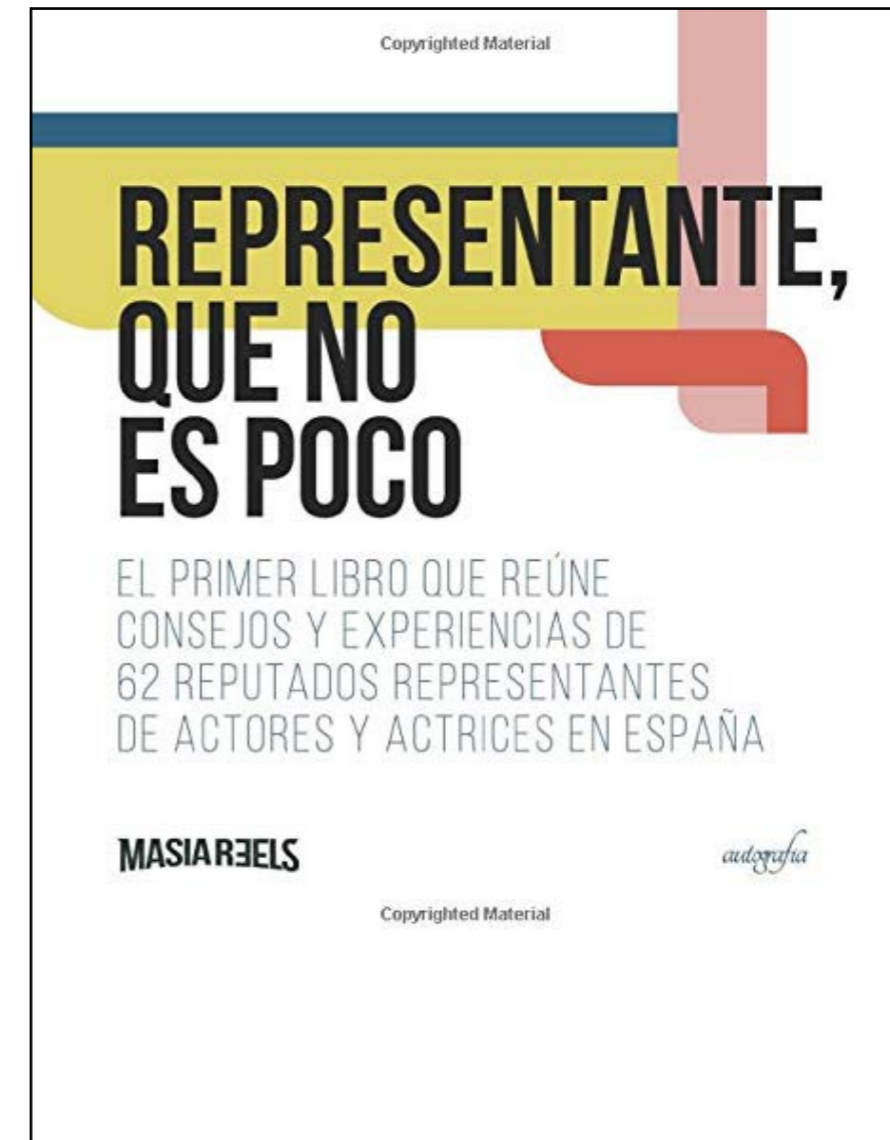


# ACTÚA DE LIBRO



Cada mes, el reto que me propongo (y te propongo) es la lectura de un libro que trate sobre interpretación, del cual extraeré conclusiones, herramientas y claves que puedan ponerse en práctica y utilizarse bien en el trabajo con el personaje, bien en la vida y las rutinas del actor. Mi propósito es facilitar y acercar al mundo toda información útil e interesante sobre el universo y el arte del actor que aparezca en los libros que iremos revisando juntos.

## ALBA CARRILLO



¿Cuál es exactamente el trabajo de un representante? ¿Qué busca en un actor? ¿Cuándo les contacto y cómo? ¿Qué material les envío para que me tengan en cuenta? ¿En qué circunstancias apuestan por caras nuevas? ¿Es positiva la exclusividad? ¿Cómo preparo un buen casting? ¿Qué hago si siento que mi representante "no me mueve"? ¿Qué perfiles pide la industria?

**Representante, que no es poco** es, además de un libro benéfico, el resultado de una serie de entrevistas realizadas a un total de 62 representantes entre 2019 y 2020. Sus autores son el actor **Mat Cruz** y el productor y director **Alberto Gallego**, quien también es CEO de **La Masià Reels**. Esta productora, durante sus siete años de recorrido, ha rodado más de 1500 escenas de videobook y ayudado a sus clientes a posicionarse en la industria como actores.

