

Fugasi Records (Compañía Independiente)

Compañía	Fugasi Records
Nombre del entrevistado:	Juan Carlos Flores (Director Artístico)
Factores Requeridos para la Comercialización:	<ul style="list-style-type: none"> • Grabas el disco • Lo maquilas • Lo pones en tiendas • Haces promoción • Se mete una canción llamada el sencillo a la radio, para que suene lo más que se pueda • Hacer una gira con el artista
Aspectos básicos para realizar una estrategia de marketing: Actividades de Marketing:	<ul style="list-style-type: none"> • Tener conocimiento del mercado • Contar con un pequeño presupuesto <p><u>Promoción</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Substituimos bastante la radio por el video-clip. <ul style="list-style-type: none"> - Se está dando el fenómeno en que las estaciones de radio empiezan a programar canciones que están en los canales de videos. - En los canales de videos, nunca me he encontrado con gente que me cobre. - Si llegas con un video de buena calidad creo que entra. • Es más fácil meter el sencillo en televisión que en radio por el vicio de la payola. <ul style="list-style-type: none"> - La payola nació en Estados Unidos en los 50s donde el programador de la estación cobra cantidades muy gordas por colocar este sencillo. - La Payola limita a artistas independientes y a disqueras independientes. - En el DF se paga alrededor de \$100.000 pesos al mes de payola. • Hay muchísima gente que no tiene acceso al radio, y tiene que promoverse de otras maneras. • El Internet ha sido maravillosos sobretodo para artistas independientes como otra manera de promoción.

	<p><i>Marketing de Relaciones</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Es muy importante porque ellos nos van a proporcionar la información de lo que quieren. • Nos sirve para futura toma de decisiones. • Realizamos: <ul style="list-style-type: none"> - firmas de autógrafos en tiendas - la mayor cantidad de eventos gratuitos (show cases) en centros comerciales <p><u>Precio</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Disco sencillo: \$130 pesos • Disco doble: \$ 170 pesos • La música clásica ya no paga regalías a nadie. Es considerada música del dominio público. Encuentras discos desde sencillos desde \$20 pesos hasta \$250, \$300 pesos. • Depende de la procedencia: si el disco es importado o fabricado en el país. • Del precio de salida que nosotros le damos al distribuidor, ellos le sacan una utilidad de 80%, 90%. • Del precio de salida que el distribuidor le da a la tienda, ellos le sacan una utilidad de 70%. • Nosotros vendemos nuestros discos aproximadamente en 50 pesos al distribuidor. • Es difícil que el disco salga en menos de 100 pesos al público porque hay varios intermediarios. • Yo creo que las compañías internacionales tienen maneras de bajar sus costo muchísimo con respecto a nosotros. <p><u>Plaza</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • No tenemos la infraestructura para tener una distribución a nivel nacional. • Hacemos un contrato con una distribuidora. • Hacemos contrato con maquiladoras.
--	--

	<ul style="list-style-type: none"> • La música se va a poder conseguir a través de Internet. • Las compañías disqueras (o estas empresas con otro concepto) van a poner su sitio, y tu vas a poder, por x pesos cargados a tu tarjeta, bajar: <ul style="list-style-type: none"> - todas las canciones - bajar imágenes del grupo grabando en el estudio - Bajar el video-clip • Vas a poder bajar todo por una cantidad muy baja. • De esa manera se va a motivar a comprar de manera legal y que la gente obtenga más por su dinero. • Al disco compacto no le doy más de 5 años de vida, o tal vez se quede para las clases bajas que no tengan acceso a una computadora.
Crisis / Piratería	<p><u>Historia</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Empieza con la aparición del cassette a principios de los 80s. • En Inglaterra, la compañía EMI empezó a fabricar estos cassettes. • Había un grupo de punk llamado “Go,gogo” que a través de su canción “My Pet Cassette”, alentaban a la gente a comprar los cassettes, a pedir discos prestados y a grabarlos en su cassette para no comprar el disco. • No creo que la industria esté tan mal por la cuestión de discos quemados, sino por la música que se está bajando por Internet. • <i>Efecto:</i> Cuando la crisis se agudizó, vi que empezaron a aparecer así como hongos, muchísimas compañías independientes que se les llaman sellos y colectivos. • Surgieron entre otros: <ul style="list-style-type: none"> - Discos Antídoto - Suave - Nopal Beat - Popper • <i>Situación:</i> Hay muchísimos sellos independientes que creo que están en su mejor momento. • Si todos estos sellos se fortalecen,

	<p>evolucionan y crecen, creo que este país va a estar muy bien en la producción de música y cultura.</p> <p><i>Acciones para combatir la crisis:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Bajamos la cantidad de proyectos por realizar. • Teníamos alrededor de 12 proyectos y tuvimos que abortar varios. • Este año nos vamos a dedicar a reeditar discos que ya existían en el mercado. • Si esto funciona, el próximo año retomaremos el nuevo proyecto de firmar bandas y hacerlas crecer. <p><i>Al artista le ha beneficiado la crisis por:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • El Internet, más gente tiene acceso a su música <p><i>Al artista le ha perjudicado la crisis por:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • La música en vivo a un poco a la baja.
Alianzas Estratégicas	<ul style="list-style-type: none"> • En el caso de las compañías disqueras internacionales: <ul style="list-style-type: none"> - Creo que son patadas de ahogado - Se están volviendo macro empresas cada vez más y más frías - Se están olvidando de la gente • En el caso de las compañías disqueras independientes: <ul style="list-style-type: none"> - Pienso que es el futuro de las compañías independientes. - La industria de independientes puede crecer bastante en nuestro país como en España. - En España en los 80s, Los Hombres G salieron de una compañía independiente llamada "Grids". - Allá los sellos se podían dar el lujo de vender una cantidad muy respetable de discos pegándole incluso a los sellos grandes. - Tenemos el proyecto de invitar a compañías independientes del tamaño de nosotros y hacer una

	coalición entre todas para que cada una aporte su especialidad.
--	---