tècnic adequat durant els concerts.



### Dimensions de l'escenari

En termes de dimensions de l'escenari o espai escènic, els espais mostren una variabilitat significativa. Un 12% dels espais compten amb escenaris petits, de menys de 5 m<sup>2</sup>, adequats per a concerts acústics o formacions reduïdes. Un altre 7% dels espais tenen escenaris entre 5 m<sup>2</sup> i 10 m<sup>2</sup>, una mida també adient per a actuacions de format més íntim.

D'altra banda, la majoria d'espais tenen escenaris més amplis, la qual cosa permet més flexibilitat en termes d'escenografia i producció. Un 21% dels espais tenen escenaris entre 10 m<sup>2</sup> i 20 m<sup>2</sup>, i un altre 16% se situen entre 20 m<sup>2</sup> i 30 m<sup>2</sup>. A més, un 9% dels espais compten amb escenaris d'entre 40 m<sup>2</sup> i 50 m<sup>2</sup>, mentre que un 14% tenen escenaris més grans, entre 50 m<sup>2</sup> i 80 m<sup>2</sup>.

Finalment, un 21% dels espais tenen escenaris de més de 80 m<sup>2</sup>, la qual cosa indica una major capacitat per acollir formacions musicals de diversos membres o produccions més elaborades. Aquesta diversitat en



les mides dels escenaris reflecteix la capacitat dels espais per adaptar-se a diferents tipus d'actuacions, des de concerts íntims fins a esdeveniments de gran format. Els espais més petits poden estar limitats pel nombre de músics que poden actuar simultàniament, mentre que els espais més grans ofereixen més oportunitats per a produccions més complexes.

### **Adequació acústica**

Pel que fa a l'adequació acústica dels espais, un 53,00% dels espais està insonoritzat, fet que permet controlar el so per evitar molèsties externes, especialment en espais ubicats en zones urbanes o residencials. Aquest percentatge és positiu, ja que reflecteix un compromís amb la regulació acústica, tot i que encara hi ha marge per millorar.

Un 30,00% dels espais estan sonoritzats, la qual cosa assegura una millor qualitat sonora dins de l'espai, però no implica necessàriament control sobre el so extern. Finalment, un 24,00% dels espais no estan ni sonoritzats ni insonoritzats, la qual cosa pot representar una limitació tant en termes de la qualitat de l'experiència sonora com de la conformitat amb les normatives de soroll. Aquests espais podrien beneficiar-se d'inversions en l'adequació acústica per millorar la qualitat del so i evitar possibles conflictes amb les comunitats locals.

### **Conclusions**

L'anàlisi de les dades tècniques revela que molts espais de música en viu estan relativament ben equipats per oferir concerts de qualitat, amb infraestructures adequades com taules de so, equips de PA, monitors i microfonia. No obstant això, hi ha espais que podrien millorar en termes de disponibilitat de backline propi i la incorporació de limitadors de dB per complir amb les normatives acústiques. Les dimensions dels escenaris varien considerablement, la qual cosa permet a aquests espais adaptar-se a diferents formats de concerts, des de petites formacions acústiques fins a grans produccions. Finalment, la sonorització i insonorització són aspectes clau a tenir en compte, i tot i que molts espais estan adequadament equipats en aquest sentit, hi ha una proporció significativa que encara necessita millores per oferir una experiència òptima al públic i complir amb les regulacions de soroll.

## F. RELACIONS AMB L'ADMINISTRACIÓ

Les respostes a la pregunta oberta sobre les **propostes de millora en les polítiques públiques** de suport a la música en viu reflecteixen una àmplia varietat de necessitats i demandes dels gestors dels espais de música en viu. Tot i la diversitat de respostes, hi ha alguns **eixos comuns** que poden ajudar a guiar les polítiques públiques per millorar el suport a aquest sector, especialment per als espais de petit format i per als artistes emergents.

### *a. Suport econòmic i subvencions*

Una de les peticions més recurrents és l'**augment de les ajudes econòmiques** per garantir la viabilitat dels espais de música en viu, especialment per a aquells que programen formacions emergents i concerts de petit format. Molts gestors reclamen una major **flexibilitat en l'accés a les subvencions**, destacant que les condicions actuals sovint són massa estrictes o poc adaptades a les realitats del sector. Per exemple, es menciona la dificultat d'acollir-se a subvencions que exigeixen la programació d'un mínim de concerts anuals, un requisit que pot ser complicat per a sales de poblacions de l'entorn rural.

A més, es demana **suport per cobrir costos estructurals**, com els **caixets dels músics**, els **costos tècnics** i les **infraestructures necessàries**. En aquest sentit, es proposen subvencions específiques per a la **sonorització i insonorització** dels espais, així com per a la millora dels equipaments tècnics, especialment en sales petites o espais amb menys recursos. També es suggereixen ajuts per poder oferir **catxets dignes** als músics i evitar que els concerts acabin sent econòmicament insostenibles per als espais i els músics.

### *b. Facilitació de llicències i normativa*

Un altre dels temes recurrents és la **facilitació dels tràmits burocràtics** per obtenir llicències i complir amb les normatives de seguretat. Es destaca la necessitat de **modernitzar i agilitzar els processos de llicència**, com en el cas d'espais que només poden programar un nombre limitat de concerts anuals per restriccions normatives. Els gestors reclamen que la normativa sigui més flexible per permetre més programació en sales que estan adequadament insonoritzades o que no presenten riscos de convivència veïnal.

També es demana **una reforma de la legislació de contractació artística**, per facilitar la relació entre els espais i les formacions musicals, especialment pel que fa a la facturació i el règim de l'artista. Hi ha una necessitat expressada per part dels espais de tenir més facilitats per contractar músics i garantir que es compleixin els drets i deures dels artistes sense carregar-los amb costos addicionals que poden ser perjudicials per a ells.

### *c. Promoció i visibilitat*

Una altra àrea clau és la **promoció de la música en viu**, especialment la música de petit format i els artistes emergents. Molts gestors reclamen **més suport en comunicació i difusió**, sigui a través de campanyes públiques o mitjans de comunicació locals i nacionals. La **difusió d'esdeveniments culturals** és un aspecte fonamental per atraure públic i millorar l'assistència als concerts. A més, es proposa la creació de **circuits d'artistes emergents**, que ajudin a donar visibilitat a aquests músics i a connectar-los amb espais on puguin actuar amb regularitat.

### *d. Convivència veïnal*

Un altre aspecte important és la **convivència amb els veïns**. Molts espais tenen dificultats per programar música en viu a causa de queixes de soroll o restriccions horàries imposades per la normativa local. Per això, es proposa que les polítiques públiques incloguin **campanyes de sensibilització** per millorar la convivència entre els espais de música en viu i les comunitats veïnals, així com una **major flexibilitat en les normatives de soroll** per permetre una certa permissivitat puntual, sempre que no es posi en risc la seguretat o la convivència.

### *e. Compensacions i càrrecs econòmics*

Algunes respostes reclamen mesures per **compensar els càrrecs econòmics** imposats per organismes com les entitats de gestió de drets que poden dificultar l'organització de concerts de petit format. Es proposa una **revisió dels costos associats als drets d'autor**, especialment per a espais de petit format que sovint no poden assumir aquestes despeses sense posar en risc la seva viabilitat econòmica.

### *f. Foment de la música en viu i nous formats*

Moltes respostes reclamen un major **suport a les sales que arriben** amb la programació de grups emergents o gèneres musicals menys comercials. Es proposen **subvencions específiques per a la programació estable** de música en viu en espais de petit format, per garantir la seva sostenibilitat a llarg termini.

## Conclusions

Les propostes de millora recollides apunten a la necessitat d'un **suport institucional més flexible i adaptat** a les necessitats del sector de la música en viu, especialment per als espais de petit format i per a la promoció de formacions emergents. Això inclou un **augment de les ajudes econòmiques**, la simplificació de la **burocràcia per llicències** i normatives, així com la creació de

**campanyes de promoció i circuits de difusió** per a artistes novells. També es posa èmfasi en la **millora de les condicions laborals dels músics** i en la necessitat d'establir una major **convivència amb el veïnatge**, garantint així una millor sostenibilitat a llarg termini per als espais de música en viu.

## G. REPTES DE FUTUR

Els **reptes de futur** als quals s'enfronten els espais de música en viu a Catalunya es poden agrupar en diferents àrees clau, destacant principalment la viabilitat econòmica i la captació de públic, així com aspectes normatius i de convivència. L'anàlisi de les dades revela que aquests reptes són crucials per garantir la continuïtat d'aquests espais i per mantenir una oferta cultural viva i diversa. A continuació, analitzem els reptes segons la seva importància percebuda, tal com es reflecteix en les respostes del qüestionari.

### *g. Assistència de públic*

El **repte més significatiu** identificat és l'**assistència de públic**, amb una puntuació mitjana de **8,75**. Aquesta dada posa de manifest la preocupació generalitzada dels gestors dels espais per garantir una assistència suficient que asseguri la viabilitat dels concerts. En un sector que sovint depèn de la venda d'entrades com a principal font d'ingressos, la capacitat d'atreure i fidelitzar públic és fonamental. La competència amb altres formes dels festivals, concerts gratuïts de festa major... pot dificultar que els espais de música en viu aconseguixin una afluència regular, especialment en zones menys urbanitzades.

### *h. Viabilitat econòmica dels concerts*

El segon repte destacat és la **viabilitat econòmica dels concerts**, amb una puntuació de **8,07**. Aquesta preocupació està estretament relacionada amb l'assistència de públic, ja que la sostenibilitat financera dels espais depèn en sobre manera de la capacitat per cobrir les despeses derivades de la programació musical. Això inclou el pagament dels caixets, les despeses de producció tècnica i les necessitats del personal. L'augment dels costos operatius, com els subministraments o els lloguers, també afecta negativament la viabilitat econòmica dels espais, posant pressió addicional sobre la gestió financera.

### *i. Compliment de les condicions econòmiques de les formacions musicals*

El **compliment de les condicions econòmiques de les formacions musicals**, amb una puntuació de **6,83**, és un altre repte significatiu. Molts espais volen garantir un pagament just als artistes, però es troben amb dificultats per fer-ho a

causa de la limitació dels ingressos generats pels concerts. Els caixets i les condicions econòmiques dels artistes han de ser justos, però sovint la realitat econòmica dels espais fa difícil complir amb aquests estàndards, especialment quan les assistències són baixes o els ingressos estan diversificats en diferents àrees.

### *j. Comunicació*

La **comunicació** és també un repte important, amb una puntuació de **6,81**. En un món on la promoció digital i les xarxes socials són clau per atreure públic, molts espais es troben amb la necessitat de millorar la seva visibilitat i promoció. Sovint, els recursos dedicats a la comunicació són limitats, fet que pot dificultar la captació de públic i l'ampliació de la base d'assistents. A més, la saturació de l'oferta cultural en línia requereix estratègies innovadores per destacar i connectar amb el públic potencial.

### *k. Convivència veïnal*

La **convivència veïnal** és un repte rellevant per a molts espais, amb una puntuació de **6,44**. Aquest repte és especialment crític en zones urbanes, on els espais de música en viu poden tenir conflictes amb els veïns a causa del soroll i els horaris nocturns. La gestió d'aquests conflictes, juntament amb el compliment de les normatives acústiques, és un dels grans reptes per a molts espais que han de trobar un equilibri entre oferir concerts de qualitat i respectar la tranquil·litat de l'entorn.

### *l. Llicències i normatives de seguretat*

Les **llicències** i les **normatives de seguretat** reben puntuacions molt similars (**5,99** i **5,98**, respectivament). Aconseguir les llicències necessàries i complir amb les normatives de seguretat són requisits legals indispensables per operar, però aquests processos poden ser complicats i costosos per a molts espais. Les normatives en matèria de seguretat, sobretot després de la pandèmia, s'han fet més estrictes, fet que suposa un repte addicional per als espais de petit format que potser no tenen els recursos necessaris per fer-hi front.

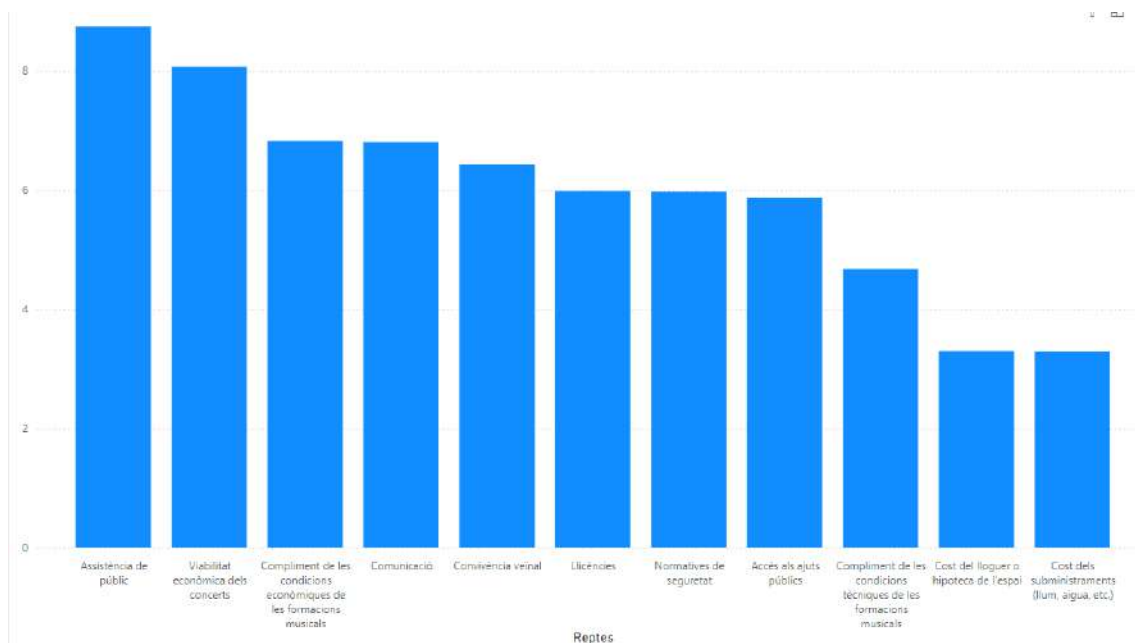
### *m. Accés als ajuts públics*

L'**accés als ajuts públics**, amb una puntuació de **5,88**, també es considera un repte per a molts espais. Els ajuts i subvencions poden ser essencials per complementar els ingressos de la venda d'entrades i el servei de bar, però accedir-hi pot resultar complicat. Els espais sovint es troben amb una burocràcia extensa o amb processos de selecció competitiu, fet que pot limitar l'accés a aquest tipus de finançament.

## n. Condicions tècniques i costos operatius

Pel que fa al **compliment de les condicions tècniques de les formacions musicals**, aquest aspecte té una puntuació més baixa (**4,68**), la qual cosa suggereix que la majoria d'espais estan relativament ben equipats per satisfer les necessitats tècniques dels artistes. Això s'alinea amb les dades anteriors sobre l'equipament tècnic present en la majoria d'espais, com taules de so, monitors i escenaris.

Finalment, els **costos del lloguer o hipoteca** de l'espai (**3,30**) i els **costos dels subministraments** com la llum i l'aigua (**3,29**) tenen una puntuació més baixa, tot i ser factors rellevants per a molts espais. Aquests costos poden suposar una càrrega financera addicional, però no són percebuts com el principal repte en comparació amb altres factors com l'assistència de públic o la viabilitat econòmica dels concerts.



## Conclusions

Els principals reptes als quals s'enfronten els espais de música en viu se centren clarament en la captació de públic i la viabilitat econòmica dels concerts. Aquests espais, especialment aquells amb pressupostos més ajustats, necessiten garantir una assistència regular per mantenir la seva activitat, tot i les dificultats derivades dels costos operatius i les limitacions financeres. A més, altres factors com la convivència veïnal, les normatives de seguretat i les llicències suposen obstacles importants que poden complicar el funcionament regular dels espais.

Els reptes de futur per a aquests espais impliquen trobar un equilibri entre garantir concerts viables econòmicament, respectar les normatives i condicions

legals, i mantenir una assistència de públic suficient per continuar oferint una programació rica i variada.

## **ANÀLISI DETALLADA DE LES ENTREVISTES**

L'anàlisi de les entrevistes posa de manifest la realitat dels espais musicals de petit format a Catalunya, que es troben en una situació fràgil i precària. Un dels aspectes més evidents és la dificultat de trobar moments per a realitzar entrevistes amb els gestors, a causa de la seva dedicació voluntària o professional precària, que sovint han de compaginar aquesta tasca amb altres feines per garantir la seva subsistència. Aquest fet denota la manca de recursos humans i l'existència d'una gestió que depèn molt sovint de l'esforç individual de persones que, més enllà de la passió per la música, s'enfronten a una realitat de precarietat econòmica i emocional.

Aquesta situació genera una falta d'atenció i recursos per a la curadoria i la producció d'activitats que podrien enriquir l'oferta cultural. Quan els espais són gestionats de manera professional, es fa evident una precarització de les condicions laborals, amb gestors que inverteixen recursos personals i econòmics per mantenir l'espai operatiu amb l'esperança de recuperar aquesta inversió més endavant. Aquesta situació provoca una gran inquietud en els treballadors del sector, que desitgen estabilitat econòmica i la possibilitat de planificar a llarg termini.

La programació de propostes emergents és una característica essencial d'aquests espais, que aposten per donar visibilitat a artistes novells. Tot i això, la limitació econòmica impedeix la contractació de bandes consolidades, fet que comporta un cert risc pel que fa a l'atractiu i la viabilitat econòmica dels esdeveniments. Malgrat aquest desafiament, la majoria d'aquests espais mantenen el seu compromís amb l'emergent, contribuint així a un ecosistema musical ric i divers que també promou la creació de nous públics que valoren l'autenticitat i la innovació.

El model de negoci d'aquests espais sovint depèn de la combinació de diverses fonts d'ingressos, incloent-hi la venda d'entrades, el servei de bar, i en alguns casos, subvencions i lloguer de l'espai. En molts casos, els artistes reben com a compensació la recaptació de les entrades, fet que obliga les sales a buscar altres vies per cobrir despeses com el tècnic de so. Les subvencions públiques, tot i que podrien representar una solució viable, sovint no són sol·licitades o el seu impacte és mínim, afegint pressió a la viabilitat dels espais.

Els espais es troben amb reptes administratius i burocràtics considerables, que dificulten la seva operativa diària i, en molts casos, limiten la seva capacitat d'accedir a subvencions i altres formes de finançament. La gestió diària de la programació i producció de concerts consumeix la major part de l'atenció dels

gestors, i sovint requereix externalitzar aquests serveis, afegint costos addicionals.

Pel que fa a les subvencions, les entitats culturals sovint perceben que les ajudes supramunicipals són insuficients i de difícil accés, amb processos burocràtics complexos i justificacions exhaustives que dificulten la seva gestió. Aquest fet porta a moltes sales a externalitzar la gestió de subvencions o a renunciar-hi, cosa que posa de manifest la necessitat d'un sistema més equitatiu i accessible que consideri les realitats i necessitats de les entitats més petites.

Les col·laboracions amb altres entitats i associacions es consideren essencials per fomentar un ecosistema musical i cultural sostenible. Aquests esforços permeten una programació més rica i variada, així com l'alternança d'esdeveniments que manté l'interès del públic. En molts casos, les sales treballen amb escoles de música i altres entitats per sensibilitzar la població sobre l'oferta cultural existent i per captar nous públics.

El tracte amb els artistes és un altre aspecte fonamental, ja que aquests espais intenten compensar les mancances de les seves infraestructures amb un tracte proper i respectuós. Això crea un ambient que és valorat pels músics i que contribueix a reforçar l'escena musical de base.

Un dels principals desafiaments és la competència amb festivals i esdeveniments massius, que influeixen tant en la inflació dels caixets com en la capacitat de programació d'aquests espais més petits. Els grans festivals sovint dificulten la contractació de bandes per part de les sales petites a causa de les clàusules restrictives i les altes demandes econòmiques, i també desvien públic que podria assistir a les sales de petit format.

Les mesures de millora suggerides pels gestors se centren en l'agilització de l'accés a subvencions, la dignificació de la tasca que realitzen les sales i una major col·laboració entre el sector públic i privat. També es proposa la creació d'una partida pressupostària específica per a la programació estable de les sales de concerts durant tot l'any, amb un focus especial en els grups emergents de l'escena catalana.

La visió de futur dels gestors se centra, gairebé exclusivament, en la seva subsistència econòmica i en la dignificació de les condicions laborals de les persones que treballen en aquests espais. La preocupació és evident, i és destacable que molts gestors aconsellen no obrir noves sales a causa de les dificultats que comporta aquest tipus de projecte.

Aquestes reflexions apunten cap a la necessitat d'un canvi estructural i de suport més ferm per part de les institucions i del sector cultural per garantir la supervivència d'aquests espais que són vitals per a la música emergent i per al manteniment d'una oferta cultural rica i diversificada a Catalunya.



casas de  
la música



**CIRCUIT ZERO**

## 6. CONCLUSIONS I RECOMANACIONS

### Conclusions

Un cop finalitzat l'estudi, s'han pogut extreure una sèrie de conclusions que no només reflecteixen la realitat dels espais de petit format a Catalunya, sinó que també evidencien alguns elements que cal tenir en compte pel desenvolupament futur del sector. A més de les dades recollides, l'experiència obtinguda durant el procés d' investigació ens aporta indicadors rellevants sobre l'estat actual del circuit.

En primer lloc, destaca la dificultat per obtenir respostes per part dels espais. Aquesta situació apunta a una sèrie de factors que condicionen el sector:

- La majoria d'aquests espais operen en condicions de fragilitat, sovint fent equilibris entre aspectes pressupostaris, normatius i de recursos humans. Això implica que hi ha una certa reticència a proporcionar informació per part dels gestors, a causa de pràctiques que podrien estar al límit de la legalitat o directament fora d'ella.
- Es detecta una manca de consciència col·lectiva o de pertinença a un circuit. Els espais tendeixen a centrar-se exclusivament en el seu funcionament diari, sense percebre's com a part d'un teixit més ampli, fet que limita la seva capacitat per articular-se i desenvolupar-se com a col·lectiu.
- Els recursos humans són escassos, amb un personal molt limitat i sovint voluntari. Aquesta realitat dificulta l'organització, la recopilació de dades i la comunicació de la seva activitat.

