



## ARTICULO 19: MANAGEMENT ARTISTICO (I)

### ¿QUÉ ES UN MANAGER ARTISTICO?

Pronunciar La palabra managers se asocia enseguida a la imagen del representante astuto, sagaz para el dinero, pero cercano y que sabe como convencer a su representado que esa es su ultima actuación o combate. Dicha imagen constituye un tópico que debemos al mundo del cine y las múltiples películas dedicadas a los representantes deportivos o artísticos en que se nos da, pues eso, una visión cinematográfica del mundo de la representación (quien no recuerda películas como “¿Jerry Maguire?”).

Tras esta infrecuente introducción podemos decir : “Olvidaos de todo lo que habéis visto hasta ahora”. Como siempre, con relación al mundo discográfico y artístico, vamos a tratar de explicar en las siguientes líneas que es un manager o representante y en que consiste y como se desarrolla el management artístico.

En nuestro ámbito, el manager es quien efectúa las funciones de representación de un Disc Jockey o de un artista y quien se encarga de gestionar su actividad profesional.

¿Que implica esta tarea de representación? El manager es, en gran parte, la imagen del artista de cara a los profesionales del sector. Es él quien se va a encargar de contactar con las discográficas para la gestión de sus propias producciones, es quien gestionará todo el desarrollo de la negociación, el acuerdo de condiciones y la firma de contratos.

Por otro lado, se encargará de coordinar su calendario artístico y hacerlo compatible con su calendario personal, de promocionar sus actuaciones, obtener acuerdos para la realización de las mismas, así como que todo lo que conlleve esas actuaciones se desarrolle con toda normalidad (vuelo, hoteles, estancia, personas que van a acompañarlo, prensa, etc.) Finalmente deberá desarrollar la labor de promoción de la carrera profesional del artista o DJ: Lograr campañas de impulso de sus productos discográficos. lograr actuaciones en determinados lugares, en determinado eventos, conseguir su presencia y la de sus lanzamientos en prensa especializada.

Podemos decir, con todo ello, que un manager es esencial en una carrera artística. El manager que desarrolle bien su labor y que entienda bien a su representado y le oriente adecuadamente en sus decisiones puede ser garantía de éxito en la carrera profesional de los DJ y artistas. Por ello el manager (como aquí lo definimos) es esencial.

¿Quién puede ser manager? En principio no existe un título específico para llevar a cabo la representación artística, pero lo cierto es que requiere carácter y conocimientos. Requiere ser una persona tenaz y metódica y con conocimientos de técnica comercial, marketing, capacidad de negociación, algo de psicología y bastante de derecho. En otros países es habitual que la labor de representante la desarrolle el propio abogado del artista o DJ:

### ¿QUÉ ESPERAMOS DE NUESTRO MANAGER?

Queremos decir con ello que el manager puede limitarse, por ejemplo, a ser un representante para obtener solamente contratos discográficos y, a partir de ese momento, no gestionar la labor de actuaciones o bien acor-

dar con él que gestione todos los aspectos de nuestra vida artística (contratos discográficos, actuaciones, giras, etc.) Como ejemplo decir que hay contratos de representación de artistas que incluso prevén dicha labor de representación para el supuesto de que el artista pueda intervenir en calidad de actor en una película, lo que da una idea de la amplitud que puede alcanzar una representación artística. Por ello también debemos determinar si ese representante que hemos elegido lo va a ser en exclusiva o no en exclusiva. La exclusividad es algo a lo que nos referiremos de modo más específico en el siguiente artículo.

### EL MANAGER ES NUESTRO REPRESENTANTE

Ya hemos decidido que aspecto de nuestra carrera va a gestionar nuestro manager. Como todo aquello que quiera hacerse bien en este nuestro mundo artístico es necesario la existencia de unos documentos que establezcan cuales son “las reglas del juego”. En este caso es necesario un contrato de representación artística y un poder notarial. Dichos documentos otorgarán representación al manager tan amplia como sea la labor que queramos que desarrolle sobre nuestra carrera.

