

Creación y venta por internet de arreglos originales.

Un ejemplo de cómo se pueden integrar creatividad, originalidad y tecnología en el campo musical

Línea temática en el coloquio *La Música como Profesión: Espacios laborales y profesión*

Descripción de la línea: indaga en las transformaciones que demandan del desempeño profesional de los músicos las nuevas tecnologías de la creación, así como en los procesos de producción, las particularidades de las agrupaciones, la docencia en los ámbitos institucionalizados e independientes, la dinámica de la creación y la investigación musical y las oportunidades que ofrecen los eventos competitivos y de socialización.

Panel de experiencias significativas

Introducción

En el 2008 trabajaba en un estudio de producciones musicales en la Ciudad de México. En ese período el negocio estaba en crisis y me encontré en un momento de desilusión y desorientación. YouTube estaba apenas empezando y decidí subir unos videos míos tocando el piano, listo a recibir comentarios positivos o negativos de todo el mundo; fue una gran sorpresa leer después de unos pocos días todos los comentarios alentadores y de admiración que me llegaban de varios países.

Con el pasar del tiempo, estos nuevos seguidores empezaron a solicitarme que subiera a Internet las partituras de las piezas que interpretaba, puesto que eran canciones muy famosas en el ámbito internacional. Yo sabía que las partituras que se encontraban en la red no reflejaban exactamente el ritmo y el sabor del tema original, aspecto que siempre he querido cuidar y perfeccionar.

Hoy en día, con apenas 47 partituras en línea, mi ganancia promedio es de 500.000 pesos colombianos mensuales, y claro, aunque esta cantidad de dinero no se puede llamar "sueldo", podríamos preguntarnos: ¿Qué sucedería si el número de partituras en venta llegara a 200?

El comienzo

Todo empezó casi por broma, subiendo unos videos en YouTube en donde tocaba en el piano canciones famosas a mi estilo. Después de pocos días, empecé a recibir comentarios y mensajes muy positivos y alentadores que llegaban de países de todas las latitudes, desde Australia a Japón, desde Rusia a Holanda, desde Estados Unidos a Brasil. Entre todos estos mensajes, comencé a recibir también sugerencias para subir a Internet las partituras de lo que tocaba; por supuesto, tales partituras no existían, puesto que yo acostumbro a tocar ciertos géneros musicales solamente de oído. Sin embargo, al aumentar este tipo de mensajes quise investigar para saber cómo podía elaborar partituras de buena calidad, promoverlas, y por supuesto, profundizar mis conocimientos en cuanto a derechos de autor para este caso específico.

En un viaje a mi tierra, quise pasar por Roma a visitar las oficinas principales de SIAE (la Sociedad de Autores y Compositores Italiana en la cual estoy inscrito en calidad de compositor), con el fin de encontrar respuesta a mis preguntas sobre cómo hacer legalmente un posible negocio para la venta de partituras de arreglos originales hechos por mí, pero de autoría de terceros. Me enteré que podía hacerlo sin problema, siempre y cuando especificara el nombre del compositor y no incluyera algún tipo de material impreso protegido por copyright. Hay que decir también que la tecnología es tan rápida que en muchas ocasiones las leyes no logran estar a su paso. Cito unas palabras del maestro estadounidense Mark Levine que me quedaron grabadas: "Cuando subes algo a Internet, ya no es tuyo". Y efectivamente, nadie ha logrado proteger al 100% lo que se encuentra en la red.

La creación de partituras era mi segundo problema, porque en la época en que estudiaba en el conservatorio apenas estaban surgiendo los primeros softwares como por ejemplo Finale, y en consecuencia no había clases para su utilización. Así que tuve que retomar lo poco que sabía de este programa, usado por mí anteriormente, solamente para escribir lo esencial para grabación en estudio, y aprender a utilizar prácticamente todas las herramientas que ofrece, con el fin de crear partituras bien escritas, que pudieran hacer competencia a las que se encuentran gratis, o también pagando, en Internet.

