

Fugasi Records (compañía independiente)

1) Cuál es tu nombre?

Bueno yo soy Juan Carlos Flores, soy director artístico de una compañía disquera independiente de Guadalajara que se llama Fugasi Records.

2) Cuales son los factores requeridos para lograr una buena comercialización de la música aquí?

Bueno, estamos en un momento en que todo esto está cambiando, porque bueno he, nosotros arrancamos este proyecto trabajando de la manera tradicional no?, que bueno he tu haces un disco, lo terminas, lo maquilas, lo pones en tiendas y en ese momento empezamos a hacer promoción con la presencia del artista en estaciones de radio, obviamente tenemos que meter una canción que se llama el sencillo, bueno este lo metemos a la radio, que suene lo más que se pueda, y en ese momento el artista empieza a hacer una gira no. Bueno ahora todo esto ha estado cambiando, pues hay una crisis a nivel mundial de la industria discográfica y pues todo esto está cambiando. La gente está acudiendo mucho al Internet para obtener música, no está comprando discos, pero pues bueno, esta manera tradicional de trabajar, va a cambiar muchísimo y yo creo que el futuro está en el ciber espacio.

3) Cuales son los aspectos básicos y necesarios para el diseño de una estrategia de marketing?

Si, bueno pues primeramente tenemos que ver el género al cual pertenece el artista.

Si es el pop?

Si es el pop, pues no tenemos mucha experiencia haciendo pop, de hecho bueno nosotros estamos, no podría yo decirte exactamente que se requiere para una campaña respecto al pop, pero yo te podría decir algo con respecto al rock, o a ... tenemos un disco de música antigua de una cantante que se llama Jaramar.

Bueno, referente a los géneros que ustedes manejan, cuales son los requerimientos mínimos para poder hacer una buena estrategia de marketing?

Pues básicamente es conocimiento del mercado y tener un pequeño presupuesto. Nosotros trabajamos con presupuestos muy muy bajos, muy bien utilizado y tratamos de optimizarlo lo más que se pueda. He.. básicamente lo que hacemos es, hacemos un estudio de mercado doméstico y pues creo que básicamente estamos hablando de contar con un pequeño presupuesto y de tener un conocimiento del mercado pues bastante amplio.

4) Y cual sería la diferencia de la estrategia dirigida hacia un solista contra un grupo de rock?

Bueno hay muchísimas diferencias, sobre todo como vas a manejar la imagen, ahí hay muchísima diferencia en cómo vas a vender la información, pues por ejemplo si tu hablas de un solista, tienes que irte mas a la cuestión personal del solista, si hablas de un grupo tienes que hablar pues de historia, como se formó etc..

5) Cómo se lleva a cabo el plan promocional y de medios de un artista?

Por ejemplo con nuestros discos, principalmente creo que nosotros tenemos que hacer video clips, bueno un video clip no hace que un disco venda pero si da a conocer, informas de que x artista está de nuevo en circulación o da a conocer un artista nuevo, si el caso es estar empujando un artista nuevo para que penetre. Aquí básicamente

desde los años 80s, un disco no tiene presencia en el mercado si no tiene un video clip. Estos video clips, es muy básico que estos video clips entren a las cadenas de videos, como estamos hablando de Telehit, MTV, Muchmusic, etc. Después de eso es meter un sencillo a radio a nivel nacional, que es un trabajo bastante fuerte y requiere de tener una cobertura bastante amplia. En casos de compañías pequeñas como por ejemplo nosotros, nosotros sustituimos bastante esto del radio, por medio del video clip.

Con el video clip te refieres al video de un sencillo?

El video promocional del sencillo a promocionar, he también hablando de compañías independientes, pues a falta de presupuesto las cosas van mucho más lentas.

Es más fácil meterlo en la televisión que en la radio?

