

Per NÚRIA ROCAMORA

El passat dia 2 d'abril de 1997 la sala alternativa Artenbrut, situada al carrer Verdi de Barcelona (al barri de Gràcia), ens va oferir un nou espectacle, A tu vera, que ha rebut el Premi Revelació de la Crítica de Barcelona 1996 i que ha tingut un gran acolliment de públic, no solament el català, sinó també el de la resta d'Espanya.

Quatre noies de Sevilla duen a terme aquesta obra que podríem qualificar de fresca, entretinguda i que sobretot desborda vida. *A tu vera* és una magnífica representació de la quotidianitat portada sempre amb clau d'humor, fins i tot de sàtira, però que reflecteix a la perfecció tot tipus de sentiments, sensacions humanes, que sovint ens duen a recordar la nostra pròpia infància, la nostra vida diària. Podríem dir, però, que l'òptica a través de la qual ens podem sentir identificats en tot moment és la femenina i que també es reflecteix molt bé en certs moments el carisma sevillà, que de fet és el seu origen.

Lola Marmolejo, Carmen Frigolet, Carmen Leon i Lola Botello, sota la direcció de Juan Carlos Sánchez, són les actrius d'aquesta tragicomèdia, les quals no han posat cap objecció que els fes una petita entrevista sobre la seva opinió del fenomen teatral actual a Espanya i sobre les sales alternatives. Així doncs, aquesta és l'entrevista.



Cia. ¡Valiente Plan! (Foto: Luis Castilla).

Núria Rocamora: — **Què opineu sobre el teatre actual, com a actrius i com a espectadors?**

Valiente Plan: — A mi em sembla que ara és un bon moment per al teatre. Ara la gent fa més coses que fa cinc o sis anys.

N.R. — **Però, pot ser perquè el públic és més obert o més divers? Hi ha algun tipus de públic concret per a cada tipus de sala, o no?**

V.P. — No, des del meu punt de vista les sales alternatives són per a grups no famosos que comencen, per a circuits petits, però que són molt necessàries perquè els grans circuits no ofereixen aquest tipus de productes. En realitat no tenen res a envejar als grans circuits des del punt de vista de la qualitat. De fet, és també relatiu el terme de format gran o format petit.

N.R. — **És a dir, les sales alternatives són les que ofereixen l'experimentació, les que permeten que el teatre evolucioni en presentar noves solucions, nous autors...**

V.P. — Sí, és clar, és per això que són tan necessàries. Els teatres comercials van al que és segur, com podria ser el cas del Centre Dramàtic de la Generalitat.

N.R. — **O sigui, van a buscar un públic segur, que tingui un èxit segur per poder obtenir uns diners segurs i poder fer més produccions.**

V.P. — Bé, en realitat hi ha dos tipus de teatre: el teatre públic i el teatre comercial. El teatre públic no busca tant guanyar uns diners segurs, sinó que aposta per oferir grans muntatges, grans produccions. En realitat, les sales, quan no són privades, han de buscar un bon rendiment del teatre, econòmicament parlant, perquè si no no podrien mantenir-se, però quan existeix el diner com en un teatre públic, el rendiment no pot ser econòmic sinó que ha de ser cultural (...).

En les sales alternatives es busca revisar vells textos, també provar amb els autors joves, és a dir, el que no es programa a les grans sales i només pot estrenar-se en un circuit alternatiu; encara que *alternatiu* és també una paraula molt relativa.

N.R. — **Aquesta és la qüestió: per què alternatiu? Jo crec que és simplement el fet de buscar una altra via, però que està present cada dia a la cartellera.**

V.P. — De fet és una alternativa al teatre que es fa comunament. Literalment, és una alternativa, una opció, però se l'acaba carregant amb altres connotacions. Alternativa seria que la gent tingués la possibilitat d'escollir un altre tipus de teatre.

N.R. — **Aquest fenomen és igual arreu de l'Estat?**

V.P. — Sí, encara que, per exemple, a Sevilla n'hi ha menys, són encara més al marge de tota la resta, encara que a Barcelona no és que n'hi hagi gaire més. Aquí a Barcelona la sala Villarroel pot considerar-se una sala alternativa, perquè va tenir una època que tenia tots els components de sala alternativa a Barcelona.

N.R. — I penses que les sales de barri o els grups universitaris podrien fer aquesta tasca alternativa?