D'aquesta experiència, s'ha pogut extreure una radiografia que mostra la realitat del que podríem anomenar "circuit zero". Aquest circuit, malgrat les dificultats, existeix gràcies a l'activisme, el voluntariat i la col·laboració entre petits empresaris i entitats locals, tant públiques com privades. No obstant això, aquest teixit es troba infradimensionat dins de l'ecosistema musical català, especialment si es compara amb el nombre d'artistes emergents i l'oferta de festivals i festes majors que hi ha a Catalunya.

Aquesta situació es veu reflectida en una inversió de la piràmide del sector musical, on els espais destinats a artistes emergents són clarament insuficients en comparació amb els espais reservats a artistes més consolidats.

A més, el "circuit zero" es troba invisibilitzat i dispers, amb poca visibilitat tant dins la mateixa indústria com de cara al públic i els artistes. Les comunicacions són limitades i fragmentades, sovint restringides a àmbits territorials molt concrets. Això genera un aïllament que impedeix que els espais es percebin com a part d' un circuit amb una funció important dins el sector musical català. En l'àmbit institucional, es constata una manca d' interlocució efectiva entre aquests espais i les administracions, la qual cosa dificulta el reconeixement i suport d' aquest sector a escala nacional.

Finalment, malgrat la situació precària, existeix un potencial de creixement i desenvolupament evident. Si es generen les condicions adequades per abordar les problemàtiques identificades, aquest teixit d' espais musicals de petit format podria consolidar-se i jugar un paper fonamental en l' ecosistema musical català.

## Recomanacions

Les recomanacions que s'exposen a continuació pretenen abordar els principals reptes identificats i proposar accions concretes per enfortir i consolidar els espais musicals de petit format a Catalunya:

1. **Canvis normatius per facilitar l'existència, supervivència i creació d'aquests espais:** És necessari impulsar canvis en la normativa actual per tal d'adaptar les llicències als requisits específics dels espais de petit format. Molts espais es troben distribuïts sota diverses tipologies de llicències, però cap d'elles s'ajusta completament a la realitat d'aquests espais. Cal crear normatives més realistes que permetin regularitzar la situació dels espais actuals i, alhora, fomentar la creació de nous espais.
2. **Simplificació burocràtica:** Es recomana facilitar que els espais petits puguin dur a terme la seva activitat musical sense haver-se d'acollir a normatives pròpies de recintes més grans. Una bona pràctica seria l'extensió de la fórmula d'"espais de cultura viva" a tot el territori català, la qual ja ha demostrat la seva efectivitat en altres àmbits culturals.
3. **Línia de subvencions específica per al "circuit zero":** Cal vehicular un suport econòmic destinat exclusivament als espais que es dediquen a la programació emergent, amb aforaments reduïts i regularitat en la seva programació. Aquesta línia de subvencions hauria d'estar totalment separada de la resta de subvencions culturals, reconeixent la seva funció singular dins l'ecosistema musical.

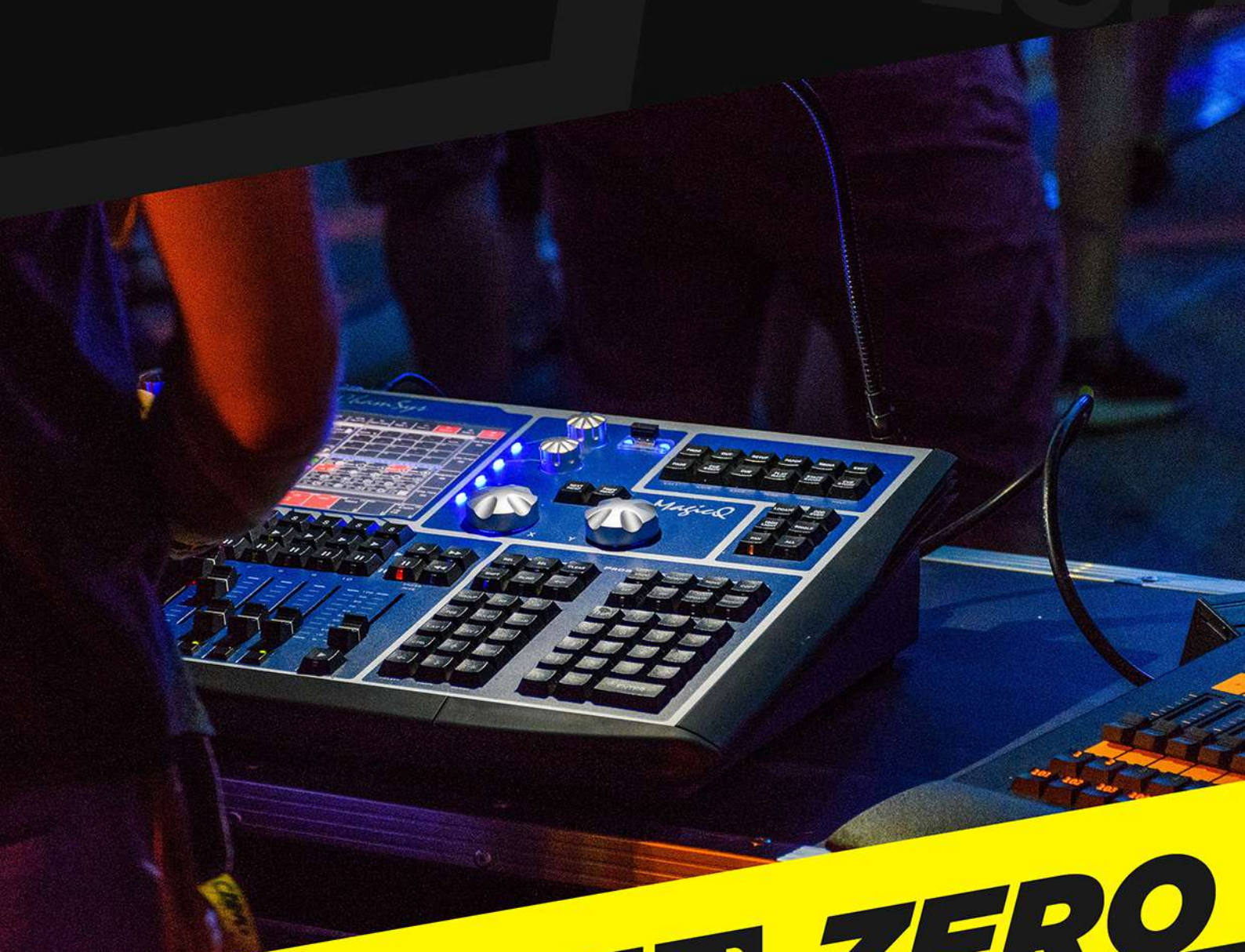
4. **Visibilització institucional i reconeixement:** És fonamental que les institucions catalanes reconeixin i valorin la tasca dels espais de petit format i les programacions que ofereixen. Es recomanen campanyes de sensibilització que valorin aquests espais com a elements positius i pilars culturals de cada població, similar a les campanyes de promoció de biblioteques o teatres que s'han dut a terme en el passat.
5. **Compareixença davant la Comissió de Cultura del Parlament de Catalunya:** Es proposa fer una compareixença davant la Comissió de Cultura del Parlament per presentar aquest estudi i evidenciar la necessitat d'una tasca coordinada a escala de país per donar suport i reconeixement als espais musicals de petit format.
6. **Captació de públic i campanyes de comunicació:** És necessari crear una marca o segell "circuit zero" que faci difusió de la programació d'aquests espais a tot el territori català. Aquesta marca podria ser una eina potent per promocionar la música en viu, generar interès i crear una identitat que engresqui el públic a participar en aquest tipus d'activitats.
7. **Fomentar un model de treball conjunt publicoprivat:** Es recomana desenvolupar un model de col·laboració que faciliti la coordinació entre entitats de la societat civil i l'administració local per tal de programar concerts de "circuit zero" en espais que actualment es troben infrutilitzats. Aquest model hauria de generar sinergies entre espais disponibles i activistes disposats a programar.
8. **Implicació de tota la indústria musical:** Es proposa involucrar tots els agents de la indústria musical en l'impuls, visibilització i manteniment del "circuit zero" com a eina d'R+D+I del futur de la música a Catalunya. Aquesta implicació pot incloure accions com programar artistes emergents en festivals reconeguts, o crear circuits de rodatge per a artistes que acaben d'entrar en un segell discogràfic o management.
9. **Participació de la societat civil:** La societat civil ha de jugar un paper actiu en la creació i consolidació de programacions "circuit zero". Això pot implicar el suport d'associacions culturals, la utilització d'espais no convencionals per a concerts (parcs, museus, galeries d'art, botigues), l'adaptació d'horaris per a fer més accessible l'assistència (p. ex., concerts de vermut o de tarda), i la combinació de concerts amb altres activitats culturals per crear una experiència més completa.
10. **Valorització del territori:** Enllaçar la programació musical amb altres elements culturals de les comarques (patrimoni, gastronomia, turisme rural) pot contribuir a crear una experiència més enriquidora que afavoreixi

la descoberta del territori català i, alhora, valori el circuit musical de petit format.

11. **Enxarxament amb els centres de creació i formació:** És important fomentar la col·laboració i connexió entre els espais del "circuit zero" i els centres de creació i formació musical de Catalunya. Aquests centres poden esdevenir aliats estratègics per oferir formació, residències artístiques, i oportunitats de desenvolupament per als artistes emergents. D'aquesta manera, es podria crear una xarxa que connecti els espais de programació amb els centres de formació i creació, facilitant la circulació d'artistes i projectes en diferents fases de desenvolupament.

Aquestes recomanacions, si s'implementen, podrien contribuir de manera efectiva a l'enfortiment del "circuit zero", fent que esdevingui un element clau per a la dinamització cultural de Catalunya i un trampolí essencial per als artistes emergents.

cases de  
la música



**CIRCUIT ZERO**

## 7. PROPOSTA DE PROVA PILOT DEL CIRCUIT ZERO

Un cop analitzada la realitat dels espais musicals de petit format i tenint una radiografia clara de l'estat actual, així com les recomanacions generals establertes, és el moment de plantejar accions concretes que permetin avançar cap a la creació d'un circuit real, visible i estructurat per a artistes emergents. Tal com s'ha indicat prèviament, no considerem viable intentar articular, des del primer moment, tota la diversitat que hem constatat en aquest estudi. Aquest plantejament podria conduir a frustració i un eventual fracàs tant per als impulsors com per als espais i artistes implicats.

En l'actualitat, no disposem encara dels canvis normatius necessaris ni de les condicions òptimes per fer realitat un circuit ampli i integrador. Aquesta és una tasca que requereix la implicació de tot el sector i que ja està començant a prendre forma. Mentre avancem en aquest aspecte, però, podem treballar en la creació d'un primer estadi del circuit, aprofitant els recursos i espais que ja existeixen i que ofereixen unes condicions mínimes alineades amb l'objectiu d'aquesta iniciativa.

La proposta consisteix a implementar una prova pilot que serveixi de primera llavor del "circuit zero", seleccionant entre 20 i 30 espais que ja reuneixin condicions favorables. Cal ser conscients que si bé hem detectat un gran nombre d'espais que fan accions susceptibles de ser considerades "circuit zero", ara mateix són molt pocs els qui ho poden fer de forma sostinguda i regular. Aquests espais, han de ser el punt de partida per tal de generar circuit i ser la base a la qual se'n puguin anar afegint d'altres.

En aquesta selecció es tindran en compte els següents criteris:

- Predisposició de l'espai i de l'equip de gestió.
- Distribució geogràfica equilibrada en el territori català.
- Historial de programació i compromís amb artistes emergents.
- Condicions legals i tècniques adequades per oferir concerts.
- Diversitat de formats i capacitat d'adaptació a diferents tipus d'actuacions.

Aquest circuit inicial servirà com a primera fase per analitzar la resposta del públic i els resultats obtinguts, amb l'objectiu d'ampliar gradualment el nombre

d'espais participants en un creixement controlat i progressiu. La velocitat d'incorporació d'altres espais dependrà de factors com:

- L'efectivitat de les campanyes de comunicació i el posicionament del circuit.
- La rapidesa amb què es duguin a terme els canvis normatius necessaris per facilitar la incorporació de nous espais.
- El pressupost disponible per oferir ajuts a les programacions.

## Accions de la Prova Pilot

### 1. Accions d'articulació del circuit

- **Coordinació del circuit:** Creació d'un equip de coordinació que actuï com a referència per als espais participants. Aquest equip s'encarregarà del contacte directe amb els locals, la generació de sinergies, l'estructuració d'estratègies i l'harmonització d'algunes dinàmiques de funcionament. L'objectiu és facilitar i optimitzar la feina dels espais i centralitzar la comunicació externa del circuit.
- **Base de dades d'artistes emergents:** Desenvolupar una base de dades d'artistes de Catalunya, centrada en músics emergents o poc coneguts que vulguin fer concerts de petit format. Aquesta base de dades serà una eina accessible tant per als artistes com per als espais i la indústria, facilitant la recerca i la selecció de propostes per estils i territoris. La seva funcionalitat ha de ser simple però efectiva.

### 2. Accions de difusió

- **Creació d'una marca:** Desenvolupar una imatge corporativa i un nom identificatiu per al circuit zero que permetin la seva visibilitat i identificació per part del públic. Això hauria de contribuir a posicionar i donar prestigi als espais que en formin part.
- **Plataforma digital:** Desenvolupar una plataforma web o aplicació mòbil que permeti als espectadors consultar el calendari de concerts, informació sobre artistes i espais, i altres activitats relacionades amb el circuit.
- **Estratègia de difusió local:** Utilitzar mitjans de comunicació locals (ràdios, premsa, xarxes socials) i col·laborar amb influencers culturals per donar a conèixer el circuit i la seva programació. Es recomana també involucrar artistes emergents perquè facin difusió del circuit i els espais participants.



- **Estratègia de difusió nacional:** Implementar una campanya de comunicació en l'àmbit nacional que valori la importància cultural, social i de vertebració territorial del circuit zero. Aquesta campanya pot comptar amb la col·laboració d'artistes consolidats que ajudin a visibilitzar la iniciativa.
- **Propostes creatives:** Promoure col·laboracions entre artistes locals per oferir espectacles únics que combinin diferents estils musicals o disciplines artístiques en aquests espais, potenciant el missatge que “el petit també pot ser molt especial”.

### 3. Accions de finançament

- **Dotació econòmica:** Cal assegurar un pressupost per finançar l'articulació i les campanyes de difusió del circuit.
- **Línia de subvencions específica:** Crear una línia de subvenció destinada a la programació d'espais que formin part del circuit zero, amb l'objectiu de donar suport a la contractació d'artistes emergents i mantenir la regularitat en la programació.

### 4. Accions d'avaluació i millora contínua

- **Seguiment d'impacte:** Monitorar els resultats de la prova pilot mitjançant indicadors clau com l'afluència de públic, el grau de satisfacció dels assistents, l'impacte econòmic i l'aportació cultural. Això permetrà adaptar la iniciativa a les necessitats reals del públic i dels espais participants.
- **Recollida de feedback:** Crear espais de comunicació per recollir opinions i suggeriments dels artistes i el públic assistent, amb l'objectiu de millorar els aspectes organitzatius, tècnics i artístics del circuit.

Aquesta prova pilot del circuit zero permetrà assentar les bases per a la consolidació d'un circuit musical de petit format sòlid i estructurat a Catalunya, contribuint al desenvolupament i projecció dels artistes emergents i al foment de la música en viu com a element clau del teixit cultural del territori.

Cases de  
la música



**CIRCUIT ZERO**

## 8. ENTREVISTES

### Núria Jané

representant de l'Ateneu Domingo Fins – Montcada i Reixac.

#### - Ens podries explicar la història del vostre espai?

L'edifici com a tal és un antic Cafè-Teatre que es va construir a finals del segle XIX, quan Montcada i Reixac era un poble turístic per les classes benestants de Barcelona. Al principi les activitats que s'hi feien eren només per aquesta gent vinguda de fora, la gent del mateix poble tenia prohibit l'accés. En els seus principis va ser un teatre molt important, per aquí havia passat gent com l'Isaac Albèniz o la Margarida Xirgu.

Després, cap al 1916, un empresari del tèxtil anomenat Domingo Fins va comprar l'edifici i el va donar a l'Associació Benèfica-Instructiva, la més antiga del poble, amb la condició que no passés mai a mans diferents de la mateixa associació. Des d'aleshores, ja fa més de cent anys, l'ABI gestiona l'edifici i les activitats que s'hi fan.

#### - Quin tipus de concert o activitat acull principalment al vostre espai?

Aquí hi ha dues parts, fins al 2018 el lloc principal d'activitat era la sala que havia estat el teatre, on es feia tot, però que va ser clausurada per problemes estructurals de l'edifici. En aquella època s'hi feia de tot, concerts, festes, teatre... principalment ens nodríem dels artistes locals, que l'administració ha tingut històricament mig abandonada i aquí tenien el seu lloc de trobada i per mostrar el que feien. També teníem algun grup més conegut de tant en tant perquè a Montcada hi ha en David Calvano, que és promotor i representant i ens portava alguna cosa més top com a banc de proves dels seus directes.

Des que no podem fer servir aquell espai, l'activitat es concentra en la part Cafè de l'edifici, al bar. Allà hi ha una programació més reduïda i més propera, principalment de propostes també locals o de pobles del voltant, gent amb la qual tenim una bona relació històrica. Potser arribem a fer quinze o vint concerts al llarg de l'any, però evidentment, el tipus de concert i horaris és molt diferent que quan es fa servir la sala gran.

Ara estem en procés d'iniciar unes obres que remodelin tot l'edifici i ens permeti tornar a fer servir aquell espai, esperem tenir-ho actiu cap a Setmana Santa.

### **- Quin percentatge programeu de grups emergents i consolidats?**

Aquí tot el que es programa no arriba la major part de les vegades ni a emergent, en general són coses molt amateur i molt locals. De vegades però ens hem endut alguna sorpresa, però a posteriori, com quan el 2015 es va fer al bar un concert d'una noia molt jove que cantava flamenc sola amb un guitarrista que es deia Rosalía i després va passar el que va passar. Això és incontrolable.

### **- La programació de concerts i esdeveniments, com la gestioneu? Com la porteu? Teniu un programador?**

Ara per ara no tenim un programador com a tal, això és una entitat sense ànim de lucre i tots fem una mica de tot i, dit ràpid i malament, el que podem. Tothom és voluntari i dedica el seu temps desinteressadament a fer això. En general, la gent ens demana si poden actuar-hi i el que fem és encaixar-ho dintre del calendari d'activitats de l'Ateneu. Sí que és veritat que ara amb les obres en caure, estem intentant organitzar-nos millor dintre de la junta i la gent que ens dona un cop de mà per ordenar una mica la gestió de tot plegat i que hi hagi una o dues persones que es dediquin a crear una mica de programació més ben feta.

L'única cosa que podríem dir que té un programador és el concert de jazz de Nadal, que l'Andreu Fàbregas busca el grup i fa tota la gestió.

### **- Pel que fa a l'operativa i la gestió de l'espai, quins són els principals reptes operatius que enfrenteu al vostre espai, en base regular, en el dia a dia?**

El principal és la qüestió econòmica, sens dubte. Hem d'aprofitar molt bé cada euro que entra, i més amb una obra de 400.000 € per davant i, alhora, oferir una programació cultural que estigui a l'altura i que engresqui la gent.

També hi ha la part d'auto-organització, és una entitat relativament gran amb una junta que són quatre persones el nucli dur (presidència, secretariat...) i alhora hi ha prop de vint persones col·laborant en la gestió i producció d'activitats. Això de vegades genera una mica de caos perquè no és senzill treballar coordinadament quan coincideix que molta gent vol fer coses. Al final quan col·labores desinteressadament en un projecte així tens un perfil molt proactiu i s'han d'endregar les idees de tothom. Igualment, preferim tenir aquest problema de massa gent volent aportar que no pas al contrari.

**- Quin és el model de negoci principal de la sala? Venda d'entrades, lloguers, barra...**

Ara per ara l'entrada de diners ve per les quotes de socis, el lloguer que paga la persona que explota el bar i el que som capaços de generar en unes quantes activitats, perquè la majoria són sense cap contraprestació. Sí que és veritat que amb la sala gran en funcionament, el que ens aportava més diners era la barra. Els concerts no han generat mai diners, més aviat el contrari, però no ho hem vist mai com un negoci això de fer concerts, creiem que és quelcom necessari per a tothom i ho fem.

**- Intenteu relacionar les programacions entre si?**

Intentem relacionar-ho des del punt de vista que l'entitat té un caràcter i una missió propis i que tot el que es fa ha d'encaixar dintre d'aquest caràcter. El principal per nosaltres és que la ciutat estigui ben nodrida d'oferta cultural que surti de la mateixa iniciativa del poble i serveixi per crear teixit cultural fora dels circuits "oficials".

**- Quins són els principals problemes que heu trobat en termes de regulació o requisits legals?**

Alguna vegada ens han comentat des de l'administració que hauríem de canviar la llicència del bar a bar musical o si no ens prohibiran fer actuacions. Per la nostra part, considerem que la llei d'espectacles ens ho permet fer sempre que respectem certs horaris i volums que, evidentment, complim sense excepció. Que en un bar hi hagi quinze actuacions semiacústiques al llarg de l'any no hauria de ser motiu de conflicte.

**- Vosaltres, pel tipus de sala i on esteu, creus que us afecta altres circuits, com el circuit de festivals, festes majors?**

No ens hi fixem massa, perquè sempre tenim la possibilitat de fer alguna activitat que no sigui musical i ja està. Sí que és veritat també que les festes dels pobles del voltant són, exceptuant Cerdanyola, en dates d'estiu on les activitats d'interior, per dir-ho així, escassegen.

Ara quan tornem a fer concerts més grans a la sala de baix, ja veurem si ens hi fixem en si hi ha el Primavera, el Cruïlla o el que sigui, però també és veritat que considerem que la nostra missió i el que fem no té massa a veure i que no hauria d'afectar.

Pel que és la Festa Major pròpia, fa dos anys que hem decidit crear la nostra pròpia programació alternativa, però alhora integrada dintre del programa. Encara que no surti al programa oficial, intentem no trepitjar les nostres activitats amb les de l'ajuntament. Al final és una ciutat petita i el

que ens interessa és que passin la quantitat més gran de coses possibles i que la gent tingui una oferta gran.

