



UNIDAD 6.2: EL BOOKING ARTÍSTICO

En esta Unidad tratamos sobre el Booking Artístico, la piedra angular sobre la que se sostienen múltiples eventos: festivales, ciclos y otros eventos musicales de carácter multitudinario.

El booking artístico se basa en la curación de la oferta de dicho evento, es decir, en la selección – contacto – negociación y cierre de los artistas que conformarán el llamado y conocido line up de dicho evento.

No se limita a la mera contratación de talentos, sino que constituye un proceso estratégico integral que define la identidad, el posicionamiento en el mercado y la viabilidad económica del proyecto.

6.2: EL BOOKING ARTÍSTICO

- ≡ 1. Definición
- ≡ 2. Fases
- ≡ 3. La negociación: estrategias y herramientas avanzadas
- ≡ 4. Contratación: Marco Legal y Financiero

≡ 5. Antes, Durante y Después: Coordinación Operacional y Control de Cumplimiento

≡ Recursos Complementarios

1. Definición



The Open Faculty University of Murcia

El **Booking Artístico** es el proceso de **identificación, selección, negociación y contratación formal** de artistas musicales o escénicos para actuar en un evento específico. Su objetivo principal es asegurar una alineación estratégica entre el **perfil de los artistas** y la **propuesta de valor** del festival, maximizando el atractivo para el público objetivo y el retorno de la inversión (ROI).



Complete the content above before moving on.

2. Fases



The Open Faculty University of Murcia

Componente	Qué conlleva	Impacto estratégico
<p>I. Curación y Estrategia de Contenido</p>	<p>Investigación de mercado y análisis de tendencias para identificar artistas que encajen con el posicionamiento de marca y el <i>target</i> demográfico del evento. Definición del presupuesto preliminar por día/escenario.</p>	<p>Identidad del Festival: Determina el género, la atmósfera y el prestigio del evento. Es la base del <i>marketing</i> y la venta de entradas. Se ha de conocer muy bien la tendencia, pero también la intención global que quieres transmitir con el festivo.</p>
<p>II. Identificación y Contacto</p>	<p>Establecimiento de comunicación directa con agentes, <i>managers</i> o sellos discográficos, y envío de la Oferta Formal (<i>Firm Offer</i>). Implica el manejo de la Cláusula de <i>Hold</i>.</p>	<p>Cronograma: El éxito en esta fase asegura la planificación a tiempo y el bloqueo de fechas clave para evitar la competencia.</p>

<p>III. Negociación</p>	<p>Definición del Caché (remuneración del artista), Plazos de Pago, Cláusulas de Exclusividad) y la posición en el cartel (Billing) – entre otros</p>	<p>Viabilidad Financiera y Riesgo: El caché es el mayor coste fijo. Una negociación exitosa minimiza el riesgo financiero y maximiza el valor percibido del cartel.</p>
<p>IV. Contratación Formal</p>	<p>Elaboración y firma del Contrato (Nacional o Internacional).</p> <p>Revisión y aprobación de los Riders Técnicos y deHospitalidad.</p> <p>Gestión de aspectos fiscales (e.g., WHT en contratos internacionales) y seguros.</p>	<p>Cumplimiento Legal y Operacional: Asegura que el artista actuará bajo las condiciones acordadas y que el equipo de producción puede cumplir con sus requerimientos.</p>
<p>V. Advancing (Pre-producción)</p>	<p>Intercambio constante de información con el <i>Tour Manager</i> para finalizar la Logística (viajes, <i>backline</i>, horarios de pruebas de sonido) y la Programación Horaria (Running Order).</p>	<p>Ejecución Operacional: Garantiza la fluidez del evento. Un <i>advancing</i> deficiente conduce a retrasos, incumplimientos de <i>rider</i> y conflictos en el <i>backstage</i>.</p>



Complete the content above before moving on.

