

Imés Management

Sente Fontestad, mànager amb pell de músic

Text > PILI TURÓN, periodista

Fotos > SENTE FONTESTAD

Vicenç Sente Fontestad ha canviat les baquetes amb què tocava la bateria a Ja T'ho Diré per les eines del mànager d'avui: el telèfon i l'ordinador. El seu instrument més valuós, però, és el bagatge personal i professional com a músic, que ara aplica a Imés Management, l'empresa que el 2013 va crear a Girona.

El mànager, músic i exmembre d'una banda d'èxit, com és el cas de Sente Fontestad, té un plus: l'empatia, posar-se en el lloc dels músics i saber què necessiten per donar-ho tot a l'escenari. Aquest tret diferencial s'obté a còpia d'anys d'assajos, gravacions i gires, però també dels professionals que l'han representat, entre els quals cita Jordi Coll i Jordi Gratacós. Ells van ajudar Ja T'ho Diré a arrencar la seva carrera a Cata-

lunya, quan el 1991 van aterrar a Girona amb dues maquetes i un EP que altres promotors van rebutjar. Gratacós va oferir als menorquins una casa de colònies a Biure d'Empordà perquè s'hi allotgessin i treballessin, i mesos després van debutar amb el disc que els va donar «l'empenta» —recorda el bateria—, fins que va arribar l'esclat de *Moviments salvatges* (1995).

Tot plegat és als fonaments de l'activitat professional de Fontestad, que va

marxar de Menorca amb 33 anys i una excedència de la seva feina d'auxiliar de farmàcia. Volia viure de la música, l'univers on habita gairebé tres dècades més tard i que ha experimentat des de totes les perspectives. Un altre valor afegit que el distingeix del comú de mànagers que treballen en la indústria musical.

Als inicis de Ja T'ho Diré, ell solia fer-se càrrec del contacte amb la premsa o la cerca de concerts, una faceta que a Girona van assumir professionals,

>> Sente Fontestad, recollint un premi per a *Obeses* al Festival Altaveu 2016.





>> Fontestad amb Obeses als camerinos, just abans d'un concert.

tal com creu que ha de ser perquè «els músics tenen prou feina a preparar cançons, assajar i fer concerts per buscar-ne i fer-se promoció»; una duplicitat habitual en el sector que no qüestiona, però opina que «el millor és tenir un bon equip al costat». El seu record com a representat és bo, però apunta que eren altres temps en què, si bé «era més humà, no hi havia les infraestructures i les facilitats actuals per contactar amb la gent, Internet ho ha canviat tot».

Per a Fontestad, música i indústria «poden anar de la mà», sobretot si has estat part activa a les dues bandes. Una versatilitat que, entre altres coses, el fa ser conscient de les dificultats de viure de la música; ell va haver de compaginar el grup amb una mitja jornada en una botiga d'animals de Girona. El seu salt a la part del negoci va coincidir amb la gravació de l'últim disc dels menorquins (*Sonñando silencio*, 2001), quan Música Global li va proposar d'incorporar-se al seu equip de promotors. Recorda que va ser «una transició fàcil» durant la qual va aprendre molt «dels grups anònims que lluiten i tenen fe en la seva feina», de bandes noves amb les quals «t'adones de la dificultat de fer-se un lloc en el mercat». Mentre que amb aquestes «havies de suar perquè tinguessin una mica de rellevància mediàtica», explica que amb altres com *Sopa de Cabra* promocionar dis-

cos «només era despenjar el telèfon». De les que van patir per aconseguir un reconeixement i que li van ensenyar els perès del negoci, en destaca, per exemple, els manresans Dept.

Un primer retorn a Menorca, on va obrir un bar i va crear dos grups de versions, el va portar fins a l'únic capítol aliè a la música. Del 2007 al 2011 va ser regidor de l'Ajuntament de Ciutadella, d'on va sortir amb un gran desgast personal però coneixent les interioritats d'una administració; un altre aprenentatge útil per a la seva activitat de mànager, ja que els ajuntaments són uns dels seus clients habituals. Durant l'any sabàtic que va necessitar després es va adonar que «la música és el que més m'agrada a la vida», i que només li faltava explorar la representació de grups, una reflexió que el 2013 va derivar en la creació d'Imés Management, a Catalunya i no a les Balears, perquè llavors no veia factible viure de mànager a les Illes. Sente Fontestad es va tirar a la piscina a Girona «perquè és on he viscut quasi sempre i [somriu] em sento molt *gironquí*», però la prudència va fer que s'introduís al negoci a través de Música Global. Un pas clau, com també ho va ser que allà li ensenyessin «el primer disc d'un grup que no coneixia: Obeses», la banda de més repercussió que representa ara. Aquell va ser un amor a primera vista que els ha portat a treballar junts des del se-

gon disc (i ja en van cinc) i a muntar projectes tan singulars com una òpera rock inspirada en Jacint Verdaguer.

Imés Management representa tres formacions d'estils, públics i circuits comercials molt diferents: Obeses, The Hanfris Quartet (especialitzat en música *barbershop*) i el cantautor menorquí Leonmanso, una disparitat que Fontestad veu com un avantatge perquè, segons diu, «es treballa molt amb regidors i tècnics de Cultura i cada municipi fa activitats diferents, no tot és rock». De moment, la seva cartera no inclou cap nom gironí perquè «faig la feina sol i he de poder treballar bé el projecte, no vull tenir-los al catàleg i prou. Com que he estat músic, m'agrada la implicació, la proximitat...». El mateix motiu pel qual els concerts són el millor moment de la feina i no ha de fer com la majoria d'empreses, que contracten un *roadie* que hagi estat músic per fer de lligam amb el grup. Ell assumeix aquest paper, igual que la resta de funcions d'un representant, que resumeix a «negociar el caixet, les condicions del concert, de l'escenari i l'equipament de llum i so, la producció perquè tot estigui correcte i ser allà per assegurar-te que va bé».

Ha de negociar el caixet, les condicions del concert, de l'escenari, l'equipament de llum i so, la producció, i assegurar-se que tot vagi bé

A partir de la seva experiència, Fontestad assegura que a Catalunya es pot viure de la música i, a més, fer-ho des de Girona, «on hi ha grups, discogràfiques i un munt de festivals»; una altra cosa és la manca de sales de concerts, un fet que no entén, sobretot tenint en compte l'exemple de La Mirona (Salt). Pel que fa a les possibilitats del negoci, els contactes que ha establert els últims anys ara sí que li permeten treballar des de Menorca, on va tornar al febrer i ja ha començat a muntar concerts.