**- En l'aspecte econòmic, com valoreu la sostenibilitat econòmica del vostre espai? És sostenible?**

Nosaltres tenim la sort que l'edifici és de propietat però, tot i això, és molt gran i tot és molt car. La sostenibilitat com a edifici d'una entitat que promou activitats culturals ja és una altra cosa, perquè quan sumes edifici i activitats, la sostenibilitat és... la que és. Hem de ser extremadament creatius a l'hora de generar activitats que tinguin un cost que tendeixi a zero. Tenim tres-cents socis i sòcies que paguen una quota anual ínfima i el lloguer del bar, que també està per sota del preu de mercat. A més ara afegirem els costos de l'obra de remodelació. Tot plegat penja d'un fil, però som gent cabuda i ens en sortirem sense cap dubte.

**- Quin tipus de subvenció heu rebut i com impacta en l'activitat?**

Ara mateix el que tenim és la subvenció municipal a entitats, que en el nostre cas és molt petita si la comparem amb altres que reben altres entitats molt més petites que la nostra. És gairebé residual. Ara s'ha incorporat una persona a l'equip de treball que hi entén una mica més i està buscant per tot arreu com obtenir-ne per activitats concretes. Però encara no hem aconseguit res. Són molt complicades de presentar i molt més de justificar. Al final som una entitat formada per gent voluntària que professionalment venen de molts llocs que gairebé mai tenen aquests tràmits burocràtics per mà. Fa la sensació que les subvencions estan creades per gent que sap de subvencions, no semblen pensades per a activistes culturals.

**- Quines són les principals demandes o què creieu que esperen els artistes que actuen al vostre espai?**

Ja et dic que la majoria de les propostes són principalment amateurs. El que esperen de nosaltres és poden ensenyar el que fan amb certa dignitat. No tenim grans equips audiovisuals, però si un equip humà increïble que intenta que l'experiència de venir a fer un concert, per petit que sigui, resulti en un moment agradable i del que ells mateixos extreguin alguna cosa a aprendre. Els grans escenaris estan molt bé, i han d'existir, però també volem que la gent entengui que és en llocs com el nostre on tot neix. Potser cap projecte dels que ha passat o passarà per aquí serà mai professional, però això no implica que hagin de plegar i amagar-se a casa.

**- Quin paper teniu vosaltres dintre del sector musical?**

Al sector de l'esport, per exemple, existeixen categories inferiors i de desenvolupament. Després ja es pot jugar a primera divisió, segona, tercera o regional. Però tenen espais i competicions on poder fer el que més els agrada. En el món cultural, especialment en el de la música, i en la societat que estem actualment, sembla que o jugues Champions o no tens dret a existir. Segurament el nostre espai és de tercera divisió, més ara que no podem fer servir la sala gran, però quan hi tornem si som de tercera, ho serem encantades. Hi ha molta més gent jugant a tercera que a la Champions. El més important és que hi hagi camps on jugar.

**- La vostra tipologia de públic és fidel o van canviant setmana a setmana?**

Podríem estar en un 50-50. Des que s'han passat les activitats a la zona de bar, sí que és cert que ens repeteix gent perquè el nostre és un lloc on la gent passa l'estona i a trobar-se amb els amics. És difícil, per no dir impossible, que si ets usuari de l'Ateneu i baixes qualsevol dia de la setmana no trobar-te amb deu o dotze persones que coneguis. És un lloc molt familiar, que no vol dir exclusivament per famílies, sinó un lloc del qual tothom es coneix. És punt de trobada en una ciutat petita.

**- Com intenteu atreure públic nou?**

Amb la diversificació d'activitats i col·laboracions amb altres entitats. L'any passat es va engegar una sèrie de jocs de trivial amb alumnes de quart de l'ESO d'un institut local i això ens va portant molta gent diferent que descobreix l'espai o el que fem per primer cop. Cosa que també ens sorprèn una mica perquè en una ciutat de trenta-cinc mil habitants que hi hagi gent que encara no coneix una entitat i un ateneu amb més de cent anys d'història ens diu una mica on estem tots plegats. Al final Montcada i Reixac ha estat sempre ciutat dormitori i històricament ha costat la implicació de la gent en el mateix espai on viuen. És, com a mínim, curiós.

**- Feu col·laboracions amb altres entitats? Què us aporten aquestes col·laboracions?**

Moltíssimes. Tenim relació amb prop de trenta entitats diferents amb les quals, o bé directament fem coses, o ens donem suport mutu en activitats d'uns o altres.

No ens hi fixem massa en el fet que ens poden aportar més enllà d'enfortir el teixit associatiu i cultural de la ciutat. Potser extreure idees de coses que a nosaltres no ens han passat pel cap a l'hora de fer activitats. És el millor que podem treure'n.

**- Pel que fa al futur i perspectives, quins creus que són els principals objectius que teniu com a espai a curt termini i a llarg termini?**

A curt termini, executar les obres per poder recuperar la sala teatre i començar a poder fer una agenda d'activitats com creiem que es mereix l'ateneu.

A mitjà termini, arribar a cinc-cents socis i sòcies i establir un equip de treball on, si cal, algú s'hi pugui dedicar professionalment a tot el que no arribem.

I a llarg, que l'ateneu torni a ser l'epicentre de la cultura autogestionada a la nostra ciutat.

**- Quines mesures creus que serien necessàries per millorar les condicions de les sales petites?**

Doncs tornant a la comparativa del futbol, en això s'inverteixen molts diners a millorar i mantenir camps de futbol formatiu i de categories inferiors, perquè si no desapareixerien. Hi ha gent que pensa que creiem que s'ha de donar suport a entitats com la nostra per benefici propi... si això ens treu anys de vida! Ho fem tot per amor a l'art, que se'n diu.

Si es dona suport als espais petits de tercera divisió, s'està donant suport al món cultural dels municipis i ciutats, als projectes emergents, al públic que potser li agrada la música i no té dos-cents euros per anar a festivals, que és l'únic que sembla que tenim en aquest país.

En el nostre cas estem disposades a fer més feina de la que ja fem fora de les nostres vides, però tot té un límit quan veus que estàs remant sol i contra corrent. És que a sobre sembla que molestem.

**- Si algú et demanés un consell per obrir una sala, quin li donaries?**

Que tingui clars el motiu, la missió i la visió de per què ho fa. Tant de bo hi hagi molta gent disposada a obrir sales de música en viu, perquè tinc la sensació que anem perdent un llençol a cada bugada i quan tot aquest sistema mig irreal que hem muntat on hi ha més festivals que municipis en un país que pots creuar de punta a punta en dues hores, ho haurem de reconstruir tot des d'una base que ens estem carregant a base de bé. Ens agrada molt parlar de la centrifugadora que suposa Madrid per la resta de l'estat, però molt poc de les que muntem aquí.

**- Hi ha alguna experiència positiva o negativa que t'agradaria compartir?**

Doncs mira, just ara que hauria de ser el pitjor moment de l'ateneu, amb un deute monstruós que haurem de fer front i amb més de la meitat de l'edifici sense poder utilitzar, és quan més suport social de persones i



entitats estem rebent. Parlàvem de tres-cents socis, però és que fa un any érem només dos-cents. Estem molt contentes i amb ganes de tot el que vindrà.

Negatives sempre hi ha alguna cosa, però intentem no donar massa importància, perquè al final tot passa. Potser el més “negatiu” és que la relació amb l’administració local ha estat històricament feixuga, no hem notat el suport que creiem que hauríem de tenir, però no els que hi ha ara, els d’abans i els d’abans dels d’abans tampoc.

# Miguel Alberto Cruz

representant de La Capsa de Música - Tarragona

## **- Ens podries explicar la història de la sala?**

La Capsa de Música de Tarragona no es pot entendre sense conèixer la història de l'entitat que gestiona l'espai. El projecte global de l'aMt (Associació de Músics de Tarragona) per a la CAPSA DE MÚSICA -l'espai destinat a la producció, formació, creació i exhibició i difusió de la Música i músics-, comença l'any 2000 i ja des del primer moment volíem un espai musical des de l'autogestió per poder treballar altra forma de fer a l'àmbit musical de Tarragona i comarques, tal com van conèixer i aprendre del que es feia i es fa als països europeus i que molts de nosaltres hem conegut a l'hora d'anar a tocar música als seus espais sonors. Després d'haver presentat fins a tres plans d'usos diferents de les administracions públiques, també per diferents espais, el 2009 es va aconseguir un primer vistiplau, però per la crisi econòmica no es va poder entrar a l'espai fins al gener de l'any 2013. En aquell moment era un espai completament buit que nosaltres mateixos hem anat omplint de música, de formació musical, de gestió de l'Oficina d'Atenció al Músic (pionera a Catalunya), de sociabilitat i d'usos de la ciutadania.

Parlem de la Capsa de Música com un espai únic per la Música i amb un model únic de gestió a tot Catalunya. En aquest sentit, cal tenir clar que es tracta d'un equipament públic gestionat per una entitat sense ànim de lucre.

## **- Quin tipus de concert o activitat acull principalment al vostre espai?**

Concerts de tots tipus i estils i principalment programem a noves formacions. Els Bucs d'assaig són l'espai de treball, i de pensament i de producció pels músics i músiques tant novells com professionals. L'Oficina d'atenció al Músic (OAM) com a acompanyament per a la professionalització i fins a l'escenari.

## **- Quin percentatge programeu de grups emergents i consolidats?**

L'any passat 2023, van passar per la Capsa, 44 formacions musicals de les quals eren emergents un + - 75% i consolidades un + - 25%.

**- Pel que fa a què és l'operativa i gestió de la sala, quins són els principals reptes operatius que enfronteu al vostre espai, en base regular, en el dia a dia?**

Obligatorietat d'ús de controladors a l'espai, obligatorietats administratives laborals i fiscals i de llicències que dificulten la programació de música en directe.

Cal tenir en compte, a més, que es tracta d'un equipament de vocació pública i finalitat totalment cultural, de manera que no es planteja, per exemple, un funcionament tipus bar musical / discoteca, que podria suposar ingressos importants.

**- La programació de concerts i esdeveniments, com la gestioneu? Com la porteu? Teniu un programador?**

Entre tots els socis i sòcies interessats a participar en la gestió i des de les taules de treballs i les executives i assemblees de la nostra entitat.

**- Quin és el model de negoci principal de la sala? Venda d'entrades, lloguers, barra...**

La prestació de serveis, els ingressos del bar, la venda d'entrades i la gestió dels bucs.

**- Intenteu relacionar les programacions entre si?**

Sí.

**- Quins són els principals problemes que heu trobat en termes de regulació o requisits legals?**

Els laborals i fiscals.

**- Vosaltres, pel tipus de sala i on esteu, creus que us afecta altres circuits, com el circuit de festivals, festes majors?**

Per això no programem als mesos de gener febrer i juliol i a l'agost fem solament el nostre festival que aquest any 2024 ha arribat a la seva 25 edició. En canvi, hi ha una bona coordinació amb l'ajuntament per a programar tant per Sant Magí com per Santa Tecla.

**- En l'aspecte econòmic, com valoreu la sostenibilitat econòmica del vostre espai? És sostenible?**

Seria ingovernable i insostenible si no fos en part per la implicació de l'administració pública i del principal motor a la nostra entitat el voluntariat de les sòcies i socis.

**- Quin tipus de subvenció heu rebut i com impacta en l'activitat?**

Totes en règim de concurrència competitiva, i per activitats i amb un percentatge molt petit per funcionament i això dificulta moltíssim la gestió del dia al dia.

**- Quines són les principals demandes o què creieu que esperen els artistes que actuen al vostre espai?**

Els artistes (sobretot els novells) volen que els surti tot gratis i això ja és un altre tema..., i si no tenim pressupost suficient, finalment resulta tot un drama.

**- Quin paper teniu vosaltres dintre del sector musical?**

La d'afavorir i mostrar al públic als nous artistes fent d'acompanyadors de les noves formacions, en aquest aspecte som el primer esglaió de la cadena de valors pels músics novells i amateurs que volen fer una carrera musical.

**- La vostra tipologia de públic és fidel o van canviant setmana a setmana?**

Fidel en alguns casos (Dia de la música, concerts de jazz i el músic club formatiu) i després hi ha gent que va venint i canviant depèn dels artistes o l'estil musical que programem.

**- Com intenteu atreure públic nou?**

Xarxes, premsa, cartelleria...

**- Feu col·laboracions amb altres entitats? Què us aporten aquestes col·laboracions?**

Sí, costos més reduïts i assequibles per poder portar artistes consolidats i o emergents amb futur.

**- Pel que fa al futur i perspectives, quins creus que són els principals objectius que teniu com a sala a curt termini i a llarg termini?**

A curt, continuar fem concerts íntims de petit format amb artistes nous per gaudir d'una bona música i un bon so. Que a llarg termini aquests artistes tornem a la Capsa, però ja consolidats, recordem als que van passar per la sala com ara Maria Jaume, Obeses, Pipo Romero i un llarg etc.

**- Quines mesures creus que serien necessàries per millorar les condicions de les sales petites?**

Mesures administratives fiscals i laborals, i des de les administracions públiques activar la facilitació i sobretot arribar a l'ampliació de les sales de concerts, com a espais de cultura en viu.

**- Si algú et demanés un consell per obrir una sala, quin li donaries?**

Dedicat a altra cosa, ja que la Música es veu que no interessa als joves que són els nous públics, perquè ho tenen "tot" a les xarxes.

**- Hi ha alguna experiència positiva o negativa que t'agradaria compartir per il·lustrar els problemes que sorgeixen dintre de la vostra sala, o al revés, coses que siguin positives pel que fa a la mateixa existència de l'espai.**

Negatives, l'alta fiscalització de les administracions públiques i que et paralitzen la teva feina diària.

Positives, la gent que s'apropa i et diu al final del concert, "... moltes gràcies per fer-nos participar de tant d'art i de poder desconnectar per una estona".

# Agustí Dauder / Attur García

representant de Estraperlo – Badalona

## **- Ens podeu posar en context i explicar una mica la història de l'Estraperlo?**

La sala es va inaugurar el 2008 i nosaltres estem gestionant l'Estraperlo des de fa dos anys. Des del moment que vam començar a gestionar-la hem intentat obrir la programació més enllà del que és estrictament el hardcore i el punk, que era el que caràcter que la sala ha tingut des de sempre. Hem procurat obrir la programació a altres estils i ser una sala més plural del que era.

## **- Quin tipus de concert acolliu normalment? Com es nota aquesta obertura d'estils que comenteu?**

Es nota en què l'estil de les bandes que venen a actuar és diferent. No només hi ha bandes de hardcore i punk, també programem grups que fan blues, power-pop, rock i fins i tot algunes coses de hip-hop. Ara el ventall d'estils de l'espai és molt més ample.

## **- Dels grups que programeu, quin percentatge diríeu que són propostes emergents i quin de bandes més consolidades?**

No hem fet un càlcul acurat, però més o menys podem dir que un terç de la programació són propostes consolidades i la resta bandes més emergents, grups locals... que no deixa de ser una aposta molt més arriscada per nosaltres, però ho fem.

## **- La programació és totalment pròpia o també llogueu l'espai?**

Fem les dues modalitats. Tenim la part de lloguer en què els promotors ens lloguen la sala i ja està i la part en què nosaltres som els que fem de promotors, anem a buscar la banda, negociem caixets amb el seu management, les condicions... funcionem amb les dues opcions.

Principalment som nosaltres els que programem. Quan vam entrar a gestionar l'espai hi havia més lloguers i ara és a l'inrevés. Suposem que el fet d'estar a l'altra banda del riu Besòs fa que els promotors externs, que volen assegurar, prefereixin intentar trobar una sala al centre de Barcelona i nosaltres, com estem un pèl més apartats, cada cop ens piquen menys a la porta.

Al final la situació fa molt, en el nostre cas estem prou a prop de Barcelona perquè no es plantegin fer dues actuacions per la zona i, alhora, prou lluny perquè a la gent li costi venir fins aquí.

**- Respecte a l'operativa diària de la sala, quins són els principals reptes operatius del dia a dia?**

Atreure públic és el gran repte. Considero que la música en viu és cada cop més difícil, amb menys capacitat de convocatòria; excepte si es tracta de propostes molt populars o evidents de grans estadis o sales. Les sales petites, i aquí parlo en plural, no només pel nostre distanciament, sinó perquè generalment enfrontem moltes dificultats per omplir-les amb propostes originals. És més fàcil aconseguir públic amb tributs i versions, però amb propostes originals i una mica desconegudes, és molt complicat fer venir gent. Crec que aquest és el gran problema.

**- I referent a la gestió pròpiament empresarial?**

La gestió de la sala és empresarial, vull dir, és la nostra feina. Tenim un organigrama de quatre persones gestionant l'espai que ens repartim les tasques. La programació és quelcom que fem entre tots, però després hi ha coses com la producció, la gestió financera, la comunicació i la part de personal i barres estan distribuïdes entre les quatre persones, cadascú agafant una tasca.

**- Quina considereu que és la principal font de negoci de la sala? Més enllà de fer concerts també funcioneu com a club?**

Intentem introduir el concepte club, però és molt poc comú. Funciona poc, suposem que per qüestió d'horaris i tancament del transport públic, és habitual que en finalitzar un concert la sala quedi buida. Intentem oferir propostes que s'allunyin una mica del to habitual de l'espai, una mica més roqueres, una mica més... no sé com dir-te, més evidents per un club, però no ens funciona especialment bé. Així, per nosaltres el negoci és la música en directe.

Per nosaltres la música en directe és la principal font d'ingressos tant des d'un punt de vista econòmic com de voluntat nostra. D'alguna manera, ja és una mica el que busquem. No tant la discoteca, sinó el concert. Tot i que és cert que hi ha gent que ens lloga la sala per fer sessions, són tres sessions concretes que fem un cop al mes, tres clubs que no són nostres, i aquests clubs sí que operen com a discoteca; per aquell dia, no hi ha música en directe.

**- Partint de la base que la font d'ingressos principal són els concerts, com valoreu l'èxit econòmic els dies que hi ha actuacions? És més important la venda d'entrades o el funcionament de les barres?**

La valoració la fem sempre sobre entrades venudes. El més important per nosaltres és la quantitat de gent que ve. Al final si hi ha molta gent, les

barres funcionen per si mateixes. Si venen quatre persones, per molt que beguin, no podem estar satisfets. El que volem és que a la sala hi hagi gent i bon ambient. Que es vegi plena. No creiem que una cosa tingui més pes que l'altra. Si fa no fa, referent als ingressos acaba quedant equilibrat entre tiquets i barra al 50% entre les dues coses.

**- Més enllà dels concerts, la sala està disponible per fer produccions de directe i stages?**

La setmana que ve hi haurà una banda que ve quatre dies a preparar la seva gira. També és una font d'ingressos, efectivament. Obrim la sala i prestem l'equip perquè les bandes puguin fer el seu stage i preparar el directe. En general, són bandes que aquí no podrien tocar perquè la sala té poca capacitat de públic per aquests grups, però com a lloc on preparar una gira, els va molt bé.

**- Ja que són bandes grans, heu pensat intercanviar els dies d'assaig per concerts en lloc de cobrar lloguer?**

En aquest cas no és possible que acceptin. Un dels que vam tenir aquí fa temps és NOFX. Estaria molt bé pensar que podem tenir una actuació seva a la nostra sala, però és impossible.

**- Vosaltres ja us feu càrrec de l'espai que ja està en funcionament. Tot i això, pel que fa a la regulació, requisits legals... hi ha coses que com a empresa us fa tenir la sensació que heu de perdre el temps amb coses que no voldríeu?**

La veritat és que no hi ha gaire complicació. Un cop aconseguida la llicència, es compleixen els requisits necessaris per mantenir-la. Només que requereix un manteniment regular. En realitat, la llicència ja existia; només vam fer el canvi de nom i, per tant, no va resultar difícil. L'enginyer només va haver d'intervenir per assegurar que les especificacions del projecte inicial continuaven intactes, de manera que l'espai era vàlid. Després d'això, cal retimbrar els extintors i tenir la pòlissa d'assegurança... és més un procés de manteniment continuat que no pas de gestionar coses.

**- Quina relació teniu amb l'administració local?**

Bé, gairebé inexistent. Només per fer alguna reforma o coses que donen pocs problemes. Si s'ha de fer reforma, demanem els permisos i quan el donen paguem la taxa i s'ha acabat. Tampoc els hem hagut de demanar mai res, suposem que si això passés, potser seria més difícil.



**- Econòmicament parlant, l'espai i l'empresa són sostenibles?**

Encara considerem que estem arrencant. Ens està costant bastant, la veritat. Si la pregunta és si s'aguanta per si mateix, la resposta és que no, no s'aguanta.

**- Com el sosteniu? Els mateixos socis o teniu altres vies?**

Estem sols. No rebem subvencions de cap mena ni ningú ens ajuda. El que fem és tirar endavant amb els recursos que tenim com a persones i confiar que algun dia serem capaços d'omplir la sala i vendre entrades al volum adequat per guanyar prou diners.

Ara mateix no és així.

**- Dieu que no rebeu subvencions. És una decisió com a empresa?**

Ho hem intentat diverses vegades i no hem pogut aconseguir-ho. Hem trobat molts obstacles a l'hora de sol·licitar subvencions i tota la documentació necessària per fer-ho. Finalment, hem decidit deixar de sol·licitar-les perquè no teníem èxit. Quan érem informats de la subvenció, ja havíem deixat passar el termini, o no teníem temps per presentar-la. Ens vam donar de baixa d'ASACC perquè no vam aconseguir treure'n cap profit més enllà del pagament de la quota. Ens va costar molt sortir-ne, però ho vam fer perquè no ens generava cap benefici. No és que ens sentíssim marginats, és que sempre arribàvem tard.

I de les que hem tingut més temps o hem pogut gestionar, no eren adequades per a nosaltres. També hi ha un aspecte de voluntat, de decisió conscient. No som partidaris de les subvencions. Crec que quan tens una subvenció, d'alguna manera, deus alguna cosa. I a nosaltres no ens agrada deure res a ningú.

**- Ni la subvenció a la programació estable?**

Aquesta és la que hem intentat i no ens hem sortit mai. No sabem si la fem malament o què passa, perquè no ens donen explicacions.