Por fin hice mis primeras dos partituras, siguiendo mis videos para escribir exactamente las mismas notas tocadas, puesto que siempre acostumbro interpretar estas canciones de forma diferente. También tenía la serenidad que me dio mi visita a SIAE, así que lo único que faltaba era saber cómo subir y vender mi material en la red.

La creación del sitio

Ya contaba con un sitio web en línea, pero era sólo para promoverme como artista. Para poder subir las partituras y venderlas tuve que conversar con mi diseñadora y especificarle cada detalle de mi proyecto. La página había tenido un costo inicial de 1.000.000 de pesos colombianos, pero debí añadir otros 600.000 pesos para que se hicieran las modificaciones y la programación con PayPal, que me pareció el banco virtual más factible para mi propósito, ya que existe desde hace bastantes años y tiene mucha popularidad y confianza en la red. De hecho, tenía bien claro que hay mucha gente que no quiere hacer compras por Internet por miedo a los fraudes, y por ello escogí este servicio que desde el primer momento me transmitió confianza y seguridad.

En mayo de 2012, es decir después de cuatro años de investigación general, mi página estaba lista con dos partituras a la venta. Sólo tenía que esperar y ver si iba a funcionar. Por supuesto, lo primero que hice fue escribir a mis seguidores e informarles que ya estaban disponibles las partituras de las canciones que tanto les habían gustado. Ellos no tardaron en hacer su primera compra, dibujando así una sonrisa en mi rostro.

Desde la música a la mercadotecnia

Mi opinión siempre ha sido, y será, que los músicos caminamos en dirección opuesta a la mercadotecnia. No sabemos vendernos, no sabemos promovernos y pensamos que el precio de lo que ofrecemos depende, única y absolutamente, de nuestros títulos, hoja de vida y talento. Bueno, en mi caso tuve que admitir mi ignorancia y empezar a investigar sobre cómo podía promocionar y promover mi trabajo a través de la red, así que aproveché a amigos con conocimiento en este campo que me sugirieron precios y técnicas para poder alcanzar ventas aceptables.

Precio: inicié con un precio de 6.99 dólares por partitura. Preguntando a mis clientes qué opinaban, descubrí que estaban muy satisfechos por la alta calidad de la partitura y que ésta sin duda justificaba su valor; sin embargo, también supe que con ese mismo dinero en sus países podían comprar un libro de música con diversas piezas, así que tuve que contactar a mi diseñadora y pedirle que bajara el precio a 5.99 dólares. Entre tanto, ya había aumentado el número de mis productos, pero aún así las ventas no me daban la satisfacción deseada. Hubo otros pequeños cambios de precio y en una ocasión incluso bajé todo a 2.99 dólares.

Al subir más partituras, me enteré de que muchos clientes regresaban de vez en cuando para ver qué había de nuevo en mi sitio y así compraban las últimas partituras subidas. Esta era una clara señal que me decía: “me gusta tocar lo que escribes y quiero más”. Finalmente, escogí un costo final de 3.99 dólares, al comprender que estaba sucediendo lo que sospechaba: un cliente al entrar a mi página compraba más de una partitura de una vez.

Por supuesto, en todas las Navidades, o temporadas especiales como San Valentín, escribía a mis clientes para ofrecerles 3 partituras al precio de 2, o promociones similares.

Repertorio: en un primer período de esta nueva actividad, dedicaba mucho tiempo a seleccionar las canciones, ilusionándome por conocer los gustos de todo el mundo, pero entendí que pensar tanto me hacía perder tiempo, puesto que un día subí canciones que me gustan mucho personalmente e igual tuvieron éxito. Al contrario, otro día promocioné una canción que estaba muy de moda y creo haber vendido solamente dos en total. Así que el tipo de producto me quedó claro: canciones “*evergreen*”, o sea, las que siguen sonando en las radios de todo el mundo, películas y otros medios desde los años ‘70 hasta hoy.

