

L'efecte de la COVID-19 en el vincle emissor-executor *freelance* d'esdeveniments institucionals i corporatius

Anàlisi de 5 actes a Catalunya el primer any de pandèmia

UOC

**Clara Sánchez-Castro
Bonfill**

Màster universitari de Comunicació Corporativa, Protocol i Esdeveniments

Modalitat B (dissertació amb recerca empírica)

TUTORA: Aina López Royo

PROFESSOR/A RESPONSABLE DE L'ASSIGNATURA:
Elisenda Estanyol

Sant Joan les Fonts, 16 de gener de 2021

Universitat Oberta
de Catalunya



Resum

Amb aquest treball pretenem explorar la relació entre l'emissor i l'executor *freelance* en la fase de creació i execució dels esdeveniments corporatius i institucionals a Catalunya durant l'etapa més dura de la pandèmia (març 2020/març2021). Els objectius específics d'aquesta recerca són analitzar el paper en la relació emissor/executor que han tingut els professionals *freelance* del sector dels esdeveniments (executors externs) durant aquest període, comprendre el vincle emocional entre l'executor i l'emissor i predir com pot influir en la futura presa de decisions en moments d'incertesa com la crisi sanitària i, finalment, analitzar de quina forma la COVID-19 ha afectat la manera de relacionar-se entre ells a nivell professional i personal.

El disseny d'aquesta recerca té una aproximació qualitativa. La mostra consta de 5 esdeveniments corporatius autogestionats amb *subgestió* parcial a professionals *freelance* externs que han tingut lloc dins el context escollit. Com a tècnica de recollida i anàlisi de dades es fan 10 entrevistes en profunditat a 5 emissors i 5 executors. També hem tingut en compte que els emissors fossin prou representatius dels diferents tipus d'empreses i entitats que acostumen a ser "subjectes promotors" d'esdeveniments (empreses, fundacions i institucions públiques).

Els resultats demostren la potència del vincle de confiança entre l'emissor i l'executor *freelance* d'esdeveniments corporatius i institucionals a Catalunya, un terreny fins ara molt poc explorat, i com aquesta relació de fidelitat mútua és clau en temps de pandèmia perquè fa que l'executor tingui la força per a poder actuar de revulsiu i d'agent innovador de cara a l'emissor, que l'escolta i es deixa aconsellar, precisament per aquest vincle que ja existeix entre ells i que es reforça en temps de crisi sanitària. També demostra que, fruit d'aquesta experiència en condicions extremes, hi ha una mirada diferent per part dels emissors cap a la concepció de futurs esdeveniments.

Paraules clau: Organització d'esdeveniments, actes corporatius i institucionals, Covid-19, professionals *freelance* d'esdeveniments, relació client i executor d'esdeveniments, innovació, habilitats socials.

Abstract

The aim of this dissertation is to explore the relationship between the transmitter and the freelance executor in the creation and execution phase of corporate and institutional events in Catalonia during the toughest stage of the pandemic – march 2020/ march 2021 – . The specific objectives of this research are the following: Firstly, to analyze the part freelance professionals in the event sector – external executors – played in the transmitter/executor relationship during this period of time. Secondly, to understand the emotional link between the transmitter and executor. Third, to predict how it can influence future decision-making processes during uncertain times such as the health crisis. Lastly, to analyze how COVID-19 has affected the way of communicating between them on a professional and personal level.

This research's design has a qualitative approach. The sample consists of five self-managed corporate events with a partial sub-management through external freelance experts that have taken place within the chosen context. The system followed for the collection and analysis of data is the following: 10 in-depth interviews to 5 transmitters and 5 executors. In addition, it has been taken into account that the transmitters who were interviewed were representative of the different types of companies and entities that are usually 'promoting subjects' of events – companies, foundations and public institutions – .

The results prove the strength of the trust bond between the transmitter and freelance executor of corporate and institutional events in Catalonia, a field that has not been widely explored, and how this mutual relationship of loyalty is key during this pandemic because it gives the executor enough power to be able to act as a kick-start and at the same time as an innovative agent towards the transmitter, who pays attention and listens to advise, precisely because of this already-existing bond between them that is reinforced during this time of health crisis. The results also prove that, thanks to this experience in extreme conditions, the transmitters have a different outlook towards the realization of future events.

Keywords: *event organization, corporate and institutional acts, Covid-19, freelance event professionals, relationship between client and event executor, innovation, soft skills.*

Índex

1. Introducció	4
2. Justificació	6
3. Objectius: general i específics	7
4. Preguntes de recerca	9
5. Marc teòric	
5.1. La relació entre l'emissor i l'executor dels esdeveniments corporatius i institucionals abans de la pandèmia	9
5.2. Arriba la crisi sanitària mundial. Així reacciona el sector: creativitat, Resiliència i unió	13
5.3. L'efecte de la COVID-19 en la relació entre l'emissor i l'executor dels esdeveniments corporatius i institucionals	14
5.4. Cap on anem: incerteses i pors de l'emissor en un món post-pandèmic	16
6. Metodologia	17
6.1. Models d'entrevista	19
7. Anàlisi dels resultats	21
7.1. Codificació Oberta	
7.1.1. Preguntes genèriques als emissors	22
7.1.2. Preguntes genèriques als executors	23
7.1.3. Preguntes específiques de l'esdeveniment. Comparativa EM/EX	24
7.2. Codificació selectiva	
7.2.1. Definició de categories i agrupació per temes	26
7.2.2. Connexions entre categories	30
8. Conclusions	31
9. Aportacions, limitacions i futures línies de recerca	33
10. Bibliografia	34
11. Annexos	
11.1. Annex 1: Bloc 1: Preguntes genèriques als emissors	37
11.2. Annex 2: Bloc 2: Preguntes genèriques als executors	40
11.3. ANNEX 3: Bloc 3: preguntes específiques sobre l'esdeveniment organitzat entre març de 2020 i març de 2021 (CRISI COVID-19). Comparativa emissors/executors	44
12. Apèndix	
12.1. Transcripció de les entrevistes	51

1. Introducció

La Covid-19 ha tingut un impacte econòmic sense precedents en el sector de l'organització d'esdeveniments. L'aturada total de l'activitat a partir del confinament del 12 de març de 2020 va obligar a cancel·lar el 87% dels esdeveniments programats abans del mes d'abril d'aquell any, segons dades d'associacions professionals l'*International Congress and Convention Association (ICCA)*, la *Meeting Professionals International (MPI)* i la PCMA (Estanyol 2020).

A més, la prohibició de celebrar reunions, convencions, fires, congressos i esdeveniments públics amb alguna mena de restricció s'ha allargat fins el novembre de 2021, obligant el sector a reinventar-se i buscar noves maneres de celebrar els actes corporatius per oferir alternatives als seus clients.

Hem de tenir en compte que, abans de la pandèmia mundial, la *Professional Convention Management Association*, PCMA, feia públiques unes dades on especificava que el sector dels esdeveniments empresarials va generar quasi 26 milions de llocs de treball a tot el món i va contribuir en 1'5 bilions de dòlars al PIB mundial de 2017, cosa que el situaria com la tretzena economia més gran del món, superant a les d'Austràlia, Mèxic o Aràbia Saudita.

Espanya és un referent internacional dins de la indústria dels esdeveniments corporatius i MICE (*Meetings, Incentives, Conventions/Congresses, Events/Exhibitions*). Segons l'estudi elaborat per *Events Industry Council* en col·laboració amb *Oxford Economics* el sector genera al nostre país 83.000 llocs de treball i es xifra en 10.889 milions d'euros la despesa directa el 2018, cosa que situa Espanya a la 12a posició de la llista dels 50 països amb més impacte en l'organització d'esdeveniments. El 2019, a més, va ocupar la quarta posició en acollida de congressos internacionals, amb 578, només per darrere dels EUA, Alemanya i França. Pel que fa a nombre d'assistents, Espanya va ser el segon país amb millors xifres, només darrere dels EUA.

Aquest estudi de la *Events Industry Council* en col·laboració amb *Oxford Economics* té en compte indicadors relatius a la despesa directa, els llocs de treball involucrats en la planificació i la producció, els viatges i altres despeses relacionades amb l'esdeveniment. També avalua el paper dels proveïdors intermedis i els impactes de la cadena de subministrament. Malgrat que hi ha diferents associacions i organismes que han fet les seves estimacions, Raimond Torrents afirma en un article de la Vanguardia (2020) que el sector dels esdeveniments no disposa d'estudis fiables que quantifiquin el seu volum de negoci perquè les dades mai no són totalment reals atès que, una part important de l'activitat, especialment la que afecta esdeveniments corporatius, no dona les dades perquè considera que els seus esdeveniments són confidencials. Torrents concreta que

les xifres que s'estudien al sector van dels 12.000 milions d'euros als 20.000 de facturació anual a Espanya

La presidenta d'AEVEA, Agencias Españolas de Eventos Asociadas, que agrupa a més de 60 companyies especialitzades en l'organització d'esdeveniments, Mar García, afirmava en una entrevista a la web d'AEVEA (2020) que "fent un càlcul del que pot significar l'aturada absoluta que hi ha a la indústria d'esdeveniments des del febrer i que s'allargarà com a mínim fins al setembre, l'impacte del sector al PIB del nostre país es reduirà entre la meitat i tres quartes parts". A més García apuntava que un 80% de les agències d'AEVEA estava amb un alt percentatge dels seus professionals en ERTE, per intentar travessar aquest sot de la crisi sanitària amb les menors càrregues financeres possibles per tal de poder reprendre l'activitat amb tot el talent dels seus equips una vegada puguin tornar-se a fer esdeveniments presencials.

Davant d'aquest panorama d'aturada tècnica que apunten les dades, provocada per una crisi sanitària mundial sense precedents, els professionals del sector dels esdeveniments han hagut d'agrupar forces i compartir coneixement per tal de trobar noves respostes a les preguntes que s'anaven formulant a mesura que avançava la pandèmia. La incertesa ha sigut una companya de viatge mesella i feixuga, però, tal com apunta la presidenta d'AEVEA, Mar García, a l'anuari 2020, venim d'un any que, vist des del moment actual, ha estat una oportunitat per créixer en molts sentits. Un sector on cada anella de la cadena ha treballat per trobar un punt mitjà per aconseguir mantenir i reactivar l'activitat en tot moment. Un any de canvis en què el sector ha hagut d'adaptar-se de manera àgil a un nou context, aprenent a actuar a temps i assumint nombrosos reptes.

Però la crisi sanitària no només ha obligat a estrènyer els llaços entre els professionals del sector, sinó que també ha propiciat una relació més estreta i proactiva amb els emissors d'aquests esdeveniments corporatius (empreses, institucions, fundacions, corporacions, associacions, etc.). Durant el primer any de pandèmia (març 2020 a març de 2021), el rol dels professionals del sector dels esdeveniments s'ha centrat en ser mentors, líders de pensament i ajudar aquells que estan realment estancats, ja sigui per la seva incertesa o per l'escepticisme per prendre les decisions correctes, tal com afirma Radabaugh, CMP (2020)

Malgrat que s'intueix aquest efecte transformador que ha tingut la pandèmia en la relació entre els emissors i els executors d'esdeveniments corporatius, en la meua recerca no he trobat cap apropament científic. Per això l'objectiu de recerca que proposo és **explorar si la COVID-19 ha tingut un impacte transformador en la relació entre l'emissor i l'executor en la fase de creació i execució dels esdeveniments corporatius i institucionals a Catalunya durant l'etapa més dura de la pandèmia (març 2020/març2021)**. En l'etapa creativa on es dissenya l'esdeveniment en base als objectius de comunicació i es busquen les fórmules per a executar-lo.

Analitzar el paper com a agents d'aquest canvi en la relació emissor/executor que han tingut els professionals *freelance* del sector dels esdeveniments, que són els que més han patit els efectes econòmics de la crisi sanitària i els que estan menys emparats per una associació o una gran agència. **Comprendre** el vincle emocional entre l'executor i

l'emissor i **predir** com pot influir en la futura presa de decisions en moments d'incertesa com la crisi sanitària i, finalment, **analitzar** de quina forma la COVID-19 ha obert el camí d'una nova manera de relacionar-se entre emissors i executors d'esdeveniments corporatius, més propera i emocional.

El disseny de la recerca tindrà una **aproximació qualitativa**. Com a tècnica de recollida i anàlisi de dades farà servir **l'entrevista en profunditat**.

El context on es portarà a terme l'estudi qualitatiu seran els esdeveniments corporatius creats i executats a Catalunya des del 12 de març de 2020 al març de 2021.

Pel que fa a la **selecció de la mostra** en aquesta investigació, crec convenient escollir **5 esdeveniments corporatius autogestionats amb subjecció parcial a professionals freelance externs** que han tingut lloc dins el context escollit, i on aquests professionals autònoms externs, o bé han treballat directament amb l'emissor, o bé han fet tàndem amb executors interns. També he tingut en compte que els emissors fossin prou representatius dels diferents tipus d'empreses i entitats que acostumen a ser "subjectes promotors" d'esdeveniments. **Les unitats d'estudi** seran 5 "subjectes promotors" i 5 executors externs freelance.

2. Justificació

Com a professional freelance (executora externa) amb 15 anys d'experiència com a mestressa de cerimònies i coordinadora de guió en centenars d'actes corporatius i institucionals de totes les categories, el que he viscut (i encara visc) durant el primer any de pandèmia m'ha fet reflexionar, i molt, sobre el paper que tenim els executors que intervenim en la gènesi dels esdeveniments, en la importància d'estrènyer el vincle i la comunicació amb els emissors, paralyzats per la incertesa i la por, per acabar sent agents d'un canvi de paradigma.

El 6 de març de 2020 vaig coordinar i presentar la Jornada *Més Enllà de l'Esport* per a commemorar el Dia de la Dona del Futbol Club Barcelona a l'Auditori 1920, amb més de 400 persones de públic. La meua agenda de periodista freelance estava plena d'esdeveniments i res feia pensar que, només una setmana després, el món s'aturaria per una pandèmia mundial i, amb ell, tota la meua activitat professional.

Lluny d'enfonsar-me, al veure que la situació s'allargava, vaig decidir trucar als meus clients: institucions públiques, associacions, empreses, fundacions... i proposar-los nous formats per als seus esdeveniments presencials. Tenia molt clar que la solució no era posar una càmera al que fèiem abans, sinó que la nova situació requeria trobar nous llenguatges audiovisuals, i vaig començar a fer propostes disruptives i originals, barrejant molts dels gèneres periodístics que utilitzo habitualment a la ràdio i a la televisió però, sobretot, vaig reforçar el vincle de confiança i d'empatia que tinc amb els meus clients, i això va propiciar un canvi d'actitud per part seva que va permetre tirar endavant molts projectes.

La investigació de les obres acadèmiques on es fonamenta aquest TFM m'ha fet adonar que hi ha molt poc escrit sobre el camp de les relacions que s'estableixen entre emissor i executor per a la creació i desenvolupament d'un esdeveniment. La poca literatura científica que he pogut trobar se centra més en la desconfiança i la poca empatia dels uns cap als altres que no pas en aprofundir en com són aquestes relacions i si van més enllà d'allò estrictament professional i s'endinsen en el terreny dels intangibles, on les emocions i l'empatia en són les protagonistes.

La situació d'excepcionalitat a la que ens ha abocat la COVID-19, amb la paràlisi de tota activitat al sector dels esdeveniments els primers mesos, obligant els professionals a transitar entre la incertesa més absoluta, fins a la por dels clients d'afrontar l'organització d'un acte en aquestes circumstàncies, és un terreny ideal per a poder plantejar un apropament al vincle que s'ha establert entre ells.

Degut a que no hi ha aportacions, que jo hagi trobat, sobre aquest objecte d'estudi, penso que el resultat d'aquesta recerca pot ser molt valuós de cara a explorar quina importància tenen aquestes relacions executor-client, si s'han intensificat i han agafat unes connotacions més afectives durant els mesos més durs de la crisi sanitària (març 2020-març 2021) i quin pes han pogut tenir en la presa de decisions durant aquest període per part dels emissors.

Un estudi científic en aquesta línia pot donar pistes tant a les agències com als professionals freelance del sector dels esdeveniments i les relacions públiques de com tractar i apropar-se als seus clients, no només en situacions extremes com la paràlisi causada per la COVID-19, sinó també en situacions de "normalitat". I del valor diferencial que aquest tracte més proper i empàtic pot suposar de cara als clients.

Tenint en compte la importància en xifres macroeconòmiques de la indústria lligada als esdeveniments a Espanya, tal com indiquen les dades desgranades en la introducció, i l'impacte negatiu que ha tingut la pandèmia, la meua recerca pot resultar molt útil.

3. Objectius: general i específics

Tal com diuen Campos i Fuente (2013) l'estudi de l'organització d'esdeveniments empresarials i institucionals a Espanya és molt jove, les publicacions acadèmiques són molt poques i les línies de recerca relacionades amb aquesta disciplina estan dedicades, principalment, al protocol i el cerimonial i, darrerament, a l'estudi de l'organització d'esdeveniments com a eina de comunicació i màrqueting.

Sí que és veritat que ha passat quasi una dècada des que Campos i Fuente feien aquesta afirmació en el seu article científic publicat a la revista de comunicació de la SEECI però la realitat és que els abordatges científics que es fan sobre l'organització d'esdeveniments i el protocol tenen encara moltes parts fosques.

Per això aquest TFM es mou en un terreny poc explorat, el terreny dels intangibles, de les emocions, de les relacions que s'estableixen en la fase inicial d'un esdeveniment, la més

creativa, entre l'organització convocant d'un acte corporatiu i dels professionals freelance encarregats d'executar-la en un moment de màxima complexitat i incertesa com ha sigut el període que va del 12 de març de 2020 al 12 de març de 2021.

Tal com diu Hurtado de Barrera (2005) a Com formular objectius d'investigació "perquè els objectius siguin realment objectius de recerca han d'estar orientats cap a l'obtenció d'un coneixement que encara no ha estat configurat, explicitat o organitzat, que no es pot trobar de manera explícita en els textos, que no ha estat desenvolupat per cap autor i que és producte d'una indagació sistemàtica" (pàg. 23).

Partint d'aquesta premissa plantejo els següents objectius:

- **Objectiu general:**

- **Explorar la relació entre l'emissor i l'executor freelance en la fase de creació i execució dels esdeveniments corporatius i institucionals a Catalunya durant l'etapa més dura de la pandèmia** (març 2020/març2021)

Tal com planteja Hurtado (2005) "Tot objectiu general ha de contenir els mateixos aspectes que conformen la pregunta d'investigació" (Pàg 33):

- **Verb:** explorar
- **Esdeveniment d'estudi:** l'impacte de la COVID-19 en la relació entre l'emissor i l'executor freelance en la fase de creació i execució d'esdeveniments corporatius i institucionals a Catalunya
- **Unitats d'estudi:** emissors (empreses, fundacions i entitats) i executors freelance d'esdeveniments institucionals i corporatius a Catalunya
- **Context:** 5 esdeveniments corporatius i institucionals celebrats a Catalunya el primer any de pandèmia.
- **Temporalitat:** març 2020/ març 2021

- **Objectius específics:**

- **Analitzar** el paper en la relació emissor/executor que han tingut els professionals *freelance* del sector dels esdeveniments (executors externs) durant aquest període.
- **Comprendre** el vincle emocional entre l'executor i l'emissor i **predir** com pot influir en la futura presa de decisions en moments d'incertesa com la crisi sanitària
- ⇌ **Analitzar** de quina forma la COVID-19 ha afectat la manera de relacionar-se entre emissors i executors d'esdeveniments corporatius i institucionals.

4. Preguntes de recerca

- **(Q1)** De quina manera la COVID-19 ha tingut un impacte en la relació entre l'emissor i l'executor freelance en la fase de creació dels esdeveniments corporatius a Catalunya durant els mesos més durs de la pandèmia (març 2020/març2021)?
- **(Q2)** En quina mesura els professionals autònoms del sector que intervenen en la coordinació i creació d'aquests actes corporatius i institucionals han sigut agents actius d'aquesta transformació, reforçant els vincles emocionals i acompanyant els seus clients (emissors) en la cerca de nous llenguatges comunicatius?
- **(Q3)** En cas que la COVID-19 hagi reforçat del vincle emocional entre l'executor i l'emissor, com aquest fet pot influir en la presa de decisions en futurs moments d'incertesa ?
- **(Q4)** És possible que la COVID-19 hagi obert el camí d'una nova manera de relacionar-se entre emissors i executors d'esdeveniments corporatius, més propera i emocional?

5. Marc Teòric

5.1 La relació entre l'emissor i l'executor dels esdeveniments corporatius i institucionals abans de la pandèmia

Tal com diu Otero (2017) "Els subjectes que intervenen en qualsevol acció de relacions públiques, entre ells els actes o esdeveniments, són **l'emissor** de la comunicació (l'organització convocant de l'acte), el receptor de la mateixa (els públics a qui s'adreça) i **l'executor** (el professional que ho duu a terme)" (pàg. 24).

Si ens fixem en els subjectes executors, segons la mateixa Otero (2017), hi ha 2 tipologies :

Interns: Són les persones o departaments de relacions públiques, cerimonial o protocol, que formen part de l'estructura orgànica. La part positiva és que coneixen molt bé persones, recursos i estructures, però, en contrapartida, poden estar massa immersos en la rutina i la subjectivitat organitzativa.

Externs: Són les persones o departaments de relacions públiques, cerimonial o protocol, contractades puntualment per a una activitat concreta o amb contractes renovables. La

part positiva és que tenen experiència amb d'altres clients però, en canvi, desconeixen l'organització.

Ens diu l'autora que qualsevol de les 2 opcions pot ser positiva i que de vegades es barregen totes dues, quan una consultora o professional *freelance* reforça l'equip intern en ocasions assenyalades.

A Arceo Vacas (dir., 1999), Antoni Noguero fa servir l'expressió “**subjectes promotores**” per a denominar les entitats que impulsen la realització d'accions de relacions públiques en defensa dels seus objectius i interessos.

Lalueza (2011) puntualitza que aquests “subjectes promotores” també són coneguts usualment com el **client**. Per als departaments de relacions públiques pertanyents a les entitats que actuen com a subjectes promotores, es tracta d'un client intern. Per a les agències de comunicació i relacions públiques que actuen com a consultores externes, aquestes entitats són efectivament els seus clients en el sentit convencional del terme.

La veritat és que, tal com també apunta Lalueza (2011), tant si es diuen “subjectes promotores” com si es diuen clients, en tot cas ens referim a les organitzacions que utilitzen les estratègies i les tècniques pròpies de les relacions públiques per a obtenir determinats resultats favorables als seus interessos. De vegades, el client també pot ser una persona física però el més habitual és que, quan un individu es converteix en subjecte promotor de relacions públiques, tingui certa estructura organitzacional.

El cert és que, tal com afirmen Jiménez-Morales i Panizo (2017) la importància creixent de l'organització d'esdeveniments es deu, en bona mesura, a la necessitat que tenen les empreses (emissors, “subjectes promotores” o clients) de transmetre als seus públics una sèrie de valors intangibles la difusió dels quals és imprescindible per aconseguir crear o consolidar una imatge de marca.

I aquí és on entren en joc els executors, els professionals *freelance* i agències dedicades a l'organització d'esdeveniments i les agències de comunicació o relacions públiques. Jiménez-Morales i Panizo (2017) en fan una definició acurada i es fixen en la diferència entre les dues opcions:

- **Agències/empreses d'organització d'esdeveniments:** Estan centrades de manera exclusiva en l'organització d'esdeveniments. No acostumen a treballar a partir d'una estratègia de comunicació. A més de l'organització de l'acte, també gestionen tot allò que se'n deriva com ara càtering, transport dels assistents, servei d'hostesses ...
- **Agències de comunicació o de relacions públiques:** Aquestes solen organitzar actes amb un clar objectiu de màrqueting o de comunicació, en línia amb el pla estratègic del client.

Els esdeveniments que organitzen poden estar dirigits a públics interns o externs de l'empresa o institució que els contracta. Es diferencien de la resta d'opcions professionals per l'objectiu estratègic en el moment de definir l'acte i també per la difusió que en fan als mitjans de comunicació.

Si ens fixem en la gestió dels esdeveniments per part d'emissors i executors, Jiménez-Morales i Panizo (2017) distingeixen entre esdeveniments subgestionats i esdeveniments autogestionats.

Un esdeveniment subgestionat és aquell on l'entitat contracta una empresa o executor freelance extern especialitzats per a portar l'organització de l'acte.

Mentre que un esdeveniment autogestionat és aquell que organitza la pròpia entitat que ho promou. Ella mateixa s'ocupa de la creació i l'execució, sense necessitat de recórrer a professionals especialitzats en organització d'actes. En funció de les dimensions de l'esdeveniment, de les característiques i de la pròpia operativa, és una possibilitat absolutament viable i amb plenes garanties d'èxit.

Tal com assenyala Lalueza (2011), subgestionar un esdeveniment té molts avantatges, però també alguns inconvenients. Al capdemunt de la llista de les coses bones de subgestionar un esdeveniment hi hauria el fet de poder comptar amb professionals amb experiència al sector, la flexibilitat de pressupost, una visió àmplia i neutral, la possibilitat de subcontractar personal especialitzat, en funció de l'acte, la creativitat o, en cas d'agències internacionals, poder comptar amb oficines a altres països, si és que l'esdeveniment s'hi realitza, són alguns dels avantatges de treballar amb agències especialitzades en l'organització d'actes. Però delegar la gestió d'un acte a agències o similars també té inconvenients, com assenyala el mateix autor, com ara els honoraris elevats, el desconeixement de sectors molt específics, la disponibilitat parcial i la dedicació limitada dels gestors d'esdeveniments, la desconfiança, la dificultat per arribar a l'alta direcció, la constant rotació que hi ha al sector, traspassos difícils, si és que el client decideix canviar d'empresa, o el fet de ser percebudes com a «intruses» per part d'empreses i institucions.

Malgrat que tots els autors i autores consultats estan d'acord que cada vegada més els esdeveniments estan concebuts pels "subjectes promotors" com a elements estratègics per a les RRPP, tal com ho demostren també les dades dels estudis del grup Eventoplus 2007 i 2008 on el 40% dels emissors consultats opinen que els esdeveniments són estratègics per a les seves empreses/institucions, el 22% els considera tàctics i el 38% els considera bastant estratègics però no tant com la publicitat, MOttard, E. a Ortega, C. e Izaguirre, M. (eds.) (2010) explica que "sovint s'improvitza en l'organització d'un esdeveniment i es decideix fer quan l'empresa ho creu adequat, sense que hi hagi una planificació en el pla de màrketing anual" (pàg. 78) i basa la seva afirmació en les dades de l'informe del grup Eventoplus (2007) on queda palès que només un 18% de les empreses enquestades planifica els esdeveniments al seu calendari anual. Un 61% diu tenir un pla que està subjecte a canvis i un 21% reconeix que van decidint sobre la marxa.

Aquestes dades són importants, ja que ens ajuden a entendre la fragilitat del sector dels esdeveniments i de tota la cadena de proveïdors que intervenen en la realització d'un acte, tots ells subjectes a la improvisació dels seus clients .

Aquesta incertesa controlada en condicions de "normalitat" es converteix en una incertesa insuportable en el primer any de la pandèmia mundial, quan les empreses i insitucions,

preses del pànic i la por, suspenen el 87% dels seus esdeveniments corporatius fins “arribar a reduir l'impacte del sector al PIB d'Espanya el 2020 entre la meitat i tres quartes parts” tal com indica la presidenta d'AEVEA, Agencias Españolas de Eventos Asociadas, que agrupa a més de 60 companyies especialitzades en l'organització d'esdeveniments, Mar García (2020).

La veritat és que la relació entre clients corporatius i institucionals i les agències mai ha estat fàcil, tal com expliquen Mottard, Ortega i Izaguirre (2010) “es tracta d'una relació de molta incomprensió en la qual l'agència es queixa del mal tracte que rep de l'empresa” (pàg 8). Aquest malestar prové, sobretot, dels concursos per accedir a l'adjudicació d'esdeveniments on l'agència fa un gran esforç de temps i de creativitat per a presentar una proposta amb cara i ulls, on exposa una planificació molt detallada de l'esdeveniment, sense rebre res a canvi del subjecte promotor, només si guanya el concurs.