**- Quan existeixen tants tipus de programació arreu, com Festes Majors, Festivals... això us afecta com a sala? Feu alguna cosa diferent?**

Clar, el festival que més destaca és el Primavera. Aquest festival ens impacta de forma molt immediata, no només a nosaltres, sinó a totes les sales. Amb 600 bandes i els seus respectius caixets... Humilment, considero que no es mereixen moltes d'elles. Després, quan intentes contractar-les a la sala, és impossible. Malgrat que acceptin venir i que omplin, no podem assumir 6.000 o 10.000 euros de caixet, per una banda que només vendrà 200 entrades. A més, les clàusules restrictives de les

bandes que impedeixen tocar en diversos mesos, tant abans com en acabat, limiten molt les opcions de contractació.

A més, els seus caixets són excessius, inflats. Per a nosaltres resulta impracticable i les bandes sovint fan distincions. Encara que aquesta és una opinió poc substanciada. Però, em sembla que sovint les bandes estan disposades a tocar amb condicions més baixes al centre de Barcelona o en sales més petites que la nostra, que són més cèntriques, amb requisits inferiors als nostres, ja que nosaltres som gairebé extraradi, o fins i tot tenen millors condicions per festes majors. Per a ells és un altre context. No és només el seu concert a Barcelona, sinó un espectacle per treure rendiment de la seva gira, cosa és acceptable, però afecta els nostres interessos.

Un altre festival que també ens influeix directament, tot i que no hi ha problema i que aquell cap de setmana intentem programar altres activitats és el Sintonizza, que es fa aquí a prop. Aquell cap de setmana no vindrà ningú, però no ens importa. Nosaltres aprofitem i gaudim de la festa.

#### **- Quina expectativa creieu que tenen els artistes quan van a la vostra sala?**

Pel que fa a hospitalitat, tractem a tothom igual. Tota l'aigua que necessitin i una caixa de cervesa per cada banda. Si necessiten un càtering sòlid o altres serveis, ho acordem amb antelació. No obstant això, el més important crec que és... tornem a la qüestió inicial. En ser una sala, hem d'adaptar-nos a les condicions que ens toquen i proporcionar un servei que superi el que ofereixen altres espais. Així, sovint ens trobem amb artistes que, amb moltes taules, ens comenten que mai havien experimentat un tracte així, que no els havien cuidat amb tanta cura als músics com amb ells. Una raó és aquesta, que operem amb desavantatges respecte a altres sales i hem de proporcionar un servei superior.

Aquesta és una motivació, si vols, netament comercial. L'altra raó és que som músics o amants de la música. Hem viscut en primera persona el maltractament que pateixen els músics en algunes sales o, senzillament, tenim una passió i volem fer sentir bé aquells que venen a tocar. Aquesta és una raó potser més rellevant que l'anterior, que és més pragmàtica, però és la clau per la qual creiem en la importància de tractar bé als músics. És essencial que els músics estiguin molt còmodes a la sala, perquè això es reflecteix en l'escenari i en el públic. I això s'ha de veure com una inversió, que atraurà més públic a futures actuacions. Quan un promotor ve, sovint és difícil que vingui per primer cop, però una vegada que ho fa... En general, hi ha promotors que al començament venen a provar, i ara ja col·laboren amb nosaltres de manera regular.

**- Quin paper creieu que juga l'Estraperlo dintre del sector musical a Catalunya?**

No sé, la veritat. Bé, penso que d'alguna manera tenim el paper d'intentar donar espai a aquestes bandes que en altres llocs no hi tenen cabuda, que en altres llocs potser no tenen l'oportunitat de tocar, i intentem oferir un espai a tot aquest tipus de grups, que siguin més d'underground o bandes que potser tenen un públic més reduït o que pel seu estil musical és una mica més difícil d'encabir en altres llocs.

També és un format de sala, una mida de sala que no n'hi ha gaires. Hi ha sales que són molt més petites o molt més grans. Però sales de 400 persones no n'hi ha tantes. La Capsa és força més gran. El Salamandra és el doble que nosaltres. Ja no parlem d'Apolo ni de Razzmataz, però després ja passem a sales amb aforaments molt més reduïts. La nostra és una mida de sala que crec que fa falta. Però la realitat no m'està mostrant que siguem necessaris.

**- El vostre públic és fidel? Teniu gent habitual?**

Hi ha alguns habituals que venen a qualsevol cosa que programem, però no deixen de ser quinze o vint. En funció de quina sigui la proposta, el públic canvia radicalment. Els habituals són escassos, però van creixent a poc a poc. Sí que és veritat que segons la proposta, ja sabem uns quants que vindran, però que siguin fidels a tot són pocs. El que dèiem abans, la sostenibilitat de la sala passa perquè vingui més gent.

**- Quines estratègies seguïu per augmentar el nombre de públic?**

Intentem comunicar bé el que fem. Procurem arribar a la gent amb les nostres xarxes, no ser pesats i fer les coses amb certa elegància. Abans penjàvem cartells de cada cosa que fèiem, ara som més selectius perquè vam veure que no tenia efecte. Fem xarxes, algun cartell i publicacions a revistes com el Mondo Sonoro o al Ruta66.

També intentem ser més acurats a l'hora de programar. De vegades es trepitgen coses amb concerts importants a Barcelona, o resulta que la banda ha tocat fa poc allà. Cada cop hem d'encertar més amb els grups que portem a tocar.

**- El dia a dia amb el públic és agradable? Teniu problemes d'actes incívics? Us visita habitualment la policia?**

Han vingut una vegada. Van venir una parella de Mossos a demanar documentació i altres coses, i ja està. No és un problema recurrent. També és cert que el nostre públic és més gran, és un públic més madur normalment que el d'altres sales que hi ha per aquí a prop i genera menys

problemes que el de les altres sales de la zona. Històries, baralles... n'hi ha menys. No dic que no n'hi hagi, però n'hi ha menys. És molt poc freqüent aquí tenir cap problema amb cap client. Aquí no hi ha discussions, ni baralles, ni altercats al carrer.

El que sí que està bé és tenir més llum. Aquest és un problema que tenim aquí que s'ha demanat diverses vegades, però la llum encara no ha arribat al carrer i aquest està una mica descuidat.

#### **- Col·laboreu amb entitats o associacions?**

Col·laborem amb el Muba, una escola de música que disposa d'un professorat molt qualificat. Han assistit per fer el festival de fi de curs o per presentar un projecte concret d'un grup d'estudiants que creuen que és interessant. També hem intentat apropar-nos a altres entitats, però, al final, com més gent implica, més difícil resulta. Personalment, considero que la col·laboració més seriosa i sostenible en el temps és amb el Muba.

#### **- Quin sentit té per vosaltres fer aquestes col·laboracions?**

Fer una mica de ciutat, ja que creiem que el públic de Badalona és el gran desconegut de la sala. Si comencem a col·laborar amb entitats de Badalona, els pares d'aquests nens que van al Muba venen a veure els nens i resulta que no sabien que existíem.

És aquesta feina pedagògica i educativa, en certa manera. Si els joves de Badalona saben que hi ha una proposta diferent de la qual els poden oferir la resta de sales, discoteques, bars de la ciutat, crec que és fonamental. És essencial que aconseguim un públic de Badalona. El públic de Badalona el tenim aquí, tot i que se'n vagin. Som massa a prop de Barcelona, però hi ha més de tres-centes mil persones. A prop nostre hi ha una sala on es fan tributs que a cada setmana atrauen dos mil persones divendres i dos mil més en dissabte. És legítim i no passa res. El públic de Badalona existeix. Una altra cosa és si som capaços de fer-lo venir o no.

#### **- Quins objectius us plantegeu a curt termini i a llarg termini?**

A curt termini, busquem que la situació econòmica canviï respecte a l'actual. No creiem que a final d'any els resultats siguin espectaculars, però esperem un canvi en la tendència. Desitgem veure alguns signes positius abans que acabi l'any. Aquesta és la nostra expectativa a curt termini, ja que ens permetrà, a llarg termini, aprofundir en el que volem fer, que és continuar amb concerts en viu, continuar programant esdeveniments, així com continuar apostant per grups emergents i locals. En definitiva, necessitem aconseguir diners per poder cobrir aquestes despeses, i com

que invertir en bandes locals i emergents és essencial, també necessitem omplir la sala amb propostes menys arriscades.

**- Què creieu que és necessari per millorar les condicions de les sales de música en viu?**

Creiem que la millor decisió perquè les sales millorin les seves condicions és incidir en l'educació a les escoles. Conversar amb mestres i pares perquè ensenyin als nens a valorar la cultura de la música en viu. No crec que l'administració pugui fer gaire en aquest sentit. Penso que és un assumpte de fons i que cal que des de petits els nens aprenguin a estimar la música en directe i a gaudir dels concerts, no depèn només de les administracions. Crec que l'administració té poc impacte, les opcions que tenen per fer més enllà d'invertir en festivals, sales o entitats són limitades.

**- Quin consell donaríeu a algú que us digui que vol obrir una sala?**

Si la vols obrir a Badalona, agafa una sala que ja estigui en funcionament. Nosaltres vam intentar obrir-la des de zero i va ser impossible. Vam tenir la sort de poder adquirir aquesta llicència, però per obrir-la des de zero no hi havia manera d'aconseguir ni tan sols el permís d'obres.

**- Voleu explicar alguna experiència positiva i també alguna negativa de gestionar una sala?**

Com a positiva, de tant en tant apareix alguna banda que se't posa la pell de gallina, i això és quelcom que paga moltes coses. Com a negativa, de vegades en fer caixa ens cau com una gerra d'aigua freda.

Però preferim quedar-nos amb les coses bones i el poder que té la música.

## Jordi Casadesús

representant de Jazz Cava - Vic

### - Ens pots explicar la història del que és la Jazz Cava?

La Cava és una associació sense ànim de lucre que es va fundar el 1991, quan un grup de persones va decidir crear una entitat per programar concerts. No van tenir local fins al 1993, quan van aconseguir l'espai actual, la Jazz Cava. Abans, els concerts es portaven a terme en diferents llocs de Vic, principalment enfocats en el jazz, amb un interès especial per la música negra i el rhythm and blues. Així doncs, no era massa eclèctic. Després de 1993, amb el nou local, l'entitat es va consolidar, va obrir un bar i es va formar una Big Band. A més, es va inaugurar el festival de jazz, que va començar el 1994. El festival esdevingué el punt de referència, generant una programació continuada al seu voltant. La Jazz Cava és una sala petita, situada dins la muralla antiga de Vic, amb una capacitat d'unes 80-90 persones assegudes. Actualment, amb cadires i aforament dret, pot arribar fins a 100 persones. Al llarg de 12 anys, la primera junta va gestionar les activitats fins que un grup més jove va prendre el relleu. Aquesta segona junta va potenciar el festival de jazz i va establir una programació més estable, que va durar fins al 2005, quan jo vaig començar a participar i a proposar l'obertura en més dies. Mentre estudiava a la universitat, vam obrir els dijous, que no s'havien obert abans. A poc a poc, es va produir un tercer relleu generacional cap al 2010, que és el que actualment lidera l'entitat. Vam ampliar els horaris, fer més servei de bar, i es va subcontractar la gestió del bar a uns socis, facilitant un canvi que va revitalitzar l'activitat, ja que la publicitat era baixa i semblava més un club de socis. Així, vam obrir els diumenges i dimecres, millorant la programació de manera més eclèctica. Alhora, manteníem el festival de jazz i vam crear el Fora Muralla i un cicle d'estiu. Ara, vivim un moment de quart canvi generacional a l'entitat.

### - Quin tipus de concerts acolliu normalment?

En aquesta darrera etapa, et puc dir que cada setmana hi ha concerts molt, molt diversos. Podem trobar un concert de petit format, com un acústic en solitari o un duo amb gent asseguda, tranquil, abastant diverses tendències com cantautor, pop, música experimental, etc. En el mateix espai, ens podem desplaçar fins a una banda clàssica, quartet, bateria, baix, guitarra, teclats, pop-rock, rock, indie, punk, etcètera, amb la gent asseguda o en peu. Concerts més grans poden ser de big band o alguna gran banda de música jamaicana, que igual es poden fer amb públic a peu

dret o sota l'escenari. També hi ha sessions de discjòquei, música electrònica en viu, fins i tot recitals de poesia. Disposem d'activitats de monòlegs i humor, però són de format reduït. També es fan concerts de flamenc i ball, l'únic que evitem és la dansa pura i el teatre, ja que no programariem això, tot i que si aparegués, hauria d'haver-hi un cert equilibri amb la música; és a dir, que s'ha de fer en concert amb un ballarí o ballarina, o amb cinema, projecció d'un documental musical, etc. L'entitat pot programar qualsevol cosa relacionada amb actuacions musicals en directe. Col·laborarem amb molts col·lectius, com Protesta, CineClub, i Vic Jove; hem acollit concursos de la ciutat i col·laborat amb l'Escola de Música de Vic, on duem a terme actuacions de combos a final de curs o a mitjans de curs. Durant el festival de jazz hi ha actuacions de la Big Band de l'EMVIC, amb moltes entitats locals. No tanquem portes a cap estil, potser l'Urban no el tractem tant, però és un tema de públic del local, no per falta de voluntat, simplement no podem assumir-ho tot. Hi ha concerts d'artistes que podrien actuar més tard en sales com l'Atlàntida. Hem acollit gent reconeguda, com Maite Martín, o concerts de jazz d'alt nivell amb una audiència més reduïda, però, en general, diversos concerts de qualitat han passat per la Jazz Cava. No hi ha restriccions concretes, només depèn de l'aforament, quan els concerts estan sold-out, no n'hi ha més.

#### **- De quina manera gestioneu la creació d'aquesta programació?**

Nosaltres som una junta composta per socis, que vol dir que l'entitat es forma gràcies a uns socis que abonen una quota semestral. Dins d'aquests socis, hi ha alguns que gestionem l'entitat a través de la junta, amb un president, un vicepresident, un secretari i altres membres que, tot i ser socis, formen part de la junta. És a dir, la junta es pot equiparar als socis, però es crea una candidatura amb una junta fixa que és la que ho gestiona tot. Durant els darrers anys, la gestió ha estat potser menys professional i més informal, amb persones dins de la junta que han estat més o menys actives, com en qualsevol entitat sense ànim de lucre. Hem definit uns rols dins d'aquesta estructura. Per exemple, l'Eduard Galí s'ha encarregat de la part tècnica i de producció, i jo he gestionat la programació i la presidència. Els aspectes econòmics s'han subcontractat a una gestoria. Fa uns anys, vaig implementar un canvi que va introduir càrrecs de responsabilitat a la junta. Aquests càrrecs eren essencials per al bon funcionament de l'entitat, amb responsabilitats específiques com programació, comunicació, producció artística, producció tècnica i disseny. Cada càrrec tenia una responsabilitat clara amb un petit sou simbòlic de mil euros anuals, que més bé cobria despeses. No es busca tenir gent treballant constantment, ja que és un projecte romàntic.

Actualment, jo soc responsable de la programació i president. L'Eva Freixa, la vicepresidenta, s'encarrega de la comunicació, la Laia Socarrats gestiona el ticketing, la Clàudia Quidai el disseny, i la comunicació entre Eva i Cai Godellol, fill del programador de la segona junta. Aquest relleu representa la tradició, amb la nova generació entrant a la junta. Aquest model de responsabilitat ha tingut avantatges i inconvenients. Buscava una professionalització no econòmica, sinó en la responsabilitat de fer avançar l'entitat, assegurant que en moments de menor activitat hi hagués persones compromeses a tirar endavant les tasques. Això es revisava mensualment en les reunions. Al final, em semblava una bona idea, però el canvi en la remuneració pot crear tensions, ja que durant anys s'ha treballat de manera altruista. Ara estem reconsiderant aquests càrrecs per eliminar la remuneració econòmica, tot i que sempre hem tingut la clàusula que, si els números no quadraven, els sous es retallaven primer. L'objectiu és assegurar la salut financera de l'entitat. En resum, aquests càrrecs estan dissenyats per gestionar els diners correctament.

#### **- Quins són els principals reptes operatius que teniu com a espai?**

Crec que el repte constant que tenim és trobar l'equilibri entre la professionalitat i l'altruisme. Una junta forta amb membres compromesos que treballin en la mateixa direcció és, al llarg dels anys, una tasca complexa i potser fins i tot impossible. L'objectiu és crear una junta amb persones capaces i disposades a sacrificar el seu temps lliure per una causa comuna, que en el nostre cas implica portar música en directe de qualitat diversa a la ciutat de Vic. Això és el fonamental. On es perd aquest equilibri és on sorgeixen les tensions i els conflictes, que sobre manera depenen de tres o quatre persones que estiguin al capdavant amb determinació. Sense aquesta dedicació, és complicat mantenir viva una entitat així. Nosaltres, per exemple, portem 30 anys amb l'entitat activa, i hem parlat amb membres de les juntes antigues que, sorpresos, veuen que una iniciativa que van iniciar fa tant de temps encara persisteix i fins i tot té més activitat que abans, comptant amb més socis. Així, l'objectiu és mantenir aquest equilibri, reconeixent que hem avançat, que hem millorat l'entitat gràcies a l'esforç i sacrifici d'algunes persones que han lluitat apassionadament per ella. Al final, és això.

#### **- Quina és la part principal d'entrada de diners?**

Com a entitat, clar, la concessió paga un lloguer i nosaltres, entre cometes, no n'hem de fer res, diguem-ne, del nivell de negoci o volum de negoci del bar. Per tant, nosaltres ni entrem en el tema del negoci del bar. Clar, l'ingrés aquest és l'ingrés mensual de cada mes de lloguer, per tant, en tot l'any. I tenim més ingrés, òbviament, com a entitat, l'ingrés més gran



que tenim és l'ingrés de subvencions i patrocini per una banda i per l'altra el tema de l'entrada a pagament, que això és un altre canvi que es va fer, que hi havia moltes activitats gratuïtes durant l'any i nosaltres sí que vam apostar pel tema que les actuacions totes fossin de pagament. Després de temps, anar provant i tot. Ara, totes les actuacions que fem a les escales són de pagament, menys les activitats que fem amb l'escola de música o coses que siguin. Però, realment, clar, una entitat d'aquest tipus, o com a mínim la nostra entitat, no podria sobreviure només amb l'ingrés de taquilla i l'ingrés de quotes de socis i necessites 100%, una subvenció pública i un patrocini privat. Si només hi hagués patrocini privat tampoc podríem, si només hi hagués subvenció pública tampoc podríem, o com a mínim no podríem continuar amb l'activitat o el nivell d'activitat que tenim ara. Per tant, hauria de baixar molt més l'activitat. També partim de la base que amb tots aquests diners i amb tots aquests ingressos nosaltres generem una programació i un seguit d'activitats que no està del tot ben pagades o tal com voldríem. Per tant, nosaltres ara, per exemple, estem intentant treballar molt sobre el tema de la bona praxi a nivell de pagament de músics, de cuidar l'artista d'alguna manera, però tenim una limitació clara que és l'economia. Per tant, o programem menys, intentem pagar millor en aquests grups, però voldrà dir que baixarà l'activitat, per tant, d'alguna manera, perdrà el sentit de l'entitat de poder fer activitats, o demanem això a augment de patrocini públic que d'alguna manera generaria més entrada, generaria més dinàmica, generaria més públic, per tant, inevitablement, necessitem les subvencions públiques. És que és l'única manera, entre cometes, de sobreviure, perquè si no, dependrem del patrocini privat, i el patrocini privat, al final, sí que va lligat amb això que deies del consum, és a dir, si nosaltres tenim un patrocini d'Alhambra és perquè hi ha una concessió al darrere, on té un consum de cervesa elevat, i on pot demanar un patrocini. Si nosaltres fóssim una entitat que només fiquéssim el logo i venguéssim la cervesa els dies de concert, segurament el consum baixaria moltíssim, no podríem demanar el mateix patrocini, per tant, no estaríem en aquest moment. Per tant, en aquest sentit, nosaltres hem trobat que la concessió al bar ha ajudat a treure un problema de l'entitat que era gestionar un bar i gestionar un negoci privat, però sense ser privat, per altra banda, ha generat que hi hagués molt més públic en el local i, per altra banda, ha generat que poguéssim optar a patrocinis privats més elevats.

**- Pel que fa a la regulació i requisits legals, quins són els principals problemes que trobeu?**

- Nosaltres, afortunadament, no sé si les altres ciutats pateixen el mateix, però la relació amb l'Ajuntament de Vic ha estat excel·lent pel que fa a

subvencions, tant petites com grans. En aquest aspecte, tenim molt a agrair perquè sempre ens han donat un gran suport. Ens han concedit una subvenció que considerem adequada per a l'entitat i han col·laborat molt amb el Festival de Jazz, així com amb nosaltres. En relació amb permisos i llicències, quan hem trobat alguna dificultat legal, l'Ajuntament ens ha ajudat a resoldre-la. Evidentment, no ha estat gratuït, però a l'hora de tancar acords, l'Ajuntament ha estat un gran aliat i hi ha una bona entesa. Parlem d'una ciutat petita, per dir-ho d'alguna manera; tot i tenir al voltant de 40.000 habitants, la sensació que transmet Vic és la d'un poble gran. La relació és fluida, i és molt senzill accedir a l'Ajuntament, tant amb l'alcaldeessa com amb els regidors. Tanmateix, la burocràcia ha augmentat amb els anys, amb més requisits que abans, que era un conveni i ara és una subvenció que s'ha de justificar. El principal obstacle per a mi, com a president, és haver de presentar les subvencions amb més regulacions. Hem avançat, no tant en remuneració com en l'organització de factures i pagaments, tenint un millor control. Tot i que hi ha aspectes tradicionals com l'Eddie, que ho organitza d'una manera eficient, cada vegada millorem més aquesta gestió altruista, tenint clares les entrades de taquilla. Pel que fa a les subvencions de l'Ajuntament de Vic, considero que són positives. No obstant això, l'únic inconvenient amb les subvencions de l'ICEC i la Diputació de Barcelona és la necessitat de justificació exhaustiva. Presentar-les pot ser un procés tediós, però ja estic acostumat, sé quan s'obren les convocatòries. Hauria estat útil més digitalització per facilitar la seva presentació, ja que és complicat entrar tot en un Excel individualment. Si es pogués fer mensualment durant l'any, seria un gran avanç, però entenc que necessiten temps. Hi ha qui valorarà més o menys aquesta proposta. En el passat, m'he saltat subvencions per desconeixement, ja que les convocatòries són limitades. Qualsevol error pot resultar en la pèrdua de la subvenció, però en general, he pogut resoldre dubtes amb l'ICEC i no tinc queixes significatives. En l'àmbit del patrocini privat, el tema és més senzill, ja que s'associa al consum de cervesa. És important tenir passió per l'entitat per afrontar bé la feina de subvencions i documentació. Sobre les llicències, estem al dia. Potser abans era més fàcil, però la professionalització en pagaments i factures ha estat positiva. Ara és impossible fer concerts sense documentació; tot està controlat i no fem excepcions a l'hora de presentar factures. Qui no vulgui adaptar-se probablement es queixarà, però crec que és beneficiós per als músics, perquè per molt que hi hagi concerts de diversa índole, regular-ho ajuda a tractar millor els artistes. Personalment, veig això com una oportunitat per millorar, malgrat que impliqui una certa complicació, considero que és un pas cap a la professionalització de les entitats, que

requereix més recursos econòmics per a una gestió adequada i no un constant maldecap.

