

Disqueras independientes, categorías de mercado y cultura institucional de las disqueras en Colombia: el caso de Discos Ondina

Carolina Santamaría-Delgado

Universidad de Antioquia

carolina.santamariad@udea.edu.co

Resumen

A través del análisis de la cultura institucional de una disquera local, el artículo cuestiona la pertinencia del término disquera independiente en el contexto latinoamericano. Se describen aspectos puntuales del negocio de Ondina, como la independencia tecnológica, las estrategias comerciales, la búsqueda de artistas, la apertura de mercados y el establecimiento de nichos, así como la organización del catálogo y los públicos objetivo. El ejercicio pone de relieve diferencias importantes con el modelo *majors/indies* usado en el estudio de las industrias discográficas en el norte global, como la poca incidencia del rol de los cazatalentos en las disqueras pequeñas y cierta tendencia conservadora frente a la creación de nuevos nichos de mercado. Al finalizar, se señala la necesidad de construir modelos nuevos para explorar sistemas más complejos con conceptos menos deterministas, que permitan estudiar los intercambios sonoros propiciados por las industrias discográficas en Latinoamérica a lo largo del siglo XX.

PALABRAS CLAVE: culturas institucionales, industria discográfica en Colombia, categorías y nichos de mercado musical, músicas populares antioqueñas.

Abstract

Through the analysis of the institutional culture of a local record company, the article questions the relevance of the term independent record company in the Latin American context. Specific aspects of Ondina's business are described, such as technological independence, commercial strategies, the search for artists, the opening of markets and the establishment of niches, as well as the organization of the catalog and target audiences.

The exercise highlights important differences with the majors/indies model used in the study of the record industries in the global north, such as the low incidence of the role of scouts in small record labels and a conservative tendency towards the creation of new market niches. At the end, it is pointed out the need to build new models to explore complex systems with less deterministic concepts, which allow studying the sound exchanges promoted by the recording industries in Latin America throughout the 20th century.

KEYWORDS: institutional cultures, record industries in Colombia, categories and music market niches, Antioqueño popular musics.

Introducción

El presente artículo explora el rol de las disqueras de mediano tamaño, que en otros países se suelen denominar como disqueras independientes, en la historia de la industria discográfica en Colombia a mediados del siglo XX. El caso de estudio que aquí se presenta se enmarca en una búsqueda mucho más amplia por analizar con mayor profundidad la dinámica del desarrollo de la industria del disco en diversos países, con el fin de comprender experiencias históricas diferentes a la ampliamente estudiada historia del sector discográfico en Estados Unidos y Europa (Marshall 2013). El trabajo de Guingue (2019) sobre la historia de la llamada época dorada de las industrias de las tecnologías del sonido en Colombia (entre las décadas de 1940 y 1960) permite establecer un marco general para explorar el caso de Ondina, una de las primeras empresas del sector discográfico que se fundaron en Medellín a principios de la década de 1950. El propósito de reconstruir aspectos de la historia de esta disquera no solo pretende llenar un vacío respecto a las trayectorias aún poco descritas de las decenas de disqueras y sellos locales que brotaron en esa época en Colombia, sino también abrir nuevos derroteros para comprender el rol de las llamadas disqueras independientes en la consolidación de géneros y estilos musicales. Mi interés surge de la revisión de algunos estudios que han indagado por el rol de pequeñas disqueras o disqueras independientes en Estados Unidos y Reino Unido (por ejemplo, Kennedy & McNutt, 1999; Inglis 2005). No obstante, me interesa entrar en diálogo particularmente con el trabajo de Kyle Barnett, quien ha estudiado las *record cultures* o culturas institucionales de las disqueras (Barnett 2020: 31), una aproximación que examina las lógicas empresariales que resultan determinantes en el negocio de la música popular, y que a largo plazo terminan influenciando un asunto como la categorización de repertorios por géneros que, desde el punto de vista de quienes trabajamos en el campo de la música, tendemos a considerar un asunto estrictamente musicológico. Es por eso que en este artículo tomaré como punto de comparación su trabajo para analizar las lógicas empresariales de Ondina con el propósito de entender su cultura institucional y la manera en que ésta tuvo o no un impacto en la construcción de categorías de mercado alrededor de una variedad de repertorios musicales regionales, que están englobadas por el término músicas populares antioqueñas. En la exploración de este caso se aproxima críticamente a lo que Andrew Mall llama el *indie prejudice*, que es la tendencia inconsciente entre los investigadores de la industria discográfica anglo-americana a tener un sesgo a favor de las independientes, puesto que se asume que éstas permiten más creatividad artística que las *majors*, a las cuales se les achaca que su único interés es el

beneficio económico antes que la diversidad y la calidad artística (Mall 2018). Es así como a través de este caso pretendo no solo entender el funcionamiento interno de Ondina, buscando esclarecer si la categoría “independiente” resulta o no pertinente para su estudio, sino también extrapolar observaciones que contribuyan a comprender toda la complejidad del negocio de las disqueras en Colombia a mediados del siglo XX.

Las fuentes que usaré para este análisis son variadas; incluyen una amplia revisión de notas de prensa publicadas en el periódico *El Colombiano* y el semanario *Pantalla*, ambos de Medellín. También me baso en información tomada de entrevistas: tres realizadas por mí con personajes relacionados con el mundo de las disqueras de la ciudad, pero una fuente principal son las numerosas entrevistas transcritas en varios libros del investigador Alberto Burgos (2000, 2001, 2006), sin cuyo trabajo meticuloso de entrevistador de músicos sería imposible reconstruir aspectos de la vida musical de Medellín a mediados del siglo XX. Asimismo, uso abundantes datos tomados de fuentes secundarias que serán referenciadas en su momento, y utilizo también como fuente una reconstrucción parcial del listado de grabaciones producidas y prensadas por Ondina a partir de un catálogo que probablemente data de 1962 (Catálogo No. 10, Ondina Fonográfica Colombiana Ltda). Al no haber disponibles catálogos impresos en fechas posteriores, desde hace ya varios años he venido reconstruyendo los listados de grabaciones y su cronología a través de la consulta de fuentes periodísticas, de archivos de fonotecas y de colecciones de discos de melómanos. A la fecha se ha logrado identificar y fechar, aproximadamente, alrededor de 1550 títulos en formatos 78 rpm y 45 rpm, 10 discos de 33 rpm y cerca de 30 LPs (ver Santamaría-Delgado 2020 para una reflexión sobre este ejercicio).

Este artículo está organizado en varias secciones. La primera se centra en describir un panorama de las industrias de la música en Colombia a mediados del siglo XX introduciendo la perspectiva novedosa que aporta el trabajo de Lucas Guingue, y luego explica la manera en que se va a utilizar la idea de la cultura institucional de las disqueras para el caso de Ondina. Una segunda sección hace un corto recuento de la historia de Ondina. En las cuatro secciones siguientes se examinarán aspectos puntuales del funcionamiento del negocio con el fin de entender su cultura institucional, como la independencia tecnológica y las estrategias comerciales, la búsqueda de talentos, el mercado de las músicas populares antioqueñas y las formas de organización del catálogo y los públicos objetivos del mismo. En las conclusiones intento responder algunas de las preguntas que buscan definir la relación entre disqueras de diversos tamaños, las categorías de mercado y las culturas institucionales de las mismas disqueras.

Las industrias de la música en Colombia a mediados del siglo XX: disqueras grandes y disqueras independientes

Si bien no existe aún una historia definitiva del negocio de las disqueras en Colombia a mediados del siglo XX, en los últimos años se ha venido ampliando cada vez más la literatura que analiza diferentes aspectos de la misma. El trabajo pionero de Arias Calle (2011) ha servido de base para otros, entre los cuales se

pueden citar la biografía de Hernán Restrepo Duque, un personaje central en el desarrollo de la industria (Restrepo Gil 2012), el análisis de las diferencias estilísticas entre sonidos sabaneros y paisas en la música tropical colombiana (Ochoa Escobar 2018), un estudio sobre el surgimiento de las disqueras (Santamaría-Delgado 2017) y otro sobre su rol en la consolidación de repertorios de música tropical y canción romántica (Santamaría-Delgado et al. 2020). La reciente tesis doctoral de Lucas Guingue (2019) aporta una visión novedosa al mirar el tema no desde la orilla de los estudios sobre música, sino desde el punto de vista de la historia de la industrialización en el país. Guingue profundiza en la historia del establecimiento y el auge de industrias relacionadas con las tecnologías del sonido en Colombia; es así como su relato explora el tema de las disqueras y la producción musical, pero también analiza otros asuntos menos relacionados con la actividad musical como la reparación y posteriormente el ensamblaje de radios, receptores y equipos de sonido.