Quan parlem d'**agències d'organització d'esdeveniments** a Espanya hem de pensar en empreses petites (pimes i micropimes la gran majoria). És un mercat molt fragmentat i molt local, especialment perquè solen dependre estretament d'un o de pocs directius més que de productes o sistemes que es puguin exportar.

Sembla una contradicció: si parlem de pimes i micropimes (l'empresa d'esdeveniments més gran d'Espanya té 40 empleats) i d'una relació estreta amb pocs clients, com és que es parli de tibantor i de falta d'empatia a l'hora de descriure les relacions entre ells?

Però si les agències són petites i locals, encara ho són més els proveïdors de serveis, tal com apunta Mottard (2010). Aquests acostumen a ser **professionals freelance, autònoms**, en una situació d'incertesa encara més fràgil que les agències.

A tot aquest ecosistema cal afegir-hi els **intrusos**. Ja hem dit que la indústria dels esdeveniments, tal com la coneixem avui dia, és relativament nova. Fa unes dècades, només Estats Units i algun país d'Europa com Alemanya, Anglaterra o França, havien començat a desenvolupar un sector nou especialitzat en poder donar resposta a les necessitats de comunicació en viu de les empreses. Avui dia, aquesta indústria ha crescut de manera exponencial, en gran part per l'enduriment de les condicions del mercat que ha fet que aquestes empreses tinguessin la necessitat d'estrènyer el vincle amb el seu entorn immediat a través dels esdeveniments. Tal com indica Torrents (2019), “com a conseqüència directa, juntament amb els nous professionals i especialistes, joves, innovadors i amb ganes de fer bé les coses, han aparegut un reguitzell d'intrusos que amb un ordinador, un telèfon, Google i sense la mínima preparació exigible, han irromput al mercat per a horror de clients i competidors” (pàg 148).

Per sort, tal com diu Torrents (2019), “els clients sempre són els millors jutges de qualsevol proveïdor i, si el treball és bo, també són els seus majors prescriptors” (pàg. 148), una afirmació que es confirmarà al llarg d'aquest TFM.

5.2 Arriba la crisi sanitària mundial. Així reacciona el sector: creativitat, resiliència i unió.

“En els moments de crisi només la imaginació és més important que el coneixement”, la cita d’Albert Einstein ha demostrat estar més viva que mai en temps de COVID-19.

Tal com apunta Potter al *The Meeting Professional International* de maig de 2020:

Estem experimentant alguna cosa pel que mai hem passat abans i estem aprenent junts com navegar a través d’això. Si bé molts dels nostres predecessors i mentors han passat per diverses recessions i canvis a la nostra indústria, no hi ha hagut res com això. No té precedents. Per tots nosaltres, aquesta és una oportunitat per unir-nos. No resolrem nous problemes amb velles respostes. La diversitat de pensament mai no ha estat tan important com ho és ara (Potter, MPI, 2020).

En aquesta mateixa línia, la presidenta d’AEVEA, a l’anuari 2020 afirma que estar units i treballar plegats en la recuperació de la indústria dels esdeveniments els ha funcionat. Que el 2020 ha estat un any ple de canvis en què el sector ha hagut d’adaptar-se de manera àgil a un nou context, aprenent a actuar a temps i assumint nombrosos reptes. Per García (2020) la pandèmia ha suposat una oportunitat per créixer en molts sentits i ha posat a prova la gran capacitat de resiliència del sector, que ha sabut mantenir i reactivar l’activitat en tot moment.

De fet, el treballar en xarxa i aconseguir per fi presentar-se com a looby, els ha donat molta més força davant les institucions polítiques, i també els ha fet més visibles davant la societat.

També s’han endegat accions col·laboratives com la que va posar en marxa Raimond Torrents a partir del 16 de març de 2020, durant el confinament, **#confinamosenti**, una acció de co-creació, oberta a tot el sector iberoamericà dels esdeveniments, en què cadascú pogués compartir els millors esdeveniments de la seva vida i que es va convertir en un **llibre coral** i accessible per a tots els professionals i la ciutadania que el mateix Torrents va penjar a **LinkedIn**.

Precisament, la capacitat d’associacions com AEVEA de reunir a agències molt diferents entre sí i poder treballar en una ambient col·laboratiu i d’aprenentatge comú durant la pandèmia és una de les coses que més valoren els seus membres, com ara, Raquel Seiz, Marketing&communication manager de *4 for everithing*, que explica que gràcies a la situació creada per la crisi sanitària mundial, les agències s’han vist obligades a compartir coneixements, maneres de treballar, casos i circumstàncies del dia a dia i això els ha fet créixer com a sector. Han entès, encara que sigui per força, que la competència no és una amenaça, sinó una oportunitat de desenvolupament conjunt. Per Seiz (2020) la COVID-19 ha fet sortir de l’armari l’*expertise* de moltes empreses, el secret més ben guardat fins el moment. Un secretisme que, segons ella, una de les grans equivocacions que s’ha comès durant anys.

La impossibilitat de celebrar congressos, reunions i jornades ha aguditzat l’enginy dels organitzadors d’esdeveniments corporatius, i els ha obligat a reinventar nous escenaris, tal com explica Valeria Jurado, Responsable d’esdeveniments i patrocinis de *Mesoestetic Pharma Group* i vocal de la EMA “organitzant des de museus en passadissos de

magatzem, reunions a garatges a l'aire lliure, o una presentació de vendes entre barreteres de mag perquè el teatre ens brindi l'oportunitat de reunir-nos." (Anuari AEEVA 2020)

De fet, moltes vegades la innovació passa gràcies a la col·laboració de ments molt diferents, tal com afirma Taylor al *The Meeting Professional International* (maig 2020). A la trobada virtual de l'MPI per a parlar de l'estat de la indústria, expliquen que quan es va demanar als associats que identifiquessin les habilitats més necessàries per aprendre o ampliar-les durant aquest tancament generalitzat per a l'èxit a mesura que la indústria es recupera, els enquestats van seleccionar el següent :

- Creativitat, originalitat i iniciativa (19%)
- Pensament analític i innovació (14%)
- Disseny tecnològic i programació (14%)
- Lideratge i influència social (13%)
- Pensament crític i anàlisi (8%)

És interessant comprovar que les habilitats més votades pels professionals de la indústria dels esdeveniments com a imprescindibles per a la recuperació del sector siguin la creativitat, l'originalitat i la iniciativa, 3 valors en alça el primer any de confinament (març 2020/març 2021) i que han aconseguit reinventar i reactivar el sector i prendre la iniciativa en la relació amb els clients (emissors), essent molt més proactius i emocionals, tal com ho demostren campanyes com **#SíQuieroOrganizarTuEvento**.

5.3 L'efecte de la COVID-19 en la relació entre l'emissor i l'executor dels esdeveniments corporatius i institucionals

En general, resulta molt complicat i laboriós trobar referències específiques a la relació emocional entre l'emissor i l'executor d'esdeveniments en les obres acadèmiques dedicades al protocol, l'organització d'esdeveniments i les relacions públiques. Entre les poquíssimes que he pogut localitzar hi ha Jijena (2014) que ja es fixa en la part més emocional de la relació entre l'emissor (client) i l'executor quan afirma que "L'organitzador d'esdeveniments en moltes situacions afrontarà factors emotius del client que requeriran de la seva contenció. Si som els professionals, els experts, si coneixem els detalls d'aquest món i dels que l'integren, llavors serem els que haurem d'assessorar-lo sobre les passes a seguir i les precaucions a prendre en cada cas" (pàg 18-19)

Aquí podem intuir que l'executor té un paper en la relació amb l'emissor que va més enllà de l'estrictament professional i s'endinsa en el terreny de les relacions humanes. També podem imaginar que, en una situació tan extraordinària com és la pandèmia mundial, aquestes relacions s'estrenyessin encara més, però fins ara no hi ha cap recerca científica que ho avali.

Com es pot comprovar a l'apartat anterior, hi ha molta literatura sobre la intensificació de les relacions entre els diferents "subjectes promotors" durant la crisi sanitària, però, en

canvi, n'hi ha molt poca sobre com ha afectat la manera de relacionar-se (emocional) entre els emissors i els executors dels esdeveniments corporatius i institucionals.

Per a la cerca del marc teòric d'aquest TFM he volgut aprofundir en la relació entre aquestes dues peces clau en la gestió de la crisi de la COVID-19 en el sector dels esdeveniments però, a banda d'algunes al·lusions genèriques, que tot seguit mencionaré, no hi ha massa res que ens ajudi a entendre què va passar exactament i com aquesta excepcionalitat de la crisi sanitària ha pogut transformar el vincle entre aquestes dues peces clau dels esdeveniments corporatius i institucionals, d'aquí ve l'interès de la recerca empírica que planteja aquest treball.

De fet, tal com adverteixen Campos i Fuente (2013) la joventut de la indústria dels esdeveniments juntament amb la inexistència a Espanya fins al 2010 d'estudis oficials universitaris específics en nivell de grau i postgrau no va propiciar publicacions científiques o línies de recerca que incorporessin la significació dels esdeveniments en alguna de les disciplines de les diferents àrees del coneixement científic.

Sabem que les agències (executors) han interpellat els seus clients (emissors) amb campanyes amb missatges directes a les marques com ara **#PospónNoCanceles**, encapçalada per l'Agencia Española de Eventos Asociados, AEVEA. Per intentar recuperar part de les pèrdues ocasionades per l'aturada general de 2020. També hi va haver un missatge de compromís amb les marques on les agències, a través d'afirmacions com **"vull passar la resta de la meva vida organitzant els teus esdeveniments"** o **"ho vaig voler ahir, ho vull avui i ho voldré sempre"** els professionals del sector varen dir rotundament **#SíQuieroOrganizarTuEvento**. Tal com explica la presidenta d'AEVEA al web corporatiu (2020) "L'objectiu és que les marques empatitzin i entre tots fem sostenible una indústria tan necessària com ho és la d'esdeveniments."

Sabem que el sector MICE, castigat per l'aturada de la vida social que ha comportat la crisi sanitària mundial, tal com explica Motard (2021) "s'ha posat a negociar amb clients i espais de manera que feia pensar que la noció d'empatia i de win-win podia ser una realitat. Es va posar a reubicar esdeveniments, o virtualitzar-los. Es va posar a adequar les estructures de costos. Es va posar a pensar a buscar arbustos al desert, accions que es podrien fer, des de muntar platós fins a autocines, i teambuildings a distància" (pàg 1).

Però poca cosa més en sabem, més enllà de l'esforç ingent general de tot el sector MICE per animar als seus clients a no cancel·lar els esdeveniments corporatius i a oferir-los solucions creatives per a poder recuperar part de l'activitat, encara que sigui en petit format en espais físics no convencionals o en virtual.

També voldria puntualitzar que quan pensem en el sector acostumem a pensar en agències d'esdeveniments o congressos, hotels, transports, centres de convencions i poca cosa més, però, tal com ens recorda Torrents:

darrere dels esdeveniments hi ha una multitud de professionals de diferents disciplines que avui estan mà sobre mà esperant que la tempesta escampi. Un punt a part mereixen tots aquells que a mi em preocupen especialment, els professionals autònoms, els anomenats freelance, que ofereixen els seus serveis enllaçant uns encàrrecs amb els altres i que, de la nit al dia, s'han quedat sense feina i, el que és pitjor, sense perspectives de trobar-ne fins, com a mínim, l'estiu (Torrents, 2020, La Vanguardia)

Molt poca cosa en sabem d'aquests *freelance* i professionals autònoms que han actuat com a executors externs en molts esdeveniments corporatius de petit i mitjà format durant la pandèmia, fent tàndem amb altres executors interns o directament amb els emissors, i que són objecte d'aquest TFM com a agents transformadors de les relacions entre emissors i executors en temps de COVID-19.

5.4 Cap on anem: incerteses i pors de l'emissor en un món post-pandèmic

Des del 12 de març de 2020 que convivim amb la incertesa, una companya de viatge feixuga i mesella, que ens angoixa i ens fa tenir por. Por que es torni a repetir el que ja hem passat, com el que està succeint en aquests moments (novembre de 2021) a Àustria on davant l'augment de casos de COVID-19 el govern ha tancat el país i confinat els seus habitants, o la por a noves mutacions del virus que ens portin qui sap a quin escenari. Com diu Lillian Russel, tots tenim por a allò que desconeixem, el que un fa amb aquesta por farà tota la diferència en el món.

Per això, tal com afirma Radabaugh, CMP (2020), els executors han de continuar centrant-se en ser mentors, líders de pensament i ajudar aquells que estan realment estancats, ja sigui per la seva incertesa o per l'escepticisme per prendre les decisions correctes.

Han de transformar la por dels seus clients en una oportunitat per innovar i cercar noves maneres de comunicar en els esdeveniments corporatius, perquè aquest impàs durarà temps.

Sabem que molts sectors han pres mesures per defecte, és la prudència absoluta, però, com afirma Motard (2021), podem esperar que, si hi ha més claredat sobre la situació sanitària i la possibilitat de fer esdeveniments, potser s'avanci una mica.

A la por de l'emissor cal afegir-hi la por del receptor, el públic objectiu, que fa que molts professionals del sector dels esdeveniments expressin públicament, tal com fa Motard (2021) que "Tinc por de la por. El meu gran temor per a la recuperació del sector és no saber quant de temps ens portarà aconseguir que el públic deixi de tenir por." (pàg 3)

A les pors de l'emissor (client) i el receptor (públic) cal afegir-hi les incerteses actuals provocades per l'avenç de la nova variant del virus, Ómicron, i l'amenaça que això torna a suposar per al sector dels esdeveniments. Davant l'adversitat també hem de tenir en compte dues de les grans fortaleses del sector: la resiliència i la seva capacitat de reinventar-se durant les crisis que ha patit al llarg de la història, tal com ens recorden Crowther & Orefice (2015) "el sector dels esdeveniments empresarials ha sobreviscut raonablement bé a les dificultats econòmiques recents de l'economia mundial, encara que a costa de canvis significatius en les estructures organitzatives i d'innovacions radicals en la manera com s'aborda l'organització de l'esdeveniment" (pàg. 122).

Un pòsit que, com es veurà al llarg d'aquest treball, és essencial per avançar amb pas ferm a través del llarg desert que la COVID-19 ha suposat pel sector dels esdeveniments i, més concretament, per tots els professionals autònoms que hi intervenen com a proveïdors externs.

6. Metodologia

El disseny de la meva recerca tindrà una **aproximació qualitativa**. Utilitzaré la via inductiva, com apunten Górdovil i Boixadós (2013) “recollint dades que s’analitzen per a formar conceptes i proposicions que s’incorporen a la teoria. És a dir, la via inductiva va del cas específic a l’esquema del cas general.” (pàg. 8)

Com a tècnica de recollida i anàlisi de dades faré servir l’**entrevista en profunditat**, que com diuen Hernández, Fernández i Baptista (2010) és “més íntima, flexible i oberta que els qüestionaris que s’utilitzen en la metodologia quantitativa” (pàg. 418). **Entrevistes semiestructurades** que em permetin aprofundir en allò que més m’interessa per a la recerca en el transcurs de l’entrevista.

El context on es portarà a terme l’estudi qualitatiu seran els esdeveniments corporatius creats i executats a Catalunya des del 12 de març de 2020 al març de 2021.

Pel que fa a la **selecció de la mostra** en aquesta investigació, em centraré, com diuen Hernández, Fernández i Baptista (2010, pàg.394), en “un grup de persones, esdeveniments, comunitats, etc. Sobre el qual s’han de recopilar les dades, sense que sigui necessàriament representativa de l’univers o població que s’estudia”. Concretament crec convenient escollir **5 esdeveniments corporatius autogestionats amb subgestió parcial a professionals freelance externs** que han tingut lloc dins el context escollit, i on aquests professionals autònoms externs, o bé han treballat directament amb l’emissor, o bé han fet tàndem amb executors interns. També he tingut en compte que els emissors fossin prou representatius dels diferents tipus d’empreses i entitats que acostumen a ser “subjectes promotors” d’esdeveniments:

2 Institucions Públiques (Generalitat de Catalunya i Ajuntament de Barcelona)

1 fundació patrocinada per un banc (BBVA)

2 Fundacions (una vinculada a les dones empresàries i que és de referència a Catalunya i una altra vinculada a la formació professional a l’àrea metropolitana de Barcelona i que agrupa en el seu patronat a institucions i grans corporacions)

- **Premis FP Emprèn (PFPE), juny 2020.**
- **Gala II Mostra Internacional d’Audiovisuals d’Artesania (GMIAA), octubre 2020.**
- **Premis Corona Cultura (PCC), novembre 2020.**
- **Premis FIDEM (PF), desembre 2021.**
- **Plenari del Consell de l’Habitatge Social de Barcelona (PCHSB), gener 2021.**

L’accessibilitat a aquests professionals objecte de l’entrevista en profunditat és bona i , per tant, em permetrà localitzar-los amb facilitat i poder concertar les entrevistes amb celeritat.

- Mostra:

TAULA 1: Dades Emissors								
Quan de temps fa que treballa a l'empresa (*A)? I que ostenta aquest càrrec (*AC)?								
Nom	Av.	Empresa	*A	Càrrec	*AC	edat	lloc	Data/hora
Belén Latorre Laguna	BL	Fundació Antiques Caixes Catalanes	9	Directora	9	52	Sabadell	10/12/2021 12:49h
Joana Amat Amigó	JA	Fundació FIDEM	19	Presidenta	5	69	Sant Just d'Esvern	13/12/2021 15:46h
Joan Recasens Albaladejo	JR	Ajuntament de Barcelona	30	Adjunt al gerent d'habitatge	4	58	Barcelona	15/12/2021 10:32
Neus Pons Pena	NP	Fundació BCN Formació professional	3	Directora gerent	3	62	Barcelona	13/12/2021 9:34
Xavier Villas Balasch	XV	Generalitat de Catalunya.	26	Cap d'àrea d'Artesania del CECAM	11	59	Barcelona	15/12/2021 9:26

TAULA 2: Dades Executors									
És professional autònom o té una empresa (*A/E)? Quant de temps fa (*A)? (En cas de tenir empresa) quants treballadors té (*T)? Quants anys fa que esta vinculat al sector esdeveniments (*E)?									
Nom	Av.	*A/E	*T	*A	Especialitat	*E	edat	lloc	Data/hora
Artur Álvarez Herrera	AA	A		30	Realitzador i productor audiovisual	30	56	Terrassa	14/12/21 9:36
David Hierro Mariné	DH	A		30	Gestió de projectes d'artesania i producció audiovisual	15	54	Sant Feliu de Codines	10/12/2021 11:48
David Sánchez Calafell	DS	A		21	Realitzador audiovisual	21	41	Girona	13/12/2021 16:36
Montse Busquets Teixidó	MB	A		25	Imatge, vídeo i fotografia	20	49	Calella de la Costa	13/12/2021 15:51
Marina Estragués Vilardaga	ME	E QSL Serveis culturals	150	21	Directora de projectes d'Educació i participació	21	39	Barcelona	15/12/2021 13:33

6.1 Models d'entrevista

DATA	
HORA	
LLOC	
ENTREVISTADORA	
ENTREVISTAT/A	NOM
	EDAT
	GÈNERE
	CÀRREC
	DEPARTAMENT
	EMPRESA

Introducció:

Característiques de l'entrevista:

TAULA 3: PREGUNTES per als EMISSORS (màxim 15)	
PREGUNTES GENÈRIQUES	
1	Quan de temps fa que treballa a l'empresa? I que ostenta aquest càrrec?
2	S'encarrega habitualment de l'organització dels esdeveniments? En quina mesura?
3	Fa equip amb més persones de dins de la seva empresa? Quantes? Quins papers tenen en l'organització i realització de l'esdeveniment?
4	Contracten professionals externs per ajudar-los en l'organització i execució dels seus esdeveniments? Quins rols tenen (mestre de cerimònies, guionista, realitzador de vídeo, ...)
5	Com definiria la relació amb aquests professionals externs: . Estrictament professional . distant . Cordial . Propera . Empàtica . Els considero companys de feina . Altres...
6	Durant el primer any de la crisi sanitària (març 2020-març2021) varen haver de suspendre molts esdeveniments? Quants? Es varen plantejar fer-los online o buscar altres formats alternatius? M'ho pot explicar amb més detall?
PREGUNTES EN RELACIÓ A L'ESDEVENIMENT CONCRET OBJECTE D'ANÀLISI	

1	Ja havia treballat amb anterioritat amb l'executor/s de l'acte XXX? La relació amb els professionals externs va influir en la presa de decisions per a tirar endavant l'esdeveniment XXXX durant aquest període? M'ho pot explicar amb més detall?
2	Com definiria el paper, durant aquest període de l'esdeveniment XXX, dels professionals externs que acostumen a col·laborar amb vosaltres en la planificació i realització dels esdeveniments corporatius (Escollir 3 opcions i ordenar-les per ordre d'importància): . Acompanyar . Aconsellar . Buscar solucions de manera proactiva . Animar . Obrir la ment (creativitat, disrupció) . Altres...
3	Diria que hi ha hagut un canvi en la relació amb els professionals externs durant aquest període de temps en que es va dissenyar i porta a terme l'esdeveniment XXX? En cas afirmatiu, per què? Com ha sigut aquest canvi en la relació?
4	A partir de l'experiència de la COVID-19, i de l'esdeveniment XXX, creu que en la seva empresa/institució hi ha una nova mirada cap als esdeveniments corporatius? Per què?
5	En cas afirmatiu, creu que aquesta nova mirada (manera de fer) perdurarà en el temps i es tindrà en compte per esdeveniments futurs?
6	Hi ha alguna cosa que vulgui afegir o modificar sobre el que ha dit?

TAULA 4: PREGUNTES per als EXECUTORS (màxim 15)

PREGUNTES GENÈRIQUES	
1	És professional autònom o té una empresa? Quant de temps fa? (En cas de tenir empresa) quants treballadors té?
2	Es dedica exclusivament al sector dels esdeveniments? (en cas negatiu) Quin percentatge representen els esdeveniments en el volum de feina anual?
3	Quant de temps fa que està vinculat al sector dels esdeveniments ?
4	Quina és la seva especialitat en el sector dels esdeveniments?
5	Acostuma a treballar amb altres professionals freelance quan participa en la realització d'un esdeveniment? Em pot dir quins (presentadors, coordinadors de guió, videomakers...)
6	L'acostumen a subcontractar agències d'esdeveniments i de comunicació o el contracten directament les empreses i institucions que organitzen l'esdeveniment? Em podria especificar quin percentatge representa cada cas?
7	El 2019, quants dels seus clients d'esdeveniments eren habituals i quants eren nous?
8	Com definiria la relació amb els seus clients habituals d'esdeveniments (quan els clients son les empreses i institucions): . Estrictament professional . distant . Cordial . Propera

	. Empàtica . Els considero companys de feina . Altres...
9	En quin percentatge va afectar la seva feina al sector dels esdeveniments la crisi sanitària entre març de 2020 i març de 2021? Quants esdeveniments en el que vostè participava com a professional freelance es van cancel·lar?
PREGUNTES EN RELACIÓ A L'ESDEVENIMENT CONCRET OBJECTE D'ANÀLISI	
1	Ja havia treballat amb anterioritat amb l'emissor de l'acte XXX? Diria que va influir la seva relació amb l'emissor en la presa de decisions que varen permetre tirar endavant l'esdeveniment XXXX durant aquest període? M'ho pot explicar amb més detall?
2	Com definiria el seu paper, durant aquest període de l'esdeveniment XXX, en relació al seu client (Escollir 3 opcions i ordenar-les per ordre d'importància): . Acompanyar . Aconsellar . Buscar solucions de manera proactiva . Animar . Obrir la ment (creativitat, disrupció) . Altres...
3	Diria que hi ha hagut un canvi en la relació amb el seu client durant aquest període de temps en que es va dissenyar i porta a terme l'esdeveniment XXX? En cas afirmatiu, per què? Com ha sigut aquest canvi en la relació (més estreta, més cordial, més emocional...)?
4	A partir de l'experiència de la COVID-19, i de l'esdeveniment XXX, creu que el seu client té una nova mirada cap als esdeveniments corporatius? Per què?
5	En cas afirmatiu, creu que aquesta nova mirada (manera de fer) perdurarà en el temps i es tindrà en compte per esdeveniments futurs?
6	Hi ha alguna cosa que vulgui afegir o modificar sobre el que ha dit?

7. Anàlisi de resultats

Tot seguit es fa una anàlisi detallada de les 10 entrevistes que s'han portat a terme en aquest TFM, agafant com a unitats d'anàlisi constants de la codificació oberta les respostes més significatives dels participants (5 emissors i 5 executors), per arribar a la definició de les diferents categories. Posteriorment, es fa la codificació selectiva, amb l'agrupació de les categories en temes, per poder identificar quines són les categories centrals del fenomen objecte d'estudi i les connexions que hi ha entre elles.

L'anàlisi de resultats constarà de 2 grans blocs:

- **7.1 Codificació oberta:**

- 7.1.1 Bloc 1: preguntes genèriques EMISSORS
- 7.1.2 Bloc 2: preguntes genèriques EXECUTORS

- 7.1.3 Bloc 3: preguntes específiques sobre l'esdeveniment organitzat entre març de 2020 i març de 2021 (CRISI COVID-19). Comparativa EMISSORS/EXECUTORS

- **7.2 Codificació selectiva:**

- 7.2.1 Definició de categories i agrupació per temes
- 7.2.3 Connexió entre categories

7.1 Codificació Oberta

7.1.1 Bloc 1: Preguntes genèriques als EMISSORS (ANNEX 1)

Aquesta part de l'entrevista permet fer un perfil dels 5 emissors entrevistats en relació amb el món dels esdeveniments. **El 100% dels emissors tenen una relació directa amb l'organització d'esdeveniments** dins la seva empresa/institució/fundació, malgrat que **cap dels 5 té una formació específica**. Tots 5 tenen el rol de coordinadors de l'esdeveniment, lideren els equips interns i externs i els supervisen. Tots ells fan equip amb més persones de la seva empresa/fundació/institució i, com és el cas dels emissors JR i NP, compten amb el suport del departament de comunicació i protocol de la institució pública a la qual pertanyen. **El 100% dels casos les persones que fan equip quan hi ha un esdeveniment també tenen altres feines dins l'empresa**. Assumeixen els esdeveniments com una part de la seva tasca, però no és la seva feina principal.

El 100% dels emissors contracten professionals externs per ajudar-los en l'organització i execució dels seus esdeveniments. **Dels 5 entrevistats, 3 només contracten executors *freelance*: BL, JA i NP.**

La raó de contractar *freelance* sempre està relacionada amb la confiança, amb el fet que aquests executors externs ja fa temps que treballen amb ells, **han establert llaços amb ells**, coneixen les dinàmiques de les empreses/institucions/fundacions i això no té preu. La directora de la Fundació BCN FP explica que necessiten que les persones que tinguin un rol en els seus grans esdeveniments ja els coneguin una mica, que coneguin el seu sector: **"gairebé són com una prolongació del nostre equip"**. Per això anem contractant persones concretes per temes concrets que sabem que sumaran". En la mateixa línia s'expressa BL, que explica que **compten amb un equip de proveïdors *freelance* habituals**, que treballen de manera transversal en tots els grans esdeveniments de la FACC com poden ser el dissenyador gràfic, la fotògrafa, el realitzador de vídeo, "que **ja formen part de la nostra família professional.**"

Coincideix que els dos emissors d'institucions públiques, **Ajuntament de Bcn i Generalitat**, JR i XV, són els que **també contracten agències com a executors externs** d'alguns actes. XV, combina la contractació de professionals *freelance* amb empreses especialitzades depenent de l'esdeveniment, consultories per congressos, agències d'esdeveniments... però **acostumen a ser empreses de 2 ó 3 treballadors, molt petites**, "perquè ens interessa el tracte més personal, més proper, que no pas

una gran empresa que t'assignen un determinat sènior o júnior i després espavila't tu amb aquells, no. **Ens agrada el tracte més personal**".

El mateix aspecte destaca JR, quan explica que l'empresa que gestiona els seus esdeveniments, QSL, va entrar a través de concurs públic a l'Ajuntament de Barcelona per a gestionar el Plenari del Consell de l'Habitatge Social de Barcelona. Malgrat tot, **les 3 persones assignades al projecte sempre són les mateixes i el tracte és molt proper, "no tens la sensació de treballar amb una gran empresa impersonal"**.

Tots busquen i valoren el mateix: un tracte proper, molt personal, que els doni confiança, a banda de la professionalitat, que es dona per suposada.

