

**Les agències de representació són empreses intermedieres la labor de les quals és la de promocionar el treball dels seus representats/ades** (professionals de la il·lustració) **amb la finalitat d'aconseguir-los encàrrecs.**

També negocien els pressupostos, contractes i gestionen totes les tasques burocràtiques amb els/les clients. Tot això a canvi d'un percentatge de la remuneració de cada treball que l'/la il·lustrador/a realitza a través de l'agència.

**La relació laboral** entre l'agent i el/la professional de la il·lustració sempre **ha de quedar reflectida en un acord escrit.** És important que es negocien aquells termes i condicions amb les quals una de les parts no estiga d'acord.

El tipus de relació que s'estableix entre agent i il·lustrador/a dependrà de les clàusules que se signen en aqueix acord.

### Percentatges

**El percentatge de benefici estipulat per l'agència oscil·la habitualment entre un 25% i un 30%.** Aquests percentatges també poden variar segons la mena de client amb el qual es treballa o si és un client recurrent, amb el qual pugui haver-hi una col·laboració amb una periodicitat alta, durant llarg temps.

### Territoris

S'han de **negociar els territoris en els quals l'agència representa a l'/la il·lustrador/a.** És probable que una agència nord-americana estiga especialitzada en el mercat estatunidenc i canadenc que són molt diferents de l'asiàtic, per exemple; és per això que **una representació exclusiva per a tot el món,** la major part de les vegades, **no té molt sentit.** Un/a il·lustrador/a pot arribar a tindre diferents agents segons la franja territorial que gestione cadascuna de les agències.

### Exclusivitat

En la majoria dels casos, que una agència represente a un/a il·lustrador/a en un determinat país implica que **qualsevol encàrrec en aquest país haja de passar per l'agència,** tant si va vindre a través de l'agència com si va arribar a l'/la il·lustrador/a directament.

Algunes agències no exigeixen aquesta condició, de manera que aquells encàrrecs que arriben directament a els/les il·lustradors/es poden ser negociats sense passar per l'agència.

### Acords

No existeixen millors o pitjors acords, tot depèn de les necessitats que cadascú tinga. **Les agències es dediquen a la promoció i a la negociació, i en general coneixen molt bé totes les gestions burocràtiques a realitzar així com els drets d'els/les il·lustradors/es als països amb els quals treballen,** de manera que si l'/la il·lustrador/a no vol encarregar-se de les tasques de promoció, negociació de preus o de contractes, és molt bona idea comptar amb una agència que les duga a terme.

### Costos extra

**Algunes agències demanen una inversió de diners extres a els/les seus/es il·lustradors/es representats/ades per a despeses de promoció en diferents maneres i suports, la qual cosa ha d'estar estipulada en el contracte.**

En alguns casos els/les il·lustradors/es poden demanar que aquests diners siguin descomptats dels beneficis dels seus encàrrecs.

**Aquesta clàusula pot resultar una miqueta injusta quan l'/la il·lustrador/a no aconsegueix encàrrecs per part de l'agent** ja que el fet que un/a il·lustrador/a estiga en una agència no li assegura que els/les clients vulguen treballar amb ell/ella.

### Cessament de la relació

**Algunes agències poden estipular una sèrie de condicions que l'/la il·lustrador/a deu complir quan deixa l'agència** com, per exemple, el fixar un període d'uns mesos en què, si l'/la il·lustrador/a rep un encàrrec per part d'algun/a d'els/les clients amb els quals ha treballat en l'agència, aquesta continue rebent el seu percentatge de benefici.

D'altra banda **l'/la il·lustrador/a deu assegurar-se de poder posar fi a la relació laboral amb l'agent en el moment en el qual no estiga satisfet/a.**

## Tipus d'agències d'il·lustració

Hi ha agències amb carteres d'il·lustradors/es molt grans, que representen a molts i variats perfils, i amb un ampli equip de treballadors/es. **També hi ha agències més xicotetes**, amb menys il·lustradors/es i també amb menys treballadors/es en l'equip. Unes prefereixen tindre una àmplia varietat d'autors/es i estils i altres s'especialitzen en determinats perfils o camps com l'animació, la il·lustració infantil, editorial, etc.

## Bancs d'imatges

Un banc d'imatges no és una agència de representació sinó **una empresa que lloga l'ús d'il·lustracions concretes ja realitzades per els/les il·lustradors/es**, generalment per a ser utilitzades en l'entorn digital. Moltes agències estableixen com a requisit que els/les seus/es representats/ades **no tinguen les seues il·lustracions en bancs d'imatges** ja que la majoria d'aquests lloguen l'ús de les il·lustracions a preus molt baixos, la qual cosa es pot considerar com una devaluació del treball d'els/les autors/es.

**Igual que tampoc ho és aquella que ofereix un treball a tots els seus representats buscant un pressupost a la baixa.**

## Consells

**Si eres il·lustrador/a i has decidit buscar agent:**

- Fes una investigació de diferents agències i selecciona aquella/es on cregues que pots encaixar.
- Tracta que no hi haja altres il·lustradors en l'agència amb un estil similar.
- Abans de contactar o d'enviar el teu portfolio informa't en el seu web de com volen rebre els materials.
- Una vegada hi haja interès per totes dues parts, negocia les condicions fins a arribar a un acord amb el qual tots i totes estigueu còmodes.
- Revisa molt bé les clàusules del contracte abans de signar-lo.

· Treballar en una agència no assegura l'èxit. L'/la il·lustrador/a no pot saber com li anirà si no ho intenta així és que, a vegades, és interessant provar una temporada i, transcorregut un temps, valorar si és bona idea seguir amb l'agència o és millor deixar-la.

· Hi ha moltes raons que determinen que l'/la il·lustrador/a pugui tindre més o menys èxit en una agència: la sort, que el tipus de treball encaixe en el mercat, etc. No et sentes mal si no reps encàrrecs. Continua provant, continua treballant i no et desanimis.

· Sigues proactiu. No tingues inconvenient a demanar-li al/la teu/a agent que contacte amb algun/a client en particular. Planifica reunions periòdiques en les quals us marqueu un pla de treball o objectius. Segur que t'ho agrairà.

**Si eres una agència i cerques ampliar la teua cartera d'il·lustradors/es:**

· Les associacions de professionals de la il·lustració poden ajudar-te a trobar els/les il·lustradors/es adequats/ades als perfils que estàs buscant.

## Enllaços d'interés

[Folioart.co.uk - illustration agency submissions](https://folioart.co.uk)

[Folioart.co.uk - are you ready for an illustration agent](https://folioart.co.uk)

[Anna Goodson - representation](#)

[Plum pudding illustration - submissions](#)

[Listado internacional de agentes de representación APIV](#)

En cas de possibles dubtes respecte a la relació professional entre il·lustradors/es i agències de representació, APIV està disponible per a facilitar tasques de comunicació i assessorament.

[www.apiv.com](http://www.apiv.com)