

# La DIBA vol que l'escoltin

Les Discogràfiques Independents de Barcelona Associades (DIBA) han constituït una plataforma per tenir més pes en el món musical català. Els seus principals objectius són abaixar preus i aconseguir que el públic les conegui més.

**L**es empreses discogràfiques multinacionals arrasen a Catalunya, com a tot arreu del món, amb comoditat. I els petits espais que no acaparen, esdevenen camps de combat diari per la supervivència de les discogràfiques independents. Les multinacionals les guanyen en promoció, distribució, quantitat... és a dir en diners. Són empreses com tantes altres, dirigides per executius sortits de

tament del món de la música. Es tracta d'ex-músics, d'ex-periodistes musicals, ex-mànagers i fins i tot d'ex-mossos de magatzem d'alguna discogràfica.

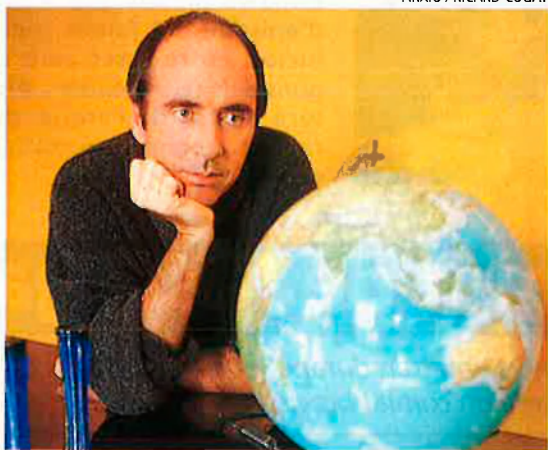
L'ofec que aclapara les discogràfiques petites del Principat les ha portades a unir-se per poder tenir més força. A final de febrer es van presentar en societat sota el nom de Discogràfiques Independents de Barcelona Associades (DIBA).

des es fa comptant que la majoria de discos que editen atenyen un tiratge, calculant a la baixa, que voreja els mil exemplars de mitjana, encara que també hi hagi excepcions, com la dels seixanta mil exemplars llargs venuts del darrer disc de Lluís Llach, *Porrera*, o la d'alguns intèrprets i grups catalans que ultrapassen els deu mil exemplars venuts.

**Associació heterogènia.** Dins l'associació hi ha des de segells que només han editat tres títols, a segells que n'han publicats més de dos-cents, amb vendes variables. El poc que els uneix és la seva adscripció catalana i el fet d'editar discos de "música alternativa", és a dir, que normalment els tiratges són molt més reduïts que no els de les grans transnacionals. Segons Reyes Torío, la diferència entre una discogràfica alternativa i una multinacional és que aquesta es dedica només a llançar productes pre-fabricats o a aprofitar els artistes que s'han fet un nom des de les nostres discogràfiques. "Nosaltres tenim molta paciència per a consolidar els grups, i després vénen les multinacionals i ens els roben". Encara que això en el sistema que vivim sigui llei de vida, els integrants de la DIBA recorden que són ells els qui mantenen la independència i fan que la creativitat musical funcioni.

Els estils que es poden trobar dins la DIBA són molt diversos, hi ha rock, hardcore, ska, reggae, techno, flamenc, música experimental, trashmetal, funkmetal,

ARXIU / RICARD CUGAT



**Lluís Llach és un dels músics catalans que ven més discos.**

La seva discogràfica actual, Picap, també dona suport a les reivindicacions de la DIBA.

Harvard, d'Oxford o de Yale, sovint més preocupats pels números que no pas per les notes. Les petites discogràfiques, en canvi, tenen molts menys diners –cosa que no significa que no en vulguin tenir–, i per tant menys distribució, menys promoció, menys quantitat... En aquestes empreses els executius acostumen a preocupar-se més per les notes que no pas pels números, cosa que encara els porta més maldecaps. Els directors no han sortit de cap prestigiosa facultat d'econòmiques, sinó més aviat direc-

**Sumen 24 segells discogràfics, que han editat més de mil cinc-cents títols, i n'han venut més d'un milió i mig d'exemplars.**

Així han aconseguit de sumar vint-i-quatre segells, la majoria de Barcelona (gairebé el 90% de la indústria del Principat) que han editat més de mil cinc-cents títols discogràfics i n'han venut més d'un milió i mig d'exemplars. Aquestes xifres els situen al mateix nivell o molt a prop d'empreses multinacionals mitjanes com poden ser Chrysalis o Virgin Records, assegura Reyes Torío, portaveu de la DIBA i copropietària de la discogràfica Al-leluia Records.

