



Leonardo Pavkovic (Moonjune Records) y la luna de junio. Entrevista por Enrique Farelo



“No cabe duda que son malos tiempos para la lírica”, como rezaba una canción de un conocido grupo *pop* español de los años 80, y en esas estamos. Lo cierto es que no siempre tiene uno la fortuna de conversar de manera tan amigable y campechana como con Leonardo Pavkovic, a la sazón dueño de los designios de MoonJune Records. (www.moonjune.com)

Y es que este hombre es abanderado de la sinceridad, y no duda en hablar claro sobre las cuestiones que le he planteado en esta breve, pero intensa entrevista.

Espero que disfrutéis tanto como yo lo he hecho, y si además sirve para que cada uno tome conciencia de los momentos por los que atraviesa el mundo de la música, pues “miel sobre hojuelas”.

ENRIQUE FARELO: ¿Qué motivo te llevó a crear MoonJune?

LEONARDO PAVKOVIC: Para contártelo mejor deberíamos ir a un taberna con buen vino y paella y charlar hasta el amanecer.

Demasiado complejo para explicarlo, pero en pocas palabras: pasó y ahora estoy aquí en MoonJune conmigo mismo.

Entre los años 1999 y 2000 estaba involucrado en una compañía de jazz, y decidí que debía tener la mía propia, de un sonido eléctrico y ecléctico entre el jazz y el *rock*, que es lo que más me gusta, y así poder incluir y programar la música de mis amigos. En una ocasión alguien me preguntó cuál era el criterio para estar en MoonJune, a lo que yo respondí: “Tienes que ser mi amigo y tu música debe ser la que yo entiendo”. Por cierto, ¿donde están ese vino y la paella de la que hablábamos antes?

ENRIQUE FARELO: ¿Por qué crear un sello discográfico en plena crisis?

LEONARDO PAVKOVIC: La industria musical atraviesa una crisis importante, pero la música que yo represento no se puede comparar con la música de moda. Los registros de ventas son cada vez más y más bajos, pero si puedo recuperar los gastos de producción y pagar a los músicos, ya me doy por satisfecho. Definitivamente, este no es un negocio para obtener ganancias. En realidad, nunca he obtenido ningún beneficio con mi sello, y no estoy seguro de que alguna vez lo obtenga, pero hago lo que me gusta, y no pierdo dinero. Pero por si acaso, tú no te

dediques a lo mismo. Mis actividades principales están enfocadas a tener un catálogo internacional.

Deseo y espero, que pueda conseguir algunas ganancias con el sello, pero teniendo un catálogo relativamente pequeño, no es fácil. Las ventas de CD's de música en géneros como el *rock* progresivo, el *jazz-rock*, el *avant-jazz* y similares, son un una broma, sólo los artistas que hacen potentes giras como Porcupine Tree, Pat Metheny, King Crimson o John Scofield, podrían hacer algo de dinero a través de la descarga, pero los artistas que tengo en mi sello serian unos ilusos si pensarán que podrían hacer lo mismo. En cuanto a las descargas digitales de las que hoy hablan todos, si gano unos pocos cientos de dólares al año ya me podría dar por satisfecho. Las compañías de ventas digitales están teniendo récords de ganancias, no porque 10.000 artistas vendan mucho, sino porque el 1% de ellos vende mucho. Así es como se pueden conseguir récords de ventas.

Si la industria dependiera solamente de la distribución digital, el 99% de artistas se iría fuera del negocio. Una vez que Britney Spears lanza un single, es fácil que venda 10 millones de descargas de un solo tema en una semana o en un mes. Puedes llegar a tus propias conclusiones si consigo vender 200 dólares en descargas digitales, por ejemplo: del disco *Floating World Live* de Soft Machine en un año.

Esto es el puro caos, pero estoy seguro que algo pasará, y nos adaptaremos todos a la nueva situación. ¿Cuál situación? No tengo ni idea, ni tampoco tiempo para pensar en ello. Otro factor a tener en cuenta es que la gente compra los discos y los copia en CD para intercambiarlos con otros amigos.



ENRIQUE FARELO: ¿Cómo ves el futuro discográfico y, si los artistas seguirán dándose a conocer a través de discográficas o por otro medio?