#### **- I amb normativa, policia...**

Sí, sempre hem tingut certs problemes amb això, sobretot des de 2010, quan va augmentar la concurrència a la Jazz Cava. La gent venia més de nit, el bar funcionava millor, i els concerts atreïen més públic. Això va generar queixes dels veïns, ja que vam començar a fer concerts a l'exterior, a la plaça durant l'estiu. Quan hi ha fires, intentem programar actuacions i altres esdeveniments. Hem tingut queixes, multes, però mai ha estat un drama; sempre hi ha hagut una relativa bona entesa amb la policia. Quan hem rebut multes, ha estat per alguna negligència que hem comès, no per culpa nostra, però lògicament s'han donat situacions que han provocat el dret a sancionar-nos. Un dels grans canvis que vam fer, en realitat dues inversions, van ser arran d'un veí que vivia davant de la Jazz Cava, qui ens va posar en una situació complicada amb denúncies i gravacions que va fer a la policia. En aquest context, la Junta Vien ens va proporcionar una mica de marge per actualitzar la llicència. Vam passar d'una llicència antiga a aconseguir la de sala de concerts i bar musical, que permetia obrir fins a les cinc. Així, vàrem poder realitzar les millores necessàries, incloent-hi portes dobles, sortides de seguretat, etc. Ha suposat una inversió, però ara tot està regularitzat. Ja no poden multar-nos a menys que passi alguna cosa fora del local, com una baralla o massa soroll. A més, una altra gran inversió que vam fer arran de la Covid va ser en ventilació i renovació d'aire, també gràcies a ajudes governamentals. Hem quedat, per tant, amb una normativa adequada, tant com a bar musical com sala de concerts. Clar que hem patit, perquè sense suport econòmic i les ajudes públiques, hauria estat impossible mantenir el local. En resum, es torna a repetir la idea: necessites múscul econòmic o ajudes i bona relació amb l'Ajuntament per tirar endavant un establiment així.

#### **- Com us afecten altres tipus d'oferta musical més massiva com les festes majors o els festivals?**

Vic és peculiar perquè, tot i tenir una imatge exterior de gran activitat musical i una vibrant vida musical, el Liverpool català en deien, realment no hi ha tants concerts ni activitats culturals per generar competència. L'Atlàntida podria ser l'únic factor que interferís amb els nostres shows, tal com passa amb els esdeveniments grans a la Cabra, que no afecten un concert de rock, per exemple. De manera gradual, s'ha estabilitzat la idea que a la Cava es fan concerts cada divendres, dissabte i diumenge, independentment de si hi ha futbol o festes majors. Tenim un bon grup de

socis que paguen per assistir a concerts, així que, actualment, amb uns 250 membres, saps que hi haurà públic. Uns dies poden fallar algunes persones, però si treballes bé, la competència no hauria de ser un problema. Hem millorat bastant en l'assistència; hi ha dies amb una assistència molt baixa i d'altres amb un èxit rotund. També intentem evitar conflictes amb festes majors, ja que a l'estiu tanquem durant la setmana i només oferim concerts a l'exterior els diumenges a les set de la tarda, una tradició que s'ha consolidat al llarg dels anys. El que realment podria afectar-nos seria un concert simultani en un altre lloc, però es tracta de programacions ben diferents. A més, el bar serveix d'atractiu, així que si no hi ha esdeveniments, la gent pot gaudir del local. Malgrat que hi ha dies millors i pitjors, és important no limitar-se a seguir el camí dels altres, sinó crear una identitat pròpia.

**- Què creieu que esperen els artistes quan van al vostre espai?**

Home, jo penso que més enllà de la Jazz Cava, es valora tot aquest circuit de sala petita. Sobretot la proximitat amb el públic i com la singularitat d'aquests escenaris implica un compromís per conquistar nou públic, és a dir, afegir experiències que enriqueixen la teva carrera, com una mena de passa a passa que has d'anar superant. Crec que els grups que actuen a la Cava busquen això: un concert on gaudeixin, se sentin ben acollits, tot i que les condicions econòmiques no siguin les d'un auditori o d'un festival on es pot guanyar més diners. Però a la llarga, tocar en aquest tipus de locals et dona reconeixement en la venda d'entrades. Un grup de Barcelona que comença ha de fer les proves per veure si pot vendre 60 entrades. Això et posiciona al mercat i et fa vendre entrades. Vull dir, si aquest grup, en aquell moment, va aconseguir un sold-out a la Jazz Cava, doncs perfecte. Ja tenen una fita assolida. Volen anar a barraques, col·laborar amb tu i acabar a l'Atlàntida, el mateix que vam fer amb en Pau i la Núria. Aquests grups, que ara potser actuen en llocs més grans, també han passat per la Cava, o el cafè del Teatre de Lleida, o la sala petita de la Mirona, o a l'Eslàvia. És a dir, és un conjunt de llocs que has de travessar i on poder mesurar el teu èxit. Crec que és interessant per als grups per aquest motiu. I més enllà de gaudir, tocar en un lloc sense un benefici econòmic, sense una entitat privada que busqui lucre, sinó que simplement volen oferir concerts, crec que això també s'ha de tenir en compte. Però sobretot és així, perquè mesura la teva carrera i crec que aquest ha de ser l'objectiu.

**- Pel que fa al públic, què creieu que esperen de la vostra sala? Busqueu estratègies perquè hi hagi públics nous?**

Sí, sí, 100% segur. Ens interessa molt tenir nou públic, al costat d'aquell que decideix suportar l'entitat més enllà del concert i pagar una quota de soci. La nostra estratègia de comunicació es desenvolupa a xarxes i amb promocions per arribar al màxim de persones possibles. Hem optat, per exemple, per eliminar la cartelleria física habitual perquè pensem que és una despesa innecessària i, a més, creiem que és millor no saturar la ciutat amb cartells. No obstant això, crec que, tal com imagino una programació, intento que el públic sigui divers; en altres paraules, que tingui la curiositat de descobrir coses noves. Si un local atrau un públic variat, però d'alguna manera constant, pots aconseguir una programació diversa que sempre sorprendrà algú. Així, de les 80 persones presents, 20 coneixeran l'artista, 10 potser no sabran que és d'aquí, 10 més no ho han vist mai, i uns 10 socis assistiran gratis perquè ho són. L'interessant del públic d'aquests petits locals és que sigui obert al màxim i que vingui perquè confia en la qualitat de la programació. També hi ha gent al marge de la Jazz Cava que s'interessa per un saxofonista alemany de free jazz, per exemple, i viatja des de Barcelona o Tarragona només per veure'l. Aquesta combinació d'artistes amateurs amb internacionals o coneguts fa que el públic es plantegi que, tot i venir per una actuació, descobreixi altres concerts. Per tant, espero que el públic valori la Cava per la seva programació de qualitat i diversificada.

**- Hem comentat per sobre el tema de col·laboracions amb altres entitats. Quins beneficis us aporta a vosaltres fer aquest tipus de col·laboració?**

Això que comentem ara sobre nous públics és fonamental. En la col·laboració amb l'escola de música, per exemple, vaig accedir a la Jazz Cava quan vaig participar en els còmics de l'escola de música moderna. L'escenari de la cava era el lloc on es realitzaven els combos, passis i altres activitats, i allà vaig conèixer en Gudi i la Cava. Després, van començar els concerts a la cava, generant així nous públics. L'escola de música sempre està molt relacionada, ja que molts membres de la junta han estat alumnes o professors de l'escola. A la ciutat de Vic, en aquest sentit, hi ha una gran connexió entre tots els integrants de la xarxa cultural vigatana. Tant pot ser que busquin finançament com que ens busquin a nosaltres. Un exemple és el Festival Protesta, que ens va proposar col·laborar. Sempre hi ha bones opcions econòmiques per a aquestes activitats. Les Nits de Cinema Oriental també van venir a nosaltres per fer una activitat aquí. El Cine Club i el nostre intent de fer una projecció durant el festival de jazz va acabar sent una col·laboració. Vic Jove i els concursos que es feien també eren una proposta mútua, i la col·laboració

amb el Mercat de Música Viva, amb la Jazz Cava com a escenari oficial, va néixer d'una conversa directa. Per tant, la facilitat de comunicació i contacte dins d'aquesta xarxa és beneficiosa. Vingui d'on vingui, l'important és que hi hagi aquesta unió, ja que per a una entitat d'una ciutat, establir connexions amb altres entitats és essencial, no només en l'àmbit musical.

**- Quins són els vostres objectius a curt i a llarg termini?**

Un dels objectius fonamentals que tenim és tenir una entitat econòmicament sanejada que no tingui deutes ni problemes econòmics que puguin perjudicar els membres de la Junta. Per tant, sempre hem estat molt prudents i no hem gastat sense control, sinó que hem optat per ser conservadors i cercar un equilibri entre el públic i la programació. És a dir, que la Jazz Cava sigui un pilar a la ciutat de Vic, un lloc on es poden veure espectacles, descobrir audiències i mantenir una programació de qualitat. Això, en termes d'objectius d'entitat, és fonamental, i un objectiu més ampli és assegurar que el relleu generacional es faci de manera natural, sense haver de buscar algú per portar la Junta de la Jazz Cava. Volem que les juntes que es van succeint siguin prou astutes per incorporar nova gent que pugui assumir el relleu, garantint que l'entitat perduri en el temps. Això seria el millor que podria passar. En 30 anys, espero que hi hagi gent que dirigeixi la Jazz Cava i jo pugui gaudir de concerts amb 60-70 anys a la Cava, sense conèixer a ningú que hi hagi, per exemple. Això seria ideal. I que a Catalunya n'hi hagi 60 locals similars.

**- Quines mesures creus que serien necessàries per millorar les condicions de les sales petites?**

Considero que hauria d'existir una partida pressupostària més elevada, no tant per subvencions concretes per cicles o festivals, com per fomentar les sales de programació estable al llarg de l'any. Cal potenciar la programació fixa de petit format i de grups de l'escena catalana, independentment de l'estil. Això hauria de ser prioritzat davant dels grans festivals, ja que aquests no tindran grups sense sales. Per tant, penso que és necessari una línia de subvencions separades per donar suport extra a les programacions de petit format, a les sales petites i a les entitats sense ànim de lucre que treballin durant tot l'any. Així com ara hi ha condicions per a fer un mínim de tres concerts per ser considerat un cicle o festival, hauria d'existir una línia de subvencions que exigís una regularitat, a nivell mensual, per exemple, en l'activitat musical, amb un concert al mes com a mínim. Al final, aquí molts grans festivals concentren tot en pocs dies, amb condicions que poden ser difícils. Crec que potenciar la programació estable durant l'any és fonamental, ja que necessitem més

sales i la gent ho troba complicat. Tot es paga i es necessita un coixí econòmic considerat per poder-ho realitzar, amb patrocinis privats. No ha de ser ni 100% subvencionat públicament ni privadament. És important tenir un triangle entre una entitat forta, ajuda pública que ajudi a avançar i un patrocini privat, que també aporta ingressos. Pel que fa als socis, nosaltres defensem una quota de socis, que no paguin entrades per concerts, donant llibertat en els preus d'entrada, aforaments, i programació. Així, amb fonaments bàsics, creiem que seria ideal.

#### **- Quin consell donaries a algú que ha de gestionar una sala petita?**

D'acord, és fonamental ser ordenat i acurat amb la gestió econòmica, ja que molts projectes fracassen per desorganització, sense claredat sobre qui gestiona els diners. Ser transparent en els aspectes econòmics és essencial. Pel que fa als càrrecs, és positiu establir funcions com a president, vicepresident, tresorer i formar un equip adequat, sense que sigui excessivament gran, per administrar una organització. Considero que amb 4 o 5 persones es pot gestionar bé una entitat, evitant que la responsabilitat recaigui en una o dues persones, fomentant així un repartiment de tasques, però mantenint un nucli actiu que dirigeixi l'entitat. És vital trobar col·laboradors que vulguin comprometre's a impulsar el projecte i, a més, mantenir una gran il·lusió. Amb poc pressupost i molta motivació es poden aconseguir grans fites; si s'addicionen recursos econòmics a aquesta il·lusió, es poden assolir encara més. No es tracta només de tenir diners, cal planificar amb cura i tenir una mentalitat equilibrada. Les situacions no són sempre simples, però és crucial esforçar-se per fer-ho el millor possible. Si no surt bé, no passa res, sempre cal intentar. És important que una entitat sigui conscient del seu entorn i busqui crear xarxes, participant en activitats de la ciutat. No cal aïllar-se, sinó buscar companyia en el procés.

## Bernat Serrat

representant de La Deskomunal – Barcelona

### - Podeu explicar-nos com vau començar i quina ha estat la trajectòria del vostre projecte?

La nostra història comença amb la fusió de dos projectes. El primer d'ells era l'antic Koitton Club, que ara ha evolucionat fins a convertir-se en el Taro. El Koitton Club va néixer com un bar musical, creat en un format cooperatiu al Carrer Rossend Arús, amb tres sòcies al capdavant. La nostra intenció era fomentar la difusió cultural, centrada especialment en la música, però també incloent-hi tota mena d'activitats culturals. Vam identificar un buit al barri de Sants en termes d'espais per a la música en directe i la cultura, així que ens vam disposar a oferir una programació periòdica que cobrés aquesta necessitat.

Els primers anys no van ser fàcils. De fet, ens vam adonar que dedicar-se a la difusió cultural i a l'hostaleria pot ser un veritable repte. Malgrat que la venda de copes era essencial per a la sostenibilitat del projecte, vam haver de superar problemes importants, incloent-hi tancaments i multes que semblaven impossibles de pagar. Va ser un camí ple d'obstacles i, en diverses ocasions, vam estar a punt de tancar. La nostra perseverança ens va permetre mantenir el projecte viu durant aproximadament set anys.

Amb el temps, vam veure com altres iniciatives semblants com l'Aiguana o el Cinestècia apareixien al barri, cosa que ens va animar molt. Més tard, dins del teixit cooperatiu de Sants, vam rebre una proposta que buscava reunir diversos projectes en un espai per minimitzar l'impacte dels lloguers abusivament alts de la ciutat. Quan ens van presentar l'oportunitat d'un nou espai, la primera reacció va ser dubtar. No volíem entrar en una altra aventura tan aviat. Però, després de visitar l'espai, tant la Núria, la meva sòcia, com jo vam quedar enamorats de la idea.

Aleshores, ens vam adonar que podíem combinar la nostra experiència amb el Koitton amb un nou projecte gastronòmic i cultural. Després de parlar-ho amb el projecte del Cop de Mà, que era un bar de truites amb el qual ja havíem col·laborat anteriorment, vam decidir unir forces i crear la Deskomunal. La idea era oferir un espai que combinés gastronomia i cultura.

Clarament, no va ser fàcil. Al principi, ens vam enfrontar a la necessitat de tenir dues llicències diferents per a un restaurant i una sala de concerts en



el mateix espai, però vam lluitar per aconseguir-ho. Finalment, vam obtenir la llicència que necessitàvem.

La inauguració va coincidir amb moments complicats, ja que directament ens va tocar fer-ho durant la pandèmia. Vam obrir l'octubre de 2020, oferint menjar per endur durant els primers mesos. No obstant això, ens vam adaptar a les circumstàncies i, al desembre, vam poder fer el nostre primer concert, tot i les restriccions. La situació ha estat difícil, amb tancaments intermitents i l'impacte dels preus en augment. Tot i això, hem lluitat per sobreviure i finalment vam aconseguir fer un gir a la situació econòmica del projecte.

Ara, amb un gran esforç per part de tot l'equip, la Descomunal segueix en marxa i estem esperançats en el moment actual. Hem viscut uns anys de grans canvis i dificultats, però aquí estem, continuant amb la nostra missió de fomentar la cultura i la música al barri.

#### **- Com descriuries la línia musical del vostre local?**

Bé, hem intentat mantenir una línia semblant a la del Koitton Club, en el sentit que, tot i que era totalment eclèctica, no teníem un estil de música que ens definís clarament. La nostra intenció ha estat que la descomunal sigui igual, i si bé és cert que la programació s'ha inclinat cap a alguns dels concerts que personalment m'agradaven, hem volgut assegurar-nos que aquí poguéssim oferir una varietat real.

En el nostre espai, pots trobar concerts de tota mena: des de jazz, reggae, rumba, indie, fins i tot música més fosca. No obstant això, el que realment destaca en la nostra programació és el punk, el hardcore i el street punk, que són gèneres que sempre hem desitjat programar i que anteriorment no havíem pogut fer.

Així que quan rebem propostes de grups que ens diuen que volen tocar al nostre local, ens emocionem molt. La veritat és que per nosaltres seria un plaer acollir-los. I, a més, aquesta eclecticitat es reflecteix molt amb les sessions de DJ que fem a la nit. Tot i això, és cert que si mires la nostra programació des que vam obrir fins ara, veurem que el format punk, hardcore i street punk s'ha repetit bastant.

#### **- Quins són els principals reptes operatius que es presenten diàriament en la gestió i l'operativa de l'espai?**

El tema que estem tractant actualment és molt complex per a nosaltres. A més de les feines que considerem productives, és a dir, aquelles que generen beneficis de manera directa, com la venda de begudes o el fet de treballar en un restaurant, ja sigui preparant els menús per al personal de

cuina o atenent el personal de sala, hi ha un conjunt d'activitats que denominem reproductives. Aquestes inclouen la programació cultural, la difusió de la comunicació, la gestió econòmica, la comissió laboral, entre altres.

La situació es torna especialment complicada en el moment en què ens trobem esforçant-nos per obrir. Quan arriba l'hora d'obrir, ens trobem amb tota aquesta càrrega de feina reproductiva que no sabem ben bé com gestionar, fet que dificulta la seva organització i efectivitat. A la nostra cooperativa, ens organitzem per a comissions de treball, en les quals participen els socis que desitgen implicar-s'hi, sempre respectant els interessos de cadascú. Per exemple, hi ha qui s'hi vol dedicar a la programació cultural perquè és una faceta que els apassiona.

Intentem dividir les tasques d'aquesta manera, però és cert que hi ha certes comissions que necessiten funcionament i que habitualment no són les més atractives, com la comissió econòmica o la comissió laboral. Així que, al principi, distribueixen les tasques, però he de reconèixer que tota la part de gestió d'aquestes comissions que menys entusiasme generen acaba, sense voler-ho, recaient en mi. Per tant, tot el que implica el control econòmic i la gestió laboral, entre altres aspectes, recau en mi en el context d'aquesta crisi que ens ha fet estar a punt de tancar.

Dins de la cooperativa, he acabat assumint aquest paper, ja que se suposa que com que soc qui ho pren més seriosament, m'encarrego d'aquesta part reproductiva amb l'objectiu de fer tot el possible per evitar el tancament. A més, també formo part de la comissió de programació, on compto amb el suport d'altres socis, així com de la comissió de comunicació. La nostra intenció és que aquesta situació sigui temporal, però amb el pas del temps, sembla que s'ha establert una certa comoditat en la distribució de rols.

Continuem treballant per comissions, com la de les persones que treballen de nit o la de cuina, i també hi ha altres comissions, més específiques com les econòmiques i laborals, així com les compartides que impliquen la programació i la comunicació.

#### **- Com decidiu la programació que hi feu a La Deskomunal?**

El tema de la programació cultural és complex i genera una gran quantitat d'estrès, especialment per la demanda desmesurada que rebem en relació amb les limitades sales i espais disponibles. És curiós que hi hagi persones en el sector cultural que parlin de competència, quan en realitat hauríem estar obrint noves sales com si fossin bolets. El nostre barri no és tan ampli, i malgrat les queixes sobre la falta de competència, continua

mancant una oferta cultural variada, no només en música sinó en tota mena d'activitats culturals.

A nosaltres, per exemple, ens agrada diversificar la programació. A més de concerts, organitzem monòlegs, teatralitzacions i sessions de poesia cada dimecres. No entenc com no es fan més activitats similars en altres espais. La pressió de la demanda és tal que la majoria dels concerts que programem són peticions externes que ens arriben. Això ens limita en gran mesura a l'hora d'explorar idees noves, ja que estem constantment ocupats atenent les propostes que ens envien.

A més, la difusió de la cultura local és fonamental. Treballar amb grups del barri o de la mateixa Barcelona és essencial, tot i que les coses estan complicades per a la cultura a Catalunya. Aquí és on hem de fer una selecció acurada. No podem arriscar-nos a programar qualsevol cosa, necessitem assegurar-nos que les propostes que triem tindran èxit, per tal de garantir la viabilitat de la sala.

A vegades, aquesta situació no és ben entesa per alguns artistes, i això pot provocar debat i discussions sobre la necessitat de programar a tots els que ho sol·liciten. No obstant això, com a sala ens trobem en una dinàmica on la majoria de les demandes són externes, tant de promotors com de les mateixes bandes.