Yo considero que es más fácil meterlo a televisión que a radio, si. Teóricamente debería ser lo contrario, aunque también ahora se ha dado un fenómeno en el que las estaciones de radio empiezan a programar canciones que están subidas en los canales de videos. Antes era completamente lo contrario, ahora la tortilla se ha volteado completamente y hay sencillos que si no están en televisión, tienen menos posibilidades en la radio. También esto depende mucho del apoyo, haber cómo le haré para no decir la palabra payola. Tu vas a la radio y tu objetivo es para que te lo pongan la mayor cantidad de veces posibles en el día, está también la situación de la payola que a veces limita artistas independientes y limita disqueras pequeñas porque no pueden tener acceso a colocar tu sencillo en radio pues porque ha habido ya un vicio que existe desde los 50s que nació en Estados Unidos que es el fenómeno de la payola no, que el programador de la estación cobra por colocar este sencillo en radio, recientemente hubo un escándalo donde un ejecutivo de Universal soltó información a los medios respecto a esto no? Dió con pelos y señales exactamente cuanto se le pagaba a un programador por colocar una canción x veces al día, cantidades muy gordas, entonces hubo un escándalo y ya recientemente toda la gente que lo hacía a sido un poco más cuidadosa. Sin embargo esto existe y hay muchísima gente que no tiene acceso al radio, y tiene que promoverse de otras maneras. En ese sentido el Internet ha sido maravilloso sobretodo para los artistas independientes.

Juán, te sabes las cantidades que reciben los programadores por payola?

No recuerdo, pero estamos hablando de 100 mil pesos al mes en el Df, no recuerdo las cantidades exactas.

Y en los canales de televisión, es mucho más barato?

En los canales de video, jamás me he encontrado con gente que me cobre, para nada. Afortunadamente en los canales de video, si tu llegas con un video de buena calidad pues creo que entra. Nosotros no nos hemos encontrado con ese tipo de problema.

6) Considera la empresa importante, como parte de su estrategia, implementar marketing de relaciones con el consumidor?

Claro, claro porque.. digo básicamente ellos son los que nos van a proporcionar la información de lo que quieren.

Y con los artistas, que han hecho para tener una relación directa con el público?

Em.. si entendí bien, bueno pues hacemos firmas de autógrafos en tiendas, tratamos de hacer la mayor cantidad de eventos gratuitos de show cases como se les llama, en centros comerciales, o principalmente tratamos de hacer el mayor número de convivencias del artista con el público, en estos mismos eventos obtenemos información muy valiosa para futura toma de decisiones.

7) Aproximadamente, cuál es el precio mínimo de un cd manufacturado y cuál es el precio máximo?

Varía mucho, bueno estamos hablando de que hay discos que no pagan regalías, hay discos que de la venta, no hay que pagar regalías, estamos hablando concretamente de la música clásica, pero tu te puedes encontrar discos desde 20 pesos,

Por eso son más baratos los de música clásica?

La música clásica ya no paga regalías a nadie. Es música del dominio público y encuentras discos desde 20 pesos hasta ridículamente a veces encuentras un disco solo, no doble, ni triple en 250, 300 pesos. Todo depende de la procedencia, si el disco es importado, o si es fabricado en el país. Depende de muchísimas cosas, pero sí es a veces es bastante desigual.

Ustedes tienen discos en tiendas verdad? Cómo en cuánto los venden?

Nuestros discos están alrededor de, un disco sencillo de nosotros, tiene un costo aproximadamente de 130 y un disco doble está alrededor de 170.

8) Qué porcentaje le corresponde a la tienda, al intermediario, a la compañía y al artista?

Mira, nosotros trabajamos, no tenemos una distribución propia, somos una compañía pequeña y no tenemos la infraestructura para tener una distribución a nivel nacional, de modo que pues nosotros nos contratamos, hacemos un contrato con una compañía distribuidora y estamos hablando de que bueno, nosotros tenemos una utilidad por disco que es de.. bastante pequeña, la distribuidora tiene que, del precio de salida que nosotros le damos, ellos le sacan un 80, 90% , y ellos se lo venden a las tiendas, y estas tiendas sacan aproximadamente, del precio de salida que la distribuidora les da, les da aproximadamente, cerca una utilidad de un total de un 70 %.

Ustedes en cuánto venden cada disco, por ejemplo Azul Violeta?

Nosotros vendemos el disco aproximadamente en 50 pesos, osea en este momento nosotros somos los que menos ganamos.

Y de esos 50 pesos gana el artistas?

Claro, el artista básicamente ganaría del precio de salida que nosotros damos. Es realmente un problema para nosotros y creo que para cualquier compañía que está empezando y que se contrate con una distribuidora es a veces difícil que el disco salga en menos de 100 pesos, si por lo mismo hay aquí varios intermediarios y mientras no crezcamos lo suficiente para tener nosotros nuestra propia distribución, no podemos irnos más abajo. Por el momento pero pues..