Pel que fa als actes el primer any de COVID-19 (març 2020/març 2021) El 80% dels emissors responen que sí (4) que varen haver de suspendre o posposar els seus esdeveniments, mentre que només un 20% diu que no (1). Les dades coincideixen amb les donades pel sector dels esdeveniments en aquelles dates.

7.1.2 Bloc 2: Preguntes genèriques als EXECUTORS (ANNEX 2)

Aquesta part de l'entrevista permet fer un perfil dels 5 executors entrevistats en relació amb el món dels esdeveniments, 4 d'ells són professionals *freelance* i una, ME, coordina els esdeveniments d'una empresa de gestió cultural, QSL. Malgrat que l'empresa té 150 treballadors, la divisió dedicada a esdeveniments és molt més petita, hi treballen unes 20 persones repartides en equips de 2 ó 3 persones, i el tracte és molt personal.

El 100% dels executors responen que NO es dediquen exclusivament al sector dels esdeveniments. Per a 4 de 5 no arriba al 50% del seu volum de feina anual. Només a un d'ells, DH els actes li representen un 66% del volum de feina anual. **Tots ells participen de manera proactiva en totes les fases de creació, producció i execució** dels esdeveniments on els contracten.

El 100% dels executors acostumen a treballar amb altres professionals freelance quan participen en un esdeveniment. Aquests altres autònoms habitualment els contracta l'emissor però, en alguns casos, els subcontracta el mateix executor, sobretot els que acostumen a formar part del seu ecosistema laboral. **Per al 99'75% dels executors, el 100% de casos els contracten directament les empreses i institucions.**

AA explica que "el client final és el que em contracta a mi, em coneixen personalment i és el meu fluxe de feina. No treballo per agències on no coneixes el client final, no, no, no, no, no treballo per agències!"

Entre el 80 i el 100% dels seus clients d'esdeveniments són habituals i fidels. AA, explica que treballa per clients de molts anys, "amb els que tinc confiança", la immensa majoria dels meus clients són habituals. En pot caure algun de nou, però molt pocs."

Al 100% dels executors *freelance* la crisi sanitària impacta directament sobre els seus esdeveniments, baixant entre un 50 i un 100% la facturació els primers mesos de tancament del sector. L'executora empresa, ME, al tenir els seus clients d'esdeveniments fruit de concursos públics, manté tota l'agenda, això sí, adaptant-los al món virtual. Per a tots ells, però sobretot per als executors autònoms, **l'*streaming* ha significat un salvavides professional en temps de nova normalitat i una nova via de negoci.**

7.1.3 Bloc 3: preguntes específiques sobre l'esdeveniment organitzat entre març de 2020 i març de 2021 (CRISI COVID-19). TAULA 7: Comparativa EMISSORS/EXECUTORS (ANNEX 3)

En aquesta part de l'entrevista, l'emissor i executor responen a les mateixes preguntes en relació a l'organització dels 5 actes concrets que formen part de la mostra, preguntes que giren entorn de la relació que hi ha entre ells i de com la COVID-19 ha pogut afectar aquesta relació en el moment d'organitzar i executar l'esdeveniment. És molt interessant veure la comparativa de què respon cadascuna de les dues figures analitzades, emissor i executor, a cada pregunta, tal com es pot veure en el quadre ANNEX 3.

D'entrada diré que **m'ha sorprès l'efusivitat amb què responen els emissors quan parlen dels executors *freelance*** que els han acompanyat en aquests esdeveniments en temps de COVID-19, **destacant tots la fortalesa del vincle que els uneix, la professionalitat i la pro activitat dels executors a l'hora de plantejar solucions creatives.**

Tots els emissors i executors ja es coneixen d'abans, fa molts anys que treballen junts, són **clients habituals, aquest fet és clau** per a entendre com **aquest vincle de confiança que ja existia abans de la COVID-19, s'estreny i fa de palanca**, de cara a l'emissor, per a **perdre pors i atrevir-se a tirar endavant** l'esdeveniment en un format totalment diferent al que havia fet fins llavors. El 100% dels emissors diuen que la relació amb els executors s'accentua i s'intensifica en temps de crisi sanitària, tal com explica XV "sí, va influir el COVID. Amb aquests professionals externs quan ja hi has treballat i t'han demostrat la seva professionalitat, quan hi vas col·laborant, i a sobre amb una situació d'emergència pandèmica, doncs acabes també establint un nivell de complicitat i de confiança, no dic cega però sí absoluta en les seves capacitats (DH i el seu equip). La relació s'accentua en un moment de crisi".

Tots ells tenen clar que aquesta relació, basada en la confiança mútua, influeix en la presa de decisions que afecten l'esdeveniment en temps de pandèmia, però els emissors en parlen de manera més efusiva, amb entusiasme, con NP que diu que "va ser clau el seu paper, sense ells (executors *freelance*) no ho haguéssim pogut fer", o XV que explica que és evident que va influir la relació amb DH, va influir que ja es coneixien i, quan els va fer la proposta totalment disruptiva per la GMIAA varen confiar i ho varen tirar endavant.

Tots destaquen que s'han sentit molt acompanyats pels executors *freelance*, i el seu paper de mentors ha estat fonamental, coincidint amb el rol dels professionals del sector dels esdeveniments durant el primer any de pandèmia que descriu la primera trobada virtual de l'MPI el maig de 2020 on s'explica que el rol dels professionals dels

esdeveniments s'ha centrat en ser mentors, líders de pensament i ajudar aquells que estan realment estancats, ja sigui per la seva incertesa o per l'escepticisme per prendre les decisions correctes.

Un bon exemple d'això és el que afirma BL quan diu que els professionals freelance que contracten pels PCC sí que els van despertar per fer-ho de manera diferent, molt més divertida, amb un format innovador que no se'ls hagués acudit a ells, i que va ser un encert molt gran. O JA quan diu que "la proposta de millora qualitativa dels PF va arribar d'ells (*freelance*) no pas de nosaltres".

Els executors també destaquen la gran força del vincle ja existent abans de la COVID-19, i que **es reforça i es fa evident durant l'execució de l'acte en temps de pandèmia**. Per AA "si no hagués existit aquesta relació de coneixença i de confiança difícilment s'hauria dut a terme el PCC" o ME que té clar que si no s'haguessin conegut amb l'emissor no hauria estat tan fàcil..

Tots els executors ja son proactius amb els seus clients abans de la crisi sanitària, els tenen acostumats a proposar-los novetats, i aquesta **pro activitat a l'hora de proposar solucions és molt valorada pels clients en temps pandèmics**, ja que els fa obrir la ment a maneres d'enfocar l'acte més **creatives, innovadores i disruptives**. Les dades coincideixen amb el resultat de l'enquesta que es va fer al The Meeting Professional International (maig 2020). A la trobada virtual de l'MPI per a parlar de l'estat de la indústria, es va preguntar als associats que identifiquessin les habilitats més necessàries per aprendre o ampliar-les durant aquest tancament generalitzat per a l'èxit a mesura que la indústria es recupera, i les dues primeres posicions les ocupaven :

TAULA 8: Comparativa: enquesta MPI (maig 2020)/entrevistes emissors-executors d'esdeveniments corporatius i institucionals a Catalunya durant el període març2020-març2021	
Habilitats més necessàries per a la recuperació del sector després de la COVID-19 segons L'MPI	Habilitats més valorades dels executors durant la COVID-19 pels seus emissors
1- Creativitat, originalitat i iniciativa	1-Trobar solucions de manera proactiva
2- Pensament analític i innovació	2-Obrir la ment (creativitat, disruptió, innovació) 3-Aconsellar/Acompanyar

El 100% dels emissors afirmen que a partir de l'experiència de l'esdeveniment executat durant el primer any de la pandèmia **tenen una mirada diferent cap als actes corporatius** mentre que, **entre els executors, hi ha un to més escèptic**, MB parla d'una "adaptació a les circumstàncies", DH diu que "no hi ha una previsió de canvi brutal, no existeix", ME opina que "sí, hem canviat la visió, però tornarem a la presencialitat", AA està convençut que ha servit per fer un *open mind* i, finalment, DS diu que "s'ha notat al 100%, vàrem marcar una nova línia d'esdeveniments a la Fundació Fidem i el format s'ha quedat".

El 80% dels emissors asseguren que aquesta mirada diferent perdurarà en el temps i es tindrà en compte per a esdeveniments futurs, sobretot la part tecnològica, ja no es plantegen fer un acte que no sigui híbrid, i també la part d'estar oberts a nous formats.

També tots donen un valor molt més alt a la presencialitat. **Pel que fa als executors, torna a regnar l'escepticisme** entre els que creuen que la presencialitat es tornarà a imposar sempre que es pugui, però tots coincideixen que l'*streaming* i la hibridesa han vingut per quedar-se. Però el sentiment general es resumeix molt bé AA quan diu que "es veurà amb el temps...".

En general, els **executors *freelance* destaquen el gran esforç per a innovar que els ha suposat la crisi sanitària de la COVID-19**, i els nous camins que els ha obligat a explorar els reptes que els anava posant pel camí, tal com diu DS "jo sóc molt fan del canvi, morir i renéixer crec que és de les millors coses que pot fer una persona i els canvis són genials. Per a mi reinventar-me no és una opció".

7.2 Codificació Selectiva

7.2.1 TAULA 9: Definició de categories i agrupació per temes

7.2.1 TAULA 9: Definició de categories i agrupació per temes				
TEMA 1 : tipus de relació temporal entre l'emissor i l'executor				
Categoria	Abreviació	Breu descripció	Exemple	Freq.
Ja ens coneixíem	JEC	Emissor i executor ja havien treballat junts en més ocasions	NP: "Sí, fa molts anys que treballem amb MB"	20
Col·laboradors habituals	CH	Emissor i executor treballen plegats habitualment	BL: Jo valoro molt dels nostres col·laboradors habituals que també es proposin idees noves" DH: "Sí, són clients habituals"	10
Relació fidel	RF	La relació entre tots dos és de fidelitat	AA: " la fidelitat del client és molt important" BL:" és una relació fidel amb AA"	6
TEMA 2 : tipus de relació emissor/executor				
Categoria	Abreviació	Breu descripció	Exemple	Freq.
Relació de confiança	RDC	La relació de confiança que s'estableix entre ells és clau per al desenvolupament de l'esdeveniment. És considerada tant per EM com per EX com a element essencial per afrontar canvis i superar reptes.		20
Relació cordial	RC	La cordialitat és una constant en	XV: "per suposat la relació	15

		la seva relació professional.	és cordial” ME: “sí, la relació és molt cordial”	
Relació professional	RPF	La relació entre ells és molt professional, això no vol dir que sigui distant, però la base sempre és la professionalitat de l’executor.	JA: “la relació és professional en el bon sentit de la paraula” AA: “La relació és professional”	14
Relació propera	RP	La proximitat	BL:” molt propera. Tenim una relació personal amb tots ells” DH: “ sí, la relació és propera”	11
Relació empàtica	RE	Posar-se al lloc de l’altre és important en la relació emissor/executor. L’empatia dels executors és molt valorada pels emissors.	NP: “la relació és empàtica, per suposat” MB: “amb el temps estableixes un punt d’empatia profunda”	9
Els considero companys de feina	ECCDF	Mentre dura l’esdeveniment, es consideren mútuament companys de feina.	JR: “els considero companys de feina mentre dura l’esdeveniment” DH: “ en certa manera són companys de feina”	8
Relació bona o molt bona	RBOMB	En general, la relació entre ells és bona o molt bona.	JR: “ la relació personal és bona” MB: “tenim una molt bona relació personal”	8
Són de la família/amics	SDLFA	Alguns han fet amistat amb el temps i es consideren amics i part de la família.	JA: “ ja és de la família!” DS: Els considero amics meus”	5

TEMA 3 : el paper de l’executor freelance en relació a l’emissor durant l’esdeveniment XXX celebrat en context COVID-19

Categoria	Abreviació	Breu descripció	Exemple	Freq.
Obrir la ment (creativitat, disrupció)	OLM	Per als emissors ha sigut molt important el paper de l’executor com a subjecte que els ha obert la ment a nous llenguatges i maneres de fer durant els esdeveniments celebrats en context pandèmic.	BL:” Aquesta part d’obrir la ment jo crec que sí que ens ha quedat”	18
Buscar solucions de manera proactiva	BSDMP	La proactivitat dels executors a l’hora de buscar solucions també és molt valorada pels emissors, no només en context COVID-19, sinó sempre. Tot i que, en pandèmia, es valora molt més.	DH: ”entre tots varem dir: va, anem a buscar solucions” MB: “sí, jo proposo solucions, sóc proactiva”	15

Innovar	I	Innovar va associat, si o sí, a la COVID-19, tant pels emissors com per als executors.	JA: "vàrem ser innovadors" AA: "va ser un projecte innovador"	14
Aconsellar	A	Els emissors donen molta importància als consells dels seus executors habituals en temps de crisi sanitària.	NP: " al principi molt, molt, aconsellar"	12
Acompanyar	AC	L'acompanyament professional que fan els executors en temps de COVID-19 és molt valorada pels emissors.	JR: "acompanyar, evidentment" AA: " davant les dificultats, acompanyar"	10
Ha sigut clau per tirar endavant l'esdeveniment	HSCPTELE	En alguns casos, el paper de l'executor freelance ha sigut clau per a la celebració de l'esdeveniment en context COVID-19, fins al punt de dependre'n la celebració.	BL: " va ser clau! Sense ells (EX freelance) no ho haguéssim pogut fer."	7

TEMA 4 : com va influir el context COVID-19 en la relació emissor/executor

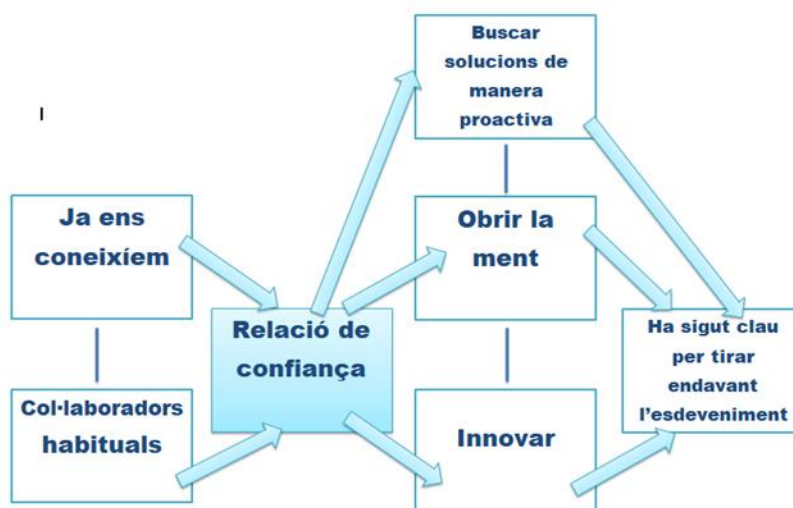
Categoria	Abreviació	Breu descripció	Exemple	Freq.
La COVID-19 va influir en un canvi en la relació	LCVIEUCELR	Ei 100% dels EM i EX ho creuen així. Hi ha un abans i un després en la relació entre ells després de l'experiència de la COVID-19.	XV: "Sí, va influir la COVID" ME: "Sí, està clar que la COVID va influir"	10
Es va estrènyer la relació	EVELR	Gairebé tots (8 de 10) parlen d'una relació que s'intensifica i, per tant, es fa més estreta i propera, durant l'esdeveniment celebrat en context de pandèmia.	BL: " llavors es va estrènyer la relació" JA: " la relació es va intensificar, tots necessitàvem sentir-nos més propers"	8
Hi ha més confiança	HHMC	La confiança de l'EM cap a L'EX, que ja existia, s'intensifica durant i després de l'experiència en context COVID donant pas a una altre nivell en la relació.	XV:" acabes establint un nivell de confiança absoluta en les seves capacitats (EX)" DS: "la COVID ha fet que el client confiï més en les <i>locures</i> que se'ns ocorren"	6
Hi ha més obertura als canvis	HHMOAC	Alguns expliquen que ja estaven oberts a les propostes dels EX abans de la COVID però ara encara ho estan més.	AA: " hem fet un <i>open mind</i> , els EM tenen una altra visió"	4
La relació és més bona	LREMB	L'experiència viscuda en temps de crisi sanitària, en pocs casos, ha millorat una relació que ja era bona abans.	DH: " la relació millora dia a dia"	2

TEMA 5 : com influeix l'experiència de l'esdeveniment XXX celebrat en context COVID-19 de cara a futurs esdeveniments

Categoria	Abreviació	Breu descripció	Exemple	Freq.
Hi ha una mirada diferent	HHUMD	El 100% dels EM i EX entrevistats parlen d'una mirada diferent cap als esdeveniments corporatius arran de l'experiència de la COVID-19. Aquesta mirada implica una obertura de mires, un estar més obert a nous plantejaments, i a arriscar-se a posar en pràctica nous llenguatges.	NP: " la mirada és diferent, ho és!" JA: "Sí, ara mirem les coses diferent"	10
Estem més oberts a nous plantejaments	EMOANP	Aquesta mirada diferent implica estar més oberts a nous plantejaments. La COVID ha sigut un laboratori de proves per a molts d'ells i han comprovat que és possible fer les coses diferents. Fins i tot aquelles institucions que depenen d'estaments superiors.	BL: " si tornem a tenir una idea diferent no xocarà tant perquè el nostre principal patrocinador, el BBVA, ja té l'experiència dels PCC"	9
La hibridesa i l' <i>streaming</i> es queden	LHILSEQ	Tots, EM i EX, tenen clar que si alguna cosa els ha deixat l'experiència de la COVID-19 és la hibridesa offline-online i la retransmissió en streaming dels esdeveniments principals. Han vist com augmentava la participació i com podien descentralitzar els seus actes principals.	XV: " la hibridesa i l' <i>streaming</i> han vingut per quedar-se" BL: " el que suma s'ha de continuar fent, com els actes híbrids"	9
Es valora més la presencialitat	EVMLP	La presencialitat és un bé molt preuat, sobretot per als EM. Ara més que mai es valora la trobada física, la interacció, el contacte humà. Torna la presencialitat com un valor afegit i, sempre que es pot econòmicament, s'opta per la hibridesa.	NP: " valorarem molt més les coses que fem presencials"	8
Canviarà la manera de pensar els esdeveniments	CLMDPEE	Més de la meitat dels entrevistats pensen que sí, que efectivament l'experiència de portar a terme un esdeveniment disruptiu i innovador en context COVID-19 canviarà la manera de pensar els esdeveniments futurs.	JA: " ara ja tot ho penses una mica més en gran"	6

7.2.2 Connexions entre categories

FIGURA 1: Relació de confiança (categoria central)



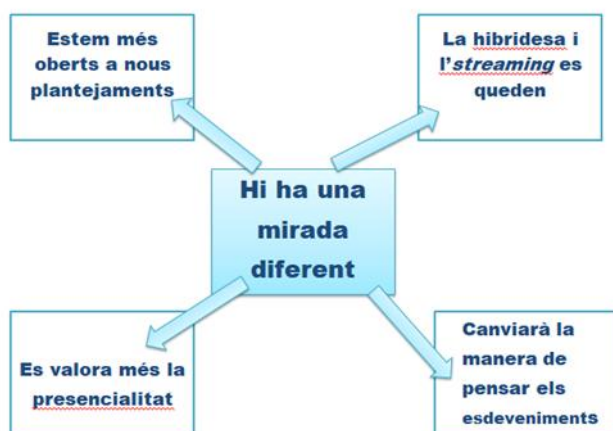
Font: elaboració pròpia

FIGURA 2: La COVID-19 va influir en un canvi en la relació (categoria central)



Font: elaboració pròpia.

FIGURA 3: Hi ha una mirada diferent (categoria central)



Font: elaboració pròpia.

8. Conclusions

Aquesta recerca deixa molt clara **la potència del vincle de confiança entre l'emissor i l'executor freelance d'esdeveniments corporatius i institucionals a Catalunya**, un terreny fins ara molt poc explorat, i com aquesta relació de fidelitat mútua és clau en temps de pandèmia perquè fa que l'executor tingui la força per a poder actuar de revulsiu i d'agent innovador de cara a l'emissor, que l'escolta i es deixa aconsellar, precisament per aquest vincle que ja existeix entre ells i que es reforça en temps de crisi sanitària.

Responent a la primera pregunta de recerca **(Q1)** podem afirmar que, **efectivament, la COVID-19 ha tingut un impacte en la relació entre l'emissor i l'executor freelance en la fase de creació i execució dels esdeveniments corporatius a Catalunya durant els mesos més durs de la pandèmia (març 2020/març2021)**. En tots els casos analitzats, ja existia una relació de temps entre emissor i executor basada en la confiança i la pandèmia ha reforçat aquests llaços.

Pel que fa a la segona pregunta **(Q2)** la resposta també és afirmativa, ja que **al llarg de la investigació hem pogut comprovar com els professionals autònoms del sector que intervenen en la coordinació i creació d'aquests actes corporatius i institucionals han sigut agents actius d'aquesta transformació, reforçant els vincles emocionals i acompanyant els seus clients (emissors) en la cerca de nous llenguatges comunicatius**. Sabem que han sigut la palanca del canvi, gràcies a la relació de confiança que ja existia entre ells, i que s'ha reforçat a partir de l'experiència en temps de pandèmia. Que han buscat solucions de manera proactiva, mostrant als seus clients les oportunitats que la tecnologia els podia oferir. Que han obert la ment dels emissors (creativitat, disrupció, innovació) i això els ha portat a plantejaments fins ara inexplorats. Que els han acompanyat en tot moment, compartint les incerteses i dubtes que anaven sorgint i, finalment, que els han aconsellat, amb molta professionalitat, i s'han sabut posar al lloc del client, mitigant les seves pors. Aquesta és una de les incerteses més grans que planteja el sector dels esdeveniments en temps de pandèmia: la por del

client, que moltes vegades també va lligada la por del receptor. I, tal com s'apunta en aquest marc teòric, aquest TFM demostra que la labor dels professionals dels esdeveniments és la clau de volta per ajudar a l'emissor a vèncer aquesta por.

La resposta a la pregunta 3 (Q3) també és afirmativa, podem dir que, **a partir de l'experiència de la COVID-19 hi ha una mirada diferent de l'emissor cap als esdeveniments, els clients estan més oberts a nous plantejaments**, que passaran segur per la hibridesa i l'*streaming*, que han vingut per quedar-se. La presencialitat ara té un valor que abans no tenia, tant pels emissors com per als executors, que desitjen tornar a programar actes físics i explotar al màxim la potència de les relacions humanes en primera persona. El que queda molt clar és que, a partir de l'experiència del primer any de COVID-19, canviarà la manera de pensar els esdeveniments, tant per part dels emissors com per part dels executors.

I finalment, la pregunta 4 (Q4) també té una resposta positiva ja que **tots els emissors i els executors de la mostra opinen que la COVID-19 ha obert el camí d'una nova manera de relacionar-se entre ells, més propera i emocional**. Es parla d'un abans i un després de la pandèmia pel que fa a la relació entre ells, sobretot pel que fa a la confiança en provar nous formats i aventurar-se en nous llenguatges comunicatius.

FIGURA 4: Conclusions.



Font: elaboració pròpia.

9. Aportacions, limitacions i futures línies de recerca.

Aquest estudi aprofundeix en la relació entre l'emissor i l'executor freelance d'esdeveniments corporatius i institucionals a Catalunya en el primer any de pandèmia mundial per COVID-19 i demostra el valor de la proximitat i el tracte de confiança que s'estableix entre ells i com aquest vincle es reforça en temps de crisi sanitària i serveix de motor per a posar en marxa nous formats i plantejar "innovacions radicals" a l'hora d'abordar l'organització dels esdeveniments. També demostra que, fruit d'aquesta experiència en condicions extremes, hi ha una mirada diferent per part dels emissors cap a la concepció de futurs esdeveniments, més oberta i amb incorporacions tecnològiques com ara la hibridesa i l'*streaming*.

Pel que fa a les **limitacions**, malgrat que he pogut fer les 10 entrevistes en profunditat proposades, i que en una investigació qualitativa el tamany de la mostra no és mai una limitació (Hernández Sampieri et al, 2018), sí que hauria estat molt interessant tenir prou temps com per poder entrevistar una mostra molt més gran per tal de poder fer una anàlisi més exhaustiva. Aquesta podria ser una futura línia de recerca, ja que, malauradament, la sisena onada de la pandèmia torna a colpejar amb força tota la societat, i torna a posar a prova el sector dels esdeveniments.

Per a **futures recerques**, també pot ser molt interessant indagar en la capacitat dels executors freelance d'innovar a través de la pro activitat a l'hora d'aportar solucions als seus clients, com a agents de canvi i innovació, i també pot ser interessant saber com limita als emissors del sector públic el fet de no poder establir una relació de confiança que perduri en el temps amb els seus executors externs a causa dels concursos públics i com això afecta el resultat final dels seus esdeveniments. El nou valor que es dona a la presencialitat en els esdeveniments també és digne d'estudi ja que, amb la persistència de la pandèmia i la incertesa a l'hora de saber quan acabarà, pot ser molt interessant investigar cap on anirà finalment aquesta tendència que s'intueix en aquest TFM.



“Aquest estudi demostra el valor de la proximitat i el tracte de confiança que s'estableix entre emissor i executor freelance i com aquest vincle es reforça en temps de crisi sanitària i serveix de motor per a posar en marxa nous formats”.

10. Bibliografia

Noguero, A. (1999). "Características principales de la actividad tipificada como industria de las relaciones públicas en España: sujetos promotores y sujetos ejecutores". A: Arceo Vacas, J.L. (dir.). Tratado de publicidad y relaciones públicas (pàg. 467-508). Madrid: ICIE

AEVEA, Agencias de Eventos Españolas Asociadas. (2021). Anuario 2021: la fortaleza de los eventos [en línia] AEVEA.es <<https://www.aevea.es/anuario-2021/>>

Aguilar, T. et all (2020). Los mejores eventos de nuestra vida. Reflexiones de un sector en tiempos de confinamiento [en línia] eventmanagementinstitute.es <<https://eventmanagementinstitute.es/pdf/los-mejores-eventos-de-nuestra-vida.pdf>>

Albacete, E. (2020,6,17). Los congresos y ferias pos-Covid: "Desaparecerán las moquetas, pero no el contacto humano" [en línia] niusdiario.es <https://www.niusdiario.es/economia/empresas/ferias-congresos-cambios-tras-covid-coronavirus-entrevista-experto-raimond-torrents_18_2963370257.html>

Amarelle, G. (2020). Análisis acerca de los eventos corporativos. Eventos tradicionales versus la nueva modalidad surgida a raíz del COVID-19 [en línia] UOC.edu <<http://openaccess.uoc.edu/webapps/o2/bitstream/10609/128168/6/gamarelleTFM0121memoria.pdf>>

Blair, P. (maig 2020). State of the Industry: pain points, diversity and inclusion. [en línia] mpi.org <<https://www.mpi.org/blog/article/the-state-of-the-industry-pain-points-diversity-and-inclusion>>

Campos, G.; Fuente, C. (novembre 2013). Los eventos en el ámbito de la empresa. Hacia una definición y clasificación. [en línia] Revista de Comunicación de la SEECI. (Noviembre 2013). Año XV (32), 73-105 [en línia] <<https://www.proquest.com/docview/1509070890/fulltextPDF/9F3140A71A644891PQ/1?accountid=15299>>

Estanyol, E. (juliol 2020) Esdeveniments post-COVID-19, redisseny i virtualització. COMeIN [en línia], no. 101. ISSN: 1696-3296. DOI: <https://doi.org/10.7238/c.n101.2052>

Estanyol, Elisenda (2021) Guia per elaborar el treball final de màster

Estudi de Events Industry Council | Oxford Economics. (novembre 2018). Global Economic Significance of Business Events [en línia] eventscouncil.org <<https://www.eventscouncil.org/Portals/0/EIC%20Documents/OE-EIC%20Global%20Meetings%20Significance%20%28FINAL%29%202018-11-09-2018.pdf>>

Hernández Sampieri, Roberto et al. Metodología de la investigación : las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. Ciudad de México : McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V. , 2018 .ISBN 9781456261986

Hurtado de Barrera, J.(2005). Cómo formular objetivos de investigación. [en línia] abacoenred.com <<https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2015/10/Como-Formular-Objetivos-de-Investigacion-Hurtado-2005-1.pdf>>

Jijena Sánchez, R. Cómo organizar eventos con éxito (2a. ed.). Buenos Aires: Ugerman Editor, 2014. [en línia] p. <<https://elibro-net.eu1.proxy.openathens.net/es/ereader/uoc/78913?page=20>>

Jiménez-Morales, & Panizo Alonso, J. M. (2017). Eventos y protocolo: la gestión estratégica de actos corporativos e institucionales . Editorial UOC.