#### **- I entre aquestes propostes escolliu per fer la programació?**

Exactament. Nosaltres programem de dilluns a diumenge. I, és clar, amb què ens trobem? Les bandes solen preferir tocar els divendres i dissabtes. Així que ens trobem amb la dificultat que és més complicat programar durant la setmana. No obstant això, quan les bandes veuen que no hi ha disponibilitat, especialment si són grups locals, no els fa tanta nosa tocar els dijous, dimecres o dimarts. En canvi, quan es tracta de bandes que venen de fora, especialment si són internacionals, la situació varia segons el seu calendari de gires. Per exemple, amb grups que volem atraure d'Euskal Herria, òbviament, no poden viatjar durant la setmana. Així que hem d'aconseguir fer encaixos curosos per poder oferir una programació variada que ens agradi i que sigui viable.

- Hem comentat que el principal model de negoci és la restauració. Aleshores la primera pregunta és com afecta aquest model de negoci de restauració a la mateixa activitat cultural pel que fa a horaris o el tipus de programació i, després, com relacioneu les activitats que no són concerts amb les mateixes actuacions en directe.

En la nostra gestió econòmica, hem establert un sistema d'anàlisi que divideix les nostres activitats en diferents franges, cosa que ens permet

avaluar el rendiment econòmic de cadascuna d'elles. Actualment, disposem de dues franges principals. La primera, que opera com a bar de truites, compta amb la seva pròpia analítica econòmica, incloent-hi els menús oferts. La segona franja inclou les nits de programació cultural, que també s'analitzen de manera independent.

L'objectiu fonamental és assegurar que cada franja sigui viable econòmicament per si mateixa. En el passat, aquesta situació no era sostenible, i va ser la causa d'una reestructuració significativa en el nostre model operatiu. Per exemple, vam decidir eliminar el servei d'esmorzars i sopars, ja que el cost de personal i el baix rendiment d'aquestes franges eren deficitaris. Ara, ens enfocem a garantir que les franges restants — el bar, els menús i les nits— siguin rendibles i que puguin contribuir positivament en termes de benefici, cobrint així les despeses i inconvenients que poden sorgir.

Un dels grans reptes que enfrontem és la programació cultural durant les nits. Quan separem els ingressos generats per la venda de begudes dels que provenen de l'activitat cultural, és evident que la programació cultural, per si mateixa, és totalment deficitària. Actualment, cobrem un lloguer de sala que és simbòlic i que no cobreix els costos reals que impliquen els serveis externs necessaris, com ara tècnics de so i personal de control d'accés. De fet, la despesa relacionada amb aquests serveis externs es cobreix principalment a través dels ingressos generats per la barra.

Aquesta dinàmica ens obliga a gestionar amb cura la programació cultural. Hem observat que hi ha una realitat curiosa: molts músics ara s'enfronten a la situació en la qual han de pagar per tocar, malgrat que també cobren per les seves actuacions. L'objectiu és assegurar que els grups que triem siguin capaços d'atreure un públic suficient per cobrir tant el lloguer de sala com les seves expectatives de remuneració. Això implica un esforç per dignificar la feina dels artistes que visiten el nostre espai. Pot semblar complicat això de cobrar un lloguer mínim per actuar, però si no som capaços d'assegurar la nostra supervivència, al final tots aquests grups es queden sense espais per poder actuar-hi.

Un gran repte que trobem és que, quan parlem de grups més petits, aquests solen portar menys assistència, cosa que repercuteix negativament en les seves remuneracions. En contraposició, els grups més coneguts o amb més seguidors són els que solen omplir l'espai i generar més beneficis a través de les entrades venudes. Així, intentem equilibrar les nostres programacions, fomentant la participació d'artistes que puguin atraure un públic considerable i fer viable, així, el model que hem estès.

## - Pel que fa a requisits legals i regulacions...

El panorama cultural en què ens trobem és preocupant i revelador d'un sistema que sovint no protegeix ni fomenta la diversitat creativa que la societat necessita. L'inici d'un projecte cultural és un camí plagat de dificultats que es tornen més evidents en els primers anys. Aquesta etapa inicial resulta especialment complicada, ja que inclou una mena de persecució que es manifesta mitjançant les múltiples inspeccions i multes imposades per les administracions, fins i tot per part de les forces de seguretat. No és estrany que, en aquest context, les petites iniciatives se sentin aclaparades.

En la meva experiència, hem viscut moments d'assetjament per part de les autoritats que no només eren desafortunats, sinó que semblaven no tenir cap justificació. Hi ha hagut situacions en què hem rebut multes que, si més no, consideràvem totalment injustificades. En alguns casos, hem decidit pagar-les per no complicar-nos la vida amb la burocràcia, mentre que en altres ens hem plantat. La reacció natural ha estat preguntar-nos per què hem de suportar aquest tracte i si realment existeix alguna coherència en les actuacions de les administracions.

La meva opinió és que s'està produint una persecució específica cap a la programació de sales petites o mitjanes, en contrast amb el suport que s'ofereix a grans festivals o esdeveniments culturals que, d'alguna manera, s'identifiquen amb el que podríem anomenar cultura mainstream. Aquesta cultura dominant sembla que ignora o menyspreja les iniciatives que neixen en els barris, aquelles que realment poden oferir un espai per al talent emergent que, si no fos per aquests espais més petits, difícilment tindria l'oportunitat de fer-se sentir. Això, de manera evident, no sembla agradar a les administracions.

Un altre factor important a considerar és la reacció del veïnat. Tenir una sala situada al cor d'un barri podria semblar un avantatge, ja que facilitaria l'accés dels veïns i veïnes a l'oferta cultural, però aquí la realitat és més complexa. Vivim en una societat on, des de les Olimpíades, s'ha promogut una imatge de "ciutat del civisme" que glorifica el descans i l'ordre. Aquesta idea ha generat un sens de "la ciutat que dorm", on l'oci i la cultura són considerats secundaris. Les queixes veïnals, en molts casos, són petites i residuals en comparació amb el nombre de persones que assisteixen als esdeveniments i que valoren la importància d'aquests espais culturals en els seus barris. Tanmateix, l'administració sovint sembla prioritzar les queixes d'uns pocs veïns en detriment d'una comunitat que vol gaudir d'una oferta cultural rica i variada.

Amb el temps, és cert que aquesta pressió pot afluir, com he viscut en el cas de Koitton Club i Descomunal, on la situació es va normalitzant després dels primers anys d'agressivitat administrativa. Recordo que a Koitton Club, durant el primer any, vam patir set inspeccions que, en última instància, no van trobar cap motiu fonamentat per tancar o sancionar l'activitat que estàvem realitzant. Ens dirigíem a l'administració amb la il·lusió que les autoritats poguessin comprendre la importància de la nostra oferta cultural. Tot i això, les inspeccions continuaven amb un tarannà oposat. Era habitual veure fins a quatre patrulles de la Guàrdia Urbana alhora, sobretot els caps de setmana, quan la nostra sala estava plena de vida.

És una de les coses que més em frustren: el fet que ens paraltzin enmig de l'activitat, amb la qual cosa perdíem diners i l'energia de les persones que venien a gaudir dels esdeveniments. Els agents, amb el seu protocol, ens demanaven papers que recentment havíem proporcionat, generant un ambient d'angoixa que ens feia sentir com si estiguéssim sota constant vigilància. Després de donar moltes voltes a la situació, ens vam adonar que les discussions amb l'administració, malgrat que sovint eren frustrants, ens ajudaven a suavitzar l'onada d'assetjament.

Com a gerent d'un espai cultural, admeto que viure amb aquesta pressió és desgastant. Cada cop que arribo a la sala, porto amb mi una sensació de culpabilitat, un neguit que ens pot visitar en qualsevol moment. Les multes que es poden imposar varien en quantitat, i les conseqüències poden ser devastadores; una sanció de 10.000 euros és un exemple de com el sistema pot actuar a cop de garrotada. De fet, és inquietant pensar en les estadístiques que indiquen que, any rere any, moltes més sales tanquen que no pas obren.

Tal com va mostrar un recent estudi de l'ASSAC, la tendència a tancar espais culturals a Catalunya és alarmant. A Europa i altres llocs del món, la situació és diferent; aquí es fa evident que hem de lluitar no només per sobreviure, sinó per crear un entorn que fomenti la creativitat i la diversitat artística, perquè és essencial per al benestar social. A Barcelona, la ciutat ha arribat a un punt on la diversitat cultural s'està veient amenaçada, i és una realitat que tots hem de tenir en compte si volem continuar gaudint d'una oferta cultural rica i vibrant.

Per tant, cal que ens unim per defensar els nostres espais, aquests que són fonamentals no només per la música, el teatre i altres arts, sinó per la cohesió social i l'evolució cultural, una novel·la en constant canvi que requereix la nostra atenció i cura.

**- Com us afecten altres programacions com grans festivals i festes majors?  
Més tenint en compte que la vostra sala està a Barcelona, on n'hi ha molts.**

Sí, definitivament afecta. L'impacte pot variar en graus i n'hi ha que són acceptables. Per exemple, participar en les festes majors del barri, com les de Sants, pot ser enriquidor. Aquestes festivitats promouen la vida al carrer i fomenten activitats no competitives que involucren la comunitat. Tanmateix, el fenomen de la multitudinària oferta de festivals a Barcelona, molts dels quals reben subvencions públiques, ha canviat el panorama musical de la ciutat.

Les grans concentracions de públic es caracteritzen per una assistència que sovint inclou una alta proporció de turistes, un tipus de públic que no busquem a les nostres sales. Alhora, hi ha un nombre significatiu de persones de la ciutat que troben que per veure els seus artistes preferits, com els Smashing Pumpkins, han de desplaçar-se a aquests festivals com el Cruïlla, Primavera Sound o Sónar, en lloc de poder gaudir de concerts en sales de més petita capacitat. Aquesta situació crea una competència que repercuteix en la programació de sales de concerts.

He observat que, en els darrers anys, moltes sales de música han començat a reduir la seva programació o, fins i tot, a tancar durant certs mesos, com és el cas de l'Estraperlo. En molts casos, aquests tancaments es deuen a la saturació dels festivals, que fa que el públic prefereixi aquests esdeveniments massius en lloc d'assistir a concerts més íntims. Això provoca una falta d'assistència a les sales de concerts, afectant negativament no només a la seva viabilitat econòmica, sinó també a la diversitat musical que s'ofereix a la ciutat. En resum, l'impacte dels grans festivals sobre les sales és profund i requereix una reflexió sobre la sostenibilitat de l'escena musical local.

**- Com veieu la sostenibilitat econòmica de l'espai?**

Actualment, la nostra situació laboral és precària, i això és una realitat amb la qual convivim dia a dia. Quan parlo de precàries, em refereixo a les circumstàncies en què hem de treballar i viure. Nosaltres, com a treballadors, estem al dia amb tots els pagaments, però això no significa que la nostra situació econòmica sigui favorable. Empreses com Sant Miguel i Estrella Damm no es veuen afectades i continuen rebent els seus pagaments amb puntualitat, mentre que nosaltres ens veiem obligats a fer front a un lloguer elevat que ascendeix a més de 3.000 euros al mes.

Hem passat per moments complicats; de fet, durant un període, ens vam veure obligats a deixar de pagar el lloguer durant uns mesos. Tot i això,

vam aconseguir regularitzar els nostres deutes. Aquesta onada de dificultats ha provocat que els nostres salaris quedessin congelats durant anys, i actualment molts de nosaltres cobrem el salari mínim interprofessional. Només aquest any, hem aconseguït un augment de 200 euros, un canvi moderat que no soluciona les nostres necessitats econòmiques.

Dins del nostre col·lectiu, les sòcies cobrem 200 euros per damunt del salari mínim, però això no ens evita la lluita constant per arribar a final de mes. La nostra jornada laboral és de 37 hores setmanals, però sovint ens veiem obligats a treballar més hores per poder compensar la nostra situació econòmica. Vivim amb un estil de vida humil, i ens resulta difícil fer front a despeses, especialment en relació amb el lloguer, que pot ascendir a 800 euros, si tenim sort.

La nostra font principal d'ingressos prové de la restauració a través de la barra i els menús que oferim. Si bé rebem alguna subvenció anual, aquestes ajudes són molt limitades i no cobreixen les necessitats bàsiques. En resum, la nostra vida laboral és, sens dubte, precària i continua sent un repte constant.

#### **- Com impacten les subvencions en la vostra activitat?**

Les subvencions que rebem són molt escasses. El percentatge que ens concedeixen és tan baix que resulta desmotivador. Quan fem una sol·licitud, se'ns exigeix justificar detalladament la quantitat que demanem. El procés per accedir a aquestes ajudes és un veritable laberint administratiu, i, com que m'hi dedico, sé que és realment complicat. Moltes sales opten per externalitzar aquest tràmit a gestors professionals a causa de la seva dificultat.

Jo, que manejo els números amb regularitat, no trobo tan difícil presentar una sol·licitud i dir quins són els nostres costos i què necessitem. De fet, les subvencions, un cop sol·licitades, acostumen a satisfer entre el 20% i el 30% de les quantitats que demanem, i això ja és un privilegi. Tot i que no recordo exactament l'import que hem rebut, sé que és una xifra mínima en comparació amb les necessitats que tenim.

Les ajudes que es concedeixen són públiques, i és palès que sovint les quantitats destinades a grans festivals són molt elevades, deixant en un segon pla altres propostes culturals més petites com les nostres. Les quantitats destinades a grans esdeveniments solen ser fixes i molt per sobre del que podríem obtenir, la qual cosa crea una desigualtat notable en l'accés a recursos.



A més, la justificació d'aquestes subvencions és un altre gran desafiament. Haver d'explicar detalladament com hem utilitzat els fons és un procés que pot ser realment feixuc. En definitiva, mentre que les grans organitzacions disposen de recursos significatius, nosaltres ens trobem amb una realitat amb molt poca ajuda, la qual cosa complica encara més la situació.

**- Quines són les principals expectatives i demandes dels artistes que van a la vostra sala? Ja us coneixen prou per a saber què trobar?**

La majoria de les persones que ens visiten, un 95%, saben d'on venen i comparteixen aquesta realitat amb nosaltres. És un coneixement mutu que ens permet establir una relació de complicitat amb el nostre públic. Per això, ens esforcem a realitzar un encaix meticulós en la nostra programació, tal com et mencionava anteriorment.

Un exemple d'això és el cicle de jazz que organitzem a la nostra sala, anomenada la Descomunal. Aquest projecte requereix una inversió considerable. Hem sol·licitat subvencions específiques per sostenir-lo, ja que som conscients que és un projecte difícil de rendibilitzar. La realitat és que, fins i tot amb les vendes de les barres, sovint no arriba a cobrir els costos. La nostra intenció és que aquesta sèrie de concerts no es limiti a un esdeveniment anual, sinó que puguem oferir-ne sis, repartits entre la primera i la segona part de l'any. Malgrat que les subvencions són un suport, no generen un benefici directament.

Col·laborem amb un grup de professionals, anomenat The Changes, que ens ajuden a fer possible aquesta programació de jazz. Ells són plenament conscients dels reptes financers que comporta. Nosaltres, en resposta, intentem oferir un tracte excepcional a les bandes que vindran a tocar. No és que haguem d'imposar-ho; simplement, ens agrada crear un ambient càlid i acollidor. Quan rebem a les bandes, és com si estiguéssim estenent una catifa vermella, perquè els valorem molt. Ens sentim afortunats que, en un moment en què el sector musical està passant per dificultats, ells hagin decidit viatjar fins aquí per actuar.

Els comentaris que rebem de les bandes, incloent-hi els DJS, reflecteixen que se senten còmodes amb nosaltres, al punt que parlen de la nostra sala com si fos casa seva o una família. Per a nosaltres, aquest sentiment és fonamental. A més, no hem necessitat fer esforços excessius per aconseguir-ho, sinó que el nostre ambient amigable emergeix de manera natural.

Sí que hem trobat algunes demandes més específiques d'artistes internacionals que venien a través de promotors més grans, com la

necessitat d'un sopar o allotjament, així com sol·licituds de begudes particulars. Encara que aquestes peticions poden semblar estranyes per a nosaltres, estem disposats a fer l'esforç necessari per complir-les i així garantir que cadascú se senti benvingut.

#### **- Com descriuries el paper de La Deskomunal dintre del sector?**

A mesura que reflexionem sobre el rol del Koitton Club i La Deskomunal en la programació cultural del nostre barri, és inevitable sentir-nos com un petit gra de sorra, una insignificança en el gran mapa cultural. No obstant això, aquest petit granet ha tingut un impacte que ens ha sorprès i gratament. La nostra missió inicial sempre ha estat revitalitzar la vida cultural del nostre barri. I en aquest aspecte, podem afirmar que ho hem aconseguit, malgrat que l'impacte mediàtic no sigui el que esperàvem.

El Koitton Club, per exemple, era un espai que, tot i la seva importància, no gaudia de l'atenció dels mitjans. Altres sales amb formats similars acaparen l'escena, però nosaltres hem persistit. Amb el temps, hem notat com el públic responent amb entusiasme, omplint la sala, i això és el que veritablement importa. En un món saturat d'informació efímera, sovint ens veiem atrapats per la necessitat de validar les nostres experiències a través dels "likes" a xarxes socials com Instagram i Facebook. Aquest fenomen ens pot fer oblidar l'essencial: el moment compartit, la connexió que es crea amb el públic durant l'espectacle.

La Deskomunal, que ha emergit com un referent en el circuit de concerts a Barcelona, ha trobat la seva pròpia identitat. No obstant això, igual que amb el Koitton Club, continuem experimentant la mateixa paradoxa mediàtica. Els mitjans tradicionals poden ignorar les nostres activitats, i sovint surten de la nostra escena grups internacionals de renom que omplen la sala, però sense el reconeixement adequat. Recordo amb nostàlgia el temps en què l'Estraperlo amb l'Unclu i el Peret tenien un pes notable entre les propostes punk i hardcore, i alhora lluitaven contra el sistema per a fer-se sentir en un panorama mediàtic que obviava els seus esforços.

Un moment d'alta visibilitat a La Deskomunal va arribar quan vam obrir en plena pandèmia. En aquell moment, la notícia d'un nou espai dedicat a la música en directe en un context tan difícil va captar l'atenció dels mitjans. Totes les grans cadenes de televisió es van aplegar per cobrir l'esdeveniment, i aquell concert de l'Anna Andreu va coincidir amb un moment de novetat i esperança que els mitjans buscaven. Érem conscients que l'atenció no era per l'artista en si, sinó més aviat pel gest d'obrir una sala en un moment tan delicat. Això va donar lloc a una visibilitat que, tan bon punt les coses es van normalitzar, va desaparèixer.

Avui dia, malgrat que som conscients d'aquestes dinàmiques, no les veiem com un rebuig. Més aviat, entendríem que el sistema mediàtic prioritza determinades veus i activitats sobre altres. Ens trobem en una ciutat on moltes sales es veuen obligades a tancar, i on l'obertura de noves iniciatives cancel·la el seu potencial mediàtic. Així, continuem oferint espais on la cultura pot florir, tot i que el reconeixement no arribi de manera immediata. És el nostre compromís amb la música i l'art, el que ens impulsa a continuar endavant, un gra de sorra en un immens desert cultural.

**- Vosaltres col·laboreu amb moltíssimes entitats i organitzacions. Quin tipus de col·laboració feu i quins beneficis us aporten aquestes col·laboracions?**

La nostra col·laboració amb managements és fonamental per la programació de la sala. Aquestes empreses són responsables de gestionar artistes que tenen la nostra sala com a referència i ja disposen d'una agenda preestablerta amb actuacions que ens presenten. Malgrat que mantenim una relació comercial, ens sentim orgullosos de les bandes que porten, ja que les valorem molt.

La major part de la nostra programació prové de promotors externs, amb qui mantenim col·laboracions amb col·lectius com Rockbombs, Rebel Sound, HFMN i Spellbound. A més, si hi ha col·lectius o associacions que busquen un espai per desenvolupar activitats culturals o reivindicatives, la nostra sala, Deskomunal, està a la seva disposició. Així doncs, oferim un espai on puguin portar a terme les seves iniciatives.

També participem en campanyes socials, com per exemple les que lluiten contra l'espionatge o que donen suport a col·lectius que necessiten ajuda econòmica al barri. En aquests casos, la sala es posa a disposició amb condicions més flexibles, ja que considerem que per a nosaltres són més precàries, però per als col·lectius implicats resulta un suport valuós. Per exemple, en aquestes circumstàncies, no cobrem lloguer de sala, atesa la importància d'aquest tipus d'iniciatives per al benestar de la comunitat. Creiem que és essencial contribuir a la cultura i a la solidaritat dins del nostre entorn.

**- De cara a futur, quins són els principals objectius que teniu a curt i a llarg termini?**

A curt termini, és crucial que ens cuidem a nosaltres mateixos. Hem deixat de banda la importància de les cures, oblidant que la feina intensiva que hem realitzat no es pot mesurar només per la quantitat de treball, sinó també pel benestar del nostre equip. És necessari abordar la manca

de cura entre nosaltres, ja que és un aspecte fonamental al qual hem de dedicar temps i atenció.

En el passat, vam tenir una cooperativa de psicòlegs que ens va proporcionar eines per analitzar i millorar les nostres relacions laborals. Aquest suport va ser molt valuós, i com ells mateixos van manifestar, cuidar-nos ha de ser un esforç continu que no podem passar per alt. És essencial no deixar que la càrrega i les exigències del sector cultural i gastronòmic ens facin oblidar la importància de cuidar-nos.

La prioritat ha de ser treballar en un ambient que ens resulti agradable, especialment en moments d'estrès i sobrecàrrega. Cal reconèixer que, malgrat les hores dedicades, sovint no arriben a cobrir les necessitats mínimes. Hem de trobar maneres de revertir aquesta situació.

A mitjà i llarg termini, és important treballar per estabilitzar la nostra condició laboral i dignificar els nostres salaris. A més, cal explorar estratègies que ens permetin reduir despeses fixes i així, reinvertir en la millora dels nostres ingressos. Com a cooperativa, tenim la possibilitat d'implementar canvis laborals que ens ajudin a minimitzar costos. Tot i que no sempre és possible augmentar salaris, podem buscar maneres de disminuir despeses, facilitant així una vida més digna i sostenible. La cooperació i la innovació han de ser les nostres eines principals en aquest camí.

