

Paris, 13 de Noviembre de 1985

Querida Elena,

Aquí va la carta que enviamos hace ya varias días y que debe haberse perdido. Como ves, los problemas son con las platas. Ojalá que puedan pagarnos algo más porque con lo que nos ofrecen vamos a trabajar como locos y no nos va a quedar nada. Tienen que comprender que somos artistas profesionales y que vivimos en un país donde todo es mucho más caro que en Grecia. Ojalá que esto pueda arreglarse.

Lo que me pides averiguar es muy simple. Para importar discos hay que dirigirse a nuestra casa de discos Pathe Marconi. Para que todo sea más fácil pueden dirigirse a Frederick Giaccardo, que es el encargado de las ventas internacionales. Pídanle un precio especial con el argumento de la gira. A lo mejor puede acceder. Es buena persona. La dirección es: 62 rue de Sevres, 92100 Boulogne France. El teléfono: 46049115.

La gira a Costa Rica se ha postergado para Abril. El Festival por la paz se hará probablemente a fines de ese mes. Nosotros partiremos en mayo a la Argentina y el Uruguay y nos quedaremos por esos lados hasta fines de abril. Será una gira muy hermosa.

El conjunto está en este momento en Finlandia y Suecia. Hoy día llegan. En cuanto lleguen nos pondremos a trabajar en nuestro nuevo disco.

La mujer de Hugo (El Negro) tuvo un hijo y la mujer de Patricio, que tú no conoces porque no fué a Atenas, también. Durante todo el mes de diciembre vamos a quedarnos en Francia.

Acabo de terminar un libro sobre el Quilapayún. Son como unas memorias bastante divertidas con anécdotas e ideas que hemos ido atesorando en estos veinte años de canciones. Espero que cuando vayamos en Junio te pueda dar una copia.

En fin, sigamos escribiéndonos. Dáale saludos nuestros a todos nuestros amigos y amigas. ¿Cómo está Cristina? ¿Sigue de novia con su latino? Que no se olvide de nosotros.

Un gran abrazo

Eduardo Carrasco P

Quilapayún

Estimada Amiga,

Hemos recibido su carta del 14 de octubre de 1985

y estamos muy felices de ~~que~~ constatar vuestro interés en nuestra música. Nuestro deseo de establecer un contacto más estrecho con el pueblo y la cultura griega se hace posible a través de vuestra institución, ~~que~~ según la información que ustedes nos envían, tiene muy loables propósitos. Nuestro grupo, desde sus comienzos a hecho una carrera muy al margen de ~~los negocios~~ puramente comerciales de modo que la vía más adecuada para realizar nuestro trabajo son los organismos culturales. Esto ha sido así en nuestro propio país, en América Latina y en Francia, donde hemos trabajado siempre ignorados completamente por el show business y los empresarios del arte que ustedes muy bien definen como "mercenario". Les decimos esto para que no haya ninguna confusión entre nosotros y para que tengan ustedes presente lo agradable que resulta para nosotros entendernos con una institución como la vuestra.

Esto dicho, tienen ustedes que comprender que nosotros somos artistas profesionales, que vivimos de nuestro trabajo, ~~y~~ que no tenemos otras entradas que las que provienen de nuestros conciertos. Considerando que somos un grupo numeroso (en total 9 personas) y que no trabajamos durante ~~aprox~~ meses enteros del año, en los cuales los conciertos se detienen, los precios que les hemos dado en un principio resultan perfectamente comprensibles. Para ello basta tener en cuenta lo que cobran los artistas del show business, que por supuesto es ~~tres~~ o cuatro veces lo que estamos proponiendo nosotros.

En todo caso, trataremos de que el dinero no sea un obstáculo para que podamos realizar la gira que ustedes nos proponen. Desde ya, si ustedes nos aseguran un alto número de conciertos como el que viene en vuestra carta los precios pueden bajar. Las cifras que ustedes nos dan reducen nuestro cachet a ~~menos~~ menos de la mitad de lo que nosotros les habíamos propuesto. ~~Además,~~ no consideran el pago de las comidas que ~~tenemos que pagar~~ según vuestra proposición, tendría que correr por cuenta nuestra. Les rogamos ~~reconsiderar~~ reconsiderar estas cifras y revisar vuestras cuentas para ver si ustedes podrían pagarnos algo más. Confiamos en vuestra buena voluntad y quedamos a la espera de lo que ustedes nos propongan. En todo caso ya hemos ~~reservado~~ fechas que ustedes nos proponen, entre el 23 de junio y el 13 de julio. Les rogaríamos también darnos una idea más precisa de la cantidad de conciertos que ustedes pueden programar y si es posible un compromiso por parte de ustedes de un número mínimo de conciertos. Esto es importante para nosotros porque así podemos completar nuestra programación con otras actuaciones en ~~España o en Italia~~ otros países.

