

## LLUITANT PER FER-SE ESCOLTAR

### LES SALES AMB MÚSICA EN VIU, SEMPRE EN PERILL DE MORT



Un cop s'han apagat els focus dels festivals d'estiu, amb cartells encapçalats per cantants multimilionaris i grups número u en vendes, l'escena musical gironina torna a la normalitat. I tornar a la normalitat vol dir precisament que es desendolla la gran lluminària, se'n va el glamur i, sobretot, desapareixen els pressupostos desorbitats. Ara comença l'hivern, i les actuacions musicals de grups de rock, heavy, ska, mestissatge o qualsevol altre estil queden reduïdes a unes quantes sales que amb molta força de voluntat s'atreveixen a programar música en directe.

**ORIO MAS** > TEXT  
**ELISABET SERRA** > FOTOS

**F**ent un ràpid repàs a la geografia gironina, contrasta la bona salut que sempre ha caracteritzat la creativitat artística –es poden comptar centenars de grups, que han tingut més o menys fortuna– amb el desert de la música en directe, massa sovint vinculada tan sols a les festes majors. Les sales de música en viu o bé estan gestionades per ajuntaments o bé necessiten adaptar-se al format de bar-discoteca per ser rendibles. Avui dia, programar música en directe i a més pretendre'n viure és poc més que una quimera, tant pels alts costos derivats de la mateixa gestió de la sala com per una legislació cada vegada més restrictiva, i també pels catxets dels grups.

Panda Management, amb seu a Santa Coloma de Farners, és una empresa que es dedica sobretot a la producció d'espectacles i l'organització

de gires, i fins fa pocs mesos gestionava la Sala Vietnam, de Riudarenes. Pau Vargas, un dels membres de Panda, explica: «Els concerts són un extra a la discoteca. A nosaltres, la Vietnam ens funcionava molt més com a discoteca alternativa que com a sala de concerts».

De fet, dins l'àmbit estrictament de la gestió privada, el més habitual és trobar bars de nit que aposten intermitentment per la música en viu com a manera d'arribar a un mercat més ampli, d'oferir més al·licients a la clientela i també de dinamitzar

**La bona salut que sempre ha caracteritzat la creativitat artística a les comarques gironines contrasta amb el desert de la música en directe**

el local els dies de menys afluència, bàsicament entre diumenge i dijous. El Cercle i el Platea de Girona, l'Old School de Platja d'Aro o el Tràmit de la Bisbal d'Empordà en són exemples. Eduard Vilagran és el responsable del Tràmit, i programa entre dos i tres concerts cada mes. A diferència del pessimisme que es respira en el sector, Vilagran explica que en el seu cas els concerts en general són rendibles; això sí, «si funcionés només com a sala de concerts i no com a bar no aniria bé». La seva recepta són entrades barates –3 euros per regla general–, grups majoritàriament catalans –de manera que no es disparen costos– i punxadiscos un cop acaba el concert: «A la gent li agrada anar de concerts, però costa portar-la. Has de posar l'entrada barata i garantir que la festa continua després. I si muntés gaires concerts més al mes o augmentés el preu, segurament no vindrien».



>> *Concert de Joan Pons (El Petit de Ca l'Eril) a El Cercle, de Girona.*

### Intervenció pública

L'Administració local també s'ha incorporat com un agent més en la gestió de locals amb la possibilitat de fer-hi concerts, sigui de manera directa a través dels tècnics municipals o bé amb la delegació de la gestió a una empresa privada. La sala Núria d'Olot i l'Ateneu de Banyoles són exemples, respectivament, de cadascun d'aquests dos casos. Marc Busquets, tècnic de Joventut de l'Ajuntament d'Olot, i Francesc Viladiu, coordinador de l'Ateneu, coincideixen que organitzar concerts no és rendible: «És difícil portar una sala sense subvencions, perquè normalment els concerts són deficitaris», afirma Viladiu, i Busquets hi afegeix: «Emplenar costa molt, tot i que hi ha un públic fidel, però és que a vegades ni emplenant pagues el catxet dels grups». Això posa de relleu la necessitat d'organitzar xarxes de sales de concert o acordar gires de determinats grups estrangers entre diversos

locals per abaratir els costos de producció. «Intentem fer pinya amb la poca gent que està fent coses i crear una xarxa, perquè si no seríem un oasi». Ho diu Jordi Planagumà, director de La Mirona de Salt a través de l'empresa RGB, encarregada de la seva gestió. La Mirona, amb quatre sales més de Terrassa, Manresa, l'Hospitalet de Llobregat i Mataró,