**- Quines mesures creus que podrien implantar-se o que serien necessàries per millorar les condicions de les sales petites?**

Actualment, a Deskomunal estem en un procés intern d'autoanàlisi per identificar com podem millorar. En un nivell més ampli, és important que les institucions reconeixin l'impacte de la nostra feina en la programació cultural a Barcelona. La dignificació de la nostra tasca és essencial per al nostre benestar. Necessitem un reconeixement real, no només petites ajudes temporals. Per exemple, l'ASSAC, del qual formem part, està treballant per obtenir més finançament per a la cultura i organitzar trobades amb veïns, buscant resoldre queixes i construir ponts, en comptes de limitar-se a mesures punitives.

Demano que s'aturi la persecució de projectes que no encaixen en el model turístic massiu que domina Barcelona. En comptes de centrar-se en una cultura mainstream destinada només al turisme, les autoritats han de donar veu a la comunitat cultural local. És crucial que l'administració reconeixi els esforços que fem i deixi de destinar recursos a sectors que van en detriment de la societat. En comptes d'invertir en àrees que són perjudicials, seria més constructiu que els diners anessin a la cultura, que

promou el bé comú i és totalment ignorada. Per tant, demanem un canvi en la perspectiva administrativa: que es deixi d'investir en el que perjudiqui i, en canvi, s'aposti per aquelles iniciatives que realment beneficien la comunitat. La nostra feina mereix ser valorada i recolzada de manera significativa.

#### **- Donaries algun consell a algú que vulgui obrir una sala?**

Generalment, no acostumo a fer-ho, però en aquesta ocasió m'agradaria expressar la meua perspectiva sobre la necessitat de sales de concerts a les nostres ciutats. Quan parlo d'aquest tema, el primer que em ve al cap és la necessària implicació de la comunitat. Hi ha moltes persones amb inquietuds i passions per la música que haurien de plantar-se i, si tenen l'opció, obrir les seves pròpies sales. Aquesta no és només una opinió, sinó una demanda fonamental. Actualment, ens sentim orfes en aquest aspecte; la situació és difícil, i fer encaixos per poder programar concerts és una tasca feixuga.

Entenc que algú que escolti aquesta entrevista podria desanimar-se davant la perspectiva de les dificultats. Tanmateix, vull recalcar la riquesa emocional que la música aporta a la vida. Personalment, em considero un apassionat de la música des de ben jove; la meua vida ha estat marcada per l'assistència a concerts. La meua inversió econòmica sempre ha anat destinada a gaudir de directes, i no recordo cap període en què no anés a quatre concerts almenys cada mes. Bé, potser va ser a l'època en què a Barcelona van començar a tancar sales.

Recordo amb nostàlgia aquells temps gloriosos a Barcelona, com l'època del Garatge o La Bàscula. Encara que hi hagués moments complicats i sales amb una proposta arriscada com Rock Sound, jo sempre em considerava part del públic. Em sento més com un fan que no pas com un expert en la meua àrea laboral. Vaig entrar en aquest món sense cap coneixement previ i, amb el temps, he après a base de l'experiència diària.

Amb aquesta vivència, vaig dir: "Si no hi ha espai, per què no crear-lo jo mateix?" Animo a tots aquells que comparteixen aquesta inquietud a fer el mateix, tant si viuen en un barri, ciutat o poble. Considero que fomentar la creació de sales també és una forma de combatre la indiferència administrativa cap a les petites sales que tant necessitem.

Ara bé, és important destacar que obrir una sala no és una tasca trivial. Encara que no m'agradi donar consells, sí que voldria compartir algunes orientacions bàsicament administratives. És essencial tenir tots els documents en regla, per tal d'evitar problemes legals. Hi ha diversos llibres que poden oferir una guia sobre com gestionar adequadament un espai

com aquest, especialment pel que fa a allò que no s'ha de fer. Hi ha una frase que em ve al cap del llibre de Peter Hook sobre La Hacienda, que comença recordant als que volen obrir una sala la sort que tenen si aprenen que no han de fer.

Per descomptat, orientar-se bé és fonamental, però també hem de reivindicar-nos i queixar-nos davant d'exigències administratives que poden ser abusives o excessives. No hauríem de permetre que la nostra passió per la música es vegi compromesa per lleis que, a vegades, no es justifiquen pel tipus d'activitat que realitzem. Combinar la necessitat de fer les coses bé amb l'exigència d'unes condicions justes és un equilibri que ens hem d'estrènyer a assolir. La música mereix un espai digne; creem-lo.

**- Quines experiències positives o negatives voldries compartir per il·lustrar reptes i solucions per als espais de música en directe?**

Recordo amb nostàlgia l'antiga Koitton, ara coneguda com la Taro, i com el Josep ha demostrat ser un valent en moments extremadament complicats. Ha enfrontat més desafiaments dels que nosaltres vam viure, i tot semblava que era impossible de superar. Ens hem esforçat per estar al seu costat, intentant brindar-li el nostre suport en tot el que hem pogut. I malgrat que el Josep continua passant per un període bastant crític, ell roman allà fermament. La seva determinació és realment admirable.

Tot això em fa pensar que el Josep pot viure una experiència semblant a la meua. El que m'expliques sobre aquesta connexió emocional amb la música ressona profundament amb mi. Cada cop que vaig a la disco — sigui treballant o com a espectador— sento l'emoció del moment. A vegades la meua presència allà és escassa, ja que la major part del meu treball la faig a casa, però sempre que estic en directe, la meua pell s'eriça. Quan un grup comença a tocar i sona bé, la intensitat de l'instant em commou.

Després dels concerts, la interacció amb les bandes és un altre moment màgic. Dir-los el què he gaudit i com he sentit que hem connectat em fa sentir viu. Aquests moments em recorden la importància de la música i la cultura en les nostres vides. Malgrat les dificultats personals que he afrontat, aquesta experiència m'ha motivat a continuar endavant. He pensat a abandonar-ho tot en més d'una ocasió, però és aquesta sensació de formar part d'alguna cosa gran, que beneficia tant a nosaltres com a les 200 persones que ens acompanyen en aquell moment, la que em fa continuar lluitant. La música és un far en la foscor i la seva importància és innegable.

# Lucía Rocha

representant de Yeah - Girona

## **- Ens pots explicar una mica la història de la sala?**

La meva parella, Joaquim, i jo formem part i gestionem el Yeah! La cosa ve de les ganes de tenir un espai on gaudir de música en viu, a més d'un bar amb copes i música en general, tant de DJs com de concerts. Anteriorment, teníem un altre local a Girona i havíem començat a gestionar música, però enfocada més en DJs. Després ja ens fem càrrec del Yeah!, que ens permetrà fer també concerts en directe, un somni que ell sempre havíem tingut. Fa deu anys que vam iniciar aquest projecte i encara estem aquí. De moment, estem contents amb la música en directe i amb bona música alternativa i diferent, que a Girona és difícil de trobar.

## **- Quin tipus de concert programeu al Yeah!?**

Mireu, els concerts que fem són això, música alternativa. Poden ser bandes de rock, cantautors, o fins i tot hem tingut alguna proposta de rumba, però sempre amb bona qualitat. La nostra intenció és seleccionar grups emergents de la província, o de vegades de Barcelona o Lleida, però sempre que presentin música original, amb temes nous, evitant grups tribut o de versions, que és un enfocament molt específic i ho portem a terme en una o dues festes al llarg de l'any. Apostem per la música nova i per les noves bandes.

## **- Tota la programació que feu és de grups emergents?**

Bàsicament, sí. Ens agradaria poder fer més bandes consolidades, però l'espai que tenim és petit. Molts artistes demanen un caixet que no podem assumir, així que generalment apostem per grups emergents. Sempre hi ha aquest petit percentatge de gent que coneixem, com The New Raemon, Mazoni o Cris Juanico, que intenten venir a donar-nos un cop de mà per donar suport a bandes que fan música en directe, que falta arreu de Catalunya. En Ramon, de fet, ve gairebé cada any. Li encanta el local i, de veritat, és una aposta per la seva part per aquest tipus de llocs i per donar més visibilitat.

## **- La programació la feu vosaltres o teniu algú que la faci?**

La faig jo, és la meva tasca. Amb en Quim en parlem tant de bandes com de discjòqueis, perquè també programem força. A més tenim un dj resident, amic nostre, que sempre ha apostat molt per nosaltres i pel Yeah! Com a espai, que és en David Capo.

**- En la gestió i operativa de la sala, quins són els principals reptes als quals us enfronteu?**

Mira, l'avantatge és que portem 10 anys i ho tenim molt per la mà. La meua parella s'ocupa més de la logística, tant del personal com de les begudes i jo em responsabilitzo de la programació. Tot és molt fàcil i sentim que ho fem senzill. No et puc dir més perquè és molt així. L'operativa és bàsica. A més tenim una gestoria que gestiona altes i baixes. Tot el que queda ho fem entre nosaltres dos. Però és realment molt senzill, ja t'ho dic.

**- Quin és el principal model de negoci de la sala?**

Nosaltres guanyem els diners a través de la barra. No fem concerts per guanyar diners, és per amor a l'art una mica. Les bandes cobren la taquilla i nosaltres trèiem els guanys del consum de barres.

**- Tota la programació és pròpia o llogueu l'espai?**

No cobrem per llogar la sala, per exemple. El que fem és que els costos del tècnic els assumeixin ells. Però repeteixo, la taquilla és per a ells, així que només hauria de ser això, pagar el tècnic. Per què ho fem? També per assegurar un cert compromís. És així. Nosaltres no busquem obtenir beneficis dels concerts en directe, perquè nosaltres ja els aconseguim a través de les barres i després de cada actuació tenim un dj fins a les 3 de la matinada. Per tant, nosaltres ja tenim els guanys, els beneficis. Sempre es pot negociar i, bé, si hi ha interès en aquests acords, qualsevol banda pot participar. Sempre que encaixi amb la nostra línia musical.

**- Aleshores mai pagueu caixets?**

Ha de ser una cosa molt puntual, però bàsicament no. Sí que vam començar amb algun consolidat, diguem-ho així, que sí que es va demanar caixet al principi, però després ja va començar una relació i ja es va deixar de fer això. Generalment funcionem així.

**- En termes de regulacions i requisits legals com ho porteu?**

També ho tenim molt per la mà. Si hi ha algun problema també tenim contacte amb gent de l'ajuntament amb la que es pot parlar, perquè hi tenim una molt bona relació. Des de l'administració ens transmeten que aposten per un espai com el nostre, ja que a Girona no hi ha massa llocs on es faci música en viu.

**- Teniu bona relació amb l'entorn? Veinatge...**

Sortosament, la relació amb els veïns ha estat sempre excel·lent. Ens preocupem a fons perquè no hi hagi incidents. Tenim connexió amb la policia ja que, un dels nostres treballadors n'és. Constantment mantenim



converses amb ells. Fa bastant temps vam tenir un tema amb el volum i alguna denúncia veïnal, però la culpa era del veí i no nostra. No hem tingut cap inconveniència. Ens esforcem molt en aquest aspecte perquè els veïns estan força allunyats. Vull dir que són dues cases o dos edificis separats. Sempre mantenim comunicació i parlem sovint. No hem viscut cap complicació durant molt de temps.

**- Altres programacions com festivals i festes majors us afecten a l'hora de planificar o de programar?**

Sí, és clar que ens afecten. Segons el que ens envolta intentem adequar la nostra oferta. Les festes majors a l'estiu, l'Strenes, Fires de Girona... tot això t'afecta perquè ho tens a casa mateix. Intentem veure, però, quins concerts podem encabir, jugar una mica. Potser fer quelcom totalment oposat a l'oferta que hi ha o intentar lligar-ho. Estem bastant atentes a aquesta oferta i intentem adaptar-nos.

**- La sala és sostenible per si mateixa?**

Hi ha una sèrie de treballadors que tenen el seu sou, però jo, per exemple, tinc la meva feina a part que és amb la que em mantinc i, a més, faig això. M'agradaria dedicar-me només a això, però també és veritat que ara mateix obrim de dijous a dissabte, potser fent més dies es podria mirar. El local com a tal és sostenible des del punt de vista que no deu res a ningú i les factures es paguen. A més estem pensant fer obres de millora ara que ja portem deu anys.

**- Rebeu subvencions? En demaneu? De quin tipus?**

No, no rebem res. Ho hem mirat, però és complicat, massa papers. A vegades no compleixes requisits al 100% i et sembla que no arribes així que ja ni proves. Estem pensant obrir una associació per l'aposta de la música en viu i fer els concerts a través d'aquesta associació. Estudiem opcions.

**- Quan els artistes van al Yeah!, què creieu que esperen?**

Busquen promocionar el seu grup i moltes vegades creuen que el lloc estarà ple de gent. Però Girona és un lloc on passen moltes coses i de vegades costa una mica. Nosaltres com a espai el que oferim és que estiguin el més de gust possible i que tinguin la millor de les experiències.

**- Quin paper creieu que jugueu com a espai dintre del sector musical?**

Ens agradaria tenir una mica més de repercussió. Però, igualment, considero que aquí a Girona, com a mínim, donar a conèixer tota aquesta gent que no té espais on tocar, ja només amb això crec que tenim un paper

important. Més a la província, que a vegades és complicat. Hi ha locals, com la Mirona, però són tan grans que a vegades és més difícil poder organitzar. Aleshores nosaltres, si som una sala petita, tenim també l'opció de donar a conèixer bandes que estan començant o que no surten als mitjans tradicionals o no tenen tanta publicitat com altres bandes ja consolidades.

**- La vostra clientela és fidel? La gent repeteix molt?**

Hi ha molta gent que ve sempre, tot i que ens falta una mica d'empenta perquè vingui encara més gent als concerts. Crec que tenim una bona programació i això porta uns mínims. Segurament on podem millorar és en fidelitzar més la gent amb el tema dels concerts, però és molt complicat.

**- Com intenteu atreure públic nou?**

Mirem d'apostar per bandes més joves, fem dijous universitaris. Això ja ajuda al fet que vingui més gent i, a més, jove. Sempre intentem portar algun dj que vingui de fora i ens ajudi també a donar-nos a conèixer.

**- Col·laboreu amb altres entitats i associacions?**

Hem començat fa poc una col·laboració amb la gent del Neu! per fer concerts al nostre espai. També tenim una col·laboració amb la gent de Faro Music per programar concerts del seu festival Emprements, i amb una associació de rap d'aquí Girona també fem diversos projectes. Sempre estem oberts a qualsevol idea que aportï una associació o entitat, poder fer coses i continuar apostant per la música alternativa i en directe.

**- Què creieu que us aporten aquestes col·laboracions?**

A més de la possibilitat que hi hagi gent que ens pugui conèixer sense haver assistit, el més important és l'ajuda mútua. Quan la música és complicada, és realment difícil aconseguir fer concerts. Si no hem de donar-nos suport entre nosaltres dins del sector, no ho aconseguirem.

**- Quins creieu que són els principals objectius a curt i llarg termini que teniu com a espai?**

A curt termini, esperem que aquesta temporada hi hagi una major afluència de públic als concerts, ja que mantenim una bona mitjana. El nostre espai és reduït, però desitgem que vingui més gent i que ens permetin continuar amb les activitats. Això és essencial. En termes de llarg termini... és difícil d'anticipar. Ara mateix, com que estem iniciant la temporada, només tenim aquesta visió. Et podré respondre cap al gener.

**- Quines mesures creus que serien necessàries per millorar les condicions de les sales com a vostra?**

Facilitar les coses quant a subvencions estaria molt bé. Que es generi una xarxa de bandes i d'espais de música en viu també seria fantàstic. Crec que seria important treballar plegats el sector privat i el públic per poder fer més música en viu i que aquesta no mori. És un moment crític a tot arreu.

**- Quin consell donaries a algú que vol obrir una sala?**

Que no l'obri. És molt complicat, molt difícil. S'ha de fer tot per amor a la música.

**- Pot explicar alguna experiència positiva i una de negativa d'estar gestionant la sala?**

Positiva. Hem conegut persones molt interessants i de gran qualitat. Em refereixo a artistes com The New Raemon i Mazoni, que realment lluiten per continuar creant la seva música i per locals com el nostre. Puc dir que cap banda ha quedat insatisfeta de tocar al Yeah!, independentment de l'assistència. Això. La possibilitat de compartir temps amb aquestes persones és, per mi, el més valuós. Fem això per aquest motiu.

I negatiu. De vegades és complicat avançar per organitzar concerts o portar artistes de fora. Són músics excel·lents, però saps que no funcionaran aquí. Aquesta és la manca de llibertat. M'agradaria tenir més opcions amb bandes emergents, incloent-hi les que venen d'altres llocs.

**- Finalment, si vols afegir alguna cosa que no haguem parlat.**

En resum, la nostra passió és la música i volem continuar donant suport a aquesta. Tant en concerts com en format dj, volem contribuir al fet que la gent jove i novells, sigui gran o petit, tinguin oportunitats. És fonamental continuar apostant per la música alternativa, allunyant-nos dels reggaetons i d'aquest estil. Hi ha moltes més opcions i hi ha bona música per gaudir.

# Miquel Torras

representant de **Vade Música - Sabadell**

## **- Ens podries explicar la història de la sala Vade Música?**

La sala celebrarà el seu 40è aniversari el febrer vinent, consolidant-se com un punt de referència musical a Catalunya, especialment en els gèneres heavy i punk. Al llarg del temps, ha canviat de mans i noms, però ha mantingut la seva essència. A més, recentment hem ampliat la nostra oferta per incloure artistes més comercials, amb l'objectiu d'atacar un públic divers. A Sabadell, una ciutat de 200.000 habitants, comptem amb poques llicències per a música en viu, només 4 o 5 sales. Nosaltres i el Cava Urpí ens destaquem com les principals opcions per gaudir de concerts a la ciutat. La nostra sala gaudeix d'una bona valoració entre els assistents, reflectint la seva importància en l'escena musical local. Amb aquesta renovació, aspirem a mantenir-nos com a referents i a enfortir la comunitat musical de Sabadell.

## **- Quin tipus de concert o activitat acull principalment al vostre espai?**

A veure, malauradament actualment és el tema dels tributs. Perquè si no es fan tributs no es venen entrades. I tot i això, hi ha tributs que com que ja comencen a estar molt gastats, ja comença a costar vendre'n. Al nostre espai intentem donar oportunitats a artistes novells o emergents, organitzant concerts amb dues o tres bandes, principalment de heavy. De tant en tant, també programem cantautors com Cris Juanico, Pancho Varona o Joan Masdeu, tot i que aquest tipus d'actes no són els que més èxit tenen actualment.

Després de les actuacions de la nit, a partir de les 11:30, incorporem grups de versions per crear un ambient més càlid i animat, convidant la gent a gaudir d'una copa mentre escolten cançons clàssiques. La nostra oferta combina la música emergent amb artistes més consolidats que són professionals amb una notable trajectòria. D'aquesta manera, intentem equilibrar l'oferta musical i atraure diversitat de públic.

## **- Quin percentatge programeu de grups emergents i consolidats?**

Actualment, el 20% dels artistes que treballem són consolidades, mentre que el 80% són emergents o novells. Un dels grans reptes és que alguns artistes novells són tan inexperts que resulta impossible organitzar un concert amb ells. Per exemple, ens escriuen grups que només tenen quatre temes, i això no és viable econòmicament per a la nostra empresa.

Si tinguéssim algun tipus d'ajuda per donar suport a aquests artistes, podríem programar més activitats per a ells. Normalment, rebem propostes d'artistes d'Astúries, Madrid i altres ciutats d'Espanya, i és ideal combinar grups locals de Sabadell o Barcelona amb artistes de fora. Tot i això, molts d'aquests grups poden tenir poques entrades venudes, amb només 40 o 50 assistents.

**- Respecte a l'operativa i la gestió de la sala, quins són els principals reptes operatius que enfrenteu al vostre espai, en base regular, en el dia a dia?**

Els horaris són un tema complicat, ja que els artistes prefereixen tocar tard, però hem de mantenir l'essència de les nostres actuacions. Com que a la nit fem versions i tenim entrada gratuïta, l'artista que actua primer ha de finalitzar una hora que els incomoda, perquè consideren que acabem molt d'hora, a les deu i mitja, que no és un horari tard. A més, sovint necessiten assajar a les quatre o cinc, i després toquen a les set, vuit, nou, i això sempre és una disputa sobre els horaris, ja que volen actuar a les deu o onze, sense entendre que si porten trenta persones, no em surt rendible fer-ho a la nit.

Una altra cosa que és complicada són les subvencions, que sempre representen un maldecap amb el gestor. Ens demanen moltes coses que no sé com fer, perquè no és la meva feina, i a vegades resulta massa complicat. Perdo molt de temps preparant la documentació que em sol·licita el gestor, i hem de reunir-nos per organitzar-ho.

**- I dins d'aquest context teniu la sort de comptar amb un gestor que sap desenvolupar aquests tràmits.**

Sí, afortunadament sí, ell dedica bona part de la seva feina a gestionar subvencions per a llibreries i altres espais.

**- Per tant, tenint el suport d'algú que té coneixements, si bé no és especialista, sí que entén de subvencions culturals, encara així creieu que és un procés complicat i feixuc?**

Sí, jo penso que el més difícil és que quan llegeixes les bases, si no estàs familiaritzat amb el tema, sovint és difícil d'entendre què es demana exactament i si es compleixen els requisits. Entre trucades i consultes, els coneixedors diuen que, en principi, no, però que ho proveu, per si de cas. Hauria de ser més clar, perquè al final acabes donant voltes, i tenim moltes limitacions com a espai petit, així que fem el que podem, la qual cosa ens fa perdre temps. Però, en fi, és per al bé de buscar ajuts, òbviament.

**- La programació de concerts i esdeveniments, com la gestioneu? Com la porteu? Teniu un programador?**

Sí, tenim un noi que ens ajuda, que normalment si rebem un mail, depèn de quin artista, li transferim amb ell, l'Òscar, i ell és la persona que tot el que és concerts a taquilla i programació de vespre a tarda ens ajuda a programar. Nosaltres programem més el que és la part de la nit, i ell ens porta més al tema de la programació de taquilla de grups, varis, tributs i tot.

**- Quin és el model de negoci principal de la sala? Venda d'entrades, lloguers, barra...**

La nit és la part principal, especialment en relació amb els grups de versions, ja que si no funciona, és difícil que la resta de concerts tinguin èxit. Actualment, a l'estiu, és complicat atraure la gent que passa temps a les terrasses i a la platja. Això provoca que la sala quedi menys plena, així com la barra, i al final és la nostra font d'ingressos. També hem de gestionar el lloguer per fer assaigs, com els artistes Roger Padrós, Che Sudaca, Triquell... que venen durant dos o tres dies per preparar-se per als directes d'estiu.