Motard, E. (febrer 2021). IMPACTO DEL COVID-19 EN EL SECTOR DE EVENTOS. Las claves de la crisis y las reacciones de una industria resiliente. [en línia] eventoplus.com <<https://www.eventoplus.com/archivos/general/publico/eventosMagazine/Temacentral.pdf>>

Lalueza, F. (2011). Sistemes i processos de les RRPP . Barcelona: UOC.

Lloc web de la PCMA. (2021). [en línia] <https://www.pcma.org/press_release/through-covid-19-and-beyond-stb-pcma-and-ufi-launch-white-paper-to-reimagine-the-future-of-business-events/>

Mottard, E.(2010) a Ortega, C. e Izaguirre, M. (eds.) Los eventos: funciones y tendencias. Bilbao. Universidad de Deusto. Documentos de Estudios de Ocio num.39. Capítol 3 (pàg 65-86) [en línia] <http://www.deusto-publicaciones.es/ud/openaccess/ocio/pdfs_ocio/ocio39.pdf>

Otero Alvarado, M. T. ¿Cómo se organizan los actos corporativos?. Barcelona: Editorial UOC, 2017. p. <<https://elibro-net.eu1.proxy.openathens.net/es/ereader/uoc/116009?page=61>>

Professional Convention Management Association, PCMA. (juny 2021). Reimagining Business Events: Through COVID-19 and Beyond [en línia] <<https://www.stb.gov.sg/content/dam/stb/documents/industries/Reimagining%20Business%20Events%20-%20Key%20Infographic%20-%20COMPRESSED%20FINAL.pdf>>

Richards, Marques, L., Mein, K., Samson, R. A., & Miller, J. D. (2015). Event Design: Social perspectives and practices. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203761908>

The Meeting Professional digital, MPI. (maig 2020). State of the Industry. [en línia] themeetingprofessionaldigital.org <https://www.themeetingprofessionaldigital.org/themeetingprofessional/may_2020/MobilePagedReplica.action?pm=2&folio=30#pg32>

The yellow B, Creative Event Marketing. (2020). La agencia de eventos empresariales que se reinventó tras el covid-19. [en línia] theyellowb.com <<https://theyellowb.com/la-agencia-de-eventos-empresariales-que-se-reinvento-tras-el-covid19/>>

Torrents, R. & Izquierdo, E. & Ortega de Frutos, A. (2020). Guía práctica para la creación de contenidos para eventos online eficaces [en línia] eventoslatam.com <<http://eventoslatam.com/wordpress/wp-content/uploads/2020/05/Guia-practica-para-la-creacion-de-contenidos-para-eventos-online.pdf>>

Torrents Fernández, R. (2019). *Eventos de empresa: El poder de la comunicación en vivo* (reedició digital actualitzada). <<http://eventmanagementinstitute.es/wp-content/uploads/2019/12/Eventos-de-empresa-Raimond-Torrents-2019.pdf>>

UOC. Les aproximacions qualitativa i quantitativa

11. ANNEXOS

11.1 Annex 1: Bloc 1: Preguntes genèriques als EMISSORS

- **7.1.1.2 S'encarrega habitualment de l'organització dels esdeveniments? En quina mesura?**

El 100% dels emissors entrevistats tenen una relació directa amb l'organització d'esdeveniments dins la seva empresa/institució/fundació, malgrat que cap dels 5 té una formació específica. Tots 5 tenen el rol de coordinadors de l'esdeveniment, lideren els equips interns i externs i els supervisen.

- **7.1.1.3 Fa equip amb més persones de dins de la seva empresa? Quantes? Quins papers tenen en l'organització i realització de l'esdeveniment?**

Sí. Tots els emissors fan equip amb més persones de la seva empresa/fundació/institució i, a més, quan pertanyen a una Institució, com és el cas dels emissors JR i NP, compten amb el suport del departament de comunicació i protocol de l'Ajuntament de Barcelona, en el cas de XV, té la col·laboració de Comunicació i Protocol del CECAM (Generalitat de Catalunya). BL, al capdavant de la Fundació Antiques Caixes Catalanes, rep el recolzament del departament de comunicació del patrocinador principal dels seus esdeveniments, el BBVA.

Pel que fa als equips interns, XV compta amb 9 persones, 4 tenen el rol de responsables de projectes i lideren cadascun un àmbit dins el CECAM, els altres 5 treballen de manera transversal en els diferents esdeveniments. JR té 2 persones a l'equip d'esdeveniments, que fan tasques de producció i organització. BL compta amb una persona que s'encarrega de la gestió i producció dels esdeveniments i, de manera excepcional, ha tingut el suport d'una altra persona durant uns mesos. NP explica que l'equip d'esdeveniments oscil·la entre 2 i 6 persones, tots tècnics de la Fundació BCN FP. La presidenta de la Fundació FIDEM, JA, delega l'organització dels esdeveniments a la Comissió de Sòcies, formada per 10 membres, i ella ho supervisa en última instància.

El 100% dels casos les persones que fan equip quan hi ha un esdeveniment també tenen altres feines dins l'empresa. Assumeixen els esdeveniments com una part de la seva tasca, però no és la seva feina principal.

- **7.1.1.4 Contracten professionals externs per ajudar-los en l'organització i execució dels seus esdeveniments? Quins rols tenen (mestre de cerimònies, guionista, realitzador de vídeo, ...) Són freelance o és una empresa?**

El 100% dels emissors contracten professionals externs per ajudar-los en l'organització i execució dels seus esdeveniments. Dels 5 entrevistats, 3 només

contracten executors freelance: BL, JA i NP. La directora de la Fundació BCN FP explica que en els esdeveniments grans de la Fundació, quan es requereix d'algú molt especialitzat

“el que fem és comptar amb professionals externs freelance que ja ens coneixen perquè és un territori de treball que perquè funcioni tot molt bé requereix de la suma de molts petits equilibris, perquè afecta a moltes persones, a nivell polític, també transversalment, afecta a molts partits, i llavors, doncs, hem de cuidar molt tot aquest marc relacional. Llavors el que intentem és comptar sempre a nivell més tècnic amb persones que ja ens coneixen, que si fem un acte amb l'Ajuntament, ja sap qui són els regidors i regidores, a qui pots entrevistar, què és el que volem després d'aquell reportatge, que coneix què vol dir la formació professional, què són el centres, que potser abans de l'acte has de fer petits vídeos... per tant, que siguin persones que tinguin ja aquest coneixement, i en el cas de la presentació dels actes també. Necessitem que les persones que tinguin un rol en els nostres grans esdeveniments ja ens coneguin una mica, que coneguin el nostre sector. Gairebé són com una prolongació del nostre equip. Per això anem contractant persones concretes per temes concrets que sabem que sumaran”.

En la mateixa línia s'expressa BL :

“comptem amb un equip de proveïdors freelance habituals, que treballen de manera transversal en tots els grans esdeveniments de la FACC com poden ser el dissenyador gràfic, la fotògrafa, el realitzador de vídeo, que ja formen part de la nostra família professional. Llavors tenim una altra categoria de freelance, que són aquells professionals que els anem agafant puntualment per cada acte, com poden ser, el presentador o presentadora, el servei d'streaming, que sempre mirem que sigui del territori on fem l'esdeveniment, o el càtering, que busquem empreses socials i del territori.”

JA, des de FIDEM, també fa aquesta distinció en la relació amb els executors freelance habituals quan parla de la mestressa de cerimònies dels Premis FIDEM a qui descriu com una persona inspiradora i amb una relació molt estreta amb l'equip executor intern, i la resta de col·laboradors freelance que porten tota la part tècnica amb qui manté una relació més distant.

XV, del CECAM, combina la contractació de professionals freelance amb empreses especialitzades depenent de l'esdeveniment “consultories per congressos, agències d'esdeveniments... però acostumen a ser empreses de 2 ó 3 treballadors, molt petites, perquè ens interessa el tracte més personal, més proper, que no pas una gran empresa que t'assignen un determinat sènior o júnior i després espavila't tu amb aquells, no. Ens agrada el tracte més personal”

Finalment, JR, explica que l'empresa que gestiona els seus esdeveniments, QSL, va entrar a través de concurs públic a l'Ajuntament de Barcelona per a gestionar el Plenari del Consell de l'Habitatge Social de Barcelona. Malgrat tot, les 3 persones assignades al projecte sempre són les mateixes i el tracte és molt proper, no tens la sensació de treballar amb una gran empresa impersonal.

TAULA 5: 7.1.1.5 Com definiria la relació amb aquests professionals externs?

Estrictament professional	<p>BL: Jo diria <u>molt professional però no estrictament professional</u>.</p> <p>JA: <u>Professional en el bon sentit de la paraula</u>.</p> <p>JR: La relació és molt professional, per descomptat! <u>Bàsicament és professional</u>.</p> <p>NP: Nosaltres donem per fet que les persones que contractem han de ser molt bons professionals, això d'entrada. <u>És una relació professional però no estrictament professional</u>.</p> <p>XV: <u>Molt professional</u>.</p>
Distant	<p>BL: <u>no, per res</u>. Jo i el meu equip tenim relació personal i directa amb tots ells.</p> <p>JA: Jo distingiria entre la coordinadora/presentadora i la resta de freelance, amb els quals tenim una relació més curta (uns dies) i per tant més <u>distant però no freda</u>.</p> <p>NP: <u>No és gens distant</u>.</p> <p>XV: No és per a res distant!</p>
Cordial	<p>BL: Molt!</p> <p>JA: Sí.</p> <p>NP: molt.</p> <p>XV: per suposat.</p>
Propera	<p>BL: <u>Moltíssim!</u> Tenim una <u>relació personal</u> amb tots ells.</p> <p>JA: <u>Molt propera</u>.</p> <p>JR: <u>La relació personal és bona</u>.</p> <p>NP: <u>Es treballa conjuntament</u>. S'acostumen a implicar molt, suposo que perquè te n'adones que coneixes una institució, i que les coses que es fan acostumen a ser molt gratificants.</p> <p>XV: Pensem que ha de ser un <u>tracte molt directe i molt proper</u>.</p>
Empàtica	<p>BL: Molt!</p> <p>JA: Sí.</p> <p>NP: Per suposat.</p> <p>XV: I tant.</p>
Els considero Companys de feina	<p>BL: <u>Son com una extensió nostra</u>, una ma més que tenim a la Fundació per fer tots els esdeveniments.</p> <p>JA: la coordinadora/presentadora està integrada al nostre equip i a la Fundació, no li sortiria la meitat de bé si no estigués tant integrada. Te una implicació llarga en el temps (5 mesos). <u>És de la família</u>.</p> <p>JR: <u>Els considero companys de feina mentre dura l'esdeveniment</u>, i com qualsevol altre company de feina, tens l'empatia que tens i tens la relació que puguis tenir.</p> <p>NP: Des del moment que establim la relació amb els professionals freelance hi ha tot un treball previ de reunions, preparació, que pensem que gairebé és més important que el que després es fa en el propi acte, per tant, pràcticament, fins que arribem a l'execució d'aquest acte en concret, <u>aquestes persones passen a ser gairebé una part més de l'equip</u>. Potser no tant de la meva feina directa però sí de les persones que lideren cadascun dels projectes.</p> <p>XV: <u>Si és un professional extern que portes molt temps col·laborant amb ell</u>, encara que sigui puntualment en una època determinada a l'any però amb una certa continuïtat, acabes agafant una <u>relació més de confiança</u>, més de <u>cordialitat</u>, i fins i tot et pots permetre fer alguna broma o algun acudit, cosa que, a lo millor amb un professional extern que no el coneixes tant doncs no faries. A mesura que el vas coneixent, <u>és evident que s'estableix una relació de confiança més profunda</u>.</p>
Altres...	<p>BL: <u>Els valorem moltíssim</u> i la majoria ja fa molts anys que treballen amb nosaltres, és una <u>relació fidel</u>, tant d'ells cap a nosaltres com de nosaltres cap a ells.</p>

XV: La base de qualsevol relació amb un professional extern ha de ser de confiança, amb les seves capacitats i amb el seu coneixement i amb les seves propostes.

- **7.1.1.6 Durant el primer any de la crisi sanitària (març 2020-març2021) varen haver de suspendre molts esdeveniments? Quants? Es varen plantejar fer-los online o buscar altres formats alternatius? M'ho pot explicar amb més detall?**

El 80% dels emissors responen que sí (4) que varen haver de suspendre o posposar els seus esdeveniments, mentre que només un 20% diu que no (1).

JR, suspendre tot els primers mesos, fins el segon trimestre de 2020 no recuperem activitat, ho traslladem tot online.

JA, suspendre tots els actes físics: 7 sopars l'any, les visites a empreses (5) els esmorzars amb les sòcies (tots) Tardes FIDEM BBVA, online, i la creació s'una sèrie de webinars per acompanyar les nostres sòcies.

XV, varen suspendre tot allò físic, tancar el centre l'Artesania Catalunya, posposar 1 any el Congrès Anual que s'havia de celebrar l'abril de 2020, varen haver de crear una línia de subvencions flaix pels artesans, i donar-los eines per poder traslladar el negoci al món online. Després varen venir els webinars i el trasllat dels esdeveniments 100% al món Online.

BL, varen haver d'anular el premi Talent i posposar els actes de lliurament d'alguns premis. Varen traslladar tots els seus esdeveniments al món virtual i varen crear actes nous adients al moment com el Premi Corona Cultura o Contagia Optimisme.

Només NP, des de la Fundació BCN FP afirma que no varen haver de suspendre res, les diferents activitats programades les varen convertir en formats online. Els 2 grans esdeveniments que organitzen: METROPOLIS FP LAB i els PREMIS FP EMPRÈN i FP CONSOLIDA, es varen fer online i amb formats novedosos.

11.2 Annex 2: Bloc 2: Preguntes genèriques als EXECUTORS

- **7.1.2.2 Es dedica exclusivament al sector dels esdeveniments? (en cas negatiu) Quin percentatge representen els esdeveniments en el volum de feina anual?**

El 100% dels executors responen que NO es dediquen exclusivament al sector dels esdeveniments. Per a 4 de 5 no arriba al 50%. A DH els actes li representen un 66% del volum de feina anual, a MB abans de la crisi de la covid-19 el percentatge era del 50% i ara ha baixat fins al 25/ 30% i ha pogut remuntar gràcies als *streamings*. Per AA suposen un 40% de la feina. El que menys esdeveniments executa l'any és DS, de 70 factures/any, 8 són esdeveniments, però són actes molt grans. Per a l'única executora que no és autònoma, ME, els actes representen un 30/40% del volum de feina anual.

- **7.1.2.3 Quant de temps fa que està vinculat al sector dels esdeveniments (*E)?**

Tal com es pot veure al quadre “Dades Executors” a la casella *E, els executors estan vinculats al sector dels esdeveniments des del principi del seu negoci.

- **7.1.2.4 Quina és la seva especialitat en el sector dels esdeveniments?**

Tal com es pot veure al quadre “Dades Executors” a la casella “Especialitat”, tots els executors freelance estan relacionats amb el sector audiovisual. Alguns d’ells com AA, DS i DH, també assumeixen tasques de coordinació i direcció de producció en alguns dels esdeveniments grans on participen. Tots ells participen de manera proactiva en totes les fases de creació, producció i execució dels esdeveniments.

En el cas de ME, des de fa 13 anys porta la direcció de projectes d’educació i participació de QSL, Serveis Culturals.

- **7.1.2.5 Acostuma a treballar amb altres professionals freelance quan participa en la realització d’un esdeveniment? Em pot dir quins (presentadors, coordinadors de guió, videomakers...)**

El 100% dels executors acostumen a treballar amb altres professionals freelance quan participen en un esdeveniment. Aquests altres autònoms habitualment els contracta l’emissor però, en alguns casos, els subcontracta el mateix executor, sobretot els que acostumen a formar part del seu ecosistema laboral, com ens explica DS, que subcontracta operadors de càmera, tècnics de llum i tècnics de so i operadors d’streaming. També és el cas de AA, DH, MB (tots freelance). En el cas de la ME, de l’empresa QSL, sempre subcontracten professionals externs pels seus esdeveniments, que acostumen a ser professionals freelance, com ara el dissenyador gràfic, la presentadora, ponents, col·laboradors a nivell de contingut... I després tota la part tècnica: sonorització, vídeo, streaming...

AA sempre hi ha un director de l’esdeveniment, un presentador, tècnics de llum, fotògraf, hostesses...

DH fotògrafs, videomakers, presentadores, maquilladores, directors de fotografia, realitzadors...

DS sí,. A presentadors, regidors de sala, hostesses, guionistes

- **7.1.2.6 L’acostumen a subcontractar agències d’esdeveniments i de comunicació o el contracten directament les empreses i institucions que organitzen l’esdeveniment? Em podria especificar quin percentatge representa cada cas?**

Per a 4 dels 5 executors, el 100% dels seus clients són directament empreses i institucions. Només un, DS, explica que al 80% dels actes el contracten directament els emissors i un 20% ho fan a través d’agència. Del total, representaria un 0’25%. Per tant, podem afirmar que en un 99’75% dels casos, els executors són contractats directament per als emissors.

AA explica que “el client final és el que em contracta a mi, em coneixen personalment i és el meu fluxe de feina. No treballo per agències on no coneixes el client final, no, no, no, no, no treballo per agències!”

• **7.1.2.7 El 2019, quants dels seus clients d'esdeveniments eren habituals i quants eren nous?**

Abans de la COVID-19

AA, explica que treballa per clients de molts anys, “amb els que tinc confiança”, la immensa majoria dels meus clients són habituals. En pot caure algun de nou, però molt pocs.”

Per DH, el 2019 va ser un any molt bo, va fer clients molt potents, pocs però molt bons, i especifica que “tots els clients d'esdeveniments que vaig fer el 2019 seguiran sent els meus clients el 2022”.

DS, abans del COVID el 100% dels seus clients d'esdeveniments eren habituals.

MB, el 85% dels meus clients d'esdeveniments repeteixen, potser canvia l'esdeveniment o la feina que fas dins l'esdeveniment, però el client es manté. MB destaca “ els esdeveniments són canviants, són dinàmics, i has de variar també la manera de fer-ho, de representar-ho, la frase aquesta “*lo único constante es el cambio*”, doncs això.

ME, majoritàriament treballen amb emissors habituals que representen el 80% dels clients i són projectes de llarga durada. Cada any entre un 20% de clients nous.

TAULA 6: 7.1.2.8 Com definiria la relació amb els seus clients habituals d'esdeveniments (quan els clients són les empreses i institucions)?

Estrictament professional	AA: <u>És professional</u> . DS: Amb el 90% dels meus clients tinc relació <u>estrictament professional</u> amb els que tenim <u>una molt bona relació laboral</u> , segur, almenys és el que m'han fet arribar sempre. MB: Al principi la relació és més estrictament professionals i, a mesura que passa el temps, tens una mica més de <u>confiança</u> . També depèn de la <u>química</u> que hi hagi... però la base és sempre professional, <u>professional i de respecte</u> .
Distant	ME: <u>Sempre és professional</u> .
Cordial	AA: Sí. ME: Sí.
Propera	AA: Sí. DH: Sí. MB: <u>Amb el temps puja un grau la confiança</u> i fins i tot pots arribar a parlar de coses més <u>personals</u> : com et va? Què tal?
Empàtica	AA: Sí. DH: Sí. DS: Molt empàtica mútuament, crec. MB: Amb el temps estableixes un punt, no diria d'amistat, però sí <u>d'empatia profunda</u> , de consideració alta... ME: Sí, <u>és el que intentem més</u> , de posar-nos també a la seva pell i intentar que l'esdeveniment surti com ells volen.
Els considero Companys de feina	AA: <u>No m'atreveixo a dir companys de feina...</u> estem tots en el mateix barco, tots anem a una... però és el meu client. DH: <u>La relació és molt bona</u> i, en certa manera, són companys de feina. DS: un 10% dels clients, després de 10 ó 15 anys de treballar junts, <u>els considero amics</u>

	<p><u>meus.</u> ME: Durant l'esdeveniment, aquí depèn una mica de cada client, però <u>realment fem equip.</u></p>
Altres...	<p>DS: Els meus clients em tenen a mi perquè tenen molt <u>bon tracte</u> i que no s'imaginaven fent aquests <u>events</u> amb altra gent perquè els conec, <u>ens coneixem i sabem com treballem</u> i creuen que sempre estic a punt per a <u>cobrir les seves necessitats.</u> MB: <u>Aquesta relació més personal l'he establert més quan la persona que em contracta és una dona.</u> No sé què passa, però amb un home hi ha més límit a l'hora d'interactuar... vull dir, puc passar del que és <u>estrictament professional</u> a una <u>certa empatia</u> però, amb les dones, sembla que hi hagi com un punt nexa més d'unió, de parlar... de <u>connexió</u>. Partint de la <u>base de professional</u>, sempre, eh. Sí que em passa que amb les dones hi ha un punt més de <u>connexió</u> i amb els homes arriba un punt que es talla (marca amb el braç) fins aquí!</p>

• **7.1.2.9 En quin percentatge va afectar la seva feina al sector dels esdeveniments la crisi sanitària entre març de 2020 i març de 2021? Quants esdeveniments en els que vostè participava com a professional freelance es van cancel·lar?**

En aquesta resposta es veu una diferència entre els executors freelance, tots molt afectats per l'impacte de la crisi sanitària, i l'executora empresa, ME, que al tenir els seus clients d'esdeveniments fruit de concursos públics, va mantenir tota l'agenda, això sí, adaptant-los al món virtual. Per a tots ells, però sobretot per als executors autònoms, l'experiència de la COVID-19 ha sigut transformadora, i els ha obligat a innovar i endinsar-se en noves maneres de plantejar els esdeveniments fins llavors físics. L'Streaming ha significat un salvavides professional en temps de nova normalitat i una nova via de negoci.

AA : "em va caure un 80% la feina vinculada al sector dels esdeveniments".

DH : "es van cancel·lar un 50% dels esdeveniments".

DS : " el 2020 ens varen tancar el març, jo vaig tenir temps de fer 3 dels esdeveniments, i la resta els varen ajornar, en total, vaig perdre 3 esdeveniments (1/3 part). DS, Explica que abans de la pandèmia els actes era un sector residual que no potenciava dins la seva empresa però, arran de la COVID, un company freelance tècnic de so que va quedar a zero de feina li va proposar associar-se per a crear una empresa especialitzada en retransmetre esdeveniments per streaming. El 2021, de les 70 feines que fa l'any, 30 són esdeveniments, tot gràcies als streamings que fan amb aquesta nova micropime nascuda de l'associació de 2 freelance creada en plena pandèmia. Abans de la crisi sanitària, DS només feia 8 esdeveniments l'any. "

MB es mostra molt expressiva quan explica el gran impacte que va ocasionar els primers mesos de confinament i mesures especials a partir del 13 de març de 2020 " jo ja tenia 4 esdeveniments programats pel trimestre i amb una setmana, pum, pum, pum, zero! Així de clar ze-ro. Mira, mira! (fa un zero amb la ma). Em va agafar un hòstia, hòstia! Sóc autònoma! A partir d'aquí els propers 3 mesos vaig veure que potser havia de reconduir, la gent es voldria seguir comunicant i jo volia seguir fent coses... i estirant del fil vaig veure que això de l'Streaming podia ser un forat com per poder continuar fent-ho d'una altra manera... ningú s'hi posava quan m'hi vaig posar jo, demanant material per correu, demanant informació als proveïdors... a partir d'aquí vinga, anem a presentar una nova

forma de fer esdeveniments i de poder comunicar-te amb un so i audio professional, i a partir d'aquí, la segona meitat del 2020 vaig treballar molt, vaig remuntar"

ME diu que varen ser bastant afortunats ja que no els va caldre cancel·lar feines, varen poder adaptar el 100% dels seus esdeveniments al format online, adaptant-se molt ràpid amb les eines que tenien en aquell moment però realment no varen haver de cancel·lar res.