El càlcul quantitatiu de les ven-



cançó, música tradicional i contemporània...

Però la infraestructura d'aquestes empreses no els permet de competir amb les grans multinacionals de la música, sobretot a l'hora de distribuir i de comercialitzar els productes. D'aquí vénen la unió a què han arribat i les principals reivindicacions que formulen: abaixar els preus de les obres musicals, que els mitjans de comunicació i promotors de concerts els facin cas, una distribució conjunta o coordinada, la presència en festivals i fires, i l'establiment d'una programació continuada en xarxes de circuits de música en viu. Abans que no els caiguin a sobre les crítiques d'alguns altres sectors culturals que s'han queixat, la DIBA ja alerta que no és cap plataforma de queixes, sinó que vol aportar solucions i obrir l'associació als col·lectius "vinculats al món de la música".

**Els discos no són cultura.** Un dels objectius en què la DIBA ha posat més l'accent és el de l'economia. Voldrien acostumar el consumidor a identificar les obres de les discogràfiques independents pels preus més baixos, però els intermediaris i els canons i impostos a pagar des que s'enregistra un disc fins que no arriba al consumidor encareixen molt el producte. "Per a nosaltres el preu ideal oscil·laria entre les mil pessetes i les mil cinc-cents, però de moment començarem provant de mantenir-nos entre les dues mil i les dues mil dues-cents", assegura Reyes Torío. En aquest sentit la DIBA denuncia que s'hagi de pagar un 16% d'IVA a l'hora de fer un disc o un concert, i que en canvi editar llibres o fer obres de teatre només costi un 4% d'IVA. Aquesta diferència existeix perquè dins la Unió Europea els llibres i el teatre són considerats béns culturals, i la música, no. Més, el 16% podria pujar-se dos punts ben aviat. En aquesta crítica la DIBA té el suport de la resta d'associacions estatals similars, l'Associació de Cantants i Intèrprets Professionals en Llengua Catalana (ACIC) i la Societat General d'Autors i Editors

MIREIA MARGENAT



**Reyes Torío, ex-música, és portaveu de la DIBA i copropietària d'Al-leluia Records:** "Nosaltres tenim molta paciència per a consolidar els grups, i després vénen les multinacionals i ens els roben."

(SGAE). Aquesta també és una vella reivindicació de la xarxa francesa de botigues FNAC, dedicada a la música, la literatura i la fotografia i estesa per molts països d'Europa, que practica una política de preus baixos.

Hi ha un nou element, tanmateix, que indica que a Europa podria tirar endavant la classificació de la música com un bé cultural. Reyes Torío explica que les seues europees de les multinacionals han vist que aquest IVA encareix molt els discos respecte a les vendes dels EUA on aquesta taxa no supera el 8%. Així, actualment resulta molt més barat de comprar un disc d'importació dels EUA que no pas comprar el mateix disc editat per la multinacional a Europa.

Tot amb tot, aquest canvi serà lent, perquè es tracta d'una normativa europea i s'hauria de tramitar a través del Parlament Europeu. En tot cas la DIBA ja s'ha apuntat a totes les mobilitzacions, manifestacions i replega de signatures que, amb aquest objectiu, es faran el juny, coincidint amb la Festa

de la Música d'abast paneuropeu.

**Pagar per venda i no per fabricació.** Una altra de les reclamacions de la DIBA és de replantejar-se les seves relacions econòmiques amb la SGAE. Actualment quasi totes les discogràfiques associades a la DIBA paguen el cànon per drets d'autor sobre els exemplars fabricats de cada disc, la qual cosa representa una despesa important, com sigui que ben sovint, dels mil exemplars que solen editar-ne, només n'arriben a vendre quatre-cents o cinc-cents. Per resoldre aquesta qüestió la DIBA voldria tenir un tracte similar al que té l'Asociación Fonográfica y Videográfica Española (AFYVE), que paga drets d'autor per exemplars venuts, no per exemplars fabricats. Aquesta entitat agrupa les multinacionals i les discogràfiques mitjanes, i per formar-ne part és imprescindible, entre més condicions, d'haver publicat un mínim de quaranta títols. Les quatre empreses catalanes més fortes del sector, Picap, Discmedi,

## La importància de la distribució

La distribució és un dels grans problemes de les discogràfiques independents catalanes. A les Illes Balears els pocs segells que hi ha vehiculen els discos a través de distribuïdores del Principat o en concerts, fires i directament per correu a uns clients concrets. El cas del País Valencià és diferent, perquè si bé resulta que té pocs segells de música no comercial, també és cert que disposa d'una indústria discogràfica per al circuit de discoteques de la seva àrea d'influència, indústria molt potent que distribueix, així mateix, productes estrangers, de manera que funciona amb tota normalitat.