Nociones de SEO (Search Engine Optimization): es inútil ocultar que muy seguido me producía cierta frustración ver que al buscar tal canción en Internet y en especial en YouTube, la mía aparecía entre las últimas, y por esta razón tenía pocas búsquedas. Así que investigué en Google y en el mismo YouTube los “trucos” para poner buenas etiquetas en los videos para que sean más *buscados*. Debo decir que me ha servido bastante, aunque llegué a la conclusión de que mientras más videos haya más *búsquedas* se obtienen, puesto que un posible cliente puede ser atraído por un video, pero como si fuera una cadena, una vez visto el primero, tiene la posibilidad de ver los demás. También la edición del video es importante. He aprendido que si al inicio se incluyen demasiados créditos, es decir, título de la canción, compositor, agradecimientos, etc., la gente se cansa y aburre y prefiere mirar otra cosa (¡en Internet todo debe ser rápido y ágil!). Así que ahora mis videos tienen solamente lo esencial cuando empiezan, o sea el título y el compositor y de una vez comienza lo posiblemente interesante. Otro detalle importante es responder a los comentarios que escriben los visitantes sobre tus videos. Esto por dos razones:

- 1) En un curso de educación en ambientes virtuales y TIC que tomé en la Universidad Autónoma de Bucaramanga me enseñaron que cuando el estudiante, o en este caso el cliente

se encuentra en otro lado, tal vez en la parte opuesta del mundo, lo más importante es dar *feedbacks*, o sea, esta persona no debe sentirse nunca “abandonada” o descuidada. El 99% de los comentarios que recibo en mis videos son cumplidos, o a veces preguntas técnicas como por ejemplo qué piano utilicé en tal video. Es de fundamental importancia responder lo más pronto posible para que el potencial cliente se sienta considerado.

2) La respuesta en YouTube vale como un comentario más y esto hace que el video sea posicionado en los primeros lugares, haciendo que obtenga mucha más visibilidad. Hoy en día mis videos tienen un promedio total de 10,073 clics por semana. Los visitantes pueden compartirlos y hacer así que mi publicidad para la venta de partituras aumente día con día.

Internacionalización: mi página nació en español, inglés y por supuesto italiano. Sin embargo, al ver que muchos brasileños, japoneses, franceses y suizos estaban interesados en comprar mis partituras, decidí añadir sus idiomas, gracias a las traducciones hechas por amigos míos que viven en el exterior (no confío en los traductores en Internet). Hoy en día mi sitio es visible en español, inglés, italiano, francés, portugués y japonés. Para la traducción al japonés consulté a mi padre, que es un amante de los idiomas y domina dicho idioma.

Originalidad y unicidad

Un punto sin duda muy importante para la venta de cualquier producto en Internet es su originalidad y unicidad. En mi caso, las partituras que elaboro son únicas y originales, es decir, no se encuentran en ningún otro lado, aparte de un sitio que publica libros en donde las subí también, de manera que si uno quiere tocar determinada canción en mi estilo, debe por fuerza comprar en mi página o en *lulu.com*.

Pero, ¿qué tienen mis partituras por ser tan únicas que a mucha gente le gustan? Bueno, en muchos años de estudio y práctica, desarrollé una técnica personal para interpretar la música de hoy. En mi carrera de órgano tubular y composición organística en el Conservatorio, fue justo y necesario pasar muchas horas estudiando las grandes obras de Johann Sebastian Bach. ¿Qué hacía este gran maestro? Usando palabras simples, él “desarmó” la idea de que la mano izquierda acompaña y la mano derecha hace la melodía. De hecho, en sus invenciones a tres voces y en su obra maestra “El Clavecín Bien Temperado” nos enseña que las dos manos pueden “cantar” al mismo tiempo. A través de su contrapunto no solamente las dos manos, sino cada dedo debe alcanzar cierta independencia para que, por ejemplo, tres voces dialoguen entre sí. En pocas palabras, dos manos dan el efecto de tres, o inclusive de más, según la obra que interpretemos. Estas voces se inspiraban en instrumentos “de moda” de esa época como podrían ser las cuerdas, o por qué no, voces humanas. Hoy en día podríamos “transportar” el mismo discurso a las voces de hoy, como por ejemplo batería, bajo, guitarras, etc.