A partir de los cambios en los modos de producción de estas industrias, Guingue sugiere una periodización que será útil como punto de partida para enmarcar históricamente el caso de Ondina dentro del panorama general del desarrollo de la industria del disco en Colombia. El primer periodo va de 1949 a 1956, cuando se establecieron las primeras fábricas nacionales de discos y se fue creando una infraestructura que progresivamente redujo la dependencia de subcontratación extranjera de una serie de procedimientos necesarios para producir discos a escala industrial¹. El segundo periodo está comprendido entre 1956 y 1963, cuando la apertura en Bogotá de instalaciones industriales de la multinacional Philips para el ensamblaje nacional de equipos (*hardware*) transformó en el ámbito nacional los negocios del sector. La historia de Ondina se desarrolla a lo largo de ambos períodos definidos por Guingue e incluso excede los límites de tal periodización. Como veremos más adelante, su corta existencia de menos de dos décadas puede explicarse por sus dificultades para adaptarse a las tensiones e incertidumbres propias del negocio de la música (Negus 1999).

Aunque en Colombia las primeras fábricas de discos se establecieron entre 1945 y 1948 en ciudades de la costa Caribe como Cartagena y Barranquilla, el epicentro del negocio rápidamente se trasladó a Medellín, en donde para 1954 ya operaban al menos cinco disqueras importantes en el sector como Sonolux (1949), Silver (1949), Zeida-Codiscos (1950), Ondina (1953) y Discos Fuentes, que estableció sus oficinas en Medellín en 1954 después de veinte años de haber sido fundada en Cartagena. A pesar de ser fabricantes reconocidos en el contexto local, Ondina y Silver eran disqueras de menor tamaño que Fuentes, Sonolux y Codiscos, por lo que con frecuencia a lo largo de su estudio Guingue las denomina como independientes. Pero ¿qué significa ser una disquera pequeña o independiente? tal definición es imposible fuera de un contexto específico, puesto que el tamaño o la independencia son criterios relacionales que operan de manera relativa al resto de actores que participan dentro de un sistema. Aunque quizás sería posible calcular el tamaño de cada empresa en términos de capital y número de empleados, en este artículo tomo la aproximación que suele usarse en los estudios sobre la industria discográfica, en los cuales la diferencia entre grandes (*majors*) e independientes (*indies*) se establece en términos del funcionamiento del negocio. No obstante, tal modelo binario resulta poco operativo en este contexto porque en el caso colombiano, como sucede en otros países periféricos, todos los actores nacionales

están subordinados a las corporaciones del norte global. Es por eso que, en el marco de este estudio, me referiré a Ondina y otras disqueras similares como intermedias, que no están al nivel de las disqueras nacionales grandes, pero tampoco pueden definirse como pequeños sellos. En últimas, esta estrategia pretende construir una estructura jerárquica más compleja para describir las relaciones entre los actores del sistema en el ámbito nacional y sus conexiones hemisféricas, algo que intentaré definir con más detalle en las conclusiones del artículo.

En relación al tema del funcionamiento del negocio, es aquí donde vale la pena valerse de la aproximación de Barnett al estudio de las culturas institucionales de las disqueras (2020) para examinar las dinámicas que desarrolló Ondina de manera interna y en relación con otras disqueras pares que le hacían competencia dentro del contexto colombiano. A lo largo de la narración se analizarán aspectos como la independencia tecnológica, las estrategias comerciales, la búsqueda de artistas locales, la apertura de mercados para la emergente música popular antioqueña y el establecimiento o no de nichos, así como la organización del catálogo y los públicos objetivos. Adicionalmente, se buscará poner en diálogo este caso con la experiencia de disqueras independientes en otras latitudes para comparar algunas de sus lógicas de funcionamiento, y proponer un modelo alternativo que vaya más allá de la dicotomía *majors / indies*, una estructura que pueda capturar de mejor manera la complejidad de las interconexiones que dentro del ámbito nacional y en relación con las industrias de otros países del hemisferio.

La corta vida de una disquera intermedia: Ondina 1953–1971

La disquera Ondina Fonográfica Colombiana Ltda. fue fundada en Medellín en septiembre de 1953 por Rafael Acosta Salinas, un hombre de negocios que llevaba relativamente poco tiempo dedicado al sector de la producción discográfica. Acosta comenzó reparando aparatos de radio en su propio taller y alrededor de 1941 abrió un almacén en el centro de la ciudad llamado “Todo en radios”. En 1949, los hermanos Lázaro y Rafael Acosta crearon el sello Lyra (una contracción de sus iniciales) y se asociaron con Antonio Botero Peláez, un técnico que había sido agente de Discos Fuentes en Medellín, con el fin de fabricar discos. Fue así como en septiembre de ese año se fundó la Industria Electrosonora Nacional Limitada “Sonolux”, una sociedad comercial “dedicada a la fabricación de artículos eléctricos, especialmente discos fonográficos, aunque también podría ocuparse en la distribución de otras mercancías distintas” (Arias Calle 2011: 103). Con ayuda de Samuel Botero, hermano de Antonio, la nueva disquera se lanzó a la producción poniendo en marcha unas prensas importadas de Estados Unidos. No obstante, la sociedad comercial duró poco y en 1952 decidieron separarse; Botero se quedó con el nombre de la empresa y el catálogo de grabaciones realizadas hasta entonces, mientras que Acosta se quedó con la fábrica y con la maquinaria. Ondina, nombre que recibían las ninfas acuáticas en la mitología griega, fue el nombre que Rafael Acosta eligió para dedicarse al negocio en el sector discográfico, decisión que lo llevó a cerrar completamente su almacén de reparación de radios en 1955.

Las condiciones que dieron pie a la fundación de la empresa ofrecen unas pistas interesantes para interpretar el lugar de la disquera en el panorama del negocio

discográfico en Medellín. Acosta hacía parte de un grupo de pequeños empresarios de clase media que se dedicaba a negociar con tecnologías del sonido, en particular con la reparación técnica de equipos de radio, un sector que por esa época tenía una amplia demanda en la ciudad (Castrillón 2015). Aunque disfrutaba de una posición socioeconómica acomodada, no pertenecía a una familia adinerada como era el caso de los Díez, dueños de Zeida/Codiscos (fundada en 1950), y de los dueños de Discos Fuentes, la red familiar de los Fuentes de Cartagena y sus parientes políticos, los Estrada de Medellín. A pesar de no pertenecer a esa élite social y económica, Acosta mantuvo buenas relaciones personales y profesionales con las cabezas de las disqueras grandes que se establecieron en Medellín en los años cincuenta; de hecho, el hijo de Acosta afirma que en 1955 su padre viajó a Los Ángeles junto con Toño Fuentes y Alfredo Díez a adquirir tecnología nueva para las empresas que cada uno gerenciaba. El perfil técnico y comercial de Acosta definió algunos de los derroteros que seguiría el desarrollo de la empresa.

Al provenir del negocio de las reparaciones técnicas de equipos de radio, Acosta no tenía unos intereses estéticos definidos sobre los contenidos musicales de las grabaciones producidas por su disquera, así como tampoco conexiones con el medio musical local - como sí era el caso, por ejemplo, de Toño Fuentes, quien además de empresario era músico y tenía abundantes vínculos con artistas y agrupaciones en el Caribe colombiano. Con el ánimo de entrar en contacto con el ambiente musical de Medellín, a lo largo de los años Acosta se rodeó de un equipo de músicos con buenas conexiones en la escena musical de la ciudad. Por los estudios de Ondina pasaron como directores artísticos compositores, productores y músicos reconocidos en el medio como Jaime Rincón (compositor), Tomás Burbano (director de la Orquesta Los Caballeros del Ritmo) y Bernardo Saldarriaga (compositor y miembro del dueto Los Pamperos). Más aún, en la empresa también se contrataron otros músicos populares que ejercían oficios no directamente relacionados con labores artísticas, como por ejemplo William Arredondo (compositor), quien fue jefe de publicidad, Ignacio Arboleda (miembro del dueto Hermanos Arboleda) quien trabajó en la sección de contabilidad, y el cantante Lucho Yepes, quien además de participar como intérprete en algunas grabaciones, en una época tuvo un rol como grabador y revisor de calidad de los discos.