11.3 ANNEX 3: Bloc 3: preguntes específiques sobre l'esdeveniment organitzat entre març de 2020 i març de 2021 (CRISI COVID-19). TAULA 6: Comparativa EMISSORS/EXECUTORS

7.1.3 TAULA 7: Comparativa Emissors/Executors		
Esdeveniment: XI Premis FP Emprèn (PFPE) 18/6/2020		
Esdeveniment que va passar de format presencial a online. Es va gravar, editar i es va emetre en fals directe per canal de youtube de la Fundació.		
Preguntes	Respostes EMISSOR (NP)	Respostes EXECUTOR (MB)
7.1.3.1 Ja coneixia els executors/emissors? Va influir la seva relació amb l'emissor/executor en la presa de decisions sobre l'esdeveniment PFPE?	<p>- <u>Sí, fa molts anys que treballem amb la MB i comptem amb ella pels PFPE.</u></p> <p>- <u>Sí, va ser clau! Totalment.</u> Sense aquestes dues persones (executors freelance: MB i guionista/presentadora) no ho haguéssim pogut fer.</p>	<p>-<u>Sí, fa molts anys que treballo per la fundació bcn FP i pels PFPE.</u></p> <p>-<u>Sí. Jo proposo, sóc proactiva.</u> Hi ha la <u>confiança</u> de poder proposar, perquè portem molts anys treballant amb la <u>Fundació BCN FP.</u> Saben que treballo bé i que <u>puc donar-los solucions...</u>Ells no saben de les noves tecnologies i si no hi ha ningú que els hi proposa, no fan res... en canvi si proposes ells estan oberts a fer nous formats.</p>
7.1.3.2 Com definiria el paper de l'executor freelance en relació al client durant l'esdeveniment PFPE? (esculli i ordeni les 3 més importants d'aquesta llista)	<p>1- Aconsellar</p> <p>2- Buscar solucions de manera proactiva</p> <p>3- Obrir la ment (creativitat, disrupció...)</p> <p>Acompanyar</p> <p>Animar</p>	<p>1-Trobar solucions de manera proactiva</p> <p>2-Obrir la ment (creativitat, disrupció...)</p> <p>3-Acompanyar</p> <p>Aconsellar</p> <p>Animar</p>
7.1.3.3 Diria que hi ha hagut un canvi en la relació amb l'emissor/executor durant el període de l'esdeveniment PFPE? Com ha sigut aquest canvi?	<p><u>Ja hi havia una molt bona relació amb aquests professionals perquè sinó no ens hauríem embrancat amb un embolic així.</u> Sí que és cert que es va generar <u>més relació</u>, la prova és que el següent premis, els del 2021, vàrem fer un format híbrid però ja no va ser tan complicat.</p> <p>Amb MB, Just construïnt aquests actes hem trobat formes molt <i>xules</i> de fer canvis en el</p>	<p>No. Va canviar la forma de comunicar-nos</p>

	<p>web, o sigui, la digitalització ens ha permès trobar moltes idees per fer coses que teníem molt estàtiques a la part comunicativa nostra i ara les tenim molt més dinàmiques.</p>	
<p>7.1.3.4 A partir de l'experiència de la COVID-19 i l'esdeveniment PFPE, creu que l'emissor te una nova mirada cap als actes corporatius? Per què?</p>	<p>Un abans i un després hi és per tot. El que estem veient és que la situació ideal, si pots tenir pressupost, <u>és combinar el presencial amb l'<i>Streaming</i>. A la gent els agrada venir, els agrada opinar, els agrada veure's</u>. Però amb un bon <i>streaming</i> arribes a més gent del que seria el públic que pot venir físicament. <u>Ara, la mirada és diferent, ho és!</u> També sabem ara quines coses es poden fer, i anem decidint sobre la marxa. Per exemple, hem vist que ens funcionen molt bé les gravacions en el <i>youtube</i>, per tant, molts actes els fem presencials però els gravem, que abans no ho fèiem. <u>Hem après, i estem aprenent sobre la marxa. Tenim una mirada diferent.</u></p>	<p>Va ser una <u>adaptació a les circumstàncies de la pandèmia. No parlaria ben bé d'una nova mirada.</u> Jo em pregunto: si realment es pogués fer tot presencial, l'<i>streaming</i> hi seria? O potser tornariem a fer el resum en vídeo? <u>Jo crec que la gent prefereix anar-hi.</u></p>
<p>7.1.3.5 En cas afirmatiu, creu que aquesta nova mirada perdurarà en el temps i es tindrà en compte per esdeveniments futurs?</p>	<p><u>Pel que veiem en algunes coses sí.</u> Crec que la part híbrida permet que quan no es pot viatjar puguis participar en algunes activitats. Igual que no tornaran moltes reunions presencials que implicaven desplaçaments llargs i que potser ara ja no tenen massa sentit amb l'hàbit de les video reunions. Pensem que quan el COVID se'n vaig quedarà un món més mig, mig. O sigui, <u>valorar molt les coses que fas presencials.</u></p>	<p><u>Crec que la híbridesa perdurarà en el temps,</u> variarà el tant per cent, però ha vingut per quedar-se, no és residual.</p>
<p>7.1.3.6 Alguna cosa per afegir o rectificar?</p>	<p>Ens ha anat molt bé trobar sistemes per a poder mantenir aquestes activitats amb l'alumnat d'FP. Normalment, amb totes les coses que hem anat fent, amb tothom s'ha <u>construït una relació més estreta,</u> perquè hem hagut d'anar <u>redissenyant</u> moltes coses que ja teníem, per ma. Les hem hagut de tornar construir.</p>	<p>El meu tipus de feina és una <u>renovació constant</u> que moltes vegades supera la realitat, encara estem amb l'<i>Streaming</i> i ja anem per la intel·ligència artificial... <u>Veig molt inviable tenir aquesta capacitat extrema de tocar-ho tot.</u></p>
<p>Esdeveniment: Gala inaugural de la II Mostra Internacional d'Audiovisuals d'Artesania (GMIAA) 15/10/2020 Esdeveniment que va passar de format presencial a online. Es va gravar una pel·lícula i es va emetre com a gala inaugural totalment disruptiva pel canal de youtube de la CECAM.</p>		
<p>Preguntes</p>	<p>Respostes EMISSOR (XV)</p>	<p>Respostes EXECUTOR (DH)</p>
<p>7.1.3.1 Ja coneixia els executors/emissors? Va influir la seva relació amb l'emissor/executor en la presa de decisions sobre l'esdeveniment GMIAA?</p>	<p>- <u>Sí, ja els coneixíem.</u> DH i el seu equip varen treballar en la primer edició de la GMIAA. - <u>Sí, és evident que va influir la relació amb DH, va influir el fet que ja ens coneixíem.</u> Ens va fer una <u>proposta diferent,</u> que d'entrada ens va sobtar una mica, però <u>ens</u></p>	<p>-<u>Sí, són clients habituals.</u> -<u>Sí que va influir.</u> El segon any, davant la situació de no poder fer una gala presencial, la primera reacció va ser: "i ara què fem? Ho haurem d'anular". El que passa és que <u>la relació és molt bona amb XV, molt cordial,</u> i entre tots vam dir no,</p>

	<p><u>va convèncer (DH) de tirar endavant aquella gala online, que en comptes d'una gala es va convertir en un conte oníric. També es va projectar la gala a Filmin, i això ens va agradar molt... Finalment vàrem comprar la idea, però com que era una cosa molt disruptiva, novedosa i diferent, abans la vàrem haver de traslladar a direcció perquè l'aprovesin.</u></p>	<p><u>anem a buscar solucions.</u> I com que el meu client aquest és un projecte que l'estimen, i es nota, perquè fa tot el possible per salvar-lo, <u>doncs va ser quan vàrem dir ho hem de fer, ho hem de fer, ho hem de fer!</u> I va sorgir fer una gala virtual on presentaríem les propostes audiovisuals i, de retruc, vàrem patir un <i>happy accident</i> amb Filmin.</p>
<p>7.1.3.2 Com definiria el paper de l'executor freelance en relació al client durant l'esdeveniment GMIAA? (esculli i ordeni les 3 més importants d'aquesta llista)</p>	<p>1-Buscar solucions de manera proactiva 2-Obrir la ment (creativitat, disruptió...) 3-Acompanyar</p> <p>Aconsellar Animar</p>	<p>1-Buscar solucions de manera proactiva 2-Obrir la ment (creativitat, disruptió...) 3-Aconsellar</p> <p>Acompanyar Animar</p>
<p>7.1.3.3 Diria que hi ha hagut un canvi en la relació amb l'emissor/executor durant el període de l'esdeveniment GMIAA? Com ha sigut aquest canvi?</p>	<p><u>Sí, va influir el COVID.</u> Amb aquests professionals externs <u>quan ja hi has treballat i t'han demostrat la seva professionalitat</u>, quan hi vas col·laborant, i a sobre amb una situació d'emergència pandèmica, doncs <u>acabes també establint un nivell de complicitat i de confiança</u>, no dic cega però sí <u>absoluta en les seves capacitats</u> (DH i el seu equip). <u>La relació s'accentua en un moment de crisi.</u></p>	<p><u>Sí, sí, sí.</u> Aquella frase que "d'aquesta en sortirem més forts, doncs és això. El meu client, tot i que potser amic és una paraula molt forta, però sí que és cert que <u>tenim una relació diria que fabulosa actualment</u>, i la <u>confiança que em donen</u> fa que sigui el projecte que faig amb més <i>carinyo</i> de tots els que tinc entre mans. <u>La relació millora dia a dia.</u> Possiblement sí, quan travessem moments complicats i els anem superant en equip doncs, és provable que <u>els lligams que fem siguin més forts</u>, que no pas si treballem en unes condicions més agradables</p>
<p>7.1.3.4 A partir de l'experiència de la COVID-19 i l'esdeveniment GMIAA, creu que l'emissor te una nova mirada cap als actes corporatius? Per què?</p>	<p><u>Sí.</u> Abans era tot presencial i a Barcelona. Molta gent del país havia de perdre tot el dia si volia fer aquella activitat, venir, estar i tornar. La pandèmia ens ha precipitat el tema online 5 anys... Els esdeveniments clar que han canviat! Durant el primer any de pandèmia va ser 100% online, i <u>ara és híbrid.</u></p>	<p><u>Nova Mirada, et diria que NO</u> perquè hem fet la tercera mostra (2021) i tot i que hem aprofitat les coses bones de la segona edició, ja <u>hem tornat a un format poc arriscat.</u> <u>Jo no crec que en aquest cas hagi afectat en quan a innovació, obertura de ment... no hi ha una previsió de canvi brutal, no existeix.</u></p>
<p>7.1.3.5 En cas afirmatiu, creu que aquesta nova mirada perdurà en el temps i es tindrà en compte per esdeveniments futurs?</p>	<p><u>Això ha vingut per quedar-se (streaming).</u> Nosaltres que treballem molt per mostrar a la societat què és l'artesanía catalana, cap on va, que és una professió e futur... nosaltres ens hem de mostrar molt de cara a fora. <u>I no només a nivell tecnològic, també de format i de continguts i de formes de participació.</u> Això s'està consolidant tot molt de pressa, i encara no has acabat de païr una opció que ja en surt una de nova que no saps massa bé com anirà.</p>	<p><u>Més que una nova mirada per mi era una mirada diferent.</u> O era una nova mirada perquè estàvem <u>dins un escenari diferent (COVID).</u> Però, tornats a la "normalitat", <u>jo prefereixo una mirada presencial,</u> és un tema de preferències. Per mi, com a director de producció, no té cap sentit seguir fent allò que vam fer amb COVID perquè estàvem obligats per la situació, <u>prefereixo tornar a omplir un auditori, el contacte el prefereixo.</u> El que vàrem fer era gravat, acèptic ...</p>
<p>7.1.3.6 Alguna cosa per afegir</p>	<p>Una dificultat que tenim a l'administració és</p>	<p><u>Sóc l'executor però treballo amb un equip</u></p>

<p>o rectificar?</p>	<p>que hem de justificar molt i molt bé la recurrència d'un mateix proveïdor. Durant 2 anys podem contractar el mateix proveïdor sense haver de donar explicacions, però a partir del tercer any hem de fer un informe justificatiu del per què aquesta persona o empresa enlloc d'una altra... Això es fa per repartir les tasques entre diferents professionals. El que passa és que, clar, <u>quan tu tens un professional que et funciona, que has establert aquell nivell de confiança, ostres, costa molt començar de zero amb un de nou</u> que no saps com et sortirà. Per això nosaltres procurem, en la mesura del possible, <u>continuar contractant aquells professionals que ens funcionen mentre es pugui, com DH.</u></p>	<p><u>fantàstic de professionals per al GMIAA, tots freelance: fotògrafa, realitzador, presentadora i ajudant de producció. Jo faig de nexa d'unió entre 2 grans equips: el del client (3 persones) i el meu equip.</u> Aquests dos universos funcionen perquè tinc la sort de treballar amb gent que en sap molt més que jo, <u>molt professionals.</u></p>
<p>Esdeveniment: Premis Corona Cultura (PCC) 26/11/2020 Esdeveniment nou que es va gravar en format audiovisual (road movie i reportatge) i es va emetre pel canal de youtube de la FACC i el BBVA.</p>		
Preguntes	Respostes EMISSOR (BL)	Respostes EXECUTOR (AA)
<p>7.1.3.1 Ja coneixia els executors/emissors? Va influir la seva relació amb l'emissor/executor en la presa de decisions sobre l'esdeveniment PCC?</p>	<p>- <u>Sí, ja havíem treballat abans.</u> AA és el nostre realitzador de vídeo habitual, i la presentadora havíem fet alguna cosa amb ella també. - <u>Sí.</u> És veritat que nosaltres estàvem acostumats a fer uns actes de lliurament molt tradicionals. Això no vol dir que no ens deixem assessorar pels nostres col·laboradors externs, per <u>innovar.</u> I jo <u>valoro molt dels nostres proveïdors habituals que ells també ens proposin idees noves</u> perquè segurament <u>no haguéssim sigut tan arriscats.</u> I en aquest cas, aquests professionals freelance que vàrem contractar pels PCC sí que <u>ens van despertar una mica per fer-ho d'una manera diferent, molt més divertida, amb un format innovador que no se'ns hagués acudit a nosaltres,</u> sí que va ser un encert molt gran. I, a més a més, vàrem aconseguir que el nostre patrocinador, que és més conservador perquè és un banc (BBVA) també hi entrés en tot això, per tant, penso que va anar molt bé.</p>	<p><u>-Sí, fa més de 10 anys que treballo per ells.</u> <u>-Sí, va influir.</u> Perquè hi ha una <u>confiança.</u> Hi ha una aposta. Va ser un <u>projecte innovador</u> i la relació que existia amb nosaltres (AA i guionista/presentadora) <u>perquè ja ens coneixien va influir directament amb el resultat, i tant!</u> <u>Si no hagués existit aquesta relació de coneixença i de confiança difícilment s'hauria dut a terme el PCC.</u></p>
<p>7.1.3.2 Com definiria el paper de l'executor freelance en relació al client durant l'esdeveniment PCC? (esculli i ordeni les 3 més importants d'aquesta llista)</p>	<p>1-Obrir la ment (creativitat, disrupció...) 2-Buscar solucions de manera proactiva 3-Acompanyar Aconsellar Animar</p>	<p>1-Obrir la ment (creativitat, disrupció...) 2-Acompanyar 3-Buscar solucions de manera proactiva Aconsellar Animar</p>

<p>7.1.3.3 Diria que hi ha hagut un canvi en la relació amb l'emissor/executor durant el període de l'esdeveniment PCC? Com ha sigut aquest canvi?</p>	<p><u>Amb AA, amb qui tenim ha molta relació i de molt de temps, la relació no va canviar, va ser bona com sempre, la mateixa. Ell sempre intenta adaptar-se i ja és proactiu. Amb la presentadora/guionista del PCC sí que va ser molt diferent perquè la relació no havia estat tan personal, havia sigut més puntual, i en aquest cas va passar a tenir com un paper més important. En el sentit que <u>et proposa, t'anima amb optimisme, et posa solucions a tots els problemes que tu veus. Sí, llavors es va estrènyer la relació, sí!</u></u></p>	<p><u>Sí, com que es va fer el PCC amb un resultat satisfactori, doncs jo crec que un èxit davant d'un repte suposa una millora per tots, tant pel client que va fer l'aposta per tu, com per tu que ho has resolt i has vist que has donat de sí tot el que es pretenia. I tant que influeix!</u> <u>Van creure, van apostar, van confiar i el resultat ha sigut òptim, per tant, la relació és més estreta.</u></p>
<p>7.1.3.4 A partir de l'experiència de la COVID-19 i l'esdeveniment PCC, creu que l'emissor te una nova mirada cap als actes corporatius? Per què?</p>	<p>Ja no sé si va ser per l'esdeveniment en concret (PCC) o va ser per la pandèmia en sí, <u>però sí que és veritat que ens hem obert molt més a arribar a més persones a través dels mitjans online</u>, cosa que mai havíem vist necessari. Amb altres activitats que fem, com el Festival de Cinema de Muntanya, que el varem haver de fer híbrid, el format ja s'ha quedat i ara arribem a tot el món. <u>El PCC et fa pensar que si tornem a tenir una idea diferent no xocarà tant. Sobretot de cara al nostre patrocinador, el BBVA ara confien més, ens és més fàcil. Si li demanem una cosa més fora del normal que puguin dir que sí.</u></p>	<p>(silenci) No sabria què dir-te... m'agradaria que tinguessin una nova visió i que comptessin amb nosaltres per fer moltes més coses... Però sí, <u>hem fet un Open mind, i sí, tenen una altra visió.</u> Ens vàrem inventar una cosa (PCC) que els ha donat repercussió mediàtica i social amb ells. En els moments que estàvem que era impossible fer res <u>es va trobar una solució.</u> <u>Sí, sí, indubtablement, sí!</u></p>
<p>7.1.3.5 En cas afirmatiu, creu que aquesta nova mirada perdurarà en el temps i es tindrà en compte per esdeveniments futurs?</p>	<p>JO penso que <u>la unió amb els executors sí que perdurarà en el temps.</u> Ara, en el tema cultural, <u>la presencialitat és important</u> per nosaltres, l'intercanvi, la connexió amb les persones és presencial, però <u>el que suma s'ha de continuar fent (hibridesa).</u> Pel que fa al PCC, sí que és veritat que si en un moment donat haguéssim de crear una cosa nova, no sempre hem de pensar en com ho havíem fet fins ara, hem de pensar que hi ha altres maneres de fer-ho. Per tant, <u>aquesta part d'obrir la ment jo crec que sí que ens ha quedat.</u> Ho tindrem en compte, <u>sobretot quan anem a plantejar esdeveniments nous, que sigui diferent, innovador, que impacti més.</u></p>	<p>Hauria de ser així. Si servirà per canviar... <u>es veurà amb el temps.</u> En principi sí, tot el camí que anem fent sempre és <u>allisonador, per millorar...</u> I <u>s'hauria de veure en futurs esdeveniments.</u></p>
<p>7.1.3.6 Alguna cosa per afegir o rectificar?</p>	<p>Estic sorpresa de la quantitat de professionals creatius, de les idees genials que varen arribar a sortir en aquells mesos de COVID. Confio que no tornem a lo de sempre, <u>que ens quedem amb la creativitat, la disrupció, que això es quedi.</u> Crec que <u>hauríem d'aixecar aquesta mirada de tant en tant per anar sempre un pas endavant, i</u></p>	<p>És important que ens aquests moments de pandèmia, paraules com <u>repte, open mind i innovació, són claus.</u> <u>Donar-li la volta a la truita i no quedar-nos com estàvem, tant a nivell meu (executor) com de l'emissor.</u> <u>La fidelitat del client és molt important.</u> Quan m'entren clients nous dius: "va parlem</p>

	<u>no quedar-nos amb el present i amb el corre cuita de sempre.</u>	de preu", però amb aquests clients de sempre el preu és secundari.
Esdeveniment: XXIII Premis FIDEM (PF) 9/12/2020 Esdeveniment que va passar de format presencial a format híbrid. Es va gravar amb les premiades i les autoritats que donaven premi i la gala es va emetre, editada, pel youtube de FIDEM i per FIBRACAT TV.		
Preguntes	Respostes EMISSOR (JA)	Respostes EXECUTOR (DS)
7.1.3.1 Ja coneixia els executors/emissors? Va influir la seva relació amb l'emissor/executor en la presa de decisions sobre l'esdeveniment PF?	<p>- <u>Sí, portem anys treballant conjuntament.</u></p> <p>- <u>No va influir en la presa de la decisió de fer la gala del PF.</u> Tothom tenia por de fer la gala dels PF, la Comissió de Sòcies de FIDEM no volia, estaven espantades, i jo vaig insistir, vaig fer servir la meua autoritat. Però un cop salvat això, <u>els professionals externs s'hi van abocar més.</u> <u>La proposta de millora qualitativa va arribar d'ells, no pas de nosaltres.</u> Els professionals externs s'hi varen abocar més, ens varen <u>donar idees, vàrem adaptar el format (híbrid) varem ser innovadors,</u> vàrem emetre la gala i una sèrie d'entrevistes per Fibracat TV.</p>	<p>- <u>Sí, porto 6 anys amb els PF.</u></p> <p>- <u>Personalment crec que sí, i no crec que sigui tant mèrit meu, sinó de l'altra persona executora, que és la coordinadora/presentadora .</u> Crec que la <u>confiança</u> que té la Fundació FIDEM en ella , com porta l'event, com el dirigeix, com el crea, <u>la que fa que els PF fossin possibles.</u></p> <p>I per sort meua, la confiança que té la coordinadora amb mi, fem un bon tàndem, de rebot, <u>fa que el client també confii en mi.</u></p>
7.1.3.2 Com definiria el paper de l'executor freelance en relació al client durant l'esdeveniment PF? (esculli i ordeni les 3 més importants d'aquesta llista)	<p>1-Obrir la ment (creativitat, disrupció...)</p> <p>2-Buscar solucions de manera proactiva</p> <p>3-Acompanyar</p> <p>Aconsellar</p> <p>Animar</p>	<p>1-Obrir la ment (creativitat, disrupció...)</p> <p>2-Buscar solucions de manera proactiva</p> <p>3-Animar</p> <p>Acompanyar</p> <p>Aconsellar</p>
7.1.3.3 Diria que hi ha hagut un canvi en la relació amb l'emissor/executor durant el període de l'esdeveniment PF? Com ha sigut aquest canvi?	<p><u>La relació sempre ha sigut bona.</u> El que passa és que aquesta vegada, segurament per totes aquestes incògnites que teníem al davant, <u>vam fer més reunions, més trobades virtuals, vàrem haver de prendre més decisions sobre novetats,</u> la relació durant aquest temps <u>es va intensificar, tots necessitàvem sentir-nos més propers.</u> La resta no va canviar perquè ja venia d'una <u>relació històrica boníssima.</u></p>	<p>Jo sóc el tercer esglaó de la cadena, per tant, <u>amb el client hi tinc poc tracte directe.</u> <u>Però amb la coordinadora sí, penso que ens hem atrevit junts a fer coses que altres no fan.</u> Penso que fem uns actes que la gent no s'atreveix a fer, perquè són molt <u>disruptius, sorprenen al públic.</u> Ens permetem <u>deixar anar la creativitat i fer coses que altra gent no fa.</u> Els PF de 2020 han fet que <u>el client confii més amb les locures que se'ns ocorren.</u></p>
7.1.3.4 A partir de l'experiència de la COVID-19 i l'esdeveniment PF, creu que l'emissor te una nova mirada cap als actes corporatius? Per què?	<p><u>Sí, tots aprenem.</u> Ja <u>tot ho penses una mica més en gran,</u> el món virtual fa que tot ho pensis ja d'una altra manera. Estem a les portes de celebrar els 25 anys de la Fundació FIDEM i jo penso en gran!, molt gran!</p> <p><u>Et veus més capaç, saps que la tecnologia et pot ajudar.</u></p>	<p><u>S'ha notat el 100%!</u> Vàrem marcar una <u>nova línia d'esdeveniments per aquesta fundació.</u> El 2020 varem fer una cosa molt xula, i aquest any s'ha mantingut. Canviant la història, però <u>el format s'ha quedat.</u> Per tant segur que sí.</p>
7.3.5 En cas afirmatiu, creu que aquesta nova mirada perdurarà en el temps i es	<p><u>Sí, ara veiem les coses diferents. Ens ha ajudat a saltar barreres mentals,</u> ara diem que sí a coses que abans ens haurien fet</p>	<p><u>Espero que sí,</u> de tot lo dolent en traiem coses bones. <u>El COVID ens ha plantejat uns reptes que ens han obligat a explorar</u></p>

tindrà en compte per esdeveniments futurs?	més respecte. I <u>innovem</u> , per exemple, des de FIDEM varem organitzar la primera manifestació virtual per les dones d'Afganistan del món! Un acte gran ja sabem que s'ha de retransmetre, <u>ja ho hem posat a la motxilla</u> .	<u>camins que potser mai hauríem transitat</u> . Jo sóc molt <u>fan del canvi</u> , morir i renéixer crec que és de les millors coses que pot fer una persona, i <u>els canvis són genials</u> . Ens fan por d'entrada, però jo a la meua vida professional he hagut de canviar tantes vegades, i m'he hagut de reinventar tantes vegades que <u>no reinventar-me no és una opció</u> .
7.1.3.6 Alguna cosa per afegir o rectificar?	Conductora/guionista de l'acte és <u>peça clau</u> , és capaç de fer cada any uns PF diferents, hi posa un plus, una <u>qualitat humana</u> que la fan genuïna.	
Esdeveniment: Plenari del Consell de l'Habitatge Social de Barcelona (PCHSB) 27/1/2021 Esdeveniment que va passar de format presencial a online. Es va emetre en directe per Zoom.		
Preguntes	Respostes EMISSOR (JR)	Respostes EXECUTOR (ME)
7.1.3.1 Ja coneixia els executors/emissors ? Va influir la seva relació amb l'emissor/executor en la presa de decisions sobre l'esdeveniment PCHSB?	- Sí. Fa 3 anys. - <u>Sí, qui ens va donar la operativa real per a poder treballar i fer el PCHSB</u> en format online va ser ME i QSL. Sense ells potser també ho haguéssim pogut fer però amb ells ho varem poder realitzar <u>amb una qualitat molt alta</u> .	- <u>Sí</u> . - <u>Sí, absolutament!</u> . En aquell moment nosaltres no teníem molt coneixement de les eines online i ho varem dir al nostre client JR: " <u>no ho hem fet mai però no investigarem i ho tirarem endavant</u> ". I això només ho pots aconseguir tenint <u>confiança amb els clients</u> . <u>Sí no ens haguéssim conegut no hauria estat tan fàcil</u> .
7.1.3.2 Com definiria el paper de l'executor freelance en relació al client durant l'esdeveniment PCHSB? (esculli i ordeni les 3 més importants d'aquesta llista)	1-Acompanyar 2-Buscar solucions de manera proactiva 3-Aconsellar Obrir la ment Animar	1-Buscar solucions de manera proactiva 2-Obrir la ment (creativitat, disrupció...) 3-Acompanyar Aconsellar Animar
7.1.3.3 Diria que hi ha hagut un canvi en la relació amb l'emissor/executor durant el període de l'esdeveniment PCHSB? Com ha sigut aquest canvi?	<u>Canvis n'hi va haver a tots nivells i el tipus de relació, per tant, ha de canviar per força</u> . La relació amb ME va ser sempre a distància (online), abans era tot presencial, això va ser un canvi radical. Hi va haver més trobades que abans, enfocades també a provar la tecnologia, la coordinació de PCHSB ens va portar moltes reunions virtuals. Per tant, <u>jo diria, la relació és va distanciar físicament (online) però es va intensificar</u> .	<u>Sí, està clar</u> . El client va haver de <u>confiar</u> molt en nosaltres, llavors aquí ja <u>es trenquen algunes barreres</u> , fa que hi hagi un ambient de <u>més confiança, de cordialitat</u> . També varem haver de fer moltes més reunions i això també <u>l'apropa molt</u> . I realment <u>ara</u> , que les coses ja tornen una mica a la normalitat, doncs <u>es veu aquest canvi de relació</u> .
7.1.3.4 A partir de l'experiència de la COVID-19 i l'esdeveniment PCHSB, creu que l'emissor te una nova mirada cap als actes corporatius? Per què?	Encara no ens hem situat al 100% però <u>estem tendint a la presencialitat el màxim possible</u> perquè hem vist que la virtualitat és bona per l'assistència, n'hi ha més, però no és bona per la <u>participació</u> , costa molt que hi hagi <u>interacció</u> .	El PCHSB és un acte que de per sí és important que es faci presencial, per tant, crec que per molt que el client hagi vist una nova manera de funcionar i que ha agradat i ha tingut èxit, <u>tornarem a la presencialitat</u> . Però sí que dins el Consell hi ha altres

	Algunes persones ens demanen perquè no ho fem híbrid el PCHSB, però no ho farem.	actes que sempre eren presencials, i ara estem funcionant de manera <u>híbrida</u> , i això ha sigut a causa de poder fer un PCHSB amb tots els requisits de participació ciutadana que varen funcionar. Per tant <u>crec que sí, que ha canviat la visió</u> .
7.1.3.5 En cas afirmatiu, creu que aquesta nova mirada perdurà en el temps i es tindrà en compte per esdeveniments futurs?	<u>No en el cas del PCHSB.</u>	<u>Sí, jo crec que sí.</u> Perquè a més a més la <u>participació</u> en aquestes sessions online està sent alta i això és un benefici per al projecte.
7.1.3.6 Alguna cosa per afegir o rectificar?	No.	Aquí tenim 2 ó 3 equips que ens dediquem a fer esdeveniments, unes 20 persones com a molt. <u>Funcionem com una micropime.</u>

12. APÈNDIX

12.1 Transcripció de les entrevistes

DATA	13/12/2021
HORA	9:34
LLOC	Barcelona. IMEB, seu de la Fundació BCN Formació Professional
ENTREVISTADORA	Clara Sánchez-Castro Bonfill
ENTREVISTAT/A	NOM: Neus Pons Pena
	EDAT: 62 anys
	GÈNERE: femení
	CÀRREC: directora gerent
	DEPARTAMENT
	EMPRESA: Fundació BCN Formació Professional
	ROL: EMISSORA
TRANSCRIPCIÓ ENTREVISTA NEUS PONS PENA, directora gerent de la Fundació BCN Formació Professional. (EMISSORA)	
PREGUNTES GENÈRIQUES	
1	Quan de temps fa que treballa a l'empresa?
1R	3 anys i 3 mesos.
2	S'encarrega habitualment de l'organització dels esdeveniments? En quina mesura?
2R	Sí. La feina de la Fundació no és que sigui específica la de fer esdeveniments, però totes les