Pero las compañías grandes también venden los discos al mismo precio?

La gran diferencia es que en las compañías transnacionales, ellos tienen sus propias maquiladoras. Claro tienen muchísimos más gastos, he tienen maneras de bajar sus costos muchísimo con respecto a nosotros pero sí, yo creo que su utilidad es bastante más grande que la nuestra.

9) Ve usted la posibilidad de que la compañía disquera considere la venta de música digital como otra alternativa de venta?

Sí como yo puedo ver que va a ser el futuro, porque ahora hay muchísimos cambios no? Digo todos los cambios que están sucediendo en este momento, me hacen recordar de cuando apareció el cassette en el mercado si? Fue a principios de los 80s mas o menos, en Inglaterra se dio una controversia muy fuerte porque la compañía EMI, fueron los que empezaron a fabricar los cassettes. Hubo incluso un grupo de EMI que se llamaba Go, go, go, unos punks que tenían una canción que se llamaba "My Pet

Cassette” , “Mi Cassette Mascota”, y ellos por medio de esta canción, alentaban a la gente a comprar los cassttes, a pedir los discos prestados y a grabarlos en su cassette para no comprar el disco. Entonces el cassette finalmente entró al mercado, el acetato nunca desapareció, eh y todos están contentos. Ahora está sucediendo lo mismo con respecto a los quemadores. Yo no considero que realmente la industria esté tan mal por la cuestión de discos quemados, yo creo que principalmente es la música que se está bajando por Internet. Entonces yo como visualizo ahora el futuro, es una fantasía tal vez suceda, tal vez no, pero yo como veo es que las compañías disqueras van a tener absolutamente otro papel, creo que las compañías disqueras van a convertirse en compañías de promoción y yo veo que la música tiende a ser gratuita. La música va a ser gratuita y va a ver otras maneras de que, toda la gente que la genera y la nueva obtenga remuneración. Pero yo veo que las compañías disqueras se van a convertir en compañías de promoción, van a manejar publicidad, va a ver alguna manera de convertirlo en algo, en un negocio, y esta música se va a poder conseguir por Internet, este.. yo como veo, es que las compañías disqueras van a poner su sitio, tu vas a poder bajar, no sé por diez pesos cargados a tu tarjeta o X, vas a poder bajar del sitio de la disquera o de esta empresa con este otro concepto, vas a poder bajarla, vas a poder bajar este todas las canciones, vas a poder bajar imágenes del grupo grabando en el estudio, vas a poder bajar un video clip y todo por una cantidad muy baja. Entonces esto te va a motivar para que tu te metas y compres todo esto de manera legal y obtengas más por tu dinero. Yo veo que el disco compacto, ahora en el 2004, yo no le doy más de 5 años de vida, o tal vez este disco compacto se quede en las calles para las clases bajas que no pueden tener una computadora en casa, X digo no sé, es así algo como supuesto no? Pueden pasar mil cosas.

10) Se beneficia la industria disquera, de la venta de música a través de Internet?

Claro, si si definitivamente.

Recibirían los artistas regalías?

Ellos tienen que recibir regalías y obviamente digo, siempre que una canción se venda, creo que el artista es el que debe llevar el mayor porcentaje.

11) Considerando la oferta de la disquera, es decir su portafolio de artistas, cuales son los aspectos básicos que toman en cuenta para que un artista forme parte de su oferta?

Mira nosotros hasta el momento hemos trabajado con artistas ya consolidados, estamos trabajando ya con nombres conocidos, pero si.. dentro de los proyectos que nosotros tenemos es empezar a meter ya est..e proyectos un poco más jóvenes, más nuevos etc. Los aspectos principales que yo tomaría en cuenta pues es tener un grupo con una propuesta real, obviamente tiene que existir talento, tiene que haber un compromiso del grupo con lo que hacen, este que tenga hambre y que quiera vivir de esto, que esté comprometido con lo que está haciendo, también aceptamos bandas sólidas, que a nosotros nos garanticen que estamos apostando por algo que podemos hacer un equipo y tratar de trascender, de crecer.

Qué género musicales manejan principalmente?

Nosotros somos una disquera de rock, tenemos también un proyecto de música antigua y es básicamente lo que hemos manejado hasta el momento. Tenemos cosas de.. es básicamente de rock.