Con respecto a la capacidad tecnológica de la disquera al momento de su establecimiento, Ondina heredó la maquinaria de prensa y quizás también algunos equipos de grabación adquiridos durante la primera época de Sonolux. En esos primeros años, el prensaje de discos se realizaba en gran medida usando como insumo matrices de grabaciones producidas en Estados Unidos. Por entonces, la tecnología disponible en el país solo permitía grabar con un torno directamente creando surcos sobre el acetato, y las disqueras no tenían estudios propios, sino que grababan en horas de la noche en los radioteatros de las emisoras de la ciudad, como La Voz de Antioquia o La Voz de Medellín. Acosta decidió realizar una inversión económica importante para conseguir nueva tecnología, y en 1955 viajó a Estados Unidos con el propósito de adquirir equipos para la grabación en cinta magnetofónica. El estudio fue equipado con una grabadora Ampex de tubos, amplificadores Gotham, parlantes Altec Lansing, un torno Scooly con cabeza Westrex 6146 y tornamesas Rek-oKut. Los micrófonos eran RCA 77bx y 44bx y Neumann U67 y U87. Los equipos fueron enviados a Colombia por barco y

comenzaron a operar en 1956 en un estudio de grabación de tamaño mediano, en el que cabían las orquestas de baile que estaban de moda en esa época. Allí comenzaron a grabar en bloque orquestas de música tropical como la Italian Jazz y la orquesta de Edmundo Arias, usando un solo canal monofónico con un mezclador de cuatro micrófonos. Apparently estas especificaciones técnicas hicieron de Ondina la empresa local con la tecnología de grabación más avanzada por lo menos hasta el año 1960 o 1961, cuando sus competidoras adquirieron nuevos equipos de grabación con tecnología estéreo (Ochoa Escobar 2018). Acosta, por el contrario, nunca volvió a invertir en la renovación tecnológica de su estudio, en buena medida por no contar con suficientes recursos económicos, pero también por lo que parece haber sido una concepción un tanto conservadora del negocio de los discos. Lo cierto es que esa falta de renovación hizo que Ondina sufriera un rezago en ese frente respecto a Zeida-Codiscos, Discos Fuentes y Sonolux.

La llegada al país de la tecnología del estéreo tuvo un fuerte impacto en Ondina. En un amplio reportaje de prensa publicado en la prensa local en diciembre de 1960, acerca de los avances en la industria fonográfica, se hace evidente la ambición de las disqueras de la ciudad por construir nuevas y más modernas instalaciones (*El Colombiano* 1960: 6). Ondina no fue la excepción y se trasladó a un moderno edificio cerca a la clínica León XIII, en el norte de la ciudad. Sin embargo, el estudio de Ondina era pequeño frente a los nuevos estudios de Sonolux, Fuentes y Zeida-Codiscos, que se inauguraron entre 1961 y 1962 en la zona industrial, en el sur de la ciudad. Es posible que haya sido la presión de la competencia la razón que obligó a hacer una completa reorganización de la empresa en enero de 1961 (*Semanario Pantalla* 1961: 5). La inauguración en la ciudad de estudios más grandes y con tecnología más avanzada hizo que poco a poco Ondina cediera el liderazgo en la grabación de formatos orquestales grandes. La mayor parte de las producciones que se grabaron en Ondina después de 1961 corresponden a tríos, duetos y ensambles pequeños. Alrededor de 1965 la disquera comenzó a acumular problemas económicos y conflictos laborales con sus trabajadores (Fondo Radioperiódico Clarín 1966: 563-567). Existe muy poca información sobre los nuevos títulos que se grabaron desde ese entonces hasta el final de la década. Los conflictos con el sindicato se agudizaron y, finalmente, llevaron a la quiebra y la liquidación de la disquera en 1971. El acervo de grabaciones siguió en manos de la familia Acosta durante unos años, pero tiempo después fue vendido a la Disquera Antioqueña, y actualmente es propiedad de Discos El Dorado, una empresa con sede en Bogotá.

Independencia tecnológica y estrategias comerciales

En los estudios sobre la industria discográfica de Estados Unidos, un aspecto fundamental de la diferenciación entre *majors* e *indies* tiene que ver con el nivel de control que tuvieron ciertos actores frente a la tecnología de grabación (Marshall 2013). Una disquera pequeña como Gennett Records, por ejemplo, estaba en una situación marginal frente a Victor, Edison y Columbia porque dependía de la tecnología desarrollada por las mismas *majors*, puesto que éstas no sólo fabricaban

los discos sino también los equipos de grabación y reproducción del sonido (Barnett 2009). En abierto contraste, en el caso de las industrias del sonido en Colombia, todos los actores locales, ya se tratara de disqueras grandes, intermedias o sellos, estaban condicionados por la dependencia tecnológica de las *majors* extranjeras. Vimos cómo las limitaciones en la capacidad económica para adquirir nuevos equipos y expandir el tamaño de las instalaciones industriales fueron un factor determinante para la eventual desaparición de Ondina. No obstante, a mediados de la década de 1950 la empresa logró aprovechar una ventana de oportunidad en un momento en que, como señala Guingue, las industrias relacionadas con las tecnologías del sonido en el país habían adquirido un relativo nivel de independencia. En 1956 Ondina tenía la capacidad tecnológica para grabar y luego prensar sus propias matrices, razón por la cual la disquera dejó de recurrir con tanta frecuencia al licenciamiento de grabaciones producidas por disqueras de otros países. Es interesante notar que el mayor volumen de producción de nuevos títulos se dio precisamente entre los años 1956 y 1961, época en la que se grabaron en su estudio muchos de los éxitos de su catálogo que aún gozan de popularidad entre los melómanos. De ahí que se adoptara una estrategia que podría denominarse como nacionalista, puesto que la disquera comenzó a promocionarse como una empresa que promovía a los artistas colombianos.

Antes de entrar a analizar esta estrategia, es llamativo señalar que Ondina tomó un rumbo diferente a las competidoras locales de mayor tamaño, puesto que éstas no sólo continuaron por muchos años negociando licencias en el extranjero, sino que hicieron de esos tratos una estrategia comercial destacada en la prensa y los avisos publicitarios. Es así como los voceros de Sonolux hacían mucho ruido en la radio y en los periódicos acerca de la exclusividad que lograron sobre el prensaje de matrices del catálogo de RCA Victor, Zeida-Codiscos destacaba su control sobre las licencias con Capitol y Seeco (Estados Unidos), Musart (México) y Odeón (Chile y Argentina), y Discos Fuentes logró obtener múltiples licencias, en particular la de Peerless (México) (Santamaría-Delgado 2017; Guingue 2019). En contraste, Ondina sólo mantuvo en funcionamiento un negocio de licenciamiento con Azteca, una disquera propiedad de empresarios mexicanos que tenían como base la ciudad de Los Ángeles. Esa relación comercial, sin embargo, era prácticamente invisible para los consumidores, pues los discos circulaban en el mercado colombiano con los marbetes de Azteca y el tema del licenciamiento internacional poco se mencionaba en la escasa publicidad que sacaba Ondina en la prensa escrita. A este respecto, vale la pena señalar las palabras de Mario Rincón, director artístico de la disquera en 1958, quien en una conversación con un periodista del espectáculo en ese año puso en evidencia el uso explícito de la estrategia nacionalista, y negó que la disquera utilizara licencias extranjeras:

El sello Ondina apoya al artista colombiano y le da la oportunidad para demostrar su capacidad y sus condiciones. No tenemos prensaje de sellos extranjeros y por lo tanto batallamos con todo, contra orquestas foráneas, artistas idem, etc. De manera que Ondina graba con cantantes colombianos, ya sean antioqueños, vallecaucanos, o de otro departamento (Serna 1958: 14).