**La recepta del Tràmit de la Bisbal són entrades barates -3 euros-, grups majoritàriament catalans -que no disparen costos- i punxadiscos un cop acaba el concert**

forma part de la Xarxa de Cases de la Música, des d'on volen sortir de l'estricta programació musical per entrar també en la promoció de la música a través de la formació, l'exhibició o la interrelació amb altres arts, com la fotografia o el cinema. Aconseguir fer més present la música en el dia a dia és un dels reptes dels programadors, per popularitzar-la i poder arrossegar més gent a les sales.

La Mirona també rep ajudes públiques des de diferents fronts per poder tirar endavant una programació setmanal. Les subvencions són habituals en el món de la cultura, però ¿són positives? Pot un sector com el de la música rock -entenent-la en el seu sentit més ampli- dependre dels diners públics? No limita això la seva llibertat d'expressió o el caràcter rebel que se li suposa? D'una banda, les ajudes donen la possibilitat a nous grups locals d'agafar rodatge en els escenaris, i també de programar pensant en diversos estils i públics,

## El circuit del jazz

Davant la inconsistència de l'oferta de sales de concerts, sobta encara més que una sala es vulgui especialitzar en un sol tipus de música, apostant més per la fidelitat del públic que no pas per obrir-se a possibles nous mercats. És el cas del Sunset de Girona, un local dedicat exclusivament al jazz, i que fa gairebé vuit anys que funciona ininterrompudament. Només algun altre local concret, com el Mas Sorrer de Gualta, programa jazz habitualment fora del circuit de festivals.

Albert Perejoan, propietari del Sunset, admet que és impossible viure de la música en directe: «Visc dels dies que no faig concerts. Precisament aquests dies són els que em permeten organitzar un concert cada setmana». Tot i això, ha portat músics d'un nivell més que respectable, gràcies a la voluntat d'aquests de tocar en sales de petit format, en jazz-clubs. Són músics que aprofiten els festivals o les col·laboracions per guanyar-se el sou, però que llavors estan disposats a cobrar catxets mínims per tocar en llocs com el Sunset: «El jazz és molt genuí, i aquí tenen contacte amb la gent, i poden improvisar de veritat». A més, la proximitat amb Barcelona, que ara mateix és una referència europea en aquest estil, afavoreix un flux constant entre el Sunset i músics en gira o residents a la capital catalana.

Tot i que el Sunset se centra en un estil diferent, molts problemes es repeteixen: la gent que no entén que s'hagi de pagar per veure un concert, la pressió de veïns i Ajuntament i la dificultat per recuperar les despeses que genera la música en directe. I en punxar o programar només jazz, el públic potencial es redueix: «Tothom que es dedica al jazz ho fa per afició, perquè no és una música viable». Això sí, girant la vista a l'inici del local, Perejoan reconeix que la cultura al voltant del jazz a Girona ha augmentat considerablement. De ben segur que en bona part és gràcies a ell.



>> Diferents moments del concert de Joan Pons a El Cercle, de Girona.

allunyant-se quan cal de les propostes més comercials tot i que algunes propostes siguin fracassos econòmics anunciats. La pintura, el cinema o el teatre reben un suport molt important de les administracions públiques, i seria injust que la música rock, precisament una de les mostres més importants de la cultura popular, no pogués participar d'aquest pastís. Però d'altra banda, això també pot fer de tap perquè es creï una

escena musical més potent, atomitzada i autosuficient arreu de les comarques gironines. La presència de diner públic pot distorsionar el mercat -les festes majors, per exemple-, i fer-lo inassabonable per als promotors privats. La majoria dels empresaris que es dediquen a aquest negoci s'hi han introduït per afició, amb una visió fins i tot solidària del que ha de ser la música, i amb uns objectius que van més enllà del benefi-