LEONARDO PAVKOVIC: Hoy en día es difícil ser reconocido por las grandes audiencias. Por ejemplo, algunos de los más jóvenes grupos de *rock* de mi sello, como DFA, Trípod o The Wrong Object, si fueran artistas ingleses o americanos surgidos en 1971/1972, estarían en lo más alto entre los grupos de su género. Hoy, sólo si eres apoyado por discográficas importantes, mucho dinero y grandes promotores, puedes conseguir éxito y reconocimiento. Pero también es cierto que los que tocan en vivo son los que pueden vender más e incrementar los ingresos.

Esto también es válido para algunos de los artistas de jazz más jóvenes de mi sello, a pesar de su talento como Jason Smith o Riza Arshad. Los promotores de los festivales se interesan sólo por los grandes nombres, aquellos que pueden venderse de forma segura. Cuando les ofrezco una banda europea joven y prometedora, aún reconociendo su valía se niegan a

contratarlos, prefiriendo grupos americanos –aunque estos sean mediocres– o bien los conocidos y legendarios de Europa. Sé que en mi catálogo tengo unos pocos artistas considerados como conocidos, leyendas del pasado, como Allan Holdsworth o Soft Machine Legacy, a los que es más fácil vender que a otros grupos como simakDialog, DFA ó Jason Smith.

El problema es que la calidad sufre debido a la cantidad, ya que creo que hay demasiada gente en el mundo que toca y graba música, que quiere ser músico, y que el 90% de ellos simplemente está para aprovecharse, mientras que en los años 50, 60 y principios de los 70, la mayor parte de músicos eran buenos.

En estos momentos, los músicos tal vez sean técnicamente más capaces que sus precursores de hace 20, 30 o 40 años, pero terriblemente, el factor genuino falla en la mayor parte de la música de hoy. La paradoja y la tragedia es que hoy la mayor parte de los artistas con menos talento consiguen más proyectos que los que tienen más. Esto es el caos intelectual, nada tiene sentido.

Otro factor es que los promotores de los festivales no toman ningún riesgo. Prefieren promover una música menor que a sus ojos puede venderse, en vez de una música de calidad que no puede venderse. Realizando una gira de Soft Works por Italia en 2004, solicité a un promotor italiano la posibilidad de incluir a DFA, joven banda italiana de mi sello, como telonera, y tocando gratis. Ni siquiera gratis quisieron hacerlo, porque existe la idea, en este caso en Italia, de que la gente que va a un espectáculo no quiere ver un telonero, sobre todo si es de su propio país.

El único modo de mejorar las ventas de registros es hacer giras y tocar en directo. Las revistas no aumentan las ventas y la radio podría ayudar un poco, pero lo único que favorece las ventas es tocar en directo. Es difícil ser conocido sólo porque tienes un disco y hayas salido en 200 ó 300 revistas en

20 ó 30 idiomas.

Mi querido amigo Steve Feigenbaum del gran sello Cuneiform Records, ha lanzado una orquesta de jazz contemporáneo de Barcelona, llamada Planeta Imaginario. Steve hará una promoción excepcional, enviará toneladas de CD's, intervendrá en la prensa, y estará en programas radiofónicos especializados, pero si la banda no toca en directo, ¿cómo conseguirá el reconocimiento que merece? No tengo ninguna banda española, pero tengo una italiana, belga, e indonesia, todas jóvenes y con mucho talento; son buenas bandas para venderse en festivales, pero la industria entera está jodida, porque hay millones y millones de artistas que quieren tocar, viajar, vender CD's, etc. No todo el mundo es bueno, porque la cantidad está matando la calidad y los promotores de festivales no quieren intentarlo con alguien que no es "seguro".

Desde luego experiencias como YouTube, Myspace, Facebook, Last.fm y similares pueden aumentar la popularidad de artistas emergentes, pero es difícil también. Hay que moverse en un mundo donde la cantidad está contra la calidad. El futuro pasa por crear una imbricación entre un sello y un artista y hacer las cosas juntos. Al menos esto es lo que sucede en mi caso, nos ayudamos el uno al otro. Nos necesitamos el uno al otro, pero también, tenemos que ser conscientes de la realidad. ¡Y de los daños de esa realidad!



ENRIQUE FARELO: ¿Qué ha sido de Mike Ratledge?

LEONARDO PAVKOVIC: Mike Ratledge se retiró en 1977 de Soft Machine involucrándose en los años 80 y 90 en el mundo de la publicidad con Karl Jenkins como socio, fue un negocio tremendamente exitoso.