~~Tal vez el problema de las comidas se puede solucionar si ustedes nos dan un viático tomando en cuenta lo que costara un ~~al-~~ ~~reverso~~ y una comida en un restaurante de precios normales y multiplicando esto por los días de nuestra estadía en Grecia.~~ →

Con respecto a material de promoción, les haremos un envío la próxima semana y con respecto a la televisión, como se trata de algo que nos interesa especialmente, nos atenderemos a lo que ustedes puedan conseguir, entendiendo que en cada país los pagos en este tipo de programas son ~~en~~ muy variables.

Esperando que ustedes nos respondan muy pronto y confiados en vuestra comprensión nos despedimos de ustedes muy amigablemente en la seguridad de que podremos llevar adelante esta gira exitosamente.

Afectuosamente

Eduardo Carrasco y Quilapayún

Hemos recibido en fecha del 14 de octubre de 1981

y estamos muy felices de haber recibido de usted un cheque por el monto de \$100.000.000. Este cheque es el resultado de la venta de los terrenos que usted nos vendió en el mes de agosto de 1980. Este cheque es el resultado de la venta de los terrenos que usted nos vendió en el mes de agosto de 1980. Este cheque es el resultado de la venta de los terrenos que usted nos vendió en el mes de agosto de 1980.

Para establecer estos acuerdos, les rogamos que nos envíen directamente un contrato, que nosotros le devolveremos firmado.

Este cheque es el resultado de la venta de los terrenos que usted nos vendió en el mes de agosto de 1980. Este cheque es el resultado de la venta de los terrenos que usted nos vendió en el mes de agosto de 1980. Este cheque es el resultado de la venta de los terrenos que usted nos vendió en el mes de agosto de 1980.

Este cheque es el resultado de la venta de los terrenos que usted nos vendió en el mes de agosto de 1980. Este cheque es el resultado de la venta de los terrenos que usted nos vendió en el mes de agosto de 1980. Este cheque es el resultado de la venta de los terrenos que usted nos vendió en el mes de agosto de 1980.

Afectuosamente

Estimada Amiga y Familia

Paris, November 4th, 1985

Dear friend :

We have received your letter of October 14th 1985, and we are very happy to know for sure your interest in our music. Our desire to establish a close contact with the people and the culture of Greece is possible through your Institution which, according to the information you have sent us, have laudable purposes. As you know, from the very beginning our group has made a career standing aside of the purely commercial intentions, so the cultural organisations are the most effective way of accomplishing our work ; it has been like this in our own country, in Latin America and in France, where we have been completely rejected by the Show Business and by the art managers which you define as "mercenary". We tell you this to avoid any confusion among us, and to show you how agreeable is to set up relations with an Institution as yours.

After saying this, you must also understand that we are professional artists living only of our artistic work, and that we have no other incomes except those we receive from our concerts. That's why we believe that the prices we have given to you are reasonable and understandable if you consider that we are a large group (9 persons) and that we don't work every month of the year, due to natural gaps in the work. In this sense, it's important to have into account the prices that Show Business artists charge, which are obviously four or five times higher than ours.

In any case we will try that money be not an obstacle to make the tour that you propose to us.

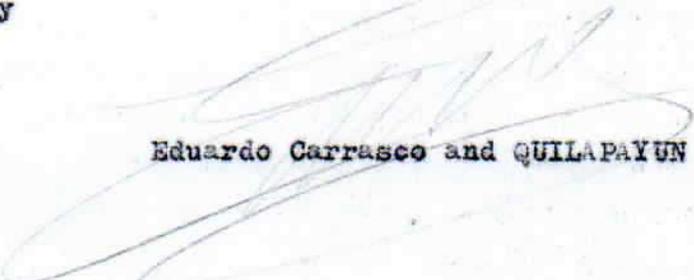
From now on, if you can assure us the high number of concerts you mention in your letter, we could cut the prices ; but the figures you sent us reduce more than a half our remuneration - according to the figures we propose to you - and besides, you do not consider the payment of foods that in accordance with your proposition would be charge to us. Accordingly, we ask you to review these figures to make possible a higher payment price. We have confidence in your good will and we are waiting for your proposals.

Anyhow, we have already reserved the dates you have given to us, that is, between June 23th and July 13th, 1986. We would ask you too to give us a more precise idea about the number of concerts you can plan and, if it is possible, to assure us your engagement for a minimum number of performances. This is important for us because in this way we can complete our planing with other performances in different countries. To establish this agreement, we would ask you a contract, which we will give you back signed.

Related with advertising material, we will send it next week. And with regard to TV programs - these being specially important for us - we will accept your achievement because we perfectly understand that payments are different in every country for this kind of programs.

Waiting for your prompt answer and sure of your comprehension to carry on this tour without problems

Friendly



Eduardo Carrasco and QUILAPAYUN