>> *Concert d'Els Pets  
a La Mirona, de Salt.*

ci per entrar directament en el terreny emocional, de satisfacció personal. Per a ells, les subvencions exemplifiquen la doble moral de l'Administració pública: fomenta la música en viu quan la pot controlar, i en canvi són habituals les multes o les pressions als negocis privats, al·legant problemes de sorolls o de manca de convivència amb el veïnat. Segons Pau Vargas, de Panda Management, «posen molts problemes per organitzar coses o fer concerts en equipaments. Hi ha multitud de teatres, centres cívics... on es podrien fer activitats molt interessants, però no s'aprofiten. En canvi, quan arriba la festa major es tira la casa per la finestra i s'organitzen grans concerts. En el dia a dia, però, no es fomenta».

#### **Problemes de tota mena**

Les festes majors, amb tot, no són ben bé competència directa. Com que es concentren a l'estiu, no xoquen amb

la programació de les sales, ja que les més professionalitzades tanquen precisament en aquesta època. El problema rau en la gratuïtat dels concerts que s'hi munten, siguin de grups nous o consolidats, un fet que desvirtua la programació de les sales musicals, que estan obligades a cobrar una entrada: «Desprestigien la música, perquè en ser gratis perd valor. En una festa major, quan porten una obra de teatre, a ningú

**La majoria dels empresaris que es dediquen a aquest negoci s'hi han introduït per afició, amb una visió fins i tot solidària del que ha de ser la música**

li passa pel cap no fer pagar entrada, en canvi amb la música sí», diu Planaguà. Les sales no s'atreveixen a contractar un grup que uns mesos abans ha tocat de franc en una festa major, i si ho fan, el risc és molt alt. De fet, hi ha casos de grups importants que han restringit les seves actuacions en aquests àmbits, perquè això els redueix els concerts que poden fer a l'hivern, que al cap i a la fi són els que els permeten mantenir una activitat regular.

Per altre costat, però, les festes majors són l'escenari en què molts grups poden començar a tocar en directe i fer-se un nom, precisament per la manca de sales. The Pepper Pots és un grup de ska-soul de Girona que ha editat recentment el seu tercer disc i que actua regularment per Europa, Estats Units i Japó. El seu bateria, Joan Vergés, defensa precisament que les festes majors supleixen el desert de sales de música: «Sort en tenim, perquè si no seria impossible

## El miracle del Mariscal

La sala Mariscal de l'Estartit s'ha convertit, per mèrits propis, en el local de música en directe més venerat de les comarques gironines. Aquest 2009 celebra els seus 30 anys d'història, que la situen entre les deu sales de concerts amb programació regular més antigues d'Europa. En tres dècades hi han passat més de 5.000 grups, que inclouen el 99,9% de les bandes que han nascut a la demarcació: «Això és una mena d'escola, perquè he donat oportunitat a tots els grups petits que comencen, ja que un dels seus problemes és que no tenen sales on anar», explica Llorenç Massaguer, el propietari del Mariscal. Massaguer té trofeus penjats a totes les parets del local: discos d'or i de platí, pòsters, guitarres i cartells de tota mena; fins i tot un sortidor de cervesa amb forma de saxo, o la seva antiga Harley Davidson exposada. Trenta anys dedicats a la música en directe li han permès formar una col·lecció de més de 50.000 peces que es podria ben bé convertir en un museu del rock com el que ell té la intenció de construir algun dia.