Igualmente participó con su colega en el primer proyecto *Adiemus*, vendiendo miles de discos.

Después de eso abandonó completamente el negocio musical y dedicó su tiempo a hacer todas las cosas que realmente le gustaban, como el estudio de la historia del arte, el renacimiento italiano, etc.

Durante casi 15 años estuvo ausente de cualquier actividad musical y nunca deseó volver a la música. En la actualidad no ha tocado ningún instrumento desde aproximadamente 20 años, y la última vez que puso sus dedos en un teclado fue en un estudio, durante el proyecto *Adiemus*, no apareciendo en concierto desde 1976. No tiene ninguna relación con miembro alguno de los fundadores de Soft Machine, a excepción hecha de

John Etheridge, con quien mantiene una amistad ocasional que nada tiene que ver con la música.

No ha asistido a ningún concierto de Soft Machine Legacy ni a ningún otro desde hace 25 años.

Solo después del concierto ofrecido por Soft Machine Legacy en el London's Pizza Express –un conocido club de jazz de Londres– y con motivo del fallecimiento de Elton Dean, permaneció durante 45 minutos hablando con sus viejos amigos Hugh Hopper y John Marshall. También asistió al funeral de mencionado Elton Dean.

ENRIQUE FARELO: ¿Es cierto que Soft Machine Legacy estará en España este verano?

LEONARDO PAVKOVIC: Sí, está confirmado el concierto en el Heineken Jazzaldia de San Sebastián el 27 de julio de este año y un día antes, el 26, en Antequera Blues Festival, en Antequera (Málaga).



ENRIQUE FARELO: ¿Qué bandas tienes en cartera de cara al futuro?

LEONARDO PAVKOVIC: Estoy en contacto con la banda italiana que me recomendaste –Catasto Elettrico–, aunque no quiere decir

que esté interesado en contratarlos, si bien es cierto que el grupo me gusta y es una buena banda.

Recibo muchísimas demos, de las que el 90% no me gustan.

Soy independiente y no puedo sacar todo lo que quisiera.

Los próximos dos discos de mi sello son: Hugh Hopper & Yumi Hara Cawkwell "Dune", una colaboración del legendario bajista de los Soft Machine, y la cantante/pianista japonesa de vanguardia que vive en Londres.

También el nuevo disco en estudio de los italianos de Verona, D.F.A., 7 años después del fenomenal disco en vivo *Work In Progress Live*. Una banda increíble, no profesional, que cuenta con innumerables admiradores del *rock* progresivo, repartidos por todo el mundo.

Espero un gran éxito de este nuevo disco que simplemente se titulará: *4th (El Cuatro)*.

D.F.A. es la banda de *rock* progresivo que más me gusta de los últimos 15 ó 20 años, junto a Deus Ex Machina y los belgas The Wrong Object, que bien hubieran podido tener igual o mayor repercusión que, por ejemplo, Flower Kings, de haber estado en activo los últimos 10 años.

Pero por razones familiares y de trabajo no ha sido posible adaptar su carrera musical, ni tan siquiera semi-profesional. De cualquier manera, mejor así, ya que seguirá manteniendo su *status* de grupo de culto.

Tengo en mente sacar más discos de The Wrong Object y Soft Machine Legacy, e incluso un DVD de D.F.A.

Y de las bandas jóvenes, me gustaría hacer el nuevo disco de los indonesios de simakDIALOG. También me interesa mucho una banda sueca, muy joven, Nude Fox Ensemble, que tienen un sonido inspirado en Zappa, Magma, Henry Cow, Soft Machine y Caravan.

Y para terminar te diré que quiero hacer una compilación llamada Elton Dean & Hugh Hopper, *Slightly all the Time*, con los temas en vivo entre los años 1999-2005 de varios proyectos "soft"; como: Soft Ware (1999; Dean, Hopper, Tippett, Marshall), Soft Works (2002-2004; Dean, Hopper, Holdsworth, Marshall), Soft Machine Legacy (Dean, Hopper, Etheridge, Marshall ó Dean, Hopper, Etheridge y Genockey, que sustituyó a John Marshall por enfermedad), Soft Bounds (2004; Hopper, Dean, Domancich, Goubert) y Soft Works Trío (Dean, Hopper, Marshall).

Tengo mucho material. Discos en vivo de buena calidad de los que no puedo hablar todavía.

© 2008 [Enrique Farelo](#)