El papel de Rincón y de otros de los directores artísticos era muy importante para desarrollar esta línea del negocio, puesto que el éxito podría depender de su olfato

para escoger propuestas musicales con futuro comercial, si bien la disquera contaba también con las conexiones que tenían los músicos que desempeñaban funciones no artísticas dentro la empresa. Además de esta estrategia basada en el criterio de los directores artísticos, Ondina puso en marcha un modelo de negocio que le permitió grabar proyectos artísticos locales que parecían muy riesgosos desde el punto de vista económico. Acosta lo llamaba grabación por cooperativa: el empresario y el artista, de mutuo acuerdo, realizaban la grabación sin que mediara ningún pago previo para los músicos; si el disco se vendía, se repartían las ganancias entre ambas partes, pero si no había ventas todos perdían la inversión. Guillermo González, director de la orquesta Italian Jazz, describió ese tipo de negociación en una entrevista con Alberto Burgos: “don Rafael Acosta [...] me manifestó: Sí maestro, aquí le podemos grabar, pero al estilo holandés... por cooperativa; es decir, si el disco se vende hay plata para ustedes, pero si el disco no se vende ustedes pierden el trabajo y yo el material. Los de la orquesta no quisieron” (Burgos 2001: 396). Pese a esa negativa inicial, finalmente los músicos de la Italian Jazz aceptaron el trato y grabaron su primer disco con Ondina en 1957 (La Italian Jazz y Montecristo, OV-411). Esa misma fórmula también se usó para grabar entre 1956 y 1957 las primeras piezas de música tropical de la orquesta de Edmundo Arias, como la gaita “Ligia” y el porro “El mecánico” (Edmundo Arias y su orquesta, OV-330 y OV-421). Visto desde la perspectiva presente, puede parecer extraño que grabar la orquesta tropical de Edmundo fuera considerado un riesgo comercial a mediados de la década de 1950, pero lo cierto es que en ese entonces el músico vallecaucano era reconocido en el medio local más que todo por su experiencia como intérprete y arreglista de estudiantinas y otros repertorios de música de cuerdas tradicionales del interior del país (Rendón 2009). Las audiencias de la década del cincuenta mostraban mucho interés por las músicas tropicales colombianas, pero el verdadero *boom* del consumo de estos repertorios se dio en los sesenta (Santamaría-Delgado et al. 2020). A la postre, el haber conformado la orquesta tropical para la grabación terminó siendo un riesgo con un excelente retorno comercial tanto para la disquera como para el artista, si bien un par de años después Edmundo firmó un contrato de exclusividad con Sonolux y mantuvo algunos roces con Acosta por los derechos de las grabaciones originales de sus primeras obras en formato orquestal.

La segunda estrategia también estaba relacionada con la capacidad tecnológica adquirida a mediados de los años cincuenta, puesto que en base a esa fortaleza Ondina pudo hacerse un nombre como un proveedor nacional de servicios de grabación y de prensaje. Numerosas notas periodísticas de esos años señalan que en las prensas de Ondina se fabricaban las producciones de sellos discográficos como Discos Curro (propiedad de Curro Fuentes, hermano de Toño), RCU (de Rodrigo Cardona Urán), Marango (sello de Mario Arango, empresario de la ciudad de Pereira), así como títulos de Discos Victoria, por entonces todavía localizada en Cali. Además, el hijo de Rafael Acosta asegura que Ondina le prestó el servicio de prensaje a Discos Fuentes desde 1954 hasta 1957, antes de que esta empresa pusiera en operación su propia planta industrial en Medellín (entrevista a Rodrigo Acosta, 2018). De acuerdo a esa misma fuente, la financiación de las operaciones de Ondina dependía en gran parte de esos pequeños contratos de grabación con terceros. Un individuo podía contratar la realización de una grabación y tres días

después el interesado recibía al menos una caja de 50 unidades de discos de 45 rpm o 78 rpm. De hecho, en muchas de las entrevistas realizadas por Alberto Burgos (2000, 2006) con músicos populares antioqueños de la época, se hace evidente que algunos incursionaron de manera independiente en la formación de sellos propios que comercializaban unos pocos discos a través de sus redes. Es el caso, por ejemplo, del reconocido compositor y cantante de música parrandera Octavio Mesa, quien grabó de su propia cuenta en los estudios de Ondina su éxito “El arriero” para comercializarlo junto con un socio que era dueño de un almacén de discos en Cartago (Burgos 2000: 228).

Que Ondina desarrollara una estrategia como proveedor de servicios a terceros, sin embargo, le acarrió algunos problemas a Rafael Acosta, puesto que no contaba con mecanismos apropiados para hacer un seguimiento riguroso a quién podía ser el dueño de los derechos de las canciones antes de prensar los discos. De hecho, en 1969 estuvo preso unos días en Cali por inadvertidamente violar el derecho de autor o de fonograma al prensar para un cliente particular unas grabaciones en cinta magnetofónica que resultaron ser propiedad de Discos Fuentes y de Phillips. Tal episodio puede interpretarse como el resultado de años de tensión creciente entre las disqueras grandes y las intermedias, entre las que no solo estaba Ondina sino también Discos Silver. Guingue señala que incluso desde inicios de la década del cincuenta había fuertes disputas entre los fabricantes nacionales que contaban con capacidades tecnológicas para grabar y prensar por el tema de la venta de servicios a los sellos, y que en una fecha tan temprana como 1953 se había llegado a acusar a Silver de “prensar sellos piratas” (Guingue 2019: 262)².

En la cultura institucional de Ondina, la aplicación de ambas estrategias, la nacionalista que abogaba por la grabación y prensaje de sus propias matrices con contenidos locales, y el posicionamiento como proveedor de servicios a terceros, fueron el resultado de la adquisición de una relativa independencia tecnológica por parte de la disquera. El rol de proveedor no era del agrado de las disqueras grandes, puesto que la venta de servicios de las intermedias abría la posibilidad para que nuevos jugadores pudieran entrar a participar en la competencia para suplir la demanda del mercado local, razón por la cual buscaron ejercer un control mayor sobre sus actividades. La estrategia nacionalista era menos amenazadora para los intereses de las disqueras grandes, pero, como veremos en el siguiente apartado, la competencia por los contenidos musicales locales tampoco era un camino libre de obstáculos para las intermedias.

La búsqueda de artistas locales

Los *talent scouts* o buscadores de talentos fueron un factor fundamental para el desarrollo del negocio de las disqueras independientes en Estados Unidos en la década de 1920. Su trabajo consistía en identificar artistas desconocidos o repertorios con potencial comercial, y algunos como Ralph Peer, *scout* de Okeh Records, son reconocidos en la historia de la música popular de ese país por su rol como “creadores” de nichos de mercado como el jazz o el *hillbilly* (Barnett 2020). Al explorar las estrategias de las disqueras colombianas para acceder a los contenidos musicales que ofrecían los artistas locales, llama la atención notar la ausencia, al menos durante los años cuarenta y cincuenta, de personajes que hayan

ejercido activamente el oficio de agente viajero cazatalentos. Parece, sin embargo, que Discos Fuentes implementó la estrategia de realizar correrías por zonas rurales del Caribe colombiano en algún momento en las décadas de 1960 o 1970, con el propósito de buscar nuevos artistas. Ángel Villanueva, actual director artístico de Discos Fuentes, sostiene que él y su padre Isaac participaban en esas correrías (entrevista con Villanueva, 2016). Aunque, en la planta de Ondina y de otras disqueras de la ciudad había músicos activos o personas con conexiones en el medio musical que servían de enlace entre artistas y empresarios, no parece que las disqueras hicieran demasiados esfuerzos para buscar músicos en otros lugares del país; muchos de ellos llegaban por sus propios medios a la puerta de la empresa a pedir una oportunidad para realizar una grabación. Es bien sabido que durante los años cincuenta y sesenta fueron numerosos los artistas que decidieron mudarse a Medellín para estar cerca de las empresas grabadoras. Por tanto, en la cultura institucional de las disqueras locales, los directores artísticos eran quienes filtraban esa oferta de contenidos e intérpretes para determinar qué músicos y qué tipo de repertorios lograban llegar al estudio de grabación.

La concentración de empresas grabadoras en la misma ciudad produjo una dinámica de competencia que evidentemente era más beneficiosa para los empresarios que para los músicos, pero que también permitió a algunos de estos últimos usar sus propias tácticas para entablar negociaciones. La revisión del catálogo de Ondina muestra que algunos músicos de amplia trayectoria artística pasaron por el estudio de la disquera intermedia porque les era útil como trampolín o espacio de exhibición para hacerse notar ante las disqueras de mayor tamaño. El caso de Edmundo Arias, señalado anteriormente, es paradigmático en tanto fue un músico conocido en el medio que logró gestionar su cambio de nicho a través de las grabaciones de música tropical que grabó con Ondina. Otro juego de competencias entre disqueras se dio con los músicos de la Orquesta Sonolux quienes, al entrar en conflicto en 1962 con la casa disquera del mismo nombre, y de la que habían sido empleados de planta, decidieron hacer grabaciones para Ondina bajo el nombre de Orquesta Sonorritmo (Burgos 2001, 428). Historias similares están detrás de grabaciones de artistas famosos que aparecen de manera esporádica en el catálogo de grabaciones de Ondina como Noel Petro, Juancho Esquivel, Aníbal Velásquez, Peyo Torres, Alejandro Durán o Alfredo Gutiérrez. No es casualidad que todos estos nombres sean de músicos populares de la costa Caribe colombiana, dada la notoriedad que por esa época adquirieron en el ámbito nacional e internacional la música tropical y luego el vallenato. Los contenidos musicales y sus estilos eran favoritos de amplias audiencias, y por lo tanto los músicos contaban con cierto margen de negociación ante las disqueras.