Debemos tener en cuenta que el representante va a efectuar muchas gestiones sin estar presentes nosotros. Cuanto más notoria es la carrera de un artista o DJ más fácil es que ambos estén en lugares diferentes durante una determinada negociación hasta el mismo momento de la firma o ni tan siquiera en ese momento. Por ello es muy importante que quien está al otro lado de la mesa negociando con el manager tenga la seguridad de que este tiene potestad y capacidad suficiente para negociar y cerrar el acuerdo. Ello quiere decir que debe estar perfectamente acreditada la representación, por lo que es interesante suscribir un documento Notarial en virtud del cual se otorgan determinados poderes a manager: Poder notarial para tener la capacidad de negociar, suscribir acuerdos, rechazarlos percibir cantidades por pago de actividades artísticas, etc. Este documento otorgado ante Notario es una garantía absoluta que quien negocia en nombre del artista o DJ puede hacerlo y que lo que él dice es como si lo dijera el propio artista. Como no es difícil imaginar, surgen conflictos ante personas que afirman ser representantes de famosos DJ pero que luego no tiene documento alguno que así los acredite.

Del mismo modo, ese documento permite reclamar al propio representante ante los incumplimientos de terceros sin necesidad de la presencia del artista o DJ.

Ya tenemos debidamente acreditada esa representación. Ahora necesitamos el contrato de representación artística que establezca bajo que condiciones van a trabajar ambas partes, que obligaciones y derechos van a tener. Es lo que veremos en el resto de este artículo y a lo largo del siguiente.

### ASPECTOS DL CONTRATO DE MANAGEMENT. CONTRAPRESTACION DEL MANAGER

El objeto del contrato, lo esencial del mismo es que el manager va a desarrollar un labor de representación, promoción y gestión de la

carrera profesional del artista o DJ a cambio de algo: Una contraprestación. Lo normal es que sea una contraprestación económica y que esta contraprestación económica consista en un porcentaje de los ingresos obtenidos. Recordar que el derecho no pone límites a las condiciones de un contrato siempre que estas no sean contrarias a la Ley ni perjudiquen a las partes, por lo que en materia d remuneración las posibilidades son muy amplias. No hay un porcentaje establecido por norma; Las partes son libres de pactar el porcentaje que corresponde al representante. Lo que si considero que es muy importante es determinar cual va a ser la base sobre la que se calcule dicho porcentaje: ingresos netos o ingresos brutos.

Lo habitual es que ese porcentaje sea calculado y satisfecho sobre el montante del caché del artista o Dj por dos motivos. En primer lugar porque los gastos que se produzcan derivados de la realización de la actuación (vuelos, dietas, hotel, desplazamientos internos, etc.) van a ser pagados por quien contrata tal actuación al margen del caché. En segundo lugar, porque el resto de gastos que pueda tener el representante son los propios de su infraestructura de trabajo tales como local, teléfono, empleados y, reiteramos, son propios de su trabajo que, con toda seguridad, no desarrollará para un solo artista o DJ sino para varios de ellos, por lo que dichos gastos no suelen incluirse a efectos de calcular el porcentaje definitivo. En cualquier caso, reiteramos, es algo que las partes deben pactar libremente siempre que no sea contrario a la Ley.

Asimismo, el porcentaje puede variar también atendiendo a que es lo que se esté negociando. Estaremos de acuerdo en que no es lo mismo obtener un contrato discográfico que un contrato para una gira de seis meses o que un contrato para una única actuación. Por este motivo lo que sea objeto de negociación también puede ser importante a la hora de establecer un porcentaje.

En este sentido es habitual que el manager perciba directamente las cantidades derivadas de las labores de artista o DJ, deduzca su porcentaje y entregue al representado la cantidad que le corresponde. Ello obliga al manager a ser metódico y llevar una contabilidad ordenada y debidamente documentada que permita explicar perfectamente a su representado cuando se produce cada ingreso, que gastos pueden haber, etc. Ahorraremos muchos conflictos innecesarios.

En el próximo artículo continuaremos tratando los aspectos que es esencial conocer del contrato de management.

JOSE RAMON GIL CANTONS




**Torraiba Abogados Asociados**  
Paseo de Gracia, 61. 1º 1ª 08007 BCN Spain.  
Tel. +34 93 215 91 91 Fax. +34 93 487 30 53  
jrgil@torralba-abogados.com