El que sorprèn del Mariscal és que hagi sobreviscut a totes les modes, a tots els canvis legislatius –ha hagut de canviar quatre vegades la llicència per poder oferir concerts– i a totes les pressions, ni més ni menys que en un lloc com l'Estartit: «Aquí, a l'hivern, només quedem les Medes i jo. Faig concerts

divendres i dissabte, però a l'estiu és diferent i hi ha concerts cada dia». Aprofita grups o músics que van de vacances a la Costa Brava, i que busquen llocs on tocar. D'aquesta manera, hi han passat Nina Hagen, Herman Brood o músics de bandes i cantants com Scorpions, U2, Rod Stewart, Van Morrison o Bruce Springsteen. I moltes bandes desconegudes, quan buscaven locals on tocar, van anar a petar a l'Estartit abans de convertir-se en habituals de les radiofórmules: Amaral, M-Clan, Sopa de Cabra, Lax'n'Busto, Los Burros... «Els que puguen tan amunt normalment no se'n recorden gaire, d'aquests llocs. Però sí que n'hi ha que tornen, per amistat o per reconeixement».

El 1979 el local es va inaugurar sota el nom de CIAM AJN, que en esperanto vol dir 'en qualsevol moment'. A mitjan dels 80, coincidint amb l'època heavy, es va anomenar Rainbow, i des del 1987 el nom de Mariscal s'ha mantingut intocable. I el futur? «Ara hi ha més cultura musical, han aparegut grups nous com bolets, amb moltes ganes, però els falta imaginació. I el problema és que no hi ha circuit de sales, hi posen moltes traves, quan el que hauria de fer l'Administració és ajudar una mica els nous locals, perquè si no quedarem només els de sempre».



>> **Llorenç Massaguer, propietari del Mariscal.**

tocar per aquí. Quan comences a tocar, el que vols és donar-te a conèixer primer a les rodalies, i aquí a Girona no hi ha llocs on anar a tocar, només pots fer-ho a les festes majors».

### La normativa mareja

L'altre gran problema perquè s'estenguin els locals de música en viu és una legislació extremadament canviant, i cada vegada més dura, amb uns requisits mínims que requereixen unes inversions difícilment recuperables. Llorenç Massaguer, del Mariscal de l'Estartit, és un exemple del mareig que pateixen els propietaris de les sales: amb els anys, ha hagut de canviar quatre vegades la llicència per poder tenir obert el local. Molts bars són suficientment grans per poder organitzar petits concerts, però els propietaris no poden adaptar-se a la normativa, i per tant descarten aquesta possibilitat o, si s'hi lllancen, ho fan d'amagat, sense compensar els riscos que assumeixen.

La llei s'ha fet pensant més en les grans sales, i això ha deixat els locals més petits gairebé sense marge de maniobra ni capacitat d'adaptació. El referent, per a tots els agents que envolten la música en viu, són països europeus com Irlanda, Anglaterra o Alemanya, on és habitual trobar bars amb música en directe; això genera un planter, tant de músics com sobretot de públic, que després permet consolidar un mercat de sales de mitjà i gran format. Aconseguir que la llei tracti la música en viu com un bé cultural, i no com un focus de problemes de sorolls, queixes i males conductes, és un dels principals

**L'explosió d'Internet està dinamitant els fonaments de la indústria discogràfica, i avui dia pocs grups poden pretendre viure només de la publicació dels seus discos**

objectius del ram. Recentment s'ha fet un pas important a Barcelona en aquest sentit, i s'han flexibilitzat unes ordenances que havien posat moltes sales al límit de la desaparició.

### Girona necessita un impuls

A les comarques gironines encara fa falta un impuls perquè la música en directe funcioni, i sobretot perquè els ajuntaments permetin als empresaris i també a les entitats avançar en aquest camí. Diverses associacions autogestionades i sense ànim de lucre, dedicades en bona part a la programació musical, han vist molt sovint com se'ls retallaven les expectatives en no disposar d'un local en condicions on organitzar concerts, com ara Soroll de Vidreres, l'Atzavara de Sant Feliu de Guíxols o Apaga la Tele de Sarrià de Ter. I el degoteig de tancaments de sales també ha estat constant els últims anys, amb el cas de la Vietnam de Riudarenes com a últim exponent. Espais on es programava música en directe, com la



>> *El públic del concert d'Els Pets a La Mirona, de Salt.*

Via de Girona, han passat a ser tan sols discoteques, i trobar un local amb música en directe en qualsevol poble ha passat de ser difícil a gairebé impossible.