Ahora bien, mientras las partituras clásicas son de obras que han sido pensadas y compuestas en un instrumento de teclas, la música de hoy casi nunca es así. De hecho, muchas canciones a veces ni tienen piano. ¿Entonces qué es lo que conseguimos? Lo que conseguimos son adaptaciones hechas por terceros de algo que no ha sido pensado para piano. Generalmente estas partituras “razonan” con lo que mencionaba arriba: mano izquierda acompaña y mano derecha hace la melodía.

Pero de esta forma, ¿cómo puedo yo interpretar un arreglo rock con tan solo dos partes? En un arreglo moderno tenemos generalmente batería, bajo, guitarras y voz. Acabo de mencionar cuatro voces o partes, como se quieran llamar. La batería y el bajo son fundamentales para dar la sensación de este lenguaje musical. Por esta razón, he mejorado un estilo muy personal que con mi independencia de dedos adquirida gracias al maestro Johann Sebastian Bach, me da la posibilidad de reproducir en piano las cuatro partes que mencionaba. Incluso se puede más. Presento un ejemplo de una partitura hecha por mí de la canción *Night Fever* de los Bee Gees, en donde se ve claramente la voz aguda que en el arreglo original hacen las cuerdas, la parte de guitarra rítmica siempre con la mano derecha y la línea de bajo que al mismo tiempo da los acentos principales de la batería (bombo y caja) con la mano izquierda (Imagen 1).



Imagen 1: Arreglo elaborado por Maurizio Coli de la canción Night Fever, de los Bee Gees.

Por supuesto, queda claro que para poder tocar esta versión se necesita una preparación bastante buena en el instrumento, algo que muchísimas personas alrededor del mundo tienen. Otra razón por la cual me resulta mucho más eficaz usar la misma mano derecha para hacer melodía y acompañamiento, es que justo esa es la tesitura correcta en donde la armonía suena perfecta con un bajo casi siempre monofónico.

Quiero decir también que un estudiante de piano de tercer semestre de la universidad donde enseñé ha logrado tocar un arreglo mío de manera bastante satisfactoria, pero le costó mucho trabajo poder dar un matiz a la melodía y otro diferente al acompañamiento tocando las dos líneas con la mano derecha.

Mi tipo de cliente

El perfil de mi cliente es el pianista medio entre los 16 y los 50 años, con cierta nostalgia de la música de los años 70-80. Tiene posibilidades económicas y confianza para hacer compras en Internet.

Los principales países que me han comprado son: Alemania, Japón, Brasil, Francia, Italia, Australia, Rusia y Estados Unidos. ¿Mi satisfacción más grande? Haber vendido y seguir vendiendo mis arreglos de bossa-nova a los brasileños. Wow, ¿no es increíble que un brasileño compre su propia música de un italiano?

Algunos países, como por ejemplo Colombia, me han comprado muy poco, y creo que esto se debe principalmente a dos factores: (1) La música en inglés no es tan fuerte en los países latinos como en Europa. Esto, porque a las poblaciones de habla hispana les encanta la música en su idioma y prestan mucha atención al texto de la canción; (2) 3.99 dólares para una partitura no son nada para un japonés, un norteamericano o un francés, pero estamos hablando de 10.000 pesos, que pueden representar el almuerzo de un estudiante en Colombia.

Por qué YouTube

YouTube es sin duda una red social mundial maravillosa para darte a conocer, compartir lo que quieras e inclusive promocionar tus productos. La idea de mi negocio fue desde el inicio la de no gastar dinero. Subir los videos a YouTube es gratis y lo único que invierto, después de mi sitio web, es mi tiempo, así que grabo mis videos en piano, los edito para poner los créditos del compositor y añado un subtítulo que informa que la partitura de tal canción está disponible en mi página. Quien quiere visita mi página y si gusta, puede comprar mi partitura.