Ondina no parece haber tenido una política frente a la búsqueda e inclusión de repertorios regionales colombianos en el mercado discográfico. No obstante, algunas decisiones de los directores artísticos incidieron en la ampliación de nichos de mercado para esas músicas, como sucedió en el caso del cantante Luis Ariel Rey, oriundo de Villavicencio y uno de los pioneros de la grabación de la música de los Llanos Orientales. Las grabaciones realizadas en Ondina en octubre de 1957 por Rey y su grupo (OV-423, OV-467, OV-468 y OV-498) parecen haber sido las primeras que se realizaron de este repertorio en Colombia, creando un estereotipo musical que ha tenido mucho impacto en el imaginario sobre los Llanos por parte

de las audiencias del centro del país (Arbeláez Doncel 2016). Sin embargo, las grabaciones más conocidas de este cantante fueron realizadas para el Sello Vergara (empresa de Bogotá) en 1958 y luego para Sonolux en 1962. En términos generales, la presencia de los aires llaneros colombianos y venezolanos en el catálogo de Ondina es bastante marginal, lo que refuerza la idea de que la disquera no explotó activamente esa veta del negocio.

Un mercado que sí parece haber sido foco de amplio interés para Ondina, e incluso escenario de competencia con otras disqueras de Medellín, fue el de los públicos campesinos de la zona cafetera. Hay que recordar que parte importante de la riqueza de la ciudad surgió en la segunda mitad del siglo XIX gracias a su papel como nodo de rutas comerciales relacionadas con el cultivo del café. Los mismos circuitos por donde se exportaba el grano hacia el exterior sirvieron por décadas para importar y distribuir bienes de consumo para una población campesina que tenía unas condiciones económicas relativamente buenas. Por lo tanto, para las disqueras de los años cincuenta fue obvia la opción de construir una oferta de contenidos musicales – algunos de los cuales comenzaron a ser identificados como “música de carrilera” por su distribución a lo largo de las vías del tren – que atendiera a las necesidades de esos mismos consumidores. Desde muy temprano, los empresarios del disco notaron el potencial comercial del consumo campesino, como lo muestra un fragmento de una entrevista que se le hizo a Alfredo Díez, gerente de Zeida/Codiscos, en 1958:

— ¿Cuáles son, señor Díez, los aspectos más complejos de la industria fonográfica?

—Tiene muchos. Pero el más complejo es, quizá, adivinar el gusto del público. Por eso cuando se lanza una creación se arriesga una fuerte suma. De ahí que de las 50 novedades de todas las marcas que entregamos por mes, haya que aceptar como bueno—en algunos casos, claro está—el éxito de solo una. Con esto de los gustos (al fin y al cabo, sobre ellos no hay nada escrito, según la sentencia) ocurren cosas que para nosotros ya no resultan extrañas: la grabación «Yo valgo más»—valga el ejemplo— es poco o nada conocida en las grandes ciudades, pero se vendieron 50.000 discos. ¿Cómo? El 80 % fue a parar a los pueblos, y el 20 % se disolvió en el ambiente de las urbes (Guingue 2020: 214).

Los años cuarenta y cincuenta fueron escenario de un movimiento migratorio fuerte del campo a la ciudad, y para los músicos de regiones circundantes era fácil llegar a las puertas de los estudios de grabación. Los músicos populares antioqueños tuvieron menos margen de negociación que las estrellas de la música tropical; ninguno contó con contratos de exclusividad y la mayoría grababan libremente con cualquier disquera de la ciudad. Sin embargo, con frecuencia se firmaban acuerdos por la grabación de un número determinado de discos de dos canciones que en la práctica ponían un límite a esa supuesta libertad. Gilberto Cano, del grupo de música parrandera Los Diablos, se quejaba años después del acuerdo que firmaron con Acosta para grabar en Ondina:

Nosotros estábamos inocentes y no sabíamos si eso de la música daba plata o no. Cuando grabamos EL DIABLO, eso se vendió por toda parte y entonces nos llamó Don Rafael —el de discos Ondina—, nos hizo un contrato para que le

grabáramos otros diez discos, y nos dijo: “Saquen letra y música al gusto de ustedes.” Como todos éramos compositores, entonces sacamos las canciones; pero ese contrato fue baratísimo, pues nosotros no sabíamos cómo se cobraban las canciones; entonces allí nos ‘arrojaron’, y nos explotaron durante diez años; no nos tenían como exclusivos, pero teníamos un contrato que no nos permitía grabar con otros, pero por esto no nos pagaban nada; en otras partes la exclusividad la pagaban bien, pero esto no se vio nunca con nosotros; terminaba el contrato y nos decían: “Vamos a hacer otro contrato por tantos discos” (Burgos 2000: 116–117).

A pesar de que en las dinámicas mismas del negocio de la grabación se establecieran límites separando artistas y repertorios, es interesante señalar que en las escasas fuentes materiales disponibles sobre la disquera no hay rastros de esas fronteras. En los pocos avisos publicitarios publicados en el semanario *Pantalla* y la única copia del catálogo que se conserva, no hay indicios que muestren algún esfuerzo por parte de la disquera para establecer nichos particulares de mercado alrededor de categorías o géneros. Eso parece contradecir la experiencia de las disqueras independientes en los Estados Unidos y las estrategias de mercadeo que usaban *talent scouts* como Ralph Peer, quien no solo “descubría” nuevos artistas, sino que también inventaba mitos, es decir, que creaba narraciones con gran impacto publicitario alrededor del encuentro de unos músicos, usualmente de origen campesino, con el estudio de grabación (Barnett 2020: 140). En la cultura institucional de Ondina y de otras disqueras durante esta época, no hubo esfuerzos narrativos para segmentar a los repertorios y de paso a los públicos objetivo.

El mercado de las músicas populares antioqueñas

Diversas fuentes que hablan de repertorios musicales grabados por las disqueras antioqueñas a partir de los años cincuenta se refieren a estas músicas con diversos apelativos, entre ellos música de carrilera, guasca, de despecho y parrandera, entre otros. Egberto Bermúdez, por ejemplo, agrupa la enorme diversidad de estos repertorios en dos grandes tendencias: música de parranda y música de despecho, apelando a las diferencias que hacen los mismos músicos entre músicas calientes y músicas frías, respectivamente (Bermúdez 2006 y 2007). La metáfora de la temperatura es usada para definir el rol del cuerpo – las músicas calientes son bailables mientras que las frías no – y cierta conjunción entre marcadores geográficos y étnicos – las músicas bailables están relacionadas con las poblaciones del Caribe porque tienen herencias culturales africanas.

Parte de la respuesta a por qué Ondina no diseñó una estrategia que le permitiera crear un nicho de mercado puede estar en la manera como se comenzó a construir el catálogo a partir de matrices extranjeras. Como se mencionó anteriormente, si bien la disquera produjo grabaciones antes de la adquisición de nueva tecnología en 1956, en sus primeros años frecuentemente recurrió al uso de matrices grabadas en el extranjero. Un balance de los primeros 200 discos incluidos en el catálogo de la disquera – discos que al parecer fueron producidos en un lapso corto entre 1953 y 1954 – muestra que un poco más de la cuarta parte de las canciones fueron grabadas originalmente por pequeñas disqueras de California como Coast, Colony

e Imperial. Las grabaciones fueron realizadas por artistas mexicanos o mexicano-americanos como Lydia Mendoza, Lalo Guerrero, las Hermanas Mendoza y las Hermanas Padilla, Fernando Z. Maldonado, entre otros, y originalmente atendieron la demanda cultural de la creciente población migrante desde el norte de México a Estados Unidos. La mayor parte de los repertorios licenciados por Ondina corresponden a rancheras, corridos y vales, y en menor medida se encuentran boleros y guarachas. Los discos importados que contenían repertorios mexicanos circulaban ampliamente en el mercado colombiano desde los años veinte, así que muy rápidamente se adaptaron a las necesidades expresivas locales. Pronto surgieron duetos antioqueños como Las Trigueñitas, que imitaban a los duetos femeninos de estilo norteño, y que entre 1958 y 1962 grabaron alrededor de 25 discos de 78 rpm para Ondina.