Un altre aspecte és el de les celebracions d'aniversari. És més rendible tenir 50 o 60 persones que ens visiten amb serveis de begudes per fer un concert d'un artista que només atreure 30 o 40. Hem de trobar un equilibri, ja que no volem excessivament fer aniversaris, perquè som un espai de música en viu. També és cert que, com mencionava abans, fem festes dedicades als anys 80 en tardeos de dissabte, que arriben a un públic de 50 a 60 anys. Posem un DJ i una banda que toquen hits d'aquell temps, però també hem d'incloure cançons modernes per fer ballar la gent. Aquesta oferta està funcionant, tot i que la competència en aquest tipus d'esdeveniments ha crescut molt, i no sé fins quan es mantindrà aquesta tendència. Malgrat tot, representa una font significativa d'ingressos, tot i que els DJs es classifiquin com a música en viu, continua sent una festa d'estil club nocturn; tanmateix, incloem una banda que actua breument abans del concert principal de la nit.

**- Intenteu relacionar les programacions entre si?**

Sí. S'intenta, ja que habitualment l'artista de taquilla és una cosa que es planifica amb cinc o sis mesos d'antelació. Nosaltres no programem com moltes sales a l'any perquè al final és un lloc petit i no estem tan aprofitats de gent en aquest sentit, encara que ara mateix ja tenim gairebé tot l'octubre i el novembre programat. A Sabadell, només es pot programar bàsicament divendres i dissabtes a taquilla, perquè tot el que fem fora

d'aquests dos dies és molt complicat que la gent vingui, tot i que hem realitzat alguns diumenges, però han estat tributs, i els dijous fem música tecno, que sempre és amb entrada gratuïta, perquè si no, no ve ningú. Fem un esforç per fer que els divendres i dissabtes, si hi ha grups de rock a la tarda, que el grup de versions a la nit sigui també de rock i que el DJ que ve després tingui certa coherència. És complicat, ja que no tots els artistes tenen dates disponibles, però dins de les nostres possibilitats intentem connectar tot el dia amb un estil similar perquè la gent que vingui a un concert es quedi per la resta de l'esdeveniment i així intentem allargar-ho el màxim possible.

**- Quins són els principals problemes que heu trobat en termes de regulació o requisits legals?**

**Això inclou els veïns?**

En aquest cas, no.

Sincerament, hi ha tensions amb l'Ajuntament perquè a vegades tinc la sensació que...

Aquest any s'ha declarat l'any de la cultura musical i probablement ens tenen una mica descuidats perquè no els interessa massa complicar-se, per dir-ho d'una manera amable. Tanmateix, a vegades, hi ha privilegis que uns tenen i altres no, cosa que ens dificulta el dia a dia, ja que no saps mai quan et trobaràs amb algú del departament de llicències o la policia allà. Malgrat tenir-ho tot en ordre, mai és suficient. Hi ha diferències entre locals; mentre un pot tenir el mateix que tu o pitjor, a mi em continuen perseguint constantment. En relació amb la documentació, hem heretat una sala amb 40 anys d'història, i nosaltres no vam començar de zero; en lloc d'això, vam adquirir l'empresa que la gestionava abans, la sala Breakout SL. Així, no vam haver de començar tot de nou, ja que teníem la intenció de no repetir processos. La llicència no necessitava ser renovada, però si crees una nova empresa, has d'entrar en contacte amb l'Ajuntament, amb llicències i més, i a més, per no saber qui som, nosaltres ja estàvem funcionant. Un dia van aparèixer i van dir: "tu no ets el propietari", "jo soc el nou propietari".

Vaig comprar l'empresa i vaig intentar conversar amb ells per aclarir-ho, però des de llavors, la responsabilitat recau en l'administració per facilitar un bon tracte directe, i no sembla que siguin una entesa molt important. Sempre tens la sensació d'estar genuflex i haver d'agrair per tot. Com a empresari, estàs ocupat amb mil coses, així que no és qüestió de perdre temps en burocràcies. No es tracta que la regulació sigui complicada, sinó de l'energia que inverteixes per demostrar que tot està en ordre.

Cada cop que els envies un correu o realitzes una instància, és com si haguéssis d'esperar la vida per resposta, i ja et demanen resultats immediats. Jo ja vaig escriure fa mesos i em reclamen per no haver fet el que demanaven. Doncs perdona, ja vaig enviar la instància fa 5 mesos; si no l'has rebut o llegit, no em facis repetir la gestió.

**- Creus que en cas d'augmentar el nombre de concerts que en el vostre cas és difícil, portaria més públic o dividiria el que ja teniu?**

Jo crec que no dividiria perquè el que sí que dèiem és que el públic ve molt a veure el que vol realment veure, no experimenta en dir hòstia, aquest artista sona bé, pot ser guai, pago els meus 10 o 12 euros i vaig a veure. Què tal fa el directe, que això antigament segurament es feia més encara, si no que la gent ve a veure l'artista li interessa i punto. I es veu molt quan, per exemple, en una mateixa tarda hi ha tres artistes i el client només li interessa un, si és el del mig, arriba 45 minuts més tard, veu el seu artista i molts cops marxa.

O si és el principi i el del final, quan és el del mig està fora, fumant, xerrant, i no estan pels altres grups. I això denota molt que realment la gent vol veure aquella cosa.

Aleshores, crec que no dividiria el que passa, que és el que deia abans, com que només és divendres i dissabte, bàsicament, si poguéssim programar més entre setmana i ningú ens ajuda a incentivar que la gent, així com al teatre, segurament, o al cine, la gent, durant la setmana, té més inquietuds per anar-ho a veure amb la música, almenys el que és a fora de Barcelona, perquè, és clar, Barcelona és un altre món.

La gent no es mobilitza.

**- Vosaltres, pel tipus de sala i on esteu, creus que us afecta altres circuits, com el circuit de festivals, festes majors?**

Sí, clar, nosaltres, a Sabadell tenim Terrassa, Rubí, Sant Cugat, Polinyà, Sentmenat... Barcelona, al final són 16 quilòmetres. La gent de Barcelona no ve a Sabadell, o rara vegada, si és un grup que tenen molts col·legues i no sé què,

potser se'n desplaça algun, però la gent que es coneix la sala des de Barcelona és bastant complicat, tot i que puguis portar a en Pancho Varona o en Cris Juanico.

Ens afecta el tema dels festivals i les festes majors, perquè a l'estiu és complicat que vingui gent. Quan comença a anar bé, tothom s'ajusta, i sovint coincideixen els mateixos dies. Evidentment, hi ha dates que obres i només venen 20 persones, perquè hi ha diverses festes majors a prop,



amb artistes de gran calibre. De manera que, per cada tipus d'artista, s'ha de valorar si els que venen són més o menys reconeguts, o si només busquen atreure masses per ser populars, però sí que ens afecta, igual que els festivals que es fan aquí a Sabadell, evidentment, també ens repercuteix. Per què no ens deixen participar o no hi ha manera de fer-ho? Al final, si tinguéssim l'oportunitat de poder entrar en un circuit, un festival, que a més, en el cas de Sabadell, hi posa diners, això ens impacta. Si tinguéssim una possibilitat de participar en aquests festivals, no només nosaltres com a Sabadell, sinó tots els que promovem música durant tot l'any, si tinguéssim la facilitat de fer alguna activitat també dins del festival, probablement no ens afectaria tant. Com que no es pot, així que sí que ens impacta.

**- En l'aspecte econòmic, com valoreu la sostenibilitat econòmica del vostre espai? És sostenible?**

No. De fet, fa dues setmanes celebrarem els 4 anys i, fins ara, no hem guanyat ni un euro; de fet, n'hem invertit, i hem hagut de demanar algun crèdit per continuar. És veritat que en agafar la sala, potser la gestió no va ser del tot adequada perquè tot va tardar, però puc dir que gràcies als ajuts de la Generalitat, encara existim, perquè si no, seria impossible. Les ajudes que vam rebre, repeteixo, van arribar potser massa tard, quan ja estàvem patint, perquè si un comparteix els diners dels que tanquen, és complicat. Actualment, no és rendible. Crec que fem bé la feina, però la gent no compra entrades; al final, l'entrada no em serveix com a ingressos perquè és per pagar l'artista. Si no hi ha públic, no es ven beguda ni paguem lloguer ni treballadors; així que, com que no es ven res, no és rendible.

**- Quin tipus de subvenció heu rebut i com impacta en l'activitat?**

Podem tramitar la subvenció de música en viu, que és aquella per la qual, quan paguem l'artista, rebem un percentatge del caixet, a més del que aporten els programadors. És cert, o almenys no ho he pogut veure, que desconec quan rebem per cada concert; el que sé és que rebem del total del que ens ha costat fer tots els concerts. Així doncs, no sé si un artista és rendible o no, ja que ho he de mirar en conjunt. Considero que és un inconvenient per a mi, perquè em diuen que ens donen un 40% o 42%, però potser d'un artista rebo el 60% i d'un altre, només el 20%. No sé si no ho he pogut investigar o no es pot saber. És, però, una part molt significativa per a nosaltres. Representa un 8% o un 10% de la facturació final d'any prové de la subvenció. És essencial per a nosaltres. Enguany, per exemple, ha arribat dos mesos més tard que l'any passat, si no em falla la memòria. Això significa que ara amb l'arribada d'estiu, que és

l'etapa més complicada per nosaltres, altres anys ja havíem demanat alguna quantitat abans de l'estiu per ajudar-nos a cobrir lloguers i altres despeses. Aquest any, com que ho hem tramitat al juliol, entenc que no veurem cap suport fins a setembre o octubre. Això implica que hem de destinar diners de la nostra butxaca per mantenir activa la sala. També hem sol·licitat millores per l'espai en relació amb el medi ambient, com substituir un aire condicionat que és molt antic per millorar la part energètica i la qualitat de l'aire, però tampoc sabem si ens les donaran o no, ja que també està en tràmit des del juliol.

En conclusió, econòmicament, actualment, com hem comentat prèviament, vam iniciar la nostra trajectòria amb la pandèmia. Per tant, no puc ser imparcial sobre com hauria funcionat la sala en altres circumstàncies, ja que encara arrosseguem les conseqüències, perquè, tot i que vam rebre molts ajuts durant la pandèmia, quan es va declarar que ja no hi havia pandèmia, els ajuts van desaparèixer. I durant més d'un any, la sala va estar pràcticament buida. A mesura que ens vam acostumar a gestionar una casa rural, organitzant festes amb amics, vam patir molt. Considero que van tancar més sales després de la pandèmia que durant aquesta, i això és significatiu. Actualment, les subvencions només serveixen per cobrir pèrdues. Crec que el més interessant de les subvencions seria que algunes d'elles permetessin experimentar o provar novetats per atraure més públic; tapar forats no és suficient.

**- Quines són les principals demandes o què creieu que esperen els artistes que actuen al vostre espai?**

Crec que esperen la proximitat del públic que els visita, i sobretot demanen un bon tracte, perquè sembla que si som petits no hem d'actuar de manera professional. En el nostre cas, almenys, ho som realment, i molt, ja que hi ha molts artistes que volen repetir perquè diuen que és molt divertit, m'he sentit molt bé a l'escenari, he notat una gran reacció del públic.

De vegades fins i tot em pregunten si han de portar els micròfons o no. Crec que és molt trist que, amb un local que acull més de 100 concerts a l'any, encara hi hagi artistes que es qüestionin portar la seva microfonia. I noi, què et penses que som? Crec que en general va bé, tot i que hi ha algunes demandes que són una mica complicades, com ara posar un lavabo camerino, que és impossible per l'espai reduït.

**- Quin paper teniu vosaltres dintre del sector musical?**

Actualment, penso que som una sala més i que al final és igual si som més petites o grans. La gent vol venir a tocar a Sabadell i com que no hi ha cap altre espai així com el nostre, doncs som una sala més. Fer el

circuit que toca de Catalunya, de sales, i poc més. Si algun artista considera que la seva sala és petita, per ell és el primer contacte amb un escenari i això els ajuda, que és com crec que hauríem de ser valorats. Per això sí que hem de tenir un tipus d'ajut. Si la gent ve a experimentar la nostra sala perquè som una sala petita, no és el mateix que vingui el Pancho Varona, que portarà públic, després en veu no, però això ja és una cosa nostra. Però sí que quan ve gent nova, hauria d'haver-hi algun tipus d'ajut o cosa perquè nosaltres puguem programar més aquests artistes que necessiten els nostres espais per poder accedir a sales més grans.

**- La vostra tipologia de públic és fidel o van canviant setmana a setmana?**

Doncs sí, canvia força. Tenim els clients habituals que, més que clients, són amics, i amb alguns hem arribat fins i tot a fer vacances conjuntament. Hi ha clients que són regulars, com els grups de rock o heavy, que solen ser els més lleials. De vegades comenten: "No sé qui ve avui, però sé que si ho heu programat aquí, segur que valdrà la pena". Com hem dit abans, som una sala petita que acull artistes emergents, però que ja tenen alguna cosa. En general, els heavies són els més constants, la resta de públic no té la mateixa fidelitat. No hi ha massa clients que vingui a provar coses noves.

**- Com intenteu atreure públic nou?**

Fem molta publicitat, utilitzem les xarxes socials, i també creem cartells; el boca-orella funciona molt bé. Hi ha coses que passen, per exemple l'altre dia havia d'anar a un sopar d'EGB, d'aquells sopars que es fan, i alguns companys de la meua classe ni tan sols sabien que tenia un espai de música. Tenim un grup de WhatsApp on comparteixo informació, com ara quina artista ve tal dia. I és que és complicat arribar a la gent. És veritat que cada setmana s'incorpora força gent que ens segueix a les xarxes socials i que veiem cara nova a la sala; poden veure que s'ho passen bé, que fan fotos, vídeos, riuen, així que es nota que gaudeixen. Però, és cert que el nostre públic principal és de 40 a 60 anys, i potser tenen fills, estan divorciats, i una setmana poden tenir els fills i l'altra no, així que això afecta la seva assistència contínua. També és cert que, com comentàvem abans, la nostra proximitat a Barcelona a vegades ens perjudica, ja que és possible que prefereixin anar al Luz de Gas, per posar un exemple. És més trendy, i veus que pengen fotos d'haver anat al Luz de Gas o a un altre lloc, i potser aquells artistes que actuen allà també venen al Vade. Has de desplaçar-te, i tot el que implica agafar el cotxe per anar a Barcelona, però això ja depèn de cadascú.

### **- Feu col·laboracions amb altres entitats?**

Nosaltres col·laborem amb Cases de la Música, on programem activitats tant al nostre local com en altres espais. A l'espai Voilà de Manresa, sovint parlem amb la Emma i el Xavi per organitzar concerts d'artistes, alternant les actuacions entre el nostre local i el seu. Recentment, vam portar un tribut de Nirvana, que és molt sol·licitat, a la sala de Sant Feliu de Guíxols, amb el Marc o al Noctàmbul.

Col·laborem amb diverses sales, ja que hi ha artistes que venen de fora i prefereixen no fer només un concert aquí. També hem treballat amb algunes associacions que ajuden a persones amb dificultats, com SOS Golden. A més, hem col·laborat amb nois i noies que han de presentar projectes de fi de curs, organitzant un concert com si fossin promotors, muntant un festival qualsevol dijous o dimecres, i ells gestionen l'esdeveniment. Aquesta és una gran oportunitat de col·laborar i oferir experiències valuoses. A més, treballem amb altres organitzacions, com l'ASSAC, així que tenim moltes col·laboracions en marxa.

### **- Pel que fa al futur i perspectives, quins creus que són els principals objectius que teniu com a sala a curt termini i a llarg termini?**

A curt termini, l'objectiu és sobreviure, tristament, ja que hi ha un moment que, econòmicament, la falta de viabilitat desgasta molt. Portem 4 o 3 anys programant i fent mil coses, i quan arriba el final d'any, no has guanyat diners; en realitat, has hagut de posar encara més diners, perquè, a més, això implica horaris i dies en què tots estan per allà i tu estàs treballant. Durant la setmana preparant tot per al cap de setmana, i quan finalment arriba, no funciona com pensaves. Això resulta frustrant. Per tant, a curt termini és sobreviure; a llarg termini, un cop hàgim pagat deutes i solucionat els problemes de la pandèmia, poder guanyar diners i continuar endavant. La feina la fem i programem molt, així que crec que, llevat que trobem la manera de programar durant la setmana, Vade ja té el seu nínxol de concerts assignat, i no sé quants concerts podríem fer si no obrim a les deu del matí.

### **- Quines mesures creus que serien necessàries per millorar les condicions de les sales petites?**

Bé, nosaltres, per exemple, una cosa que ens perjudica força és SGAE; això ens afecta molt perquè en alguns mesos paguem més de 300 euros. I és com, hòstia, si els números no em surten, a sobre he de pagar per una cosa que crec que hauríem de tenir. Penso que és exagerat i mal gestionat, perquè es calcula com si la sala sempre estigués plena i tots consumissin, i no és veritat. Quan fem concerts gratuïts a la nit, hi ha

persones que venen a gaudir de l'actuació i no consumeixen res; a aquestes persones els estic pagant SGAE, no a ells, però vull dir a l'associació. També demano més agilitat en el tema de subvencions, que ja que existeixen, siguin més fàcils d'obtenir i que puguem tenir-les de forma més regular, no tan de tant en tant, potser. I que sigui més accessible, com parlàvem, per poder gestionar l'Ajuntament, llicències, i fins i tot la policia, d'una forma més personal i no tan oficial, perquè al final volem que es desenvolupi tot amb normalitat, que els veïns estiguin còmodes, que al carrer no hi hagi enrenou, i sembla que tot sigui molt complicat, quan en realitat no ho és.

**- Si algú et demanés un consell per obrir una sala, quin li donaries?**

Que l'obri a Barcelona.

**- Hi ha alguna experiència positiva o negativa que t'agradaria compartir per il·lustrar els problemes que sorgeixen dintre de la vostra sala, o al revés, coses que siguin positives referent a la mateixa existència de l'espai.**

Mira, a manera positiva, per exemple, em quedo amb la visita del Pancho Varona, el guitarrista de Joaquín Sabina durant 40 anys. Al final del concert, ve i et diu: "Et prometo, i no hauria de dir-t'ho, però ja saps qui soc, que és un dels millors concerts de la meva vida." Com interactua la gent, el bé que em sento, el tracte rebut; truca'm quan vulguis perquè vull tornar a venir sempre que tu em diguis. Això et fa pensar: hòstia, se't posa la pell de gallina, perquè dius que sí, estic fent bé la meva feina, oi? I a més, veus que el públic canta les cançons, i tu penses: bé, però tu vas per tota Espanya i que em diguis això, per a mi és molt encoratjador.

En relació amb un aspecte que no és tan positiu, la nostra sala, en general, és força tranquil·la, probablement per la naturalesa del públic, la seva edat i tot. No obstant això, en alguna ocasió puntual, hem experimentat algun ensurt, i quan hem contactat amb la policia, per desgràcia, no sempre han respost. A vegades, hem hagut de fer front a algun cop de puny, depenent de qui estigui present i vulgui crear problemes, ja que arriben en un estat alterat. En alguna ocasió, fins i tot hem rebut amenaces de punxades, i la policia no ha aparegut per ajudar. Hi ha hagut moments en què han arribat al principi, però després han marxat. En canvi, si un veí truca a les deu de la nit per la presència de deu persones fumant a fora, la resposta policial és immediata, cosa que genera preocupació. Entenent que no volem molestar, és important destacar que la percepció del soroll és subjectiva per qui està a casa. Jo he de controlar els nivells de soroll, però una persona que compra un pis després que la sala ja estigués aquí hauria d'assegurar-se de tenir un habitatge insonoritzat. Si saben que hi haurà gent al carrer, haurien de considerar instal·lar aire condicionat o finestres

de doble vidre, ja que són conscients que hi haurà un impacte, però no he de ser jo qui ho pagui. Hem arribat a la conclusió que la policia prioritza més aquelles deu persones fumant que no pas si algú intenta generar-nos problemes, fins i tot veient com els clients han de sortir per ajudar-se. Ja dic que és molt puntual, però aquestes situacions ocasionals tenen un gran impacte.

casas de  
la música



**CIRCUIT ZERO**

## 9. CRÈDITS

Aquest informe ha estat elaborat per la Xarxa de les Cases de la Música en col·laboració amb VESC SCCL

### **Coordinació de l'estudi, redacció de l'informe i explotació de dades:**

Jordi Planagumà

Fran Delgado

Dani Castellano

### **Treball de camp:**

Pau Vila

Equips de les Cases de la Música del Gironès, Lleida, L'Hospitalet, Manresa, Mataró, Reus i Terrassa

### **Maquetació:**

Adrià Cayuela




# casades lamúsica

CASES DE LA MÚSICA ÉS UN PROJECTE COMPARTIT PER


 Generalitat de Catalunya  
Departament de Cultura

 ic3c Institut Català de les  
Empreses Culturals

 Diputació  
Barcelona

 Diputació de Girona

 Diputació de Lleida

 Diputació Tarragona

 Ajuntament  
de Barcelona

 Ajuntament  
de Girona

 Ajuntament de L'Hospitalet

 Ajuntament de Lleida

 Ajuntament  
de Manresa

 Ajuntament  
de Mataró

 AJUNTAMENT DE REUS

 Ajuntament de  
Salt

 Ajuntament de  
Terrassa

**clap**

**lamirona**



*Salamandra*

 COOPERATIVA SENSE  
ÀNIM DE LUCRE  
CASADELAMÚSICA  
MANRESA

 FUNDACIÓ  
casadelamúsica  
Girona

 FUNDACIÓ  
casadelamúsica  
L'HOSPITALET

FUNDACIÓ ORFEÓ LLEIDATÀ (II)

 demà passat  
societat cooperativa

BUCS LA MARFA

 la MAREA  
CENTRE DE CREACIÓ MUSICAL

**ETECAM**  
ESTUDI TÈCNIC DE LES ESPÈCIES CANS DE LA MÚSICA

 CULTURA  
MATARÓ

**vjsualsonora**

fundació **sgae**

**RAU - RAU**

# casadelamusica.cat