Entre las páginas de este libro, el actor puede encontrar información muy valiosa sobre el mundo del representante y comprender el sector audiovisual desde su perspectiva, con el fin de aprender de su experiencia, acercarse a él de una manera más eficaz y, sobre todo, darle lo que de verdad quiere.

**Tu representante es el puente entre tu producto como actor y su comercialización exitosa. Pero, ¿cuál es tu parte de responsabilidad? Revisa tus deberes antes de exigir tus derechos.**

Un actor y su representante forman un **equipo**, el cual les permite obtener un beneficio mutuo. Por un lado, el actor consigue trabajo gracias al representante; por otro, el representante, gracias al trabajo del actor, se lleva un porcentaje del dinero que este gana.

Sin embargo, esta unión solo prospera si cada una de las partes cumple su **responsabilidad**: la del artista es procurar que el producto que vende funcione bien, sea interesante y esté siempre preparado para competir en el mercado, y la del representante es hacer lo que esté en su mano para comercializar ese producto. Además, ambos deben aplicar *las tres Cs*: comunicación asertiva, empática y respetuosa, confianza en que el otro sabe hacer y hace su trabajo, y constancia en la búsqueda diaria de oportunidades.

Este libro está dividido en tres actos, dedicados, respectivamente, al trabajo del representante (qué tareas lleva a cabo, qué busca en un actor,...), a su relación con el actor (qué material enviar y cómo, en qué se fijan para decantarse por ti, cómo funciona la exclusividad,...) y a su relación con la industria (qué perfiles funcionan mejor y qué filtros pasa el actor hasta ser seleccionado).

## I | EL REPRESENTANTE Y SU TRABAJO

Las cuatro labores principales de un representante en su día a día son: conseguir pruebas para sus actores contactando a los directores de casting, gestionar los contratos de sus artistas, organizar las agendas de sus representados y, además, asesorarles, darles consejo y guiarles en su andadura.

La mayoría de los representantes que aparecen en este libro coinciden en que su principal **motivación** para dedicarse a ello es la posibilidad de ayudar al actor a cumplir sus sueños, sobre todo si este demuestra ser una persona luchadora, entregada y cuyo trabajo y esfuerzo merecen reconocimiento. Un representante desea crecer junto a su representado y compartir sus éxitos, y quiere ser tratado con respeto, lealtad y profesionalidad. Por contra, detesta el ego, el conflicto y las mentiras. *Si ya tienes representante, no dudes en pedirle consejos basados en su experiencia, pues así sentirá que te ayuda y estrecharéis el vínculo. Además, agrádecele con frecuencia que haya elegido acompañarte, así como todo el trabajo que, aunque tú no lo veas, ha hecho y hace por ti.*

Si aún no tienes representante, debes saber que, en general, los mejores días de la semana para contactarles por correo son los miércoles y los jueves (ni en fin de semana, ni los viernes, ni los lunes, ni en vacaciones). Además, suelen tener más disponibilidad por las mañanas que por las tardes (con frecuencia asisten a eventos y a estrenos). *Cuando les escribas un mail, sé original, educado, profesional, honesto y auténtico para que tu mensaje destaque entre todos los que reciben. Deja claras tus intenciones, es decir, por qué te gustaría que te representaran precisamente ellos. Si haces teatro, iinvítalos a verte, así podrán conocerte en persona! Una vez enviado el mail, puedes llamarles por teléfono para avisarles de que les has escrito.*

*Separa tu "yo persona" de tu "yo actor" (producto): no te tomes los rechazos personalmente.*





## II | EL REPRESENTANTE Y EL ACTOR

Un representante suele tener de 10 a 60 representados en cartera. A la hora de elegir caras nuevas, es cierto que se fijan en cualquier característica física diferencial del artista, pero también les importa mucho la **persona** que hay detrás del actor: aprecian su actitud, sus ganas de aprender, su proactividad y, casi siempre, la conexión personal que sientan con él. ¡Ojo! [Antes de enviar tu material a un representante, comprueba que no haya ya en su cartera un actor con tu mismo perfil... algunos prefieren evitar que dos de sus representados “compitan” por un papel similar.](#)

Para que un representante pueda realizar su labor lo más eficazmente posible, es fundamental que el actor se mantenga siempre preparado: su **material actualizado** y su **instrumento interpretativo activo** y en plena forma, para que, cuando llegue esa gran oportunidad, pueda ofrecer su mejor versión. [No dejes de formarte, cuida tus redes sociales y prepara tu material según estos consejos:](#)

- Procura que tus **fotos** las haga un fotógrafo profesional, especializado en actores y que, además, sea capaz de extraer tu esencia y destacar tus rasgos físicos diferenciales. [Deben ser fieles a la realidad](#) y mostrarte en una pose sencilla y natural (sin manos), pero en la que tu mirada y tu expresión transmitan. Si están bien iluminadas, con fondo neutro, en color y no demasiado retocadas, es suficiente con tener una de primer plano, una de plano medio y una de cuerpo entero. Puedes mostrar diferentes perfiles jugando con la ropa o el peinado.