	<p>línies que tenim de treball comporten actes o de lliuraments de premis, de presentació d'estudis, de col·laboració amb entitats de l'Ajuntament de Bcn... diguem que és com una continuació natural d'algunes de les activitats. Quan hi ha aquestes activitats jo les coordino i les treballem amb més gent de l'equip.</p>
3	Fa equip amb més persones de dins de la seva empresa? Quantes? Quins papers tenen en l'organització i realització de l'esdeveniment?
3R	<p>Normalment, el personal de la Fundació és de nivell tècnic, per tant són molt polivalents, per exemple, quan hi ha presentacions d'estudis normalment la persona o equip de persones que han liderat l'estudi són les que més o menys s'encarreguen de com concebre aquell acte. Estem parlant d'uns equips interns d'entre 2 i 6 persones.</p> <p>Hi ha algun tipus d'activitats que comptem amb suport extern, no el tècnic, que aquest ja sempre hi comptem, sinó altres persones que tenen una especialització més ja marcada, com per exemple, la presentació d'un acte de premis, o una sèrie d'activitats institucionals que siguin molt grans, com ara un acte al Saló de Cent de l'Ajuntament, on llavors comptem amb els serveis de protocol i comunicació de l'Ajuntament (Institució de la qual depèn la Fundació BCN FP). Quan hi ha un acte institucional, a banda de la gent de la pròpia Fundació, sempre, de manera transversal, es compta amb tota la gent que l'acte requereix.</p>
4	Contracten professionals externs per ajudar-los en l'organització i execució dels seus esdeveniments? Quins rols tenen (mestre de cerimònies, guionista, realitzador de vídeo, ...)
4R	<p>Sí, en actes grans. Nosaltres som una institució que ens va crear l'Ajuntament de Barcelona i l'any 2018 s'hi va sumar l'Àrea Metropolitana. Molts projectes també els compartim amb la mateixa Diputació de Barcelona, i d'altres amb la Generalitat, per tant, és com un territori de treball que sempre perquè funcioni tot molt bé requereix d'una suma de petits equil·libris. Afecta a moltes persones, afecta a nivell polític, a molts partits, llavors hem de cuidar molt tot aquest marc relacional. Llavors el que intentem és que, el que ja no és molt propi nostre i pensem que el nivell de l'acte requereix d'algú molt especialitzat, el que fem sempre és comptar a nivell per exemple més tècnic amb persones que no són específicament de l'staff de tècnics de la sala. Algú que ja ens coneix, que sap, per exemple, si fem un acte amb l'ajuntament de Barcelona qui són els regidors i regidores, cada persona com la pots entrevistar, que és el que volem després d'aquest reportatge o que coneix què vol dir la formació professional, què són els centres, que potser abans de l'acte has de petits vídeos, doncs, per tant, que siguin persones que tinguin ja aquest coneixement. En el cas de la presentació dels actes també, necessitem persones que tinguin un rol que ja ens coneguin una mica, i que coneguin el sector. I després també el que ens passa, el que diríem "els clients" (es refereix als PÚBLICS) són molt variats perquè l'alumnat d'FP poden ser gent jove, gent més gran, i tens totes les empreses i institucions que donen suport , tens el patronat... i per tant molts actes involucren a tot aquest col·lectiu, per tant, qui fa la presentació, o qui ens ajuda en tot aquest disseny, han de ser persones que, més o menys, pensem que gairebé son com una prolongació del nostre equip.</p> <p>A nivell d'agència d'esdeveniments ho acostumem a fer poc, anem contractant a persones concretes per temes concrets que sabem que sumaran. Professionals freelance.</p>
5	Com definiria la relació amb aquests professionals externs:
	<ul style="list-style-type: none"> . Estrictament professional . distant . Cordial . Propera . Empàtica . Els considero companys de feina . Altres...
5R	Donem per fet que les persones que contractem han de ser molt bons professionals, això

	<p>d'entrada. El que passa és que, des del moment que establim aquesta relació el que fem és organitzar unes reunions preparatòries per consensuar què és el que anem a preparar, quines implicacions té, quin tipus d'acte anem a fer, o quins presentació, per què escollim aquell lloc, què volem treure després d'això, què hem de fer prèviament... Per tant, hi ha com tot un treball previ que pensem que gairebé és més important que el que després es fa en el propi acte. Per tant, pràcticament fins que arribem a l'execució d'aquest acte en concret aquestes persones passen a ser gairebé una part més de l'equip. Potser no tant de la meua feina directa, però sí de les persones que lideren cadascun dels projectes. Perquè l'experiència, almenys en els 3 anys que porto jo, és que es treballa conjuntament, o sigui que hi ha una part del temps que és pràcticament com si en un equip determinat hi hagués unes estones de feina unes altres persones.</p> <p>Per tant, la relació és molt professional, però no estrictament professional, perquè vulguis o no s'estableix una relació més afectuosa en el dia a dia, més empàtica. Les persones s'acostumen a implicar molt, perquè penso que també te n'adones de què coneixes una institució, realment les coses que es fan acostumen a ser molt gratificants... Per tant, penso que és ben bé com un part de l'estructura durant la temporada que dura la creació i execució de l'esdeveniment.</p>
6	<p>Durant el primer any de la crisi sanitària (març 2020-març2021) varen haver de suspendre molts esdeveniments? Quants? Es varen plantejar fer-los online o buscar altres formats alternatius? M'ho pot explicar amb més detall?</p>
6R	<p>Suspendre, pràcticament, no varem suspendre res. O sigui, el que varem suspendre estrictament va ser la mobilitat internacional, perquè això era impossible, però el que varem ser activitats que teníem programades, que encara a vegades ara ens en fem creus de com ens en varem sortir... Però del que eren activitats que teníem programades, diguéssim físicament, va aconseguir la majoria d'elles reconvertir-les a diferents formats. Per exemple, un projecte molt gran que tenim amb l'Àrea Metropolitana que és el Metròpolis LAB, en aquest cas, teníem tota una sèrie de tallers presencials amb uns 700m alumnes, que era un barbaritat, els vam aconseguir digitalitzar tots, i tots els actes que porta incorporats el Metròpolis (reunions amb tutors, l'acte final de presentació dels projectes...) tot aquest circuit, el varem fer tot online.</p> <p>Deprés també els Premis FP Emprèn i FP Consolida, que és un dels actes més grans que fem l'any, que normalment és fa a l'auditori del Caixaforum, amb unes 300 persones de públic, aquest també el varem aconseguir fer en un format online, amb tot unes característiques diferents, perquè era un risc molt alt de com funcionava, a més, pràcticament va ser el primer que varem fer en aquest format, i llavors el vàrem fer com un símil de que era totalment en directe, quan una part realment estava gravada, amb tota la complexitat que va suposar, de forma que després aquesta experiència també ens va ajudar a preparar més actes.</p> <p>Per tant nosaltres, menys la mobilitat, tota la resta d'activitats no les vàrem suprimir.</p>
<p>PREGUNTES EN RELACIÓ A L'ESDEVENIMENT CONCRET OBJECTE D'ANÀLISI: Premis FP Emprèn 2020 (PFPE) 18/6/2020 Esdeveniment que va passar de format presencial a online. Es va gravar, editar i es va emetre en fals directe per canal de youtube de la Fundació.</p>	
1PFPE	<p>Ja havia treballat amb anterioritat amb l'executor/s de l'acte XXX? La relació amb els professionals externs va influir en la presa de decisions per a tirar endavant l'esdeveniment XXXX durant aquest període? M'ho pot explicar amb més detall?</p>
1R	<p>Sí, bàsicament, varem intervenir 2 persones externes, una per la part més de suport de filmació, i una altra per la part de tota la conducció de l'acte, i l'elaboració conjunta de continguts. I aquestes 2 persones ja col·laboren habitualment no només amb aquest acte, sinó amb altres activitats de la Fundació.</p> <p>I pensem que en aquest vas va ser clau perquè el primer que vàrem fer va ser seure amb aquestes persones i dir, bé, què podem fer? O sigui que, en aquest cas, tot el disseny del que vam arribar a fer el vàrem fer conjuntament amb aquestes dues</p>

	<p>persones externes, sí.</p> <p>La relació amb aquests professionals freelance va influir totalment, pensem que sense aquestes persones no ho haguéssim pogut fer. O sigui, per exemple, nosaltres varem pensar algunes coses, llavors a nivell tècnic, a la que vàrem parlar amb la persona que habitualment ens havia donat suport en les filmacions, ens va fer com aterrar al món dels humans, amb les coses que realment podien sortir bé i les que, encara que ens assemblés que sí, hi podia haver un risc que no quedessin bé. Ens va posar molts exemples d'algunes coses que s'estaven fent online i clar que eren una mica desastre, o que eren molt pesades, o que eren massa llargues, o que podies estar pendent de connexions i se senten sorolls i malament... I també la persona amb la que havíem fet físicament altres vegades la presentació de l'acte també ens va explicar quines coses realment podien fer-se en un format físic i no era recomanable fer-les en un format online. O sigui, com es podia conduir aquest acte de manera que anessim intercalant les intervencions molt més curtes.... El fet del que provablement quan estàvem al Caixaforum la gent doncs espera una estona més, després tenies un pica pica, era com una revetlla d'estiu... mentre que una connexió a l'ordinador no té cap connotació d'aquestes festives, per entendre'ns. Llavors aquestes primeres reunions amb els dos professionals freelance van ser les que ens varen marcar realment com es va acabar estructurant aquell acte.</p>
2 PFPE	<p>Com definiria el paper, durant aquest període de l'esdeveniment XXX, dels professionals externs que acostumen a col·laborar amb vosaltres en la planificació i realització dels esdeveniments corporatius (Ordenar les 3 primeres opcions):</p> <ul style="list-style-type: none"> . Acompanyar . Aconsellar . Buscar solucions de manera proactiva . Animar . Obrir la ment (creativitat, disrupció) . Altres...
2R	<p>Jo crec que totes!</p> <p>Al principi molt aconsellar</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Aconsellar 2- Buscar solucions de manera proactiva 3- Obrir la ment (creativitat, disrupció...) <p>Acompanyar</p> <p>Animar</p>
3 PFPE	<p>Diria que hi ha hagut un canvi en la relació amb els professionals externs durant aquest període de temps en que es va dissenyar i porta a terme l'esdeveniment XXX? En cas afirmatiu, per què? Com ha sigut aquest canvi en la relació?</p>
3R	<p><u>Ja hi havia una molt bona relació amb aquests professionals perquè sinó no ens hauríem embrancat amb un embolic així.</u> Sí que és cert que es va generar més relació, la prova és que el següent premis, els del 2021, varem fer un format híbrid però ja no va ser tan complicat.</p> <p>Amb MB, Just construïnt aquests actes hem trobat formes molt xules de fer canvis en el web, o sigui, la digitalització ens ha permès trobar moltes idees per fer coses que teníem molt estàtiques a la part comunicativa nostra i ara les tenim molt més dinàmiques.</p>
4 PFPE	<p>A partir de l'experiència de la COVID-19, i de l'esdeveniment XXX, creu que en la seva empresa/institució hi ha una nova mirada cap als esdeveniments corporatius? Per què?</p>

4R	Un abans i un després hi és per tot. El que estem veient és que la situació ideal, si pots tenir pressupost, <u>és combinar el presencial amb l'Streaming</u> . <u>A la gent els agrada venir, els agrada opinar, els agrada veure's</u> . Però amb un bon streaming arribes a més gent del que seria el públic que pot venir físicament. <u>Ara, la mirada és diferent, ho és!</u> També sabem ara quines coses es poden fer, i <u>anem decidint sobre la marxa</u> . Per exemple, hem vist que ens funcionen molt bé les gravacions en el youtube, per tant, molts actes els fem presencials però els gravem, que abans no ho fèiem. <u>Hem après, i estem aprenent sobre la marxa.enim una mirada diferent.</u>
5 PFPE	En cas afirmatiu, creu que aquesta nova mirada (manera de fer) perdurará en el temps i es tindrà en compte per esdeveniments futurs?
5R	<u>Pel que veiem en algunes coses sí</u> . Crec que la part híbrida permet que quan no es pot viatjar puguis participar en algunes activitats. Igual que no tornaran moltes reunions presencials que implicaven desplaçaments llargs i que potser ara ja no tenen massa sentit amb l'hàbit de les videoreunions. Pensem que quan el COVID se'n vaig quedarà un món més mig, mig. O sigui, <u>valorar molt les coses que fas presencials</u> .
6 PFPE	Hi ha alguna cosa que vulgui afegir o modificar sobre el que ha dit?
6R	Ens ha anat molt bé trobar sistemes per a poder mantenir aquestes activitats amb l'alumnat d'FP. Normalment, amb totes les coses que hem anat fent, amb tothom s'ha <u>construït una relació més estreta</u> , perquè hem hagut d'anar <u>redissenyant</u> moltes coses que ja teníem, per ma. Les hem hagut de tornar construir.

DATA	15/12/2021
HORA	9:26
LLOC	Barcelona
ENTREVISTADORA	Clara Sánchez-Castro Bonfill
ENTREVISTAT/A	NOM: Xavier Villas Balasch
	EDAT: 59
	GÈNERE: masculí
	CÀRREC: Cap d'àrea d'Artesania del CECAM
	DEPARTAMENT: Empresa i Treball
	EMPRESA: Generalitat de Catalunya
	ROL: EMISSOR
TRANSCRIPCIÓ ENTREVISTA XAVIER VILLAS, cap d'àrea d'Artesania del CECAM (EMISSOR)	
PREGUNTES GENÈRIQUES	
1	Quan de temps fa que treballa a l'empresa?
1R	26 anys. I fa 11 anys que ocupo aquest càrrec
2	S'encarrega habitualment de l'organització dels esdeveniments? En quina mesura?
2R	Nosaltres fem tota una sèrie d'esdeveniments vinculats a diferents projectes i llavors hi ha uns responsables de projecte de cadascun d'aquests esdeveniments i jo m'encarrego e la coordinació dels que son d'àmbit transversal, que afecten a totes les unitats de treball de l'àrea d'artesania, per exemple, tenim el responsable d'internacionalització i cultura,

	<p>responsable de promoció i talent, reponable de prestigi i bisibiliat i responsable d'incentius i coneixement. Llavors hi ha tot un seguit d'actes transversals com la setmana d'Artesania de catlaunya, el Congrés professional d'Artesania o la Mostra d'Audiovisuals que són transversals i que hi particia tot l'equip i jo sóc el que lidero aquesta organització.</p>
3	<p>Fa equip amb més persones de dins de la seva empresa? Quantes? Quins papers tenen en l'organització i realització de l'esdeveniment?</p>
3R	<p>Hi ha 10 persones a l'equip, llavors hi ha 4 responsables de projecte, la direcció, que sóc jo, i 5 gestors administratius, que són col·laboradors de cadascun dels responsables de projectes. Quan és un esdeveniment d'una àrea concreta, hi participa el seu responsable amb la persona de suport i jo només superviso si hi ha algun problema o suggeriment o proposta. Quan són els transversals, llavors fem un equip de treball en el qual estem representats els responsables de projecte, el responsable de l'espai de Banys Nous i jo mateix. Tenim un grup de whats app amb el responsable extern de l'esdeveniment, o un grup de Teams intern per aportar propostes al projecte en qüestió.</p>
4	<p>Contracten professionals externs per ajudar-los en l'organització i execució dels seus esdeveniments? Quins rols tenen (mestre de cerimònies, guionista, realitzador de vídeo, ...)</p>
4R	<p>Sí, contractem per a tots els projectes professionals externs per què , primer per un tema de capacitat, de càrrega de feina, i segon, perquè no tenim el coneixement explícit de les coses que s'encarreguen, per això hem de subcontractar aquests professionals externs.</p> <p>El rol que juuen aquestes persones, doncs, evidentment, tenen un contacte directe amb el responsable del projecte, i llavors és un treball amb coordinació, se li encarrega un sèrie de tasques i el professional proposa com ell ho treballaria, si estem conformes ho tirem endavant, i si no ens acaba de convèncer doncs li diem i acabem consensuant, entre el que proposa el professional i el que nosaltres necessitem i que ens interessa. Depenent del projecte, nosaltres contractem professionals autònoms freelance, i també contractem alguna professional autònoma de la comunicació que ens ajudi a fer la difusió de determinats projectes, llavors aquesta persona treballa amb coordinació amb la gent de comunicació del CECAM i la gent de premsa del Departament, no pot anar per lliure, ha d'estar tot prèviament validat per a comunicació i premsa.... som administració pública, i per tant, tota la feina del professional freelance de comunicació s'ha mirat que encaixi amb la filosofia de la Generalitat.</p> <p>En funció de l'esdeveniment sí que es contracta una empresa especialitzada en l'organització d'esdeveniments, per a congressos, i altres patums... i sí que algun com les hem fet servir. El que passa és que aquestes empreses acostumen a ser sempre de molt petita mida, són empreses de 2 a 4 treballadors perquè ens interessa el tracte molt més personal i proper que no pas una gran empresa que s'assignen un determinat sènior o júnior i després espavila't tu amb aquells. Ens agrada més el tracte més personal.</p>
5	<p>Com definiria la relació amb aquests professionals externs:</p> <ul style="list-style-type: none"> . Estrictament professional . distant . Cordial . Propera . Empàtica . Els considero companys de feina . Altres...
5R	<p>Nosaltres pensem que la base de la relació amb qualsevol professional extern és la seva confiança , confiança amb les seves capacitats, el seu coneixement i les seves propostes, i, per tant, ha de ser un tracte molt directe i molt proper, cordial, empàtic... no és distant mai. Amistat, amistat potser no... però amb els professionals amb els que treballes de manera intensa en un projecte i ja porten uns anys doncs acabes agafant una relació més de confiança , de cordialitat, o de poder fer algun a broma o un acudit cosa que amb un</p>

	<p>professional que no coneixes tant no faries... mb el temps s'estableix una relació de confiança més profunda que amb un professional extern que estàs treballant només de manera esporàdica.</p>
6	<p>Durant el primer any de la crisi sanitària (març 2020-març2021) varen haver de suspendre molts esdeveniments? Quants? Es varen plantejar fer-los online o buscar altres formats alternatius? M'ho pot explicar amb més detall?</p>
6R	<p>Sí, sí. Varem haver de suspendre moltes coses: el congrés professional d'Artesania que estava previst per l'abril i era presencial, perquè en aquella època tot era presencial. Varem haver de tancar el centre, va estar tancat 3 mesos, de març a juny. Per tant les exposicions varen estar a les fosques. Llavors va ser quan varem començar a treballar amb el format online. Primer varem haver d'atendre el sector, perquè tenien botigues tancades, sense fires, i es va treballar una línia de subvencions... FAQs... Varem fer un anunci per a conscienciar la gent per a consumir artesania... una campanya per instagram de visibilització... varem fer webinars vinculats a temes que podien ajudar a l'artesà. Varem intentar donar eines perquè els artesans poguessin superar aquesta fase de la millor manera possible.</p> <p>A partir d'aquí varem decidir posposar 1 any el congrés, el varem fer online, i la Mostra d'audiovisuals també va ser online.</p> <p>El 100% dels esdeveniments es varen veure afectats.</p>
<p>PREGUNTES EN RELACIÓ A L'ESDEVENIMENT CONCRET OBJECTE D'ANÀLISI: Gala II Mostra Internacional d'Audiovisuals d'Artesania de Catalunya (GMIAA) 15/10/2020 Esdeveniment que va passar de format presencial a online. Es va gravar una pel·lícula i es va emetre com a gala inaugural totalment disruptiva pel canal de youtube de la CECAM.</p>	
1 GMIAA	<p>Ja havia treballat amb anterioritat amb l'executor/s de l'acte XXX? La relació amb els professionals externs va influir en la presa de decisions per a tirar endavant l'esdeveniment XXXX durant aquest període? M'ho pot explicar amb més detall?</p>
1R	<p>- <u>Sí, ja els coneixíem</u>. DH i el seu equip varen treballar en la primer edició de la GMIAA.</p> <p>- <u>Sí, és evident que va influir la relació amb DH, va influir el fet que ja ens coneixíem</u>. Ens va fer una <u>proposta diferent</u>, que d'entrada ens va sobtar una mica, però <u>ens va convèncer (DH) de tirar endavant aquella gala online</u>, que en comptes d'una gala es va convertir en un conte oníric. També es va projectar la gala a Filmin, i això ens va agradar molt... <u>Finalment varem comprar la idea</u>, però com que era una cosa molt <u>disruptiva, novedosa i diferent</u>, abans la vàrem haver de traslladar a direcció perquè l'aprovesin.</p>
2 GMIAA	<p>Com definiria el paper, durant aquest període de l'esdeveniment XXX, dels professionals externs que acostumen a col·laborar amb vosaltres en la planificació i realització dels esdeveniments corporatius (pot escollir més d'una opció):</p> <ul style="list-style-type: none"> . Acompanyar . Aconsellar . Buscar solucions de manera proactiva . Animar . Obrir la ment (creativitat, disrupció) . Altres...
2R	<p>1-Buscar solucions de manera proactiva 2-Obrir la ment (creativitat, disrupció...) 3-Acompanyar</p> <p>Aconsellar Animar</p>

3 GMIAA	Diria que hi ha hagut un canvi en la relació amb els professionals externs durant aquest període de temps en que es va dissenyar i porta a terme l'esdeveniment XXX? En cas afirmatiu, per què? Com ha sigut aquest canvi en la relació?
3R	<u>Sí, va influir el COVID.</u> Amb aquests professionals externs <u>quan ja hi has treballat i t'han demostrat la seva professionalitat</u> , quan hi vas col·laborant, i a sobre amb una situació d'emergència pandèmica, doncs <u>acabes també establint un nivell de complicitat i de confiança</u> , no dic cega però sí <u>absoluta en les seves capacitats</u> (DH i el seu equip). <u>La relació s'accentua en un moment de crisi.</u>
4 GMIAA	A partir de l'experiència de la COVID-19, i de l'esdeveniment XXX, creu que en la seva empresa/institució hi ha una nova mirada cap als esdeveniments corporatius? Per què?
4R	<u>Sí.</u> Abans era tot presencial i a Barcelona. Molta gent del país havia de perdre tot el dia si volia fer aquella activitat, venir, estar i tornar. La pandèmia ens ha precipitat el tema online 5 anys... Els esdeveniments clar que han canviat! Durant el primer any de pandèmia va ser 100% online, i <u>ara és híbrid.</u>
5 GMIAA	En cas afirmatiu, creu que aquesta nova mirada (manera de fer) perdurarà en el temps i es tindrà en compte per esdeveniments futurs?
5R	Això ha vingut per quedar-se (streaming). Nosaltres que treballem molt per mostrar a la societat què és l'artesanía catalana, cap on va, que és una professió e futur... nosaltres ens hem de mostrar molt de cara a fora. I no només a nivell tecnològic, també de format i de continguts i de formes de participació. Això s'està consolidant tot molt de pressa, i encara no has acabat de païr una opció que ja en surt una de nova que no saps massa bé com anirà.
6 GMIAA	Hi ha alguna cosa que vulgui afegir o modificar sobre el que ha dit?
6R	Una dificultat que tenim a l'administració és que hem de justificar molt i molt bé la recurrència d'un mateix proveïdor. Durant 2 anys podem contractar el mateix proveïdor sense haver de donar explicacions, però a partir del tercer any hem de fer un informe justificatiu del per què aquesta persona o empresa enlloc d'una altra... Això es fa per repartir les tasques entre diferents professionals. El que passa és que, clar, <u>quan tu tens un professional que et funciona, que has establert aquell nivell de confiança</u> , ostres, costa molt començar de zero amb un de nou que no saps com et sortirà. Per això nosaltres procurem, en la mesura del possible, <u>continuar contractant aquells professionals que ens funcionen mentre es pugui, com DH.</u>

DATA	10/12/2021
HORA	12:49h.
LLOC	Sabadell
ENTREVISTADORA	Clara Sánchez-Castro Bonfill
ENTREVISTAT/A	NOM: Belén Latorre Laguna
	EDAT: 52
	GÈNERE: femení
	CÀRREC: directora
	DEPARTAMENT
EMPRESA: Fundació Antiques Caixes Catalanes	
ROL: EMISSORA	

**TRANSCRIPCIÓ ENTREVISTA BELÉN LATORRE, DIRECTORA FAAC
(EMISSORA)**
PREGUNTES GENÈRIQUES

1	Quan de temps fa que treballa a l'empresa?
1R	Fa 9 anys.
2	S'encarrega habitualment de l'organització dels esdeveniments? En quina mesura?
2R	Jo sóc la directora de la fundació, organitzem bàsicament premis culturals i, evidentment, tot el que fa referència a lo que són els premis, els actes de lliurament, doncs tota aquesta part és la que jo superviso, amb el meu equip, i tot un grup de persones externes que hi treballen també doncs portem a terme totes aquestes activitats. I després, si en algun moment hem fet alguna activitat puntual doncs també m'ocupo de la creació, definició del projecte i supervisió fins que es porta a terme.
3	Fa equip amb més persones de dins de la seva empresa? Quantes? Quins papers tenen en l'organització i realització de l'esdeveniment?
3R	La nostra és una empresa petita, amb una estructura petita, si ens en anem a l'època de la pandèmia erem 3 persones, i ara hem tornat a ser 2. El que fem és que cada projecte té una sèrie de coordinadors, de professionals freelance que són els que coordinen els projecte i s'encarreguen d'anar fent pas per pas sempre amb el feedback nostres. Hi ha una altra persona, la Berta, que porta uns altres premis culturals, a més s'encarrega de tot el control de gestió, memòria... tota la part de la fundació més numèrica. I tenia la Noelia que portava més la comunicació. I jo porto tota la direcció de la fundació. El premi té moltes fases: fer les bases, convocar el jurat, posar-lo en marxa a través de la web, gestió de consultes... Organitzem 9 esdeveniments grans l'any, més uns 20 més que són més petits i que anem fent durant l'any.
4	Contracten professionals externs per ajudar-los en l'organització i execució dels seus esdeveniments? Quins rols tenen (mestre de cerimònies, guionista, realitzador de vídeo, ...)
4R	Ho dividim en 2 col·lectius: un és el que anomenem coordinadors, que són aquestes persones que els donem un paper una mica més important en el sentit de que, definim amb ells les bases, ho posem tot en marxa, ells són els que van movent el premi i ens van avisant ara toca això, ara toca allò... Després tenim tota una sèrie de proveïdors que nosaltres agafem per tots els premis. Comptem amb un equip de proveïdors freelance habituals, que treballen de manera transversal en tots els grans esdeveniments de la FAAC com poden ser el dissenyador gràfic, la fotògrafa, el realitzador de vídeo, que ja formen part de la nostra família professional. Llavors tenim una altra categoria de freelance, que són aquells professionals que els anem agafant puntualment per cada acte, com poden ser, el presentador o presentadora, el servei d'streaming, que sempre mirem que sigui del territori on fem l'esdeveniment, o el càtering, que busquem empreses socials i del territori.
5	Com definiria la relació amb aquests professionals externs: <ul style="list-style-type: none"> . Estrictament professional . distant . Cordial . Propera . Empàtica . Els considero companys de feina . Altres...

5R	<p>JO diria que és una relació propera i cordial, sempre professional, però això no treu que la relació pugui ser propera. Són com una extensió, una ma més que tenim a la fundació, per fer tots els esdeveniments, i jo tinc relació personal amb tots ells, i el meu equip també... No és distant per a res.</p> <p>Els valorem moltíssim, la majoria ja fa molts anys que treballen amb nosaltres i ja és una relació fidel, tant d'ells cap a nosaltres com de nosaltres cap a ells.</p>
6	<p>Durant el primer any de la crisi sanitària (març 2020-març2021) varen haver de suspendre molts esdeveniments? Quants? Es varen plantejar fer-los online o buscar altres formats alternatius? M'ho pot explicar amb més detall?</p>
6R	<p>Fai memòria... a veure, tot allò que eren premis, estaven ja a mitges, per tant, menys 1, el del talent, que s'havia de fer un cap de setmana amb joves de conservatoris, quan passa tot això, per una banda intentem que els jurats es reuneixin online, i els actes de lliurament, alguns, s'ajornen, i en el cas del talent sí que es va haver d'anular perquè la competició era presencial... Els altres es varen retardar. Llavors, quan ja va arribar el moment que podíem fer-los, amb poc aforament, varem combinar l' streaming i l'acte presencial, sobretot pensant en els participants i els patrocinadors, sense públic. Varem fer les trobades online de biblioteques... però en aquest impàs varem tenir més feina que mai perquè varem haver de gestionar tot això amb els canvis que suposava... i per una altra no volíem parar de fer coses. Si el premi Talent no es podia fer, nosaltres aquells diners no els volíem perdre, perquè nosaltres tenim un patrocinador anual que ens dona els diners perquè fem la feina, si no la fem, perdem els diners. Llavors varem estar buscant quines activitats culturals podíem fer noves, tenint en compte que la cultura suposa el 80% de la nostra activitat.</p>
<p>PREGUNTES EN RELACIÓ A L'ESDEVENIMENT CONCRET OBJECTE D'ANÀLISI: Premis Corona Cultura (PCC) 26/11/2020 Esdeveniment nou que es va gravar en format audiovisual (road movie i reportatge) i es va emetre pel canal de youtube de la FACC i el BBVA.</p>	
1 PCC	<p>Ja havia treballat amb anterioritat amb l'executor/s de l'acte XXX? La relació amb els professionals externs va influir en la presa de decisions per a tirar endavant l'esdeveniment XXXX durant aquest període? M'ho pot explicar amb més detall?</p>
1R	<p>- <u>Sí, ja havíem treballat abans.</u> AA és el nostre realitzador de vídeo habitual, i la presentadora havíem fet alguna cosa amb ella també.</p> <p>- <u>Sí.</u> És veritat que nosaltres estàvem acostumats a fer uns actes de lliurament molt tradicionals. Això no vol dir que no ens deixem assessorar pels nostres col·laboradors externs, per <u>innovar</u>. I jo <u>valoro molt dels nostres proveïdors habituals que ells també ens proposin idees noves</u> perquè segurament <u>no haguéssim sigut tan arriscats</u>. I en aquest cas, aquests professionals freelance que varem contractar pels PCC <u>sí que ens van despertar una mica per fer-ho d'una manera diferent, molt més divertida, amb un format innovador que no se'ns hagués acudit a nosaltres</u>, sí que va ser un encert molt gran.</p> <p>I, a més a més, varem aconseguir que el nostre patrocinador, que és més conservador perquè és un banc (BBVA) també hi entrés en tot això, per tant, penso que va anar molt bé.</p>
2 PCC	<p>Com definiria el paper, durant aquest període de l'esdeveniment XXX, dels professionals externs que acostumen a col·laborar amb vosaltres en la planificació i realització dels esdeveniments corporatius (pot escollir més d'una opció):</p> <ul style="list-style-type: none"> . Acompanyar . Aconsellar . Buscar solucions de manera proactiva . Animar . Obrir la ment (creativitat, disrupció) . Altres...