3. La negociación: estrategias y herramientas avanzadas



The Open Faculty University of Murcia

1. Habilidades de negociación estratégica

La negociación va más allá del contacto inicial, requiere un perfil multifacético y analítico:

- **Conocimientos del sector:** Dominio de la dinámica de los tours a nivel global y local, comprensión del valor de mercado de los artistas en diferentes territorios, y conocimiento profundo de las tendencias y los ciclos de *booking* de la competencia.
- **Contactos (Networking):** Capacidad para movilizar una red de agentes clave, *managers* y promotores para obtener información privilegiada.
- **Orden:** Implementación de sistemas de gestión y bases de datos centralizadas para el seguimiento preciso de múltiples ofertas y contraofertas.

- **RRPP:** Habilidad para construir y mantener la **confianza profesional** con agencias nacionales e internacionales, facilitando futuras colaboraciones.
- **Idiomas:** Competencia lingüística para negociar términos legales y financieros complejos en contratos internacionales, especialmente en inglés.

CONTINUAR

2. Herramientas de trabajo

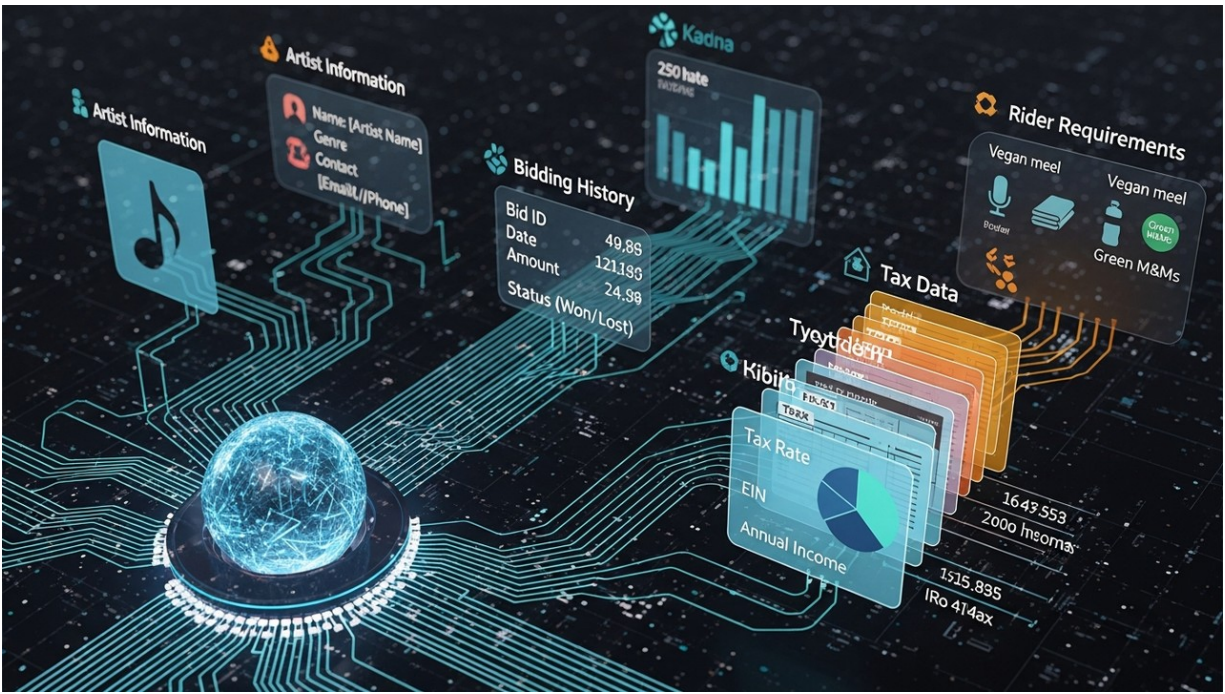
El uso de tecnología es crucial para optimizar la eficiencia y la toma de decisiones basada en datos:

BASES DE DATOS

HERRAMIENTAS BIG DATA

PRESUPUESTOS

Sistemas de Planificación de Recursos Empresariales específicos que integran la información del artista, historial de ofertas, datos fiscales y requisitos del *rider*.