Aquests últims anys s'ha començat la casa per la teulada. S'ha construït La Mirona, una sala esplèndida amb capacitat per a unes 2.000 persones, una cabuda només a l'abast de grups de renom o bandes de moda. Dels més de cent concerts que s'hi programen a l'any, només dos o tres són capaços de penjar el cartell de «No hi ha entrades». Aquestes dimensions s'han convertit molt sovint en un handicap, i per això s'ha dividit l'espai i s'hi ha creat una nova sala de petit format, La Bombolla, per tal d'obrir el local a molts més grups sense tanta capacitat de convocatòria. Planagumà explica: «Només una trentena dels concerts que fem són rendibles econòmicament, però també som un servei públic. Aquí hem pogut consolidar una cosa que va partir del no-res». En disposar ja d'una sala com

La Mirona, el que falta és que els bars tinguin facilitats per programar música en viu. I sobretot, que es creï una xarxa de locals de format mitjà, amb capacitat d'entre 250 i 400 persones, que es puguin estendre pel territori, que facin de pedrera, que serveixin perquè els nous grups es puguin fer un nom, i també que apropin els concerts a més públic. Seguint el símil que fa servir Planagumà, perquè el Barça sigui el que és, fan falta molts camps de regional i equips

**«Hi ha multitud de teatres, centres cívics... on es podrien fer activitats molt interessants, però no s'aprofiten. En canvi, quan arriba la festa major es tira la casa per la finestra i s'organitzen grans concerts»**

de futbol base. Pel Mariscal, per exemple, hi han passat grups que han acabat consolidant una carrera important: Sopa de Cabra, Lax'n'Busto, Komando Moriles o Amaral. Sense locals d'aquest tipus, aquestes bandes segurament mai haurien arribat a fer-se un nom.

#### **La «pirateria» estimula els concerts?**

Però, han tocat fons les sales de concert? Bona part del sector vol creure que sí. Els catxets dels grups s'estan moderant després d'uns anys de creixement incontrolat, i el negoci de la música és, cada vegada en major proporció, la música en viu. L'explosió d'Internet està dinamitant els fonaments de la indústria discogràfica, i avui dia pocs grups poden pretendre viure només de la publicació dels seus discos. Al contrari, els discos acaben sent el pretext per fer una gira, renovar repertori i continuar cridant l'atenció del públic en les actuacions en directe. Segons l'*Anuari*



>> *Concert de Dave Barker a la Sala Vietnam, de Riudarenes. A l'esquerra, concert de Rosendo a La Mirona, de Salt.*



2008 de la música i l'espectacle als Països Catalans, que elabora el Grup Enderrock, la venda de discos havia baixat l'últim any un 38% per les descàrregues d'Internet, fet que demostra que som un país eminentment «pirata», encara que aquesta gratuïtat de les gravacions ofereix nous canals de distribució als grups per arribar a més gent. Això repercuteix, segons l'informe, en l'auge de la música en viu, amb els grans festivals d'estiu com a punta de llança. La gratuïtat de continguts a través de

gestors de les sales gironines exposen com a principal motiu del dèficit que acumulen els seus locals, però al mateix moment continuen apareixent

**Els catxets dels grups s'estan moderant després d'uns anys de creixement incontrolat, i el negoci de la música és, cada vegada en major proporció, la música en viu**

molts grups de música, amb necessitat d'espais on madurar i donar-se a conèixer. I les bandes amb més anys d'experiència s'han de concentrar cada cop més en els directes per compensar la pèrdua d'ingressos per discos. Hi ha la percepció que la situació està canviant, però que falta una empenya general perquè la música en viu sigui realment viva a les comarques gironines: que els grups més consolidats s'adaptin a les característiques de les sales, que els possibles empresaris interessats es decideixin a apostar decididament per una programació més o menys estable en comptes de fer-ho només per la música enllaunada, i que la legislació doni suport a aquestes iniciatives en comptes de posar-hi pals a les rodes. El públic hi és, però s'ha d'aconseguir atraure'l.

**Oriol Mas** és periodista.