2R	<p>1-Obrir la ment (creativitat, disrupció...) 2-Buscar solucions de manera proactiva 3-Acompanyar</p> <p>Aconsellar Animar</p>
3 PCC	Diria que hi ha hagut un canvi en la relació amb els professionals externs durant aquest període de temps en que es va dissenyar i porta a terme l'esdeveniment XXX? En cas afirmatiu, per què? Com ha sigut aquest canvi en la relació?
3R	<p><u>Amb AA, amb qui tenim ha molta relació i de molt de temps, la relació no va canviar,</u> va ser bona com sempre, la mateixa. Ell sempre intenta adaptar-se i <u>ja és proactiu.</u> <u>Amb la presentadora/guionista del PCC sí que va ser molt diferent</u> perquè la relació no havia estat tan personal, havia sigut més puntual, i en aquest cas va passar a tenir com un paper més important. En el sentit que <u>et proposa, t'anima amb optimisme, et posa solucions a tots els problemes que tu veus. Sí, llavors es va estrènyer la relació, sí!</u></p>
4 PCC	A partir de l'experiència de la COVID-19, i de l'esdeveniment XXX, creu que en la seva empresa/institució hi ha una nova mirada cap als esdeveniments corporatius? Per què?
4R	<p>Ja no sé si va ser per l'esdeveniment en concret (PCC) o va ser per la pandèmia en sí, però sí que <u>és veritat que ens hem obert molt més a arribar a més persones a través dels mitjans online,</u> cosa que mai havíem vist necessari. Amb altres activitats que fem, com el Festival de Cinema de Muntanya, que el varem haver de fer híbrid, el format ja s'ha quedat i ara arribem a tot el món.</p> <p><u>El PCC et fa pensar que si tornem a tenir una idea diferent no xocarà tant.</u> Sobretot de cara al nostre patrocinador, <u>el BBVA ara confien més,</u> ens és més fàcil. Si li demanem una cosa més fora del normal que puguin dir que sí.</p>
5 PCC	En cas afirmatiu, creu que aquesta nova mirada (manera de fer) perdurarà en el temps i es tindrà en compte per esdeveniments futurs?
5R	<p>JO penso que <u>la unió amb els executors sí que perdurarà en el temps.</u> Ara, en el tema cultural, <u>la presencialitat és important</u> per nosaltres, l'intercanvi, la connexió amb les persones és presencial, però <u>el que suma s'ha de continuar fent (hibridesa).</u> Pel que fa al PCC, sí que és veritat que si en un moment donat haguéssim de crear una cosa nova, no sempre hem de pensar en com ho havíem fet fins ara, hem de pensar que hi ha altres maneres de fer-ho. Per tant, <u>aquesta part d'obrir la ment jo crec que sí que ens ha quedat.</u> Ho tindrem en compte, <u>sobretot quan anem a plantejar esdeveniments nous, que sigui diferent, innovador, que impacti més.</u></p>
6 PCC	Hi ha alguna cosa que vulgui afegir o modificar sobre el que ha dit?
6R	<p>Estic sorpresa de la quantitat de <u>professionals creatius, de les idees genials</u> que varen arribar a sortir en aquells mesos de COVID. Confio que no tornem a lo de sempre, <u>que ens quedem amb la creativitat, la disrupció, que això es quedi.</u> Crec que <u>hauríem d'aixecar aquesta mirada</u> de tant en tant per anar sempre un pas endavant, i <u>no quedar-nos amb el present i amb el corre cuita de sempre.</u></p>

DATA

13/12/2021

HORA	15:46H.
LLOC	Sant Just D'Esvern
ENTREVISTADORA	Clara Sánchez-Castro Bonfill
ENTREVISTAT/A	NOM: Joana Amat
	EDAT: 69
	GÈNERE: femení
	CÀRREC: presidenta
	DEPARTAMENT
	EMPRESA: Fundació FIDEM
	ROL: EMISSORA
TRANSCRIPCIÓ ENTREVISTA JOANA AMAT, PRESIDENTA DE FUNDACIÓ FIDEM (EMISSORA)	
PREGUNTES GENÈRIQUES	
1	Quan de temps fa que treballa a l'empresa?
1R	Fa 5 anys que sóc presidenta, i a la Fundació fa 19 anys.
2	S'encarrega habitualment de l'organització dels esdeveniments? En quina mesura?
2R	Ho tinc molt delegat, Hi ha una comissió de sòcies que és la que se n'encarrega, no hi estic però sóc una més. És una feina d'equip.
3	Fa equip amb més persones de dins de la seva empresa? Quantes? Quins papers tenen en l'organització i realització de l'esdeveniment?
3R	Hi ha 10 dones a la Comissió de Sòcies.
4	Contracten professionals externs per ajudar-los en l'organització i execució dels seus esdeveniments? Quins rols tenen (mestre de cerimònies, guionista, realitzador de vídeo, ...)
4R	Sí. Ho fem sempre només pels premis, la resta d'esdeveniments que tenen una menor importància ho fem nosaltres. Als premis sempre hi ha la conductora de l'acte, que fa de coordinadora, inspiradora, guionista... en el sentit que cada any ella ens ajuda a trobar leslogan de la gala, tenim professionals de vídeo, tècnic, realització de l'acte, fotògrafs, els tècnics de sala...
5	Com definiria la relació amb aquests professionals externs: . Estrictament professional . distant . Cordial . Propera . Empàtica . Els considero companys de feina . Altres...
5R	Hi ha 2 móns: el món de la coordinadora externa, que per a mi està integrada a la fundació, és com de la família, i, en una altra banda, la resta de professionals freelance, amb una relació més estrictament professional, molt més curta en el temps... La relació és empàtica, cordial, professional i curta.
6	Durant el primer any de la crisi sanitària (març 2020-març2021) varen haver de suspendre molts esdeveniments? Quants? Es varen plantejar fer-los online o buscar altres formats alternatius? M'ho pot explicar amb més detall?

6R	<p>Nosaltres fèiem 7 sopars l'any presencials i ho varem haver de suspedir, i ho varem substituir per les tardes FIDEM BBVA, les emetíem pel canal de youtube.</p> <p>Llavors també teníem les visites a empreses, això encara no ho hem recuperat avui. Els esmorzars també desapareguts. Tot això ho varem anar substituint per sessions de zoom on donàvem suport i consell a les nostres sòcies per temes professionals: com demanar un crèdit ICO, com fer un ERTD, com netejar les oficines.... i després ja hi varem introduir projectes, varem fer coses totalment noves, dinàmiques que varen funcionar.</p>
PREGUNTES EN RELACIÓ A L'ESDEVENIMENT CONCRET OBJECTE D'ANÀLISI: Premis FIDEM 2020 (PF) 9/12/2020 Esdeveniment que va passar de format presencial a format híbrid. Es va gravar amb les premiades i les autoritats que donaven premi i la gala es va emetre, editada, pel youtube de FIDEM i per FIBRACAT TV.	
1 PF	Ja havia treballat amb anterioritat amb l'executor/s de l'acte XXX? La relació amb els professionals externs va influir en la presa de decisions per a tirar endavant l'esdeveniment XXXX durant aquest període? M'ho pot explicar amb més detall?
1R	<p>- <u>Sí, portem anys treballant conjuntament.</u></p> <p>- <u>No va influir en la presa de la decisió de fer la gala del PF.</u> Tothom tenia por de fer la gala dels PF, la Comissió de Sòcies de FIDEM no volia, estaven espantades, i jo vaig insistir, vaig fer servir la meua autoritat.</p> <p>Però un cop salvat això, <u>els professionals externs s'hi van abocar més.</u></p> <p><u>La proposta de millora qualitativa va arribar d'ells, no pas de nosaltres.</u></p> <p>Els professionals externs s'hi varen abocar més, ens varen <u>donar idees, varem adaptar el format (híbrid) varem ser innovadors,</u> varem emetre la gala i una sèrie d'entreviste per Fibracat TV.</p>
2 PF	<p>Com definiria el paper, durant aquest període de l'esdeveniment XXX, dels professionals externs que acostumen a col·laborar amb vosaltres en la planificació i realització dels esdeveniments corporatius (pot escollir més d'una opció):</p> <ul style="list-style-type: none"> . Acompanyar . Aconsellar . Buscar solucions de manera proactiva . Animar . Obrir la ment (creativitat, disrupció) . Altres...
2R	<p>1-Obrir la ment (creativitat, disrupció...)</p> <p>2-Buscar solucions de manera proactiva</p> <p>3-Acompanyar</p> <p>Aconsellar</p> <p>Animar</p>
3 PF	Diria que hi ha hagut un canvi en la relació amb els professionals externs durant aquest període de temps en que es va dissenyar i porta a terme l'esdeveniment XXX? En cas afirmatiu, per què? Com ha sigut aquest canvi en la relació?
3R	<p><u>La relació sempre ha sigut bona.</u> El que passa és que aquesta vegada, segurament per totes aquestes incògnites que teníem al davant, <u>vam fer més reunions, més trobades vituals, varem haver de prendre més decisions sobre novetats,</u> la relació durant aquest temps <u>es va intensificar, tots necessitàvem sentir-nos més propers.</u></p> <p>La resta no va canviar perquè ja venia d'una <u>relació històrica boníssima.</u></p>
4 PF	A partir de l'experiència de la COVID-19, i de l'esdeveniment XXX, creu que en la

	seva empresa/institució hi ha una nova mirada cap als esdeveniments corporatius? Per què?
4R	<u>Sí, tots aprenem. Ja tot ho penses una mica més en gran,</u> el món virtual fa que tot ho pensis ja d'una altra manera. Estem a les portes de celebrar els 25 anys de la Fundació FIDEM i jo penso en gran!, molt gran! <u>Et veus més capaç, saps que la tecnologia et pot ajudar.</u>
5 PF	En cas afirmatiu, creu que aquesta nova mirada (manera de fer) perdurà en el temps i es tindrà en compte per esdeveniments futurs?
5R	<u>Sí, ara veiem les coses diferents. Ens ha ajudat a saltar barreres mentals,</u> ara diem que sí a coses que abans ens haurien fet més respecte. <u>I innovem,</u> per exemple, des de FIDEM varem organitzar la primera manifestació virtual per les dones d'Afganistan del món! Un acte gran ja sabem que s'ha de retransmetre, <u>ja ho hem posat a la motxilla.</u>
6 PF	Hi ha alguna cosa que vulgui afegir o modificar sobre el que ha dit?
6R	Conductora/guionista de l'acte és <u>peça clau,</u> és capaç de fer cada any uns PF diferents, hi posa un plus, una <u>qualitat humana</u> que la fan genuïna.

DATA	15/12/2021
HORA	10:32h
LLOC	Barcelona
ENTREVISTADORA	Clara Sánchez-Castro Bonfill
ENTREVISTAT/A	NOM: Joan Recasens Albaladejo
	EDAT: 58
	GÈNERE: masculí
	CÀRREC: adjunt al gerent d'habitatge
	DEPARTAMENT: regidoria d'habitatge i rehabilitació
	EMPRESA: Ajuntament de Barcelona
	ROL: EMISSOR
TRANSCRIPCIÓ ENTREVISTA JOAN RECASENS, ADJUNT AL GERENT D'HABITATGE (EMISSOR)	
PREGUNTES GENÈRIQUES	
1	Quan de temps fa que treballa a l'empresa?
1R	Fa més de 30 anys que treballa a l'ajuntament de Barcelona i 4 anys que ocupo el càrrec actual.
2	S'encarrega habitualment de l'organització dels esdeveniments? En quina mesura?
2R	Una de les meves funcions com adjunt al gerent és fer de secretari del Consell de l'Habitatge Social de Barcelona, i aquest és el tipus d'Esdeveniments que organitzem, que és un espai de participació en el qual anem fent reunions, trobades, i anem discutint aquells temes que des de les entitats, institucions, habitatge... i tothom que forma part del Consell doncs es considera que s'ha de discutir. Com a departament fem jornades d'habitatge, però jo no estic implicat en l'organització.

3	Fa equip amb més persones de dins de la seva empresa? Quantes? Quins papers tenen en l'organització i realització de l'esdeveniment?
3R	Del Consell de l'habitatge som 2 persones les que portem la secretaria. És una persona bàsicament de suport, i després també tenim contractada una empresa que es dona suport per poder tirar endavant totes les reunions de grups de treball, de comissió permanent i de plenari del consell. També hi ha companys del nostre departament, com comunicació, que col·laboren amb nosaltres quan és necessari.
4	Contracten professionals externs per ajudar-los en l'organització i execució dels seus esdeveniments? Quins rols tenen (mestre de cerimònies, guionista, realitzador de vídeo, ...)
4R	Sí. QSL, serveis culturals. Hi ha també una altra figura, que també és externa, i ens ajuda a la part de dinamització dels grups de treball. Quan fem un esdeveniment qui ens ajuda és QSL. Amb QSL he coincidit amb ells en diferents llocs on he treballat, la forma de contractació de l'ajuntament és mitjançant concurs públic, llavors QSL ha guanyat més d'una licitació en llocs on he estat. A habitatge també hem de fer aquest tipus de licitació, de fet ara aviat sortirà la de l'any que ve. QSL ens acompanya a habitatge des de fa uns 3 anys.
5	Com definiria la relació amb aquests professionals externs: <ul style="list-style-type: none"> . Estrictament professional . distant . Cordial . Propera . Empàtica . Els considero companys de feina . Altres...
5R	Mentre dura l'esdeveniment són companys de feina, jo els considero així, i a partir d'aquí, com qualsevol altre company de feina, tens la relació que tens, més o menys, però vaja, en el cas de QSL, evidentment és cordial, molt professional, i també molt personal quan fem trobades presencials.
6	Durant el primer any de la crisi sanitària (març 2020-març2021) varen haver de suspendre molts esdeveniments? Quants? Es varen plantejar fer-los online o buscar altres formats alternatius? M'ho pot explicar amb més detall?
6R	Sí, aquí els grups de treball es varen haver de suspendre durant els primers mesos. El darrer trimestre de 2020 ens varem reactivar i varem tornar a convocar tots aquests grups de treball. La comissió permanent també varem poder fer alguna reunió, online. I el plenari, que habitualment és fa un cop l'any i és on ens reunim tots durant un parell d'hores, doncs el del 2020 no ho varem poder fer, perquè estava previst pel maig/juny, i finalment el varem fer el gener de 2021, i tampoc va ser possible fer-ho presencial, per tant, ens varem haver d'adaptar a la nova situació i fer-lo virtual, i aquí varem tenir una empresa que ens va ajudar molt que és QSL.
PREGUNTES EN RELACIÓ A L'ESDEVENIMENT CONCRET OBJECTE D'ANÀLISI: Plenari del Consell de l'Habitatge Social de Barcelona (PCHSB) 27/1/2021 Esdeveniment que va passar de format presencial a online. Es va emetre en directe per Zoom.	
1 PCHSB	Ja havia treballat amb anterioritat amb l'executor/s de l'acte XXX? La relació amb els professionals externs va influir en la presa de decisions per a tirar endavant l'esdeveniment XXXX durant aquest període? M'ho pot explicar amb més detall?
1R	- Sí. Fa 3 anys. - <u>Sí, qui ens va donar la operativa real per a poder treballar i fer el PCHSB en format</u>

	<p>online va ser ME i QSL. Sense ells potser també ho haguéssim pogut fer però amb ells ho varem poder realitzar <u>amb una qualitat molt alta</u>.</p>
2 PCHSB	<p>Com definiria el paper, durant aquest període de l'esdeveniment XXX, dels professionals externs que acostumen a col·laborar amb vosaltres en la planificació i realització dels esdeveniments corporatius (pot escollir més d'una opció):</p> <ul style="list-style-type: none"> . Acompanyar . Aconsellar . Buscar solucions de manera proactiva . Animar . Obrir la ment (creativitat, disrupció) . Altres...
2R	<p>1-Acompanyar 2-Buscar solucions de manera proactiva 3-Aconsellar</p> <p>Obrir la ment Animar</p>
3 PCHSB	<p>Diria que hi ha hagut un canvi en la relació amb els professionals externs durant aquest període de temps en que es va dissenyar i porta a terme l'esdeveniment XXX? En cas afirmatiu, per què? Com ha sigut aquest canvi en la relació?</p>
3R	<p><u>Canvis n'hi va haver a tots nivells i el tipus de relació, per tant, ha de canviar per força.</u> La relació amb ME va ser sempre a distància (online), abans era tot presencial, això va ser un canvi radical. Hi va haver més trobades que abans, enfocades també a provar la tecnologia, la coordinació de PCHSB ens va portar moltes reunions virtuals. Per tant, <u>jo diria, la relació és va distanciar físicament (online) però es va intensificar.</u></p>
4 PCHSB	<p>A partir de l'experiència de la COVID-19, i de l'esdeveniment XXX, creu que en la seva empresa/institució hi ha una nova mirada cap als esdeveniments corporatius? Per què?</p>
4R	<p>Encara no ens hem situat al 100% però <u>estem tendint a la presencialitat el màxim possible</u> perquè hem vist que la virtualitat és bona per l'assistència, n'hi ha més, però no és bona per la <u>participació</u>, costa molt que hi hagi <u>interacció</u>. Algunes persones ens demanen perquè no ho fem híbrid el PCHSB, però no ho farem.</p>
5 PCHSB	<p>En cas afirmatiu, creu que aquesta nova mirada (manera de fer) perdurarà en el temps i es tindrà en compte per esdeveniments futurs?</p>
5R	<p><u>No en el cas del PCHSB.</u> És un format que requereix la presencialitat sempre que sigui possible, deixa poc marge a la creativitat, pel propi sistema de votacions que porta integrat...</p>
6 PCHSB	<p>Hi ha alguna cosa que vulgui afegir o modificar sobre el que ha dit?</p>
6R	<p>No.</p>

DATA	13/12/2021
HORA	15:51
LLOC	Calella de la Costa
ENTREVISTADORA	Clara Sánchez-Castro Bonfill
ENTREVISTAT/A	NOM Montse Busquets Teixidó
	EDAT 49
	GÈNERE femení
	CÀRREC imatge, vídeo i fotografia
	DEPARTAMENT
	EMPRESA <i>freelance</i>
	ROL: EXECUTOR
TRANSCRIPCIÓ ENTREVISTA MONTSE BUSQUETS TEIXIDÓ EXECUTORA	
PREGUNTES GENÈRIQUES	
1	És professional autònom o té una empresa? (En cas de tenir empresa) quants treballadors té?
1R	Sí. Treballo sola i, depèn de quin tipus de projecte requereix un professional concret, doncs el contracto. Fa més de 20 anys que sóc autònoma.
2	Es dedica exclusivament al sector dels esdeveniments? (en cas negatiu) Quin percentatge de feina representen els esdeveniments en el seu compte de resultats?
2R	Abans del 2020, era un volum força alt amb esdeveniments, a partir del COVID s'ha redirigit el tipus d'esdeveniment, i m'ha baixat bastant la feina en aquest sector. 50% d'esdeveniments abans del COVID. Ara representen un 30% comptant els streamings.
3	Quant de temps fa que està vinculat al sector dels esdeveniments ?
3R	20 anys. Vaig començar fent fotografia, i després vaig anar entrant al vídeo... i ara ja faig streamings.
4	Quina és la seva especialitat en el sector dels esdeveniments?
4R	Cobriment en vídeo, i des de la pandèmia en streaming.
5	Acostuma a treballar amb altres professionals freelance quan participa en la realització d'un esdeveniment? Em pot dir quins (presentadors, coordinadors de guió, videomakers...)
5R	Sí. Jo sóc molt tècnica en vídeo, però la part d'àudio l'acostumo a subcontractar, en actes de més envergadura. M'acostumo a trobar guionistes, presentadors... i ens hem de coordinar, sempre ho fem perquè tinguin un bon encaix.
6	L'acostumen a subcontractar agències d'esdeveniments i de comunicació o el contracten directament les empreses i institucions que organitzen l'esdeveniment? Em podria especificar quin percentatge representa cada cas?
6R	Faig un esdeveniment i el boca orella em funciona molt bé. Els meus clients em contracten directament sempre. JO faig actes de petit i mitjà format. Els meus clients són 100% els organitzadors dels esdeveniments, és més normal que em contracti

	l'empresa per aquests formats petits i mitjans que no pas l'Auditori de Barcelona, per exemple, o la Cambra de Comerç per fer un gran esdeveniment.
7	El 2019, quants dels seus clients d'esdeveniments eren habituals i quants eren nous?
7R	Entre el 85% dels clients repeteixen. Canvia l'esdeveniment però es manté el client. No sempre fas el mateix tipus de feina encorsetada... són canviant els actes i has de variar també la manera de representar-ho, saps allò de la "única constante es el cambio", doncs això.
8	Com definiria la relació amb els seus clients habituals d'esdeveniments (quan els clients son les empreses i institucions): . Estrictament professional . distant . Cordial . Propera . Empàtica . Els considero companys de feina . Altres...
8R	De fet tot és depèn amb qui treballes, si només col·labores una vegada, i fas un projecte de 2 mesos, al principi sempre és molt professional i després agafes una mica més de confiança, i després, també, depèn de la química que hi hagi. La base sempre és professional. Amb el temps i amb el caire que dona la relació, amb mesos o anys, estableixen un punt, no dic d'amistat, però sí d'empatia profunda, de consideració alta, i fins i tot pots arribar a pujar un grau la confiança, però sempre amb la base de la professionalitat. Aquesta relació també l'he establert més quan aquesta professional és una dona. Amb un home tinc una relació professional amb una certa empatia però amb les dones sembla que hi hagi com un punt nexa d'unió, de connexió, partint de la base de professional sempre. Si a l'entorn hi ha més dones hi ha més punt de connexió i amb els homes hi ha un punt que es talla i és fins aquí.
9	En quin percentatge va afectar la seva feina al sector dels esdeveniments la crisi sanitària entre març de 2020 i març de 2021? Quants esdeveniments en el que vostè participava com a professional freelance es van cancel·lar?
9R	Jo ja tenia 4 esdeveniments programats pel trimestre i amb una setmana, pum, pum, pum, zero! Així de clar ze-ro. Mira, mira! (fa un zero amb la ma). Em va agafar un hostia, hòstia! Sóc autònoma! A partir d'aquí els propers 3 mesos vaig veure que potser havia de reconduir , la gent es voldria seguir comunicant i jo volia seguir fent coses... i estirant del fil vaig veure que això de l'Streaming podia ser un forat com per poder continuar fent-ho d'una altra manera... ningú s'hi posava quan m'hi vaig posar jo, demanant material per correu, demanant informació als proveïdors... a partir d'aquí vinga, anem a presentar una nova forma de fer esdeveniments i de poder comunicar-te amb un so i audio professional, i a partir d'aquí, la segona meitat del 2020 vaig treballar molt, vaig remuntar.
PREGUNTES EN RELACIÓ A L'ESDEVENIMENT CONCRET OBJECTE D'ANÀLISI: Premis FP Emprèn 2020 (PFPE) 18/6/2020 Esdeveniment que va passar de format presencial a online. Es va gravar, editar i es va emetre en fals directe per canal de youtube de la Fundació.	
1PFPE	Ja havia treballat amb anterioritat amb l'emissor de l'acte XXX? Diria que va influir la seva relació amb l'emissor en la presa de decisions que varen permetre tirar endavant l'esdeveniment XXXX durant aquest període? M'ho pot explicar amb més detall?