El caso de los duetos femeninos de estilo norteño es interesante porque muestra que, en lugar de descubrir o crear un nuevo nicho de mercado, lo que hacía la disquera era usar el mismo molde, pero reemplazando a los artistas extranjeros por unos intérpretes locales. Como es de esperar, tal proceso no implicaba una simple adopción sino también una transformación de los repertorios puesto que no solo se grabaron versiones de viejas rancheras y corridos sino también nuevas composiciones de autores locales. De ahí que se pueda hablar de unas músicas populares antioqueñas como un repertorio cultural nuevo, no una simple copia de modelos foráneos. Pero más allá de las implicaciones estéticas de esa reterritorialización, quisiera resaltar el hecho de que la disquera no construía una narrativa particular que pudiera ser usada para instaurar un nuevo nicho de mercado. Parece más bien que en la alternancia de grabaciones foráneas y grabaciones locales en el catálogo había cierta intención de difuminar los límites y silenciar las diferencias entre unas y otras. El caso de estos duetos de estilo norteño, sin embargo, es apenas un ejemplo de la gran variedad de repertorios foráneos que pasaron por el mismo proceso de reterritorialización como el bolero, el tango, el vals, la zamba y el pasillo ecuatoriano, para nombrar solo algunos que caben dentro de la llamada música fría. Casi todos los intérpretes que grababan estas versiones locales de estilos extranjeros provenían de las clases trabajadoras de Medellín, como obreros y operarios de empresas textiles como Fabricato y Coltejer cuyas familias habían emigrado recientemente a la ciudad. Simultáneamente, las músicas calientes también llegaron a los estudios de grabación a través de las voces de músicos campesinos provenientes de diversas subregiones antioqueñas, pero principalmente de pueblos del Suroeste como Támesis, y del noroccidente, como Frontino. Años después estas músicas calientes se comenzaron a nombrar como música parrandera, que incluyen una gran variedad de formas, patrones rítmicos y bailes de raíces antiguas antioqueñas como los gallinazos, las vueltas y los bailes bravos, además de sus propias adaptaciones o interpretaciones de géneros del Caribe y del Pacífico como porros, cumbias, berejúes y currulaos (Tobón et al. 2020).

Ante esa aparente estrategia de difuminación de los límites entre géneros por parte de las disqueras – que es evidente en el catálogo de Ondina, pero que parece ser común en la práctica de otras empresas – hubo una reacción airada por parte de críticos que veían en estos repertorios una amenaza al buen gusto de los públicos urbanos. Por ejemplo, el término “música de carrilera” se hizo común a mediados de los años cincuenta, y parece derivarse de los comentarios de

periodistas especializados en el espectáculo como Hernán Restrepo Duque. Guingue hizo el seguimiento a cómo Restrepo Duque usaba el adjetivo carrilerudo en sus escritos para señalar peyorativamente los discos de “tipo extra-popular” de Lyra (subsello de Sonolux) y de la “música arrabalera que publica Silver” (Guingue 2020: 172). Las evidencias indican que los empresarios del disco como Acosta hicieron caso omiso de tales manifestaciones de pánico moral por parte de comentaristas de prensa. Las disqueras no usaron la expresión “música de carrilera” como término asociado a una estrategia de mercadeo sino hasta muchos años después, cuando ésta había dejado de tener connotaciones despectivas.

El catálogo, los formatos y los públicos objetivo

Una estrategia estándar que usaron todas las disqueras para separar los repertorios fue la creación de subsellos, como por ejemplo el sello Popular que estableció Discos Tropical específicamente para la música de acordeón (Wade 2000: 95). Ondina también usó subsellos—Pachito, Sony, Clarín, Radar y Playa—pero el propósito no parece haber sido servir de guía a los consumidores, sino más bien separar nominalmente los negocios de algunos compradores de servicios de grabación cercanos a la empresa. Por otro lado, se usaba el marbete Ondina Venus para indicar grabaciones que Acosta consideraba especiales o que tenían una calidad artística superior, pero no tenía el carácter de un sello subsidiario porque conservaba la numeración consecutiva del listado principal (entrevista con Rodrigo Acosta, 2018). Alrededor de 1958 se establecieron números seriales diferentes para distinguir estilos; la numeración que inicia con 2000 se comenzó a usar para señalar discos de música tropical (grupos como Peyo Torres y Los Diablos del Ritmo, y la orquesta de Juancho Esquivel), y la serie 3000 para los discos del acordeonista barranquillero Aníbal Velásquez. Sin embargo, esas series pronto perdieron consistencia.

Casi todos los discos producidos por Ondina salieron al mercado en formatos de 78 rpm y 45 rpm, que en la década del cincuenta eran todavía un estándar de comercialización en el mercado local a pesar de la aparición del formato de larga duración o LP. De acuerdo a Rodrigo Acosta, su padre tuvo muy poco interés en prensar LPs porque su producción resultaba más costosa y había que pagar el diseño e impresión de una carátula. En cambio, los discos de 78 y los de 45 se comercializaban en unas bolsas de papel periódico coloridas que eran más baratas y su bajo costo permitía que la gente pudiera comprar los discos a la salida de la plaza de mercado. Pero, además, el formato de 78 se usaba en los traganíqueles o “pianos” usados en las fondas y cantinas de los pueblos, razón por la cual la empresa apostó por seguir prensando discos en ese formato aun cuando a principios de los sesenta el LP se convirtió en el formato preferido por las audiencias urbanas. Desde este punto de vista, es claro que, sobre todo después de la pérdida del liderazgo tecnológico local al comienzo de la década, la disquera se enfocó en un público objetivo que prefería un producto económico, y para el cual criterios de tipo más simbólico como la calidad sonora de la grabación, el encanto del artista de moda, el aura de la versión original o el atractivo de la carátula, eran asuntos

secundarios. La virtual desaparición del marbete Ondina Venus en grabaciones realizadas después de 1962 parece respaldar esta interpretación.

Los pocos LPs prensados por Ondina son álbumes que recogen grabaciones de artistas de cierto renombre que fueron previamente lanzadas por la disquera en formatos de 78 rpm y 45 rpm. Se destacan grabaciones de estrellas de la música tropical como Edmundo Arias y Juancho Esquivel, al igual que cantantes de “música fría” como Rómulo Caicedo, quien sin duda fue el artista más vendedor del catálogo de Ondina (grabó alrededor de 85 de 45 rpm y tres LP). Es de suponer que este formato apuntaba a un público consumidor urbano. En algunas temporadas navideñas Ondina sacó al mercado discos de 33 ½ rpm – comercializados en la época como discos compactos – que incluían 6 canciones y que venían en una presentación muy cuidada. La carátula, usualmente sin ningún título, tenía una fotografía artística de una mujer joven y elegante, y solo por el revés tenía textos con el listado de canciones y un espacio para escribir una dedicatoria, a la manera de una tarjeta de regalo. La intermitencia en la publicación de discos en estos formatos más sofisticados apoya la idea de que después del cambio tecnológico, Ondina se concentró en producir repertorios para consumidores que vivían en los barrios populares de ciudades como Medellín, Manizales o Pereira, y para públicos campesinos, principalmente aquellos localizados en la zona de influencia cultural antioqueña.

Conclusiones

A lo largo de este artículo he intentado analizar los mecanismos que definieron la producción en Ondina para intentar descubrir coincidencias y diferencias con las disqueras locales más grandes y con la cultura institucional que tenían las disqueras independientes en otras latitudes, particularmente en Estados Unidos. El factor tecnológico resulta fundamental para entender la diferencia entre disqueras grandes intermedias y sellos en el ámbito local, pero, a diferencia de las luchas entre *majors* e *indies* en Estados Unidos, en Colombia la confrontación entre disqueras no se disputaba a nivel del dominio y uso de patentes sobre los avances tecnológicos propios, sino en el acceso al capital necesario para adquirir y mantener actualizada la última tecnología producida en el extranjero.

La competencia entre disqueras también hizo que a lo largo de los años se establecieran estrategias comerciales que alternaban la relación entre el licenciamiento de grabaciones producidas en otros países y la producción de contenidos locales. Las intermedias se concentraron principalmente en la segunda estrategia, no necesariamente porque tuvieran un interés particular por “descubrir” nuevos contenidos sino por atender un mercado local que ya traía desde antes ciertos hábitos de consumo cultural a través de discos importados desde México, Cuba, Estados Unidos o Argentina. Esto explicaría la virtual inexistencia del rol del cazatalentos en una disquera como Ondina, que parece fundamental para el funcionamiento del negocio de las *indies* en el contexto estadounidense. En contraste, es interesante señalar que una disquera grande como Discos Fuentes fue mucho más proactiva en la búsqueda de nuevos artistas y nuevos repertorios, cubriendo de esa manera el rol de promotora de nuevos géneros musicales o complejos genéricos que tuvieron disqueras independientes en Estados Unidos.

Posiblemente unas intermedias como Ondina y Silver resultaron más conservadoras frente a la búsqueda de nuevos repertorios no por razones estéticas o políticas, sino por simple pragmatismo; no contaban con recursos económicos para aventurar, pero esa actividad tampoco resultaba indispensable para el buen funcionamiento de su negocio.