12) Moviéndonos hacia la situación actual, qué está haciendo la compañía para combatir la crisis?

Mira nosotros en este momento estamos he.. bajamos bastante el ritmo, como ya dijimos este hay una crisis muy muy fuerte, que nos está afectando a todos. Creo que ya las transnacionales están muy afectadas, digo son como elefantes heridos de muerte, y eso se está haciendo extensivo hasta nosotros. En nuestro caso, nosotros este año, bajamos al cantidad de proyectos por realizar, teníamos este alrededor de 12 proyectos y tuvimos que abortar varios, y este año nos vamos a dedicar a reeditar. Re-ediatr discos que ya existían en el mercado. Irnos un poco más a lo seguro, para si esto funciona, hasta el siguiente año vamos a retomar este nuevo proyecto de firmar bandas y hacerlas crecer.

13) De todos esos cambios que se han dado debido ala crisis, en su opinión, de qué manera a impactado a los artistas?

Pues mira, creo que hay muchos artistas que esta crisis los ha beneficiado como te digo, el Internet beneficia directamente al artista. Más gente tiene acceso a su música, sin embargo este creo que también hay aspectos, he la música en vivo, estoy notando he, noto que va un poquito a la baja. Entonces también sí el artista pudiera estar también impactado por ese aspecto.

14) Qué opina usted acerca de las alianzas estratégicas, o fusiones entre las compañías disqueras? Cuales son las ventajas, desventajas..

Mira, las compañías transnacionales están haciéndolo bastante, y yo para mi, para mi ya son patadas de ahogado, creo que todos estos monstruos están olvidándose un poco de la gente, se están haciendo macro empresas que cada vez se hacen más y más frías, y no no, se olvidan mucho de la gente directamente, este em.. yo así lo veo, como patadas de ahogados en el caso de las transnacionales, en el caso de las compañías independientes, yo pienso que ese es el futuro de las compañías independientes no? En lo personal, yo tengo también un proyecto en el cual pues invitar compañías independientes, mas o menos del tamaño de nosotros, y hacer una coalición entre todas para que cada quien aporte su especialidad. Hay compañías pequeñas que tienen una muy buena distribución, hay compañías independientes que.. en fin osea es juntar esfuerzos y creo que la industria de independientes puede crecer bastante en nuestro país como sucede en España no, en España estamos hablando que en los 80s, por ejemplo Los Hombre G surgieron de una compañía independiente, de un sello independiente muy pequeñito no que se llamaba Grids, y allá los sellos independientes pues se podían dar el lujo de vender una cantidad muy respetable de discos pegándole incluso a los sellos grandes. Entonces aquí creo este que, la industria independiente puede crecer mucho haciendo alianzas estratégicas.

Hay muchas empresas independientes ahorita?

Si, contrariamente a lo que se pudiera pensar pero cuando esta crisis se agudizó, vi que empezaron a aparecer así como hongos, muchísimas compañías, sellos, hay muchos que se dan llamarles colectivos, ya sellos discográficos o compañías discográficas no. Pero bueno estamos hablando de lo mismo no, surgió Discos Antídoto que es un sello del DF, surgió Suave que desgraciadamente desapareció, fue muy breve, pero vuelve, está Fugasi, bueno Nopal Beat que lleva ya varios años, esta Popper, hay muchísimos sellos que todavía no empiezan, no trascienden porque están demasiado jóvenes pero.. Hay muchísimos, muchísimos, y creo que está en su mejor momento no, si todos estos sellos se fortalecen, evolucionan, y crecen, creo que este país va a estar muy bien en ese sentido no, en producción de música y de cultura.

Ya por último, me puedes mencionar todos los artistas que ustedes tienen?

Claro, mira nosotros tenemos a Forceps, el proyecto solista del ex -cantante de Cuca, José Fors, tenemos la última producción de Gerardo Anciso, tenemos a.. editamos el último disco de Azul Violeta que se llama Contacto, tenemos a una banda que se llama Enter, que anteriormente se llamaban Los Contrás, una banda muy trascendente del rock de Guadalajara, Jaramar una cantante de música antigua, y quien más? E.. Tenemos una cantante pop que se llama Verónica Primuchi que, bueno ella trabaja, trabaja mucho por su lado. Es un catálogo pequeño.