BASES DE DATOS

HERRAMIENTAS BIG DATA

PRESUPUESTOS

Utilización de bases de datos como Chartmetric. Estos software de análisis de datos ayudan a determinar el perfil de un artista, analizando tendencias de *streaming*, ventas de *tickets* en giras previas y la demografía del público objetivo



BASES DE DATOS

HERRAMIENTAS BIG DATA

PRESUPUESTOS

Modelos financieros avanzados que calculan el **coste total de caché**, impuestos (WHT), costes de producción e *hospitality* para determinar la viabilidad económica.



CONTINUAR

3. Argumentos para la negociación

El festival debe posicionarse como un socio estratégico, no solo como un comprador de talento. No se negocia únicamente con dinero, también con calidad en la producción, con posicionamiento, visibilidad, line up ideal... entre otros factores.

- **Billing:** Negociación de la posición jerárquica en el cartel, asegurando un *headline* o *co-headline* favorable que maximice el prestigio del artista.

- **Exclusividad:** Imposición de una cláusula de radio que restringe la capacidad del artista para actuar en un área geográfica determinada durante un periodo específico antes y después del festival, protegiendo la venta de *tickets*.
- **Otros artistas:** En muchas ocasiones conocer el posible line up del festival, hacia dónde va la línea creativa, es definitorio a la hora de cerrar muchos acuerdos.
- **Horario:** Muchos artistas priorizan el horario al caché, ahí también hay un punto de negociación clave que puede incluirse o no en la negociación. En el caso de los festivales es importante tener cierta holgura y libertad con horarios, es recomendable no cerrar todos con excesiva antelación.
- **Presentación:** Ofrecer el festival como plataforma de lanzamiento estratégico para un nuevo álbum o proyecto, amplificando su impacto mediático.
- **Venta de entradas:** Presentación de datos concretos sobre la capacidad de venta cruzada y la exposición a un público amplio y relevante.



Complete the content above before moving on.

4. Contratación: Marco Legal y Financiero



The Open Faculty University of Murcia

1. Contratos Nacionales

Cláusulas Clave y Gestión de Riesgos :

Datos del contratante y contratado —

Que estén correctos, esto es lo más básico y también más importante.

Cancelación - Fuerza Mayor y Seguros —

La cláusula debe definir de manera exhaustiva las causas eximentes de responsabilidad (*force majeure*), como pandemias, desastres naturales o actos de autoridad. Es imperativo establecer los requerimientos de pólizas de seguro (e.g., *Cancellation/Non-Appearance*) y quién asume la prima.

Rider - Técnica y Hospitalidad —

Documento legalmente vinculante. El contrarrider debe detallar las limitaciones del recinto y del festival, asegurando que los requerimientos técnicos (potencia eléctrica, *backline*) y de *hospitality* (dieta, camerinos, horarios) son alcanzables y presupuestados.

Plazos de pago y Caché —

Estructura del pago desglosada (e.g., anticipo a la firma, pago escalonado antes del evento, balance el día de la actuación).

Cierre negociación —

Estar atento a cualquier punto que viole o quede fuera de la negociación previa.

CONTINUAR

2. Contratos Internacionales

Paso a paso:

- **Plazos:** es muy común que, según cierres una negociación internacional, ellos te envíen su contrato y que, si no hay respuesta o revisión, lo den por válido o, por el contrario, cancelen el acuerdo.
- **Principal y General terms:** El cuerpo principal se centra en los detalles específicos del *show*, mientras que los *General Terms* contienen las condiciones estándar de incumplimiento, indemnización y terminación.