V.P. — Bé, aquí ja entren les diferències entre teatre professional i el teatre amateur, encara que això no vol dir que aquestes sales no tinguin una programació bastant regular.

N.R. — De fet, penso, que el problema està que la gent no el coneix prou.

V.P. — També és un problema de comunicació bastant important perquè no hi ha els mitjans suficients per poder difondre'l, el poder econòmic de les grans sales és molt diferent. Però bé, totes les sales tenen un públic que està interessat en el que va a veure, el públic que es mira la cartellera, un públic addicte al teatre.

En realitat, les sales alternatives deixen molt de marge al que és el teatre d'investigació, fer altres coses, mentre que el teatre oficial va de cara al que és més fàcil, encara que això no implica que sigui dolent (...).

De fet, el teatre públic cau més en el que seria el teatre comercial perquè vol assegurar-se un públic per quedar bé amb el "conseller de torn". També és cert que el teatre comercial no és sinònim de teatre bo, encara que s'empenyi a posar-se aquesta etiqueta (...).

També s'ha de tenir en compte l'opinió del públic perquè pot fer que un espectacle molt bo hagi de ser deixat de fer perquè no agrada.

En definitiva, les sales alternatives són com les companyies alternatives, els teatres independents (paraules que queden antigues): són sales que no estan dins de les sales oficials. Com la nostra, que podria ser una companyia alternativa que en lloc d'esperar que apareixi treball, decideix fer els seus propis treballs (...).

No tot es resumeix en l'àmbit econòmic, perquè també cal tenir en compte el fet de fer el que un vol realment realitzar.

També s'ha de tenir en compte que hi ha una imatge falsa sobre que *alternatiu* és sinònim de *cutre* o dolent, sovint impulsat per la crítica i el sector juvenil; però cal agafar això d'alternatiu en un sentit més literal. És molt curiós com el fenomen de les sales alternatives va molt lligat al fet que la crítica ha arribat per fi a aquestes sales: un fenomen molt recent. La crítica ha baixat a les sales i ha vist que es fan coses, bon material i mal material com a tot arreu. El llistó és molt diferent actualment.

Alternatiu en resum vol dir poc format, amb pocs diners, apostar pel que és nou, com "amb ben poc es pot fer molt", i que gràcies a aquestes sales alternatives companyies com ara la nostra poden estrenar; perquè en sales com les dels teatres nacionals, ni tan sols els interessa.

N.R. — Hi ha algun tipus d'obra que necessiti poca gent i que impliqui que el públic s'involucri més amb l'actor?

V.P. — Sí, n'hi ha moltes. Hi ha obres que com més grans les sales, més les "mates".

N.R. — Per tant, són obres indicades per a les sales alternatives, és a dir, hi ha algun tipus d'obra de teatre només per a aquestes sales?

V.P. — Bé, en realitat són obres per a teatres de poc format, no tenen perquè representar-se exclusivament en sales alternatives. En realitat, la nostra obra està considerada intimista, com més a prop està el públic millor treballa. Aquesta obra, però, posada en un auditori també es pot fer encara que suposi un major treball de l'actor per tal d'intentar acostar-se més al públic, per fer-li arribar millor el missatge: però aquest és un fet que succeeix amb tots els espectacles (...).

És cert que les sales alternatives cada cop tenen un públic més ampli perquè es van trencant a poc a poc els tòpics, cada cop estan més integrades, són la possibilitat de veure un teatre que no es veu en les sales oficials, públiques.

És, en definitiva, una filosofia de fer les coses: *alternatiu* és no oficial i no amb diners públics, companyies petites com la nostra que no tenen subvenció, sales que busquen muntatges que per directors, actors i tipus d'obra, no es poden o no és fàcil ubicar-los.

N.R. — Pot arribar un moment en què les sales siguin conegudes i acceptades pel gran públic i deixin de ser alternatives?

V.P. — No, en el moment que una sala es converteixi en comercial, baixarà. La gràcia d'aquestes sales és que vagin oferint productes nous, gent nova, perquè si no ja no es compleixen els seus objectius.

L'objectiu sempre serà buscar l'èxit, poder viure d'aquesta feina; bé, és l'ideal o somni de tota companyia i fins i tot de tota professió en general, però això mai no implicarà que una companyia pugui alternar projectes o dedicar-s'hi tota la vida si és la seva creença.