PAÍS DE CREADORES

Nº 02
Marzo de 2010

DIRECCIÓN NACIONAL DE DERECHO DE AUTOR
Unidad Administrativa Especial
Ministerio del Interior y de Justicia

Actualidad sobre los emprendedores y las industrias del derecho de autor en Colombia
Boletín informativo de la Dirección Nacional de Derecho de Autor

eL deRecho de auTor es softWare

"Hay que hacer un cambio generacional forzoso en la mente de los inversionistas actuales, que crean y le apuesten a una idea que un muchacho se inventa en un fin de semana"

Entrevista a Juan Manuel Lopera

Juan Manuel Lopera es un joven de 23 años nacido en Bello, Antioquia, en una época de mucha violencia donde han crecido la mayoría de niños en nuestro país, sin embargo su madre con su sueldo de costurera, le compró el regalo que dio un vuelco total a su vida, un computador.

"Ese regalo nos ayudó a alejarnos un poco de ese entorno violento de las muertes que habían todos los días en las calles. En ese momento el computador se convirtió en el todo, empecé a aprender cosas a través de Internet con un acceso gratuito que había en las noches, y ahí comencé a desarrollar ciertas habilidades y competencias en el desarrollo de software, realizaba ciertas cosas para el colegio y finalmente eso se convirtió en una gran oportunidad cuando finalizando el grado Once en el colegio, me sorprendí con cuatro millones de pesos en mi cuenta de ahorros, producto de diferentes trabajos que había hecho en el año, eso era lo que se ganaba mi papá en todo el año y ahí comprendí que ese regalo iba a ser mi oportunidad de negocio".

Así comienza la entrevista con este joven colombiano, quien hace cuatro años se arriesgo a crear propia empresa en Colombia, llamada Acceso Virtual, la cual genera 30 empleos directos y en la actualidad factura $3.000 millones de pesos anuales. Su ¡gran idea! el desarrollo de un juego virtual de emprendimiento, que sin haberlo lanzado oficialmente ya tiene 30.000 usuarios.

¿Qué factor marca el crecimiento de la empresa?

"Casualmente empezaron a realizarse proyectos en el sector educativo y finalmente encontramos una facilidad cuando nos topamos con los tecnoparques del Sena y empezamos a desarrollar tecnología que estuviera orientada a esos sectores de la sociedad donde la tecnología importada generalmente no les llegaba o les salía muy costosa. Eso definitivamente marca el crecimiento de la empresa porque empezamos a desarrollar cosas que se podían vender masivamente. Y de ahí empiezan a pasar muchas cosas casuales en la vida, que nos abren algunos mercados internacionales, conocemos personas que nos dan la mano como el director del Sena, y al vicepresidente mundial de Microsoft, Orlando Ayala, quien por esas cosas del destino, lo conocí al dejarme el avión que debía de tomar y en el vuelo siguiente, me toca en primera clase y al lado de él, hecho que yo aprovechó para contarle sobre todos mis proyectos, le entregué mi tarjeta y no pasó más de un mes cuando recibo la sorpresa de su llamada, también hemos contado con partners en Argentina, Brasil, Perú, Panamá y por supuesto Colombia, y empezamos hasta el día de hoy, a desarrollar más estrategias de negocios, a buscar mas alianzas, a desarrollar nuevos productos, y bueno a avanzar lo más rápido que sea posible."

Sabemos que fue parte de los ocho jóvenes que fueron escogidos para viajar en octubre pasado a la meca de la tecnología, Silicon Valley en California, ¿Qué beneficios representó esta participación para su vida y su negocio?

"Lo más importante del Silicon Valley es la experiencia misma, fue abrumadora, ahí es donde uno ve porque hay subdesarrollo en nuestro país, allá el ecosistema es perfecto, las universidades tienen un enfoque a la generación de conocimiento y buscan que éste se aplique y sea productivo. Mientras que aquí por lo poco que alcancé a conocer en la práctica del sector educativo, la orientación es muy poca hacia lo comercial, es más hacia lo social, cuando generalmente la orientación comercial termina implícitamente teniendo un impacto social. Por otro lado ese mismo hecho de que las universidades estén produciendo a velocidades agigantadas, mentes generadores de conocimiento, generadores de nuevos productos y demás, crea un ecosistema de inversión impresionante."

¿Y cómo ve el ecosistema de Colombia en ese aspecto?

"En nuestro país uno ve que las oportunidades de sentarnos con inversionistas son muy pocas, están por allá escondidos en un rinconcito donde nadie los encuentra. En el Silicon Valley los que tienen plata quieren