Cláusulas clave:

- **Pagos: Split, plazos y WHT*** (Withholding Tax):
 - **WHT:** Es fundamental determinar qué parte asume la **retención fiscal** que el país de destino aplica al caché artista extranjero. El contrato debe especificar si el pago es Neto de Impuestos (*Tax-Free*) o Bruto de Impuestos (*Taxable*).
 - **Split:** división entre coste de producción (un 40% máximo del total del fee final) y caché artístico (un 60% mínimo del fee total). Esto es una ventaja competitiva y en la negociación. Sí puedes ayudar en internacional abaratando la retención de su caché eso te da "puntos". Es importante que estos gastos queden bien justificados.
- **Visados (Immigration & Work Permits):** Definir la responsabilidad de gestionar y cubrir los costes de los visados de trabajo para el personal extranjero (*crew* y artistas), asegurando el cumplimiento de la normativa migratoria.



Complete the content above before moving on.

5. Antes, Durante y Después: Coordinación Operacional y Control de Cumplimiento



The Open Faculty University of Murcia

ANTES	DURANTE	DESPUÉS
<p>Departamentos Implicados - en coordinación con Booking</p> <ul style="list-style-type: none">• Logística: Gestión de vuelos, <i>ground transportation</i>, alojamiento y acreditaciones. Coordinación horaria y de camerinos con producción para garantizar la comodidad de todos los artistas.• Producción Técnica: Previa técnica con los distintos equipos artísticos, cierre de rider y contra rider del festival, aporte de ayuda y herramientas sustitución de material y negociación y finalmente comunicación de horarios, horarios de prueba y descarga y cambio. <p>Tareas Clave</p> <ul style="list-style-type: none">• Supervisión de contratos y pagos: Confirmación final de que todos los entregables contractuales (pólizas de seguro, <i>advances</i> de pago) han sido ejecutados.• Intercambio constante de información: Implementación de un protocolo de comunicación entre la producción del festival, booking,		

hospitality y los *tour managers* de los artistas para resolver discrepancias en el *rider* o cambios de última hora.

- **Flujos de público:** Modelización de la afluencia de público para diseñar rutas de acceso y evacuación seguras, en coordinación con las autoridades de seguridad.

ANTES

DURANTE

DESPUÉS

Ejecución y Gestión de Crisis

- **Supervisión general del recinto:** Ejecución de rondas de seguridad e inspecciones técnicas programadas para asegurar la operatividad y el cumplimiento de las normativas.
- **Observación de los flujos y reacciones:** Uso de equipos de control de masas o seguridad para detectar puntos de congestión o riesgo antes de que escalen a incidentes.
- **Resolución de conflictos y Gestión de emergencias** – cada depto. con su enfoque y en colaboración con el resto. Es importante ser rápidos y resolutivos.

ANTES

DURANTE

DESPUÉS

Cierre Financiero y Evaluación

- **Supervisión de extras y pagos:** Proceso de **conciliación financiera** para liquidar todos los costes variables (horas extra, servicios de última hora, *per diems*). Asegurar la emisión y archivo de todas las facturas de cierre.
- **Balance de la producción:**
 - Elaboración de un informe **Post-Mortem** que evalúe el desempeño del *booking* (coste/asistente, cumplimiento de *riders*, *feedback* de los artistas).
 - Generación de un reporte que identifique los puntos positivos y a reafirmar y áreas de mejora para la siguiente edición.



Complete the content above before moving on.

Recursos Complementarios



The Open Faculty University of Murcia

En estos enlaces podrías aprender más sobre los asuntos tratados en esta unidad:

El Arte del Booking Musical

[PINCHA AQUÍ](#)

Bilboard Explains: How music festivals pick their lineups

[PINCHA AQUÍ](#)

Diálogos con Marc Ventosa: como se construye el cartel de BBK live.

[PINCHA AQUÍ](#)

El consumo de música en España y lo mejor del wrapped

[PINCHA AQUÍ](#)



Complete the content above before moving on.