1R	<p>-Sí, fa molts anys que treballo per la fundació bcn FP i pels PFPE.</p> <p>-Sí. Jo proposo, sóc proactiva. Hi ha la <u>confiança</u> de poder proposar, perquè <u>portem molts anys treballant amb la Fundació BCN FP</u>. Saben que treballo bé i que <u>puc donar-los solucions</u>...Els no saben de les noves tecnologies i si no hi ha ningú que els hi proposa, no fan res... en canvi si proposes ells estan oberts a fer nous formats.</p>
2PFPE	<p>Com definiria el seu paper, durant aquest període de l'esdeveniment XXX, en relació al seu client (pot escollir més d'una opció):</p> <ul style="list-style-type: none"> . Acompanyar . Aconsellar . Buscar solucions de manera proactiva . Animar . Obrir la ment (creativitat, disrupció) . Altres...
2R	<p>1-Trobar solucions de manera proactiva 2-Obrir la ment (creativitat, disrupció...) 3-Acompanyar</p> <p>Aconsellar Animar</p>
3PFPE	<p>Diria que hi ha hagut un canvi en la relació amb el seu client durant aquest període de temps en que es va dissenyar i porta a terme l'esdeveniment XXX? En cas afirmatiu, per què? Com ha sigut aquest canvi en la relació (més estreta, més cordial, més emocional...)?</p>
3R	No. Va canviar la forma de comunicar-nos
4PFPE	<p>A partir de l'experiència de la COVID-19, i de l'esdeveniment XXX, creu que el seu client té una nova mirada cap als esdeveniments corporatius? Per què?</p>
4R	<p>Va ser una <u>adaptació a les circumstàncies de la pandèmia</u>. No parlaria ben bé d'una <u>nova mirada</u>.</p> <p>Jo em pregunto:si realment es pogués fer tot presencial, l'streaming hi seria? O potser tornaríem a fer el resum en vídeo? <u>Jo crec que la gent prefereix anar-hi</u>.</p>
5PFPE	<p>En cas afirmatiu, creu que aquesta nova mirada (manera de fer) perdurará en el temps i es tindrà en compte per esdeveniments futurs?</p>
5R	<p><u>Crec que la hibridesa perdurará en el temps</u>, variarà el tant per cent, però ha vingut per quedar-se, no és residual.</p>
6PFPE	<p>Hi ha alguna cosa que vulgui afegir o modificar sobre el que ha dit?</p>
6R	<p>El meu tipus de feina és una <u>renovació constant</u> que moltes vegades supera la realitat, encara estem amb l'Streaming i ja anem per la intel·ligència artificial... <u>Veig molt inviable tenir aquesta capacitat extrema de tocar-ho tot</u>.</p>

DATA	10/12/2021
HORA	11:48

LLOC	Sant Feliu de Codines
ENTREVISTADORA	Clara Sánchez-Castro Bonfill
ENTREVISTAT/A	NOM David Hierro Mariné
	EDAT 54
	GÈNERE masculí
	CÀRREC director de producció
	DEPARTAMENT
	EMPRESA <i>freelance</i>
	ROL: EXECUTOR
TRANSCRIPCIÓ ENTREVISTA DAVID HIERRO MARINÉ EXECUTOR	
PREGUNTES GENÈRIQUES	
1	És professional autònom o té una empresa? (En cas de tenir empresa) quants treballadors té?
1R	Sí, sóc autònom.
2	Es dedica exclusivament al sector dels esdeveniments? (en cas negatiu) Quin percentatge de feina representen els esdeveniments en el seu compte de resultats?
2R	Em dedico a gestionar projectes dins del món de l'artesania i em dedico a gestionar projectes dins del món audiovisual, director de producció o cap de producció. No només em dedico als esdeveniments. Jo et diria que un 66% són esdeveniments, i un 34% són rodatges.
3	Quant de temps fa que està vinculat al sector dels esdeveniments ?
3R	És complexe, jo et diria que potser fa 15 anys.
4	Quina és la seva especialitat en el sector dels esdeveniments?
4R	Jo em considero un cap de producció, és igual que siguin esdeveniments culturals, rodatges,... ,m'agrada gestor de projectes com a genèric però tinc clar que la meva especialitat és la producció.
5	Acostuma a treballar amb altres professionals freelance quan participa en la realització d'un esdeveniment? Em pot dir quins (presentadors, coordinadors de guió, videomakers...)
5R	Sí, col·laboro amb altres professionals i poden ser des de fotògrafs, videomakers, presentadores, maquilladors, directors de foto, realitzadors...
6	L'acostumen a subcontractar agències d'esdeveniments i de comunicació o el contracten directament les empreses i institucions que organitzen l'esdeveniment? Em podria especificar quin percentatge representa cada cas?
6R	En el meu cas em contracten directament les empreses i institucions per als esdeveniments, sempre.
7	El 2019, quants dels seus clients d'esdeveniments eren habituals i quants eren

	nous?
7R	El 2019 va ser un any molt bo, vaig fer clients molt potents, pocs però molt bons, i tots els clients d'esdeveniments que vaig fer el 2019 seguiran sent els meus clients el 2022, segur. Va ser un any molt bo, vaig fer clients molt importants.
8	Com definiria la relació amb els seus clients habituals d'esdeveniments (quan els clients son les empreses i institucions): . Estrictament professional . distant . Cordial . Propera . Empàtica . Els considero companys de feina . Altres...
8R	La relació és molt bona. En certa manera són companys de feina, és com ho sento. Molt propera i empàtica. Molt bona.
9	En quin percentatge va afectar la seva feina al sector dels esdeveniments la crisi sanitària entre març de 2020 i març de 2021? Quants esdeveniments en el que vostè participava com a professional freelance es van cancel·lar?
9R	Un 50% d'esdeveniments es varen cancel·lar.
PREGUNTES EN RELACIÓ A L'ESDEVENIMENT CONCRET OBJECTE D'ANÀLISI: Gala II Mostra Internacional d'Audiovisuals d'Artesania de Catalunya (GMIAA) 15/10/2020 Esdeveniment que va passar de format presencial a online. Es va gravar una pel·lícula i es va emetre com a gala inaugural totalment disruptiva pel canal de youtube de la CECAM.	
1GMIAA	Ja havia treballat amb anterioritat amb l'emissor de l'acte XXX? Diria que va influir la seva relació amb l'emissor en la presa de decisions que varen permetre tirar endavant l'esdeveniment XXXX durant aquest període? M'ho pot explicar amb més detall?
1R	<u>-Sí, són clients habituals.</u> <u>-Sí que va influir.</u> El segon any, davant la situació de no poder fer una gala presencial, la primera reacció va ser: "i ara què fem? Ho haurem d'anular". El que passa és que <u>la relació és molt bona amb XV, molt cordial,</u> i entre tots vam dir no, <u>anem a buscar solucions.</u> I com que el meu client aquest és un projecte que l'estimen, i es nota, perquè fa tot el possible per salvar-lo, <u>doncs va ser quan varem dir ho hem de fer, ho hem de fer, ho hem de fer!</u> I va sorgir fer una gala virtual on presentaríem les propostes audiovisuals i, de retruc, varem patir un <i>happy accident</i> amb Filmin.
2GMIAA	Com definiria el seu paper, durant aquest període de l'esdeveniment XXX, en relació al seu client (pot escollir més d'una opció): . Acompanyar . Aconsellar . Buscar solucions de manera proactiva . Animar . Obrir la ment (creativitat, disruptió) . Altres...
2R	1-Buscar solucions de manera proactiva 2-Obrir la ment (creativitat, disruptió...) 3-Aconsellar Acompanyar Animar

3GMIAA	Diria que hi ha hagut un canvi en la relació amb el seu client durant aquest període de temps en que es va dissenyar i porta a terme l'esdeveniment XXX? En cas afirmatiu, per què? Com ha sigut aquest canvi en la relació (més estreta, més cordial, més emocional...)?
3R	<u>Sí, sí, sí.</u> Aquella frase que "d'aquesta en sortirem més forts, doncs és això. El meu client, tot i que potser amic és una paraula molt forta, però sí que és cert que <u>tenim una relació diria que fabulosa actualment</u> , i la <u>confiança que em donen</u> fa que sigui el projecte que faig amb més carinyo de tots els que tinc entre mans. <u>La relació millora dia a dia.</u> Possiblement sí, quan travessem moments complicats i els anem superant en equip doncs, és probable que <u>els lligams que fem siguin més forts</u> , que no pas si treballem en unes condicions més agradables
4GMIAA	A partir de l'experiència de la COVID-19, i de l'esdeveniment XXX, creu que el seu client té una nova mirada cap als esdeveniments corporatius? Per què?
4R	<u>Nova Mirada, et diria que NO</u> perquè hem fet la tercera mostra (2021) i tot i que hem aprofitat les coses bones de la segona edició, ja hem tornat a un format poc arriscat. <u>Jo no crec que en aquest cas hagi afectat en quan a innovació, obertura de ment... no hi ha una previsió de canvi brutal, no existeix.</u>
5GMIAA	En cas afirmatiu, creu que aquesta nova mirada (manera de fer) perdurará en el temps i es tindrà en compte per esdeveniments futurs?
5R	<u>Més que una nova mirada per mi era una mirada diferent.</u> O era una nova mirada perquè estàvem <u>dins un escenari diferent (COVID)</u> . Però, tornats a la "normalitat", <u>jo prefereixo una mirada presencial</u> , és un tema de preferències. Per mi, com a director de producció, no té cap sentit seguir fent allò que vam fer amb COVID perquè estàvem obligats per la situació, <u>prefereixo tornar a omplir un auditori, el contacte el prefereixo.</u> El que varem fer era gravat, ascèptic...
6GMIAA	Hi ha alguna cosa que vulgui afegir o modificar sobre el que ha dit?
6R	<u>Sóc l'executor però treballo amb un equip fantàstic de professionals</u> per al GMIAA, <u>tots freelance</u> : fotògrafa, realitzador, presentadora i ajudant de producció. <u>Jo faig de nexa d'unió entre 2 grans equips: el del client (3 persones) i el meu equip.</u> Aquests dos universos funcionen perquè tinc la sort de treballar amb gent que en sap molt més que jo, <u>molt professionals.</u>

DATA	14/12/2021
HORA	9:36
LLOC	Terrassa
ENTREVISTADORA	Clara Sánchez-Castro Bonfill
ENTREVISTAT/A	NOM Artur Álvarez Herrera
	EDAT 56
	GÈNERE masculí
	CÀRREC realitzador i productor audiovisual
	DEPARTAMENT
	EMPRESA freelance
	ROL: EXECUTOR
TRANSCRIPCIÓ ENTREVISTA ARTUR ÁLVAREZ HERRERA	

EXECUTOR	
PREGUNTES GENÈRIQUES	
1	És professional autònom o té una empresa? (En cas de tenir empresa) quants treballadors té?
1R	Sóc autònom. Fa 30 anys que ho sóc. En altres etapes de la meua vida he tingut una empresa, i ara treballo sol, i subcontracto autònoms quan els necessito, igual que ells em contracten a mi.
2	Es dedica exclusivament al sector dels esdeveniments? (en cas negatiu) Quin percentatge de feina representen els esdeveniments en el seu compte de resultats?
2R	No exclusivament. Tinc 2 clients importants amb tema d'esdeveniments que em donen força feina, un 40% del volum total.
3	Quant de temps fa que està vinculat al sector dels esdeveniments ?
3R	Des del principi que estic vinculat als esdeveniments (30 anys)
4	Quina és la seva especialitat en el sector dels esdeveniments?
4R	Faig 2 tipus de feina: o faig només de càmera per a gravar l'esdeveniment i després fer un resum, o podríem dir que faig de realitzador/director de l'acte, me'n cuido de tota la part més tècnica.
5	Acostuma a treballar amb altres professionals freelance quan participa en la realització d'un esdeveniment? Em pot dir quins (presentadors, coordinadors de guió, videomakers...)
5R	Sí. A vegades els subcontracto jo, tècnic d'àudio, vídeo, etc... i altres vegades els contracta directament l'emissor com ara guionista, presentador, tècnics de llum, fotògraf, hostesses, càtering...
6	L'acostumen a subcontractar agències d'esdeveniments i de comunicació o el contracten directament les empreses i institucions que organitzen l'esdeveniment? Em podria especificar quin percentatge representa cada cas?
6R	Jo no treballo amb agències, el client final és el que em contracta a mi, em coneixen personalment i és el meu fluxe de feina. No treballo per agències on no coneixes el client final, no, no, no, no, no treballo per agències!
7	El 2019, quants dels seus clients d'esdeveniments eren habituals i quants eren nous?
7R	El meu fluxe de feina és a llarg termini, sempre n'entra algun de nou però és molt escàs... La immensa majoria dels meus clients són habituals.
8	Com definiria la relació amb els seus clients habituals d'esdeveniments (quan els clients son les empreses i institucions): . Estrictament professional . distant . Cordial . Propera . Empàtica

	<ul style="list-style-type: none"> . Els considero companys de feina . Altres...
8R	Sempre som més que companys de feina, és una relació cordial i empàtica. Tots anem a una, estem al mateix barco... És el meu client però mentre dura l'esdeveniment els considero companys de feina, la relació és molt bona.
9	En quin percentatge va afectar la seva feina al sector dels esdeveniments la crisi sanitària entre març de 2020 i març de 2021? Quants esdeveniments en el que vostè participava com a professional freelance es van cancel·lar?
9R	Em va caure un 40/50% la feina... espera, això és la feina genèrica, però els esdeveniments eren la part grossa d'aquesta caiguda, per tant, un 80% de la feina.
PREGUNTES EN RELACIÓ A L'ESDEVENIMENT CONCRET OBJECTE D'ANÀLISI: Premis Corona Cultura (PCC) 26/11/2020 Esdeveniment nou que es va gravar en format audiovisual (road movie i reportatge) i es va emetre pel canal de youtube de la FACC i el BBVA.	
1	Ja havia treballat amb anterioritat amb l'emissor de l'acte XXX? Diria que va influir la seva relació amb l'emissor en la presa de decisions que varen permetre tirar endavant l'esdeveniment XXXX durant aquest període? M'ho pot explicar amb més detall?
1R	<p>-Sí, fa més de 10 anys que treballo per ells.</p> <p>-Sí, va influir. Perquè hi ha una <u>confiança</u>. Hi ha una aposta. Va ser un <u>projecte innovador</u> i la relació que existia amb nosaltres (AA i guionista/presentadora) <u>perquè ja ens coneixien va influir directament amb el resultat, i tant!</u></p> <p><u>Si no hagués existit aquesta relació de coneixença i de confiança difícilment s'hauria dut a terme el PCC.</u></p>
2	Com definiria el seu paper, durant aquest període de l'esdeveniment XXX, en relació al seu client (pot escollir més d'una opció): <ul style="list-style-type: none"> . Acompanyar . Aconsellar . Buscar solucions de manera proactiva . Animar . Obrir la ment (creativitat, disrupció) . Altres...
2R	<p>1-Obrir la ment (creativitat, disrupció...)</p> <p>2-Acompanyar</p> <p>3-Buscar solucions de manera proactiva</p> <p>Aconsellar</p> <p>Animar</p>
3	Diria que hi ha hagut un canvi en la relació amb el seu client durant aquest període de temps en que es va dissenyar i porta a terme l'esdeveniment XXX? En cas afirmatiu, per què? Com ha sigut aquest canvi en la relació (més estreta, més cordial, més emocional...)?
3R	<p><u>Sí</u>, com que es va fer el PCC amb un resultat satisfactori, doncs jo crec que <u>un èxit davant d'un repte suposa una millora per tots</u>, tant pel client que va fer l'aposta per tu, com per tu que ho has resolt i has vist que has donat de sí tot el que es pretenia. I tant que influeix!</p> <p><u>Van creure, van apostar, van confiar</u> i el resultat ha sigut òptim, per tant, <u>la relació és més estreta.</u></p>

4	A partir de l'experiència de la COVID-19, i de l'esdeveniment XXX, creu que el seu client té una nova mirada cap als esdeveniments corporatius? Per què?
4R	(silenci) No sabia què dir-te... m'agradaria que tinguessin una nova visió i que comptessin amb nosaltres per fer moltes més coses... Però sí, <u>hem fet un Open mind, i sí, tenen una altra visió.</u> Ens varem inventar una cosa (PCC) que els ha donat repercussió mediàtica i social amb ells. En els moments que estàvem que era impossible fer res <u>es va trobar una solució.</u> <u>Sí, sí, indubtablement, sí!</u>
5	En cas afirmatiu, creu que aquesta nova mirada (manera de fer) perdurará en el temps i es tindrà en compte per esdeveniments futurs?
5R	Hauria de ser així. Si servirà per canviar... <u>es veurà amb el temps.</u> En principi sí, tot el camí que anem fent sempre és allixonador, <u>per millorar...</u> I <u>s'hauria de veure en futurs esdeveniments.</u>
6	Hi ha alguna cosa que vulgui afegir o modificar sobre el que ha dit?
6R	És important que ens aquests moments de pandèmia, paraules com <u>repte, open mind i innovació, són claus.</u> <u>Donar-li la volta a la truita i no quedar-nos com estàvem, tant a nivell meu (executor) com de l'emissor.</u> <u>La fidelitat del client és molt important.</u> Quan m'entren clients nous dius: "va parlem de preu", però amb aquests clients de sempre el preu és secundari.

DATA	13/12/2021
HORA	16:36
LLOC	Girona
ENTREVISTADORA	Clara Sánchez-Castro Bonfill
ENTREVISTAT/A	NOM David Sánchez Calafell
	EDAT 41
	GÈNERE masculí
	CÀRREC realitzador audiovisual
	DEPARTAMENT
	EMPRESA freelance
	ROL: EXECUTOR
TRANSCRIPCIÓ ENTREVISTA DAVID SÁNCHEZ CALAFELL EXECUTORA	
PREGUNTES GENÈRIQUES	
1	És professional autònom o té una empresa? (En cas de tenir empresa) quants treballadors té?
1R	Sóc autònom, freelance filmmaker. Fa 20 anys. De manera puntual subcontracto altres autònoms.

2	Es dedica exclusivament al sector dels esdeveniments? (en cas negatiu) Quin percentatge de feina representen els esdeveniments en el seu compte de resultats?
2R	No em dedico exclusivament als esdeveniments. De 70 factures/any, 8 són esdeveniments, però són actes molt grans. Si compto els steamings el percentatge és més gran, puja fins a 30 factures/any.
3	Quant de temps fa que està vinculat al sector dels esdeveniments ?
3R	Des del principi que estic vinculat al sector esdeveniments.
4	Quina és la seva especialitat en el sector dels esdeveniments?
4R	Normalment , el 90% ho porto a un nivell integral: creació, coreografia actors, creació de l'escaleta, les caràtules, guió audiovisual... i la resta, 10% és només com a subcontractat d'una empresa d'esdeveniments per a la realització audiovisual.
5	Acostuma a treballar amb altres professionals freelance quan participa en la realització d'un esdeveniment? Em pot dir quins (presentadors, coordinadors de guió, videomakers...)
5R	Normalment treballa amb operadors de càmera, tècnics de llum i so, i operadors d'streaming. Em trobo presentador, guionista, productor, realitzador... com a executors externs. Hostesses, regidors de sala...
6	L'acostumen a subcontractar agències d'esdeveniments i de comunicació o el contracten directament les empreses i institucions que organitzen l'esdeveniment? Em podria especificar quin percentatge representa cada cas?
6R	El 80% em contracta directament l'empresa o institució i el 20% ho fa una agència. Arran del COVID vaig muntar una empresa d'streamings amb un amic meu tècnic de so que se li va enfonsar el negoci, i jo tenia un capital per invertir, i varem fundar una empresa.
7	El 2019, quants dels seus clients d'esdeveniments eren habituals i quants eren nous?
7R	Abans del COVID el 100% dels meus clients d'esdeveniments eren habituals. Després del COVID amb l'empresa d'Streaming sí que han entrat clients nous d'esdeveniments.
8	Com definiria la relació amb els seus clients habituals d'esdeveniments (quan els clients son les empreses i institucions): <ul style="list-style-type: none"> . Estrictament professional . distant . Cordial . Propera . Empàtica . Els considero companys de feina . Altres...
8R	Jo crec que, amb totes les feines la relació és estrictament professional amb una molt bona relació laboral, això és el que m'han fet arribar sempre, que tenim molt bon tracte i no s'imaginem fent aquests esdeveniments amb altra gent perquè ens coneixem i sempre estic a punt per cobrir les seves necessitats. I jo crec que d'una manera molt empàtica mútuament. I n'hi ha un 10% que són amics meus ja.

9	En quin percentatge va afectar la seva feina al sector dels esdeveniments la crisi sanitària entre març de 2020 i març de 2021? Quants esdeveniments en el que vostè participava com a professional freelance es van cancel·lar?
9R	<p>El 2020 vaig arribar a temps de fer 3 grans esdeveniments, i la resta els vaig fer després. Amb la nova empresa d'Streaming, a partir de setembre varen entrar molts més esdeveniments.</p> <p>Abans de la pandèmia els actes era un sector residual que no potenciava dins la meua empresa però, arran de la COVID, un company freelance tècnic de so que va quedar a zero de feina li va proposar associar-se per a crear una empresa especialitzada en retransmetre esdeveniments per streaming. El 2021, de les 70 feines que fa l'any, 30 són esdeveniments, tot gràcies als streamings que fan amb aquesta nova micropime nascuda de l'associació de 2 freelance creada en plena pandèmia. Abans de la crisi sanitària, DS només feia 8 esdeveniments l'any. "</p>
PREGUNTES EN RELACIÓ A L'ESDEVENIMENT CONCRET OBJECTE D'ANÀLISI: Premis FIDEM 2020 (PF) 9/12/2020 Esdeveniment que va passar de format presencial a format híbrid. Es va gravar amb les premiades i les autoritats que donaven premi i la gala es va emetre, editada, pel youtube de FIDEM i per FIBRACAT TV.	
1PF	Ja havia treballat amb anterioritat amb l'emissor de l'acte XXX? Diria que va influir la seva relació amb l'emissor en la presa de decisions que varen permetre tirar endavant l'esdeveniment XXXX durant aquest període? M'ho pot explicar amb més detall?
1R	<p>- <u>Sí, porto 6 anys amb els PF.</u></p> <p>- <u>Personalment crec que sí,</u> i no crec que sigui tant mèrit meu, sinó de l'altra persona executora, que és la coordinadora/presentadora . Crec que la <u>confiança</u> que té la Fundació FIDEM en ella , com porta l'event, com el dirigeix, com el crea, <u>la que fa que els PF fossin possibles.</u></p> <p>I per sort meua, la confiança que té la coordinadora amb mi, fem un bon tàndem, de rebot, <u>fa que el client també confii en mi.</u></p>
2PF	Com definiria el seu paper, durant aquest període de l'esdeveniment XXX, en relació al seu client (pot escollir més d'una opció): . Acompanyar . Aconsellar . Buscar solucions de manera proactiva . Animar . Obrir la ment (creativitat, disrupció) . Altres...
2R	<p>1-Obrir la ment (creativitat, disrupció...)</p> <p>2-Buscar solucions de manera proactiva</p> <p>3-Animar</p> <p>Acompanyar</p> <p>Aconsellar</p>
3PF	Diria que hi ha hagut un canvi en la relació amb el seu client durant aquest període de temps en que es va dissenyar i porta a terme l'esdeveniment XXX? En cas afirmatiu, per què? Com ha sigut aquest canvi en la relació (més estreta, més cordial, més emocional...)?
3R	Jo sóc el tercer esglaó de la cadena, per tant, <u>amb el client hi tinc poc tracte directe.</u> Però amb la coordinadora sí, penso que ens hem atrevit junts a fer coses que altres no

	<p><u>fan</u>. Penso que fem uns actes que la gent no s'atreveix a fer, perquè són molt <u>disruptius, sorprenen al públic</u>. Ens permetem <u>deixar anar la creativitat</u> i fer coses que altra gent no fa.</p> <p>Els PF de 2020 han fet que <u>el client confii més</u> amb les locures que se'ns ocorren.</p>
4PF	<p>A partir de l'experiència de la COVID-19, i de l'esdeveniment XXX, creu que el seu client té una nova mirada cap als esdeveniments corporatius? Per què?</p>
4R	<p>S'ha notat el 100%! Varem marcar una <u>nova línia</u> d'esdeveniments per aquesta fundació. El 2020 varem fer una cosa molt xula, i aquest any s'ha mantingut. Canviant la història, però <u>el format s'ha quedat</u>. Per tant segur que sí.</p>
5PF	<p>En cas afirmatiu, creu que aquesta nova mirada (manera de fer) perdurará en el temps i es tindrà en compte per esdeveniments futurs?</p>
5R	<p><u>Espero que sí</u>, de tot lo dolent en traiem coses bones. <u>El COVID ens ha plantejat uns reptes que ens han obligat a explorar camins que potser mai hauríem transitat</u>. Jo sóc molt <u>fan del canvi</u>, morir i renéixer crec que és de les millors coses que pot fer una persona, i <u>els canvis són genials</u>. Ens fan por d'entrada, però jo a la meua vida professional he hagut de canviar tantes vegades, i m'he hagut de reinventar tantes vegades que <u>no reinventar-me no és una opció</u>.</p>
6PF	<p>Hi ha alguna cosa que vulgui afegir o modificar sobre el que ha dit?</p>
6R	

DATA	15/12/2021
HORA	13:33
LLOC	Barcelona
ENTREVISTADORA	Clara Sánchez-Castro Bonfill
ENTREVISTAT/A	NOM Marina Estragués Vilardaga
	EDAT 39
	GÈNERE femení
	CÀRREC directora de projectes d'educació i participació
	DEPARTAMENT
	EMPRESA QSL, SERVEIS CULTURALS
	ROL: EXECUTORA
TRANSCRIPCIÓ ENTREVISTA MARINA ESTRAGUÉS VILARDAGA EXECUTORA	
PREGUNTES GENÈRIQUES	
1	És professional autònom o té una empresa? (En cas de tenir empresa) quants treballadors té?
1R	Treballo en una empresa, QSL, Serveis Culturals, i som 150 treballadors. Jo teballo a QSL des de 2008.
2	Es dedica exclusivament al sector dels esdeveniments? (en cas negatiu) Quin percentatge de feina representen els esdeveniments en el seu compte de

	resultats?
2R	No ens dediquem exclusivament als esdeveniments, Els actes representen un 30/40% del volum de feina anual.
3	Quant de temps fa que està vinculat al sector dels esdeveniments ?
3R	Doncs 20/25 anys.
4	Quina és la seva especialitat en el sector dels esdeveniments?
4R	Des de fa 13 anys porto la direcció de projectes d'educació i participació de QSL, Serveis Culturals. Normalment faig la direcció de tots els projectes que tenen a veure amb esdeveniments, llavors hi ha moltes tasques de coordinació, de contractació de personal encarregat de l'esdeveniment, ordres del dia, escaletes, contacte amb proveïdors... Normalment no treballo sola, sinó que som un equipo i llavors totes aquestes tasques que et dic les faig des de la direcció/coordinació. Ens anem ampliant i disminuint depèn del que ens requereix l'acte.
5	Acostuma a treballar amb altres professionals freelance quan participa en la realització d'un esdeveniment? Em pot dir quins (presentadors, coordinadors de guió, videomakers...)
5R	Sí. Sempre subcontracten professionals externs pels nostres esdeveniments, que acostumen a ser professionals freelance, com ara el dissenyador gràfic, la presentadora, ponents, col·laboradors a nivell de contingut... I després tota la part tècnica: sonorització, vídeo, streaming... espectacles...
6	L'acostumen a subcontractar agències d'esdeveniments i de comunicació o el contracten directament les empreses i institucions que organitzen l'esdeveniment? Em podria especificar quin percentatge representa cada cas?
6R	Normalment ens contracten directament les institucions.
7	El 2019, quants dels seus clients d'esdeveniments eren habituals i quants eren nous?
7R	majoritàriament treballen amb emissors habituals que representen el 80% dels clients i són projectes de llarga durada. Cada any entre un 20% de clients nous.
8	Com definiria la relació amb els seus clients habituals d'esdeveniments (quan els clients son les empreses i institucions): . Estrictament professional . distant . Cordial . Propera . Empàtica . Els considero companys de feina . Altres...
8R	Doncs cordial, empàtica, és el que intentem més de posar-nos a la seva pell i aconseguir que l'esdeveniment surti com ells volen. I durant l'esdeveniment, aquí també depèn una mica de cada client, però normalment fem equip.
9	En quin percentatge va afectar la seva feina al sector dels esdeveniments la crisi sanitària entre març de 2020 i març de 2021? Quants esdeveniments en el que vostè participava com a professional freelance es van cancel·lar?

9R	Varem ser bastant afortunats ja que no ens va caldre cancel·lar feines, varem poder adaptar el 100% dels nostres esdeveniments al format online, adaptant-se molt ràpid amb les eines que tenien en aquell moment però realment no varen haver de cancel·lar res.
PREGUNTES EN RELACIÓ A L'ESDEVENIMENT CONCRET OBJECTE D'ANÀLISI: Plenari del Consell de l'Habitatge Social de Barcelona (PCHSB) 27/1/2021 Esdeveniment que va passar de format presencial a online. Es va emetre en directe per Zoom.	
1 PCHSB	Ja havia treballat amb anterioritat amb l'emissor de l'acte XXX? Diria que va influir la seva relació amb l'emissor en la presa de decisions que varen permetre tirar endavant l'esdeveniment XXXX durant aquest període? M'ho pot explicar amb més detall?
1R	- <u>Sí</u> . - <u>Sí, absolutament!</u> . En aquell moment nosaltres no teníem molt coneixement de les eines online i ho varem dir al nostre client JR: " <u>no ho hem fet mai però no investigarem i ho tirarem endavant</u> ". I això només ho pots aconseguir tenint <u>confiança amb els clients</u> . <u>Sí no ens haguéssim conegut no hauria estat tan fàcil.</u>
2 PCHSB	Com definiria el seu paper, durant aquest període de l'esdeveniment XXX, en relació al seu client (pot escollir més d'una opció): <ul style="list-style-type: none"> . Acompanyar . Aconsellar . Buscar solucions de manera proactiva . Animar . Obrir la ment (creativitat, disrupció) . Altres...
2R	1-Buscar solucions de manera proactiva 2-Obrir la ment (creativitat, disrupció...) 3-Acompanyar Aconsellar Animar
3 PCHSB	Diria que hi ha hagut un canvi en la relació amb el seu client durant aquest període de temps en que es va dissenyar i porta a terme l'esdeveniment XXX? En cas afirmatiu, per què? Com ha sigut aquest canvi en la relació (més estreta, més cordial, més emocional...)?
3R	<u>Sí, està clar</u> . El client va haver de <u>confiar</u> molt en nosaltres, llavors aquí ja <u>es trenquen algunes barreres</u> , fa que hi hagi un ambient de <u>més confiança, de cordialitat</u> . També varem haver de fer moltes més reunions i això també <u>t'apropa molt</u> . I realment <u>ara</u> , que les coses ja tornen una mica a la normalitat, doncs <u>es veu aquest canvi de relació</u> .
4 PCHSB	A partir de l'experiència de la COVID-19, i de l'esdeveniment XXX, creu que el seu client té una nova mirada cap als esdeveniments corporatius? Per què?
4R	El PCHBS és un acte que de per sí és important que es faci presencial, per tant, crec que per molt que el client hagi vist una nova manera de funcionar i que ha agradat i ha tingut èxit, <u>tornarem a la presencialitat</u> . Però sí que dins el Consell hi ha altres actes que sempre eren presencials, i ara estem funcionant de manera <u>híbrida</u> , i això ha sigut a causa de poder fer un PCHSB amb tots els requisits de participació ciutadana que varen funcionar. Per tant <u>crec que sí, que</u>

	<u>ha canviat la visió.</u>
5 PCHSB	En cas afirmatiu, creu que aquesta nova mirada (manera de fer) perdurará en el temps i es tindrà en compte per esdeveniments futurs?
5R	<u>Sí, jo crec que sí.</u> Perquè a més a més la <u>participació</u> en aquestes sessions online està sent alta i això és un benefici per al projecte.
6 PCHSB	Hi ha alguna cosa que vulgui afegir o modificar sobre el que ha dit?
6R	Aquí tenim 2 ó 3 equips que ens dediquem a fer esdeveniments, unes 20 persones com a molt. <u>Funcionem com una micropime.</u>