Aunque en este análisis se llamó la atención sobre la ausencia de narrativas mercantiles en Ondina que facilitaran la construcción de un nicho de mercado para comercializar los discos de música popular antioqueña, lo cierto es que eso tampoco se cristalizó en las disqueras competidoras. En otras palabras, tanto las disqueras más grandes como las intermedias y los sellos grabaron repertorios de música fría y música caliente sin otorgarle un rótulo comercial a dichas producciones. Guingue interpreta esta indefinición genérica de las músicas populares antioqueñas como una constelación disruptiva (Guingue 2019: 174), un sistema relacional de géneros musicales que se sale de los estándares, y que por lo tanto tiene el potencial de producir nuevas mezclas como el chucu-chucu o la misma música parrandera. Aunque comparto su optimismo, considero que es posible hacer otras lecturas en clave étnica y de clase que expliquen por qué en Colombia la acción de las disqueras independientes no creó nichos de mercado diferenciados, como sí sucedió en Estados Unidos con el jazz y el *hillbilly*. En Estados Unidos, las constelaciones de géneros musicales identificadas con estos rótulos estaban racializadas porque eran expresiones de una sociedad segregada; en otras palabras, jazz designaba en 1920 aquellas grabaciones de música interpretada por músicos negros del sur del país, mientras que *hillbilly* designaba tradiciones musicales rurales de músicos blancos de la misma región. En contraste, los apelativos de música fría y música caliente que se usaron para las músicas populares antioqueñas también están marcados desde lo geográfico y lo étnico, pero nunca fueron usados por las disqueras como categorías de mercado. El uso en la prensa de la época de expresiones peyorativas, como música de carrilera o música guasca, devela distinciones que están más en el ámbito de la clase social que de la etnicidad. Es llamativo que la música parrandera fuera considerada caliente, un término que también se usaba para la música del Caribe colombiano, pero que en este caso además de ser bailable tenía además una connotación de ser rústica y vulgar por sus letras picarescas y de doble sentido. En últimas, la inexistencia de rótulos comerciales específicos evidencia unos límites más fluidos entre categorías raciales en el contexto colombiano, así como una fuerte presencia de marcadores de distinción de clase que derivaron en el ya comentado pánico moral por la amenaza al buen gusto por parte de algunos públicos urbanos (Guingue 2020).

El análisis de las formas de organización y comercialización del catálogo de Ondina muestra nuevamente la ausencia de categorías de mercado y nichos específicos contruidos alrededor de las mismas. La preferencia por ciertos formatos, sin embargo, sí parece indicar un nicho de mercado que favorece la producción de discos asequibles por encima de aquellos que se juzgan a través de criterios de orden simbólico, algo similar a lo que observó Inglis en su análisis de Embassy Records en el Reino Unido (Inglis 2005). Al menos en la cultura institucional de Ondina, las formas de distinción no jugaron un papel importante en la producción y comercialización de los discos. Es posible que la ausencia de

narrativas que ayudaran a segmentar los repertorios haya sido una desventaja comercial para Ondina, en tanto no creó nichos o estrategias de mercadeo que la hicieran más visible y perdurable. En contraste, otras disqueras intermedias como Discos Victoria sí fueron más proactivas en el ejercicio de cristalizar categorías de mercado específicas como música parrandera y música guasca a partir de los años setenta y ochenta. Puede que eso explique la vigencia de Discos Victoria hasta finales de los noventa, cuando todo el sector discográfico entró en crisis debido a los cambios en el consumo que trajo la introducción de la tecnología de intercambio digital. A pesar del surgimiento de categorías genéricas con un uso mercantil como música de despecho, música cantinera, música para tomar aguardiente y otras muchas de uso más o menos coloquial, todos estos repertorios siguen teniendo mucha vigencia en la actualidad. La música parrandera tiene un arraigo muy fuerte en las festividades decembrinas en Antioquia (Duque Suárez 2018), y las grabaciones de música popular antioqueña realizadas por disqueras intermedias como Ondina siguen siendo muy apreciadas entre los coleccionistas y los públicos que participan en las audiciones que éstos organizan. Más allá del consumo de grabaciones antiguas, el éxito reciente de cantantes como Paola Jara y Jessi Uribe, exponentes de lo que ahora se conoce como Música Popular - una reinterpretación contemporánea de las músicas frías - muestran una tendencia estética que hunde sus raíces en los repertorios aquí referenciados que está tomando mucha fuerza en Colombia en la segunda década del XXI.

Para concluir, la reconstrucción de la cultura institucional de Ondina abre la oportunidad de profundizar en aspectos importantes del negocio de las disqueras en Colombia a mediados del siglo XX, un sistema complejo en el que confluyeron los negocios e intereses de *majors* como RCA Victor con los de disqueras locales grandes como Discos Fuentes de intermedias como Ondina y pequeños sellos como Discos Curro. En ese orden de ideas, considero que la estructura jerárquica de la Figura 1 es más apropiada para entender el ecosistema de disqueras con sede en Medellín en la época en que Ondina estuvo activa en el mercado.

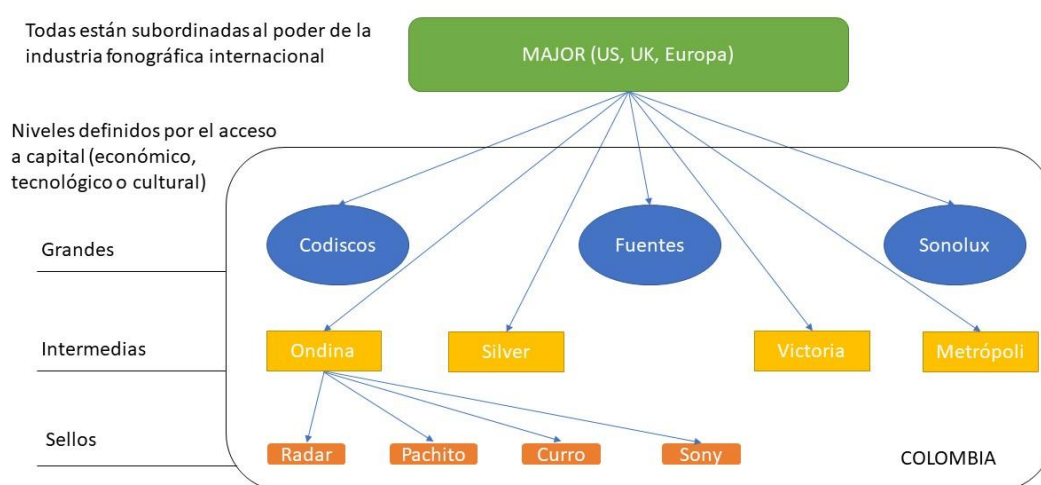


FIGURA 1. Estructura jerárquica de la industria fonográfica colombiana, décadas de 1950 y 1960. Elaboración propia.

Este panorama, no obstante, puede quedar incompleto si no se tienen en cuenta también las relaciones de las disqueras del ámbito nacional con otros actores hemisféricos que también pueden considerarse grandes, como, por ejemplo, la disquera mexicana Musart, cuyos discos se prensaron en Colombia a través de Codiscos. Adicionalmente hay otros actores hemisféricos que quizás puedan clasificarse como disqueras intermedias o sellos (ver Figura 2), como la méxico-americana Azteca, la ecuatoriana Ifesa y la venezolana Venevox, para nombrar algunas de las que tenemos evidencias de que establecieron relaciones comerciales con Ondina a lo largo de su corta historia.

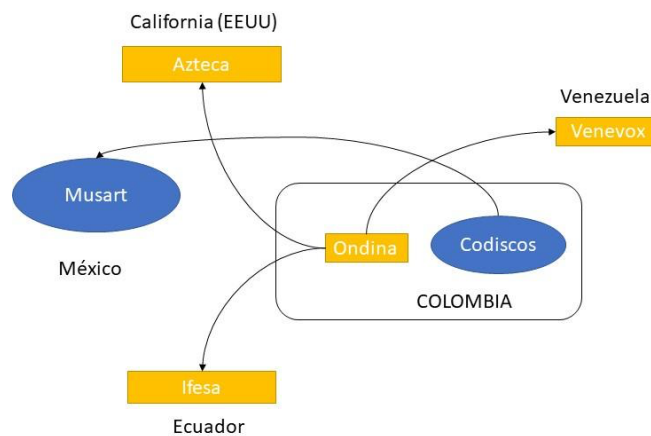


FIGURA 2. Conexiones de disqueras colombianas con otras disqueras extranjeras diferentes a las *majors*. Elaboración propia.