El derecho de autor en YouTube

Hace un año y medio estaba subiendo uno de mis videos y de repente lei: "coincidencia de contenido de terceros". *Cliqué*, y vi que el sistema había reconocido mi canción, aunque fuera interpretada sólo con piano y en otro tono. Wow, eso estaba genial, pero me asustó la idea de no poder promover ya mi trabajo en YouTube. Me puse a investigar y descubrí que este sistema reconoce cualquier canción, aunque no sea la grabación original. Al ver más detalles, YouTube te informa quiénes poseen los derechos de autor sobre tal canción y te da la opción de reconocer que estás tocando una obra de terceros y, si estás de acuerdo, monetizar tu video. Al monetizar sucede lo siguiente: cada vez que se cliquea, llega dinero debido a la publicidad que YouTube pone automáticamente en tu video, pero esta entrada va directamente a las editoras de los derechos de autor de la canción. Para mí esto es justísimo, porque todos ganamos. Yo gano haciéndome publicidad, los dueños de los derechos ganan dinero y los intérpretes originales ganan siempre más popularidad.

Otros productos

Al emocionarme viendo que el negocio crecía, quise intentar la venta de otros productos, como por ejemplo las clases de piano por Skype y la venta de mi material discográfico (de acuerdo con mi disquera mexicana). Estos dos tipos de producto no funcionaron; creo que una de las razones principales puede ser que mis discos están a la venta en iTunes, amazon.com, Spotify, Deezer y otras tiendas virtuales.

Las clases por Internet tal vez no dieron confianza y también quiero decir que Skype apenas se desarrolló en celulares y tablets recientemente, y el experimento lo hice hace un par de años.

Nada excluye que retome estas ideas, sin embargo, es mucho más "relajante" ganar dinero sin tener que trabajar. Cuando alguien compra una partitura, yo no estoy trabajando en ese momento. Si alguien me compra una clase, debo conectarme y estar una hora frente a mi computador.

De un hobby a una empresa e-commerce

Hemos visto cómo de un juego, una prueba, un momento de desilusión profesional, puede nacer un negocio en campo musical. Un negocio que hoy sigue siendo mi "hobby", puesto que, como mencioné al inicio, 500.000 pesos mensuales no pueden ser suficientes para mantenerse, y por supuesto no pueden justificar la creación de una empresa. Sin embargo, mi objetivo es el de llegar a 200 partituras, y es claro que en este caso debería pensar seriamente en fundar una empresa e-commerce. Los sitios e-commerce son los que tienen un carrito virtual y el usuario va comprando lo que necesita con tarjeta de crédito. Estos sitios tienen un costo mensual y aparte debería actualizar mi página; con un sitio de este tipo tendría una verdadera empresa legal que declara impuestos. Aun así, seguiría enseñando y haciendo los trabajos artísticos que hago ahora, puesto que siento que jamás sería capaz de permanecer inactivo.

Conclusiones

Lo que he expuesto no es para animar a todos los músicos a que hagan partituras para venderlas, es un testimonio de cómo hoy en el campo musical surgieron y siguen surgiendo nuevos trabajos que hasta hace poco tiempo eran inimaginables. Esto quiere decir que si tienes algún proyecto, talento, idea, puedes intentar proponerla en Internet, pero recuerda siempre estos tres puntos: (1) *Originalidad y unicidad*: tu producto debe ser único y original, para que elimines las posibilidades de competencia; (2) *Internacionalización*: tu producto debe ser atractivo para todo el mundo y no solamente para un determinado país o continente, de manera que el número de potenciales clientes sea elevado. Para ello, tu página y tus productos deben estar disponibles por lo menos en un par de idiomas incluyendo el inglés, y deben ser de interés internacional; (3) *Precio*: no asignes precios demasiado altos, porque un mismo cliente puede comprarte más productos al mismo tiempo y esto hace que tus ventas crezcan.

En fin, creo que este sistema se puede adoptar para diferentes tipos de servicios o productos. Estoy pensando en un método de investigación, clases de instrumento, un curso de teoría musical, pistas y arreglos para matrimonios, serenatas y fiestas; la verdad, percibo que sus aplicaciones son infinitas. Sólo hay que dar espacio a la creatividad y a la imaginación y, por supuesto, tener un poquito de suerte.

Imagen 1: Arreglo elaborado por Maurizio Coli de la canción Night Fever, de los Bee Gees.