- La duración de tu **videobook** debe oscilar entre los dos y los cuatro minutos como máximo, y basta con que incluya dos o tres escenas. “Lo peor de tu videobook determina el nivel de tu videobook”, por lo que has de seleccionar tu [mejor material](#), teniendo en cuenta: 1. TU [CALIDAD INTERPRETATIVA](#) (vocalización, escucha, conexión emocional, fotogenia,...) y 2. LA [CALIDAD TÉCNICA](#) de la escena (que nada despiste de tu *acting*). Ve al grano: pon al principio lo que más impacte y transmita. Puedes combinar varios registros (comedia, *thriller*, época...), pero siempre dentro de una estrategia definida, teniendo claro qué quieres vender.

- Antes de grabar un *selftape* o hacer un **casting** presencial, crea una propuesta de personaje (antecedentes, *tics*,...) y prepara un vestuario y un *atrezzo* acordes con él. Apréndete el texto a la perfección. Defiende tu propuesta interpretativa con firmeza, pero sé flexible por si tu representante o el director de casting te piden cambios. Arriesga para destacar: “¿qué es lo contrario a lo que haría todo el mundo?”; “¿qué puedo hacer yo que no puede hacer otro?”

Si, al principio de vuestra relación, tu representante te pide **exclusividad**, es posible que sea porque, con frecuencia, siente que invierte tanto tiempo y energía en mover a sus actores que necesita que estés un mínimo de tiempo en la agencia para empezar a ver los frutos de ese trabajo y poder recibir su parte de recompensa por el mismo. [Antes de firmar, ten en cuenta que nunca se suele pedir una exclusividad de más de un año. Si quieres irte de la agencia antes del tiempo establecido, habladlo y quizá podáis llegar a un acuerdo. Si trabajas sin exclusividad, lo más ético es volver a la búsqueda de representación solo después de haber dejado tu agencia actual.](#)

*La actitud crea el talento. Si tu talento es verdadero, siempre encontrará el camino al exterior.*

## III | EL REPRESENTANTE Y LA INDUSTRIA

Incluso después de conseguir representante, pasar varias pruebas y ser seleccionado y propuesto ante la productora por un director de casting, un actor no las tiene todas consigo. La opinión de los productores, el director, la cadena, la plataforma y la distribuidora del proyecto también cuenta, y no poco. [Por eso, es positivo que tu representante mantenga buenas relaciones dentro de la industria.](#)

Durante estos últimos años, los **perfiles** de entre 18 y 22 años han sido los más demandados. En cambio, las actrices que rondan los 30 son las que han tenido menos oportunidades (suele haber más papeles para hombres). [Cultiva tu autoconocimiento: ten claro qué perfiles puedes dar según tus rasgos más potentes \(físicos y de personalidad\) y no tengas miedo a encasillarte ni a que te encasillen, ya que esto puede ayudarte a que te hagas un hueco en la industria si estás empezando. Paralelamente, prioriza tu \*\*entrenamiento\*\*, que te permitirá ampliar más y más tu abanico de habilidades interpretativas y, por tanto, de oportunidades.](#)

*El trabajo del actor no termina cuando encuentra representante. Lo mínimo que tarda en funcionar un actor desconocido en cartera es un año y medio. La profesión del actor es complicada porque no depende de él al 100%. Por eso, procura que dependa de ti al máximo: muévete, insiste y persiste.*

Alba Carrillo  
@albacarrilloweb  
info@albacarrilloweb.com  
www.albacarrilloweb.com

WWW.ALBACARRILLOWEB.COM





¡Ya puedes suscribirte y escuchar **#ACTÚADELIBRO** en [Spotify](#), [Apple Podcasts](#) y [demás plataformas de podcasting](#), así como en mi página web: [albacarrilloweb.com/actuadelibro/](http://albacarrilloweb.com/actuadelibro/)!

¡Por cierto, el equipo de La Masià Reels también ha creado un podcast, en el cual entrevistan a personalidades influyentes de nuestra industria y tratan temas muy interesantes para el actor! ¡Ya puedes suscribirte y escuchar **PODCAST CONCEPT** en [Spotify](#)!

**PODCAST  
CONCEPT.**

**MASIÀ REELS**  
CONCEPT

HACE **UN AÑO...**