Parece evidente entonces que el modelo binario *majors / indies* resulta insuficiente para analizar las particularidades del sector discográfico colombiano y probablemente el de otros países hispanohablantes, por lo que se hace necesario construir nuevas rutas para explorar sistemas más complejos usando conceptos menos deterministas. Si bien la representación gráfica con diferentes niveles que propongo aquí resulte suficiente para discernir la posición de Ondina dentro del contexto nacional, quizás esta no sea la solución más apropiada para comprender el complejo entramado de relaciones entre disqueras a nivel hemisférico. Es posible que en un futuro próximo sea necesario desarrollar representaciones reticulares que permitan analizar la enorme riqueza de la historia de intercambios sonoros que se dio a lo largo de América Latina en el siglo XX gracias a la acción de las industrias discográficas locales.

Notas

(1) Aunque los inicios de la grabación fonográfica en Colombia se remontan a la experimentación tecnológica de Antonio “Toño” Fuentes en Cartagena en la década de

1930, Discos Fuentes solo obtuvo en 1945 la capacidad técnica para prensar discos en el país. Por tal razón, Guingue considera 1949 como punto de partida para su periodización, ya que solo hasta entonces comenzó la masificación en la producción de discos en Colombia (Guingue 2019).

(2) Hacia finales de los cincuenta había alrededor de 8 fábricas a nivel nacional que contaban con la infraestructura necesaria para prensar discos, y don Alberto Díez – ex-ingeniero en jefe de la planta de Codiscos – calcula que en el momento de mayor expansión industrial hubo 16 fábricas (entrevista con Alberto Díez, 2019). Guingue estima que entre 1949 y 1963 hubo alrededor de 30 sellos que usaban los servicios de empresas como Ondina, pero tal número puede ser mucho mayor si se tiene en cuenta casos como el de Octavio Mesa comentado más arriba. Está pendiente por analizar la enorme variedad de sellos representada solo en la Colección Cuéllar de la Universidad Distrital, una fonoteca universitaria que contiene los discos de un antiguo coleccionista y que por años ha sido estudiada por Gloria Millán (2014).

Agradecimientos

Agradezco muy especialmente al investigador Carlos Echavarría-Arias por haberme facilitado una copia del catálogo de Ondina Fonográfica, así como al coleccionista Carlos Javier Pérez por permitirme el acceso a diversos materiales de su colección. Asimismo, agradezco a Rodrigo Acosta por los datos biográficos sobre su padre Rafael y los detallados datos técnicos sobre las instalaciones de Ondina Fonográfica.

Referencias

Bibliografía

- Arias Calle, J. D. 2011. *La industria musical en Medellín 1940-1960: Cambio cultural, circulación de repertorios y experiencias de escucha*. Maestría en Historia. Universidad Nacional de Colombia sede Medellín.
- Arbeláez Doncel, D. 2016. *El arpa llanera y su tradición en el Torneo Internacional del Joropo*. Bogotá: Editorial Pontificia Universidad Javeriana (Culturas Musicales en Colombia).
- Barnett, K. S. -
 2009. The Recording Industry's Role in Media History. In J. Staiger and S. Hake Eds. *Convergence Media History*. London: Taylor & Francis Group: 81–91.
 2020. *Record Cultures: The Transformation of the U.S. Recording Industry*. Anne Arbor: University of Michigan Press.
- Bermúdez, E. -
 2006. Del humor y el amor: Música de parranda y música de despecho en Colombia. *Cátedra de las Artes* 3: 81–108.
 2007. Del humor y el amor: Música de parranda y música de despecho en Colombia (II). *Cátedra de las Artes* 4: 63–90.
- Burgos Herrera, A. -
 2001 *Antioquia bailaba así*. Medellín: Lealón.
 2000 *La música parrandera paisa*. Medellín: Lealón.
 2006. *Música del pueblo (1950-1980)*. Medellín: Lealón.

- Castrillón Gallego, C. 2015. *Todo viene y todo sale por las ondas: Formación y consolidación de la radiodifusión colombiana, 1929–1954*. Medellín: Universidad de Antioquia (Colección Clío).
- Duque Suárez, L. F. 2018. *El mes de la parranda: el papel de la música parrandera en el Valle de Aburrá durante las festividades decembrinas*. Maestría en Antropología. Universidad de Antioquia, Medellín.
- El Colombiano*. 1960. Progresía la industria fonográfica, 1 de diciembre: 6.
- Fondo Radioperiódico Clarín*. 1966, 28 de febrero, tomo 249: folios 563–567. Archivo Histórico de Medellín.
- Guingue-Valencia, L. M. –
 2019. *A Social History of a So-called 'Golden' Age" of Music Industrialization: Production in Colombian Recording and Sound Technology Industries, 1949–1963*. PhD Thesis. University of Westminster.
2020. Debates sobre bambuco y la emergencia fonográfica de la «música de carrilera» en el periodismo cultural colombiano en la década de 1950. En S. Botero Ed. *Un informe y siete ensayos relacionados con la patrimonialización y la ciencia abierta en la Universidad de Antioquia (2017–2027)*. Medellín: Universidad de Antioquia, Vicerrectoría de Extensión: 169–228.
- Inglis, I. 2005. Embassy Records: Covering the Market, Marketing the Cover. *Popular Music and Society* 28 (2): 163–170. <https://doi.org/10.1080/03007760500045261>.
- Kennedy, R. & McNutt, R. 1999. *Little Labels--Big Sound: Small Record Companies and the Rise of American Music*. Bloomington: Indiana University Press.
- Mall, A. 2018. Concentration, diversity, and consequences: Privileging independent over major record labels. *Popular Music* 37 (3): 444–465. <https://doi.org/10.1017/S0261143018000375>.
- Marshall, L, ed. 2013. *The International Recording Industries*. Oxford & New York: Routledge.
- Millán Grajales, Gloria 2014. *Recordar es vivir. Antonio Cuéllar: Coleccionista de 'música antigua'*. Maestría en Estudios Culturales. Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Negus, K. 1999. *Music Genres and Corporate Cultures*. London & New York: Routledge.
- Ochoa Escobar, J. S. 2018. *Sonido sabanero y sonido paisa: la producción de música tropical en Medellín durante los años sesenta*. Bogotá: Editorial Pontificia Universidad Javeriana.
- Rendón Marín, H. V. 2009. *De liras a cuerdas. Una historia social de la música a través de las estudiantinas. Medellín, 1940–1980*. Medellín: Universidad Nacional de Colombia.
- Restrepo, M. 2012. *Hernán Restrepo Duque, una biografía*. Medellín: Fondo Editorial Universidad EAFIT.
- Santamaría-Delgado, C. -
 2017. Establecimiento y consolidación de la industria del disco en Colombia entre las décadas del cincuenta y el sesenta: economía, industria cultural y creatividad musical. *Artes la Revista* 16 (23): 138–56.
2020. Reordenando fragmentos de un archivo inasible: la reconstrucción del catálogo de Discos Ondina. Asociación para el Estudio de la Música Popular,

- XIV Congreso de la IASPM-LA, Universidad EAFIT, Universidad de Antioquia, ITM y ESTADA. Medellín, 30 de noviembre al 4 de diciembre.
- Santamaría-Delgado, C. et al. 2020. Repensando el poder de las disqueras: el caso de las industrias de la música tropical y la canción romántica en Medellín en los años sesenta. *Resonancias: Revista de investigación musical*, 46: 79–98. <https://doi.org/10.7764/res.2020.46.5>.
- Semanario Pantalla*. 1961, 13 de enero: 5.
- Serna, C. 1958. Por la radio. *El Colombiano*, 31 de octubre: 14.
- Tobón Restrepo, A et al. 2020. Tradición, grabación comercial: Discusiones en torno a la historia de la música parrandera en Antioquia. Asociación para el Estudio de la Música Popular, XIV Congreso de la IASPM-LA, Universidad EAFIT, Universidad de Antioquia, ITM y ESTADA. Medellín, 30 de noviembre al 4 de diciembre.
- Wade, P. 2000. *Music, Race, and Nation: Música Tropical in Colombia*. Chicago: University of Chicago Press.

Entrevistas

- Alberto Díez, 2019. Entrevistado por Carolina Santamaría-Delgado, Medellín, 21 de agosto.
- Ángel Villanueva, 2016. Entrevistado por Carolina Santamaría-Delgado y Juan Sebastián Ochoa, Medellín, 28 de octubre.
- Rodrigo Acosta, 2018. Entrevistado por Carolina Santamaría-Delgado, Medellín, 20 de septiembre.