Al Principat les discogràfiques de música alternativa no vinculades a cap multinacional articulen la seva distribució a través de les dues discogràfiques catalanes més fortes: Picap (Actual) i Discmedi. Aquestes empreses han creat la seves pròpies distribuïdores i, a través seu, no solament difonen els seus productes, ans també els d'un seguit de discogràfiques més petites, que esdevenen així satèl·lits seus. Algunes de les petites discogràfiques que distribueixen a través d'Actual Records són Música Global, La Col i Betibú; ara, discogràfiques com Swingmedia, Blau, SBD, Chesky o Tram, ho fan a través de Discmedi. D'una altra banda, encara hi ha un tercer grup de discogràfiques petites que s'autoorganitzen, entre elles hi ha Al-leluia Records, Capità Swing, Az Records, B-Core, Urantia, G3G i alguna més.

A banda la distribució, una branca que darremament potencien molt tant Discmedi com Picap és la importació, comprant llicències de discos a l'estranger a fi d'editar-los, després, en exclusiva per a l'estat espanyol. Picap, per exemple, té un segell dedicat íntegrament a la música de salsa que es diu Cosmopolitan; Discmedi, pel seu costat, edita el prestigiós catàleg de blues americà Alligator i, a més, obres brasileres, irlandeses, escoceses i angleses. O. C.



Joan Carles Doval. Director de Picap.

PDI, i la recentment incorporada Música Global, de Girona, formen part de l'AFYVE. Però Discmedi, Picap i Música Global, tot i formar-ne part, també abonen les reclamacions de la DIBA. Joan Carles Doval, director de Picap, explica que, moltes de les demandes de la DIBA, ja les tenen com a associats de l'AFYVE, però creu que és molt interessant de donar-li suport. És precisament Doval qui ja va intentar, fa uns anys, d'organitzar una associació de discogràfiques catalanes, amb molta més ambició que no la que es planteja ara la DIBA: "havia de ser una associació de discogràfiques catalanes amb representació directa a l'IFPI [l'associació internacional], però des de l'AFYVE ens ho van prohibir". És l'eterna condició que demana tota institució inter-

**Fa uns anys es va intentar fer una associació de discogràfiques catalanes amb representació internacional directa.**

nacional: una associació per estat.

L'altre cànon que la DIBA vol deixar de pagar a l'SGAE és el dels discos de promoció. Segons els portaveus de l'associació, aquests discos són purament publicitaris, no generen beneficis directes i només serveixen per promoure els grups.

L'SGAE, fins ara, s'estima més de continuar cobrant a les discogràfiques petites aquests dos cànons de drets d'autor per exemplars fabricats, i no per venuts, perquè teòricament li és molt més fàcil de controlar-ho. De totes maneres, hi podria haver alguna mena d'acord, tant més que totes dues parts estan disposades a conversar. "Volem establir un diàleg obert amb l'SGAE", explica Reyes To-

rio. Ramon Muntaner, delegat de la Societat d'Autors a Catalunya, respon: "Encara no ens hem reunit, però no ens tanquem a res. S'han d'estudiar aquestes fórmules de pagament". Com que aquesta negociació hauria de ser d'àmbit estatal, la DIBA ja s'ha posat en contacte amb associacions similars, amb una del País Basc i amb una altra de Madrid.

### La DIBA no té qui se l'escolti.

A més de lluitar per poder abaixar preus i fer-los més seductors al consumidor, la DIBA té un altre front en el qual ha de lluitar de valent: els mitjans de comunicació i els grans promotors de concerts i festivals.

Els associats de la DIBA es queixen que els mitjans de comunicació, especialitzats o no, no presten gaire atenció, o gens, a la música que es fa a Catalunya. "La premsa catalana, sobretot la de Barcelona, fa un tractament molt penós dels nostres grups; hi sortim poquíssim i maltractats. No hi ha consciència que ens han de donar suport. No troben que sigui la seva obligació, quan en realitat es tracta d'això, d'informar del que es fa aquí", explica Reyes Torío; i afegeix, per als més suspicacs: "No és cert que aquí no hi hagi qualitat, el que passa és que s'ha de demostrar molt i constantment. Històricament, els grups d'aquí primer han hagut de triomfar a fora abans de ser reconeguts a casa. És un problema de consciència i de prejudici". Per Joan Carles Doval, més que una qüestió de prejudici és una manca de diners que s'arrossega des de fa molts anys. "No és que ens tinguin res en contra, el que passa és que les ràdios publiciten qui paga. I a remolc de les ràdios i televisions, hi van la premsa i les ràdios municipals, que últimament ja no ens donen suport com abans, ans es dediquen a copiar les grans cadenes musicals".

Reyes Torío es mostra perplexa per aquest desinterès i compara el cas d'aquí amb el del País Basc: "Allà, que consumeixen un 7% de la música de l'estat, i un 12% de la música alternativa, un grup pot viure cantant en èuscar o tocant

per tot Euskadi. Per què a Catalunya no passa igual o més, si tenim un mercat que arriba quasi al 30% de la música de l'estat [segons l'especialista Daniel E. Jones, aquesta xifra correspondria al total dels Països Catalans; Catalunya sola només arribaria al 25%], i al 40% si parlem només de música alternativa?" I afegeix: "A Catalunya la premsa viu d'esquena a la realitat, i això es veu, per exemple, en el poc interès que presten a grups de reggae-ska o de hardcore, quan bé parlen de música indi, que no omple ni la meitat del que omplen els primers". Actualment, i segons diverses discogràfiques, a part algunes ràdios locals i la revista mensual *Enderrock*, hi ha molt pocs mitjans que es dediquin a la música que es fa a Catalunya.



**Festivals i música en viu.** L'altre sector en què la DIBA diu que no té prou ressò és el dels programes dels grans festivals, especialment el que organitza l'Ajuntament de Barcelona amb el nom de Barcelona Acció Musical (BAM), amb qui la DIBA és molt crítica.

Lídia Díaz, cap de promoció de la promotora privada que organitza el Dr. Music Festival, un dels més grans del país, argumenta: "Nosaltres rebem tones d'informació i tractem tothom igual, vingui d'on vingui, tant si és una multinacional com si és una independent". De fet, la DIBA la setmana passada es va reunir amb Dr. Music, per presentar diverses propostes, algunes de les quals ja han tingut una res-

posta positiva, com la de permetre col·locar estands d'aquestes discogràfiques al Festival.

A més de ser present en els festivals, la DIBA també vol ser-ho en les fires musicals. En aquest punt, ja ha aconseguit de presentar una proposta a l'Ajuntament de Barcelona per a recuperar la fira semiprofessional que es feia dins del BAM. A part això, també vol aconseguir programacions estables de música a la ciutat, on, segons Reyes Torío, actualment és més fàcil de muntar-hi un bar que no pas un espai de música en viu, i on, a sobre, els pocs que hi ha van perdent les llicències cada any que passa. Però, de moment, en-

cara no hi ha cap acord en ferm.

Sigui com sigui, dins l'escena musical controlada per les multinacionals, el pes de la DIBA pot produir una sacsejada important. Però hi ha qui considera que cal anar més lluny, com ara el periodista musical Xevi Planas: "Tota iniciativa que fomenti debat és bona, però del que es tracta és d'anar més enllà i de fer una radiografia global del panorama musical català i saber cap on volem anar".

De moment, la DIBA ha començat la seva ària, i voldria que se l'escoltessin amb atenció, des de la platea al galliner.

Oriol Cortacans

**Les discogràfiques associades a la DIBA volen pagar els drets d'autor a l'SGAE per vendes de cada títol. Però no per exemplars fabricats.**

### Bengales en la fosca Antologia de la poesia valenciana del segle XX

La primera visió panoràmica de la poesia valenciana del segle XX, la síntesi més adequada per a l'àmbit docent.

Selecció: Josep Palomero  
336 pàgs. 1.800 ptes.



**Bromera**

"Els nostres autors", 32

### Alacant: la llengua interrompuda

Brauli Montoya Abat

Aquest estudi explica el procés pel qual el català d'ençà de mitjan segle XIX patix a Alacant una minorització entre els mateixos alacantins autòctons. A partir d'un treball de camp, els parlants reconstruïxen les seues històries lingüístiques familiars.



**Denes 10 Editorial**

"Col·l. d'investigació F. Ferrer Pastor", 1

### Un fonamentalista del Vinalopó i altres contarelles

Enric Valor

Breus narracions típiques dels anys trenta basades en succeïts i anècdotes coneguts per Enric Valor de primera mà. Darrera obra d'Enric Valor escrita als 84 anys amb gran vigor i força expressiva.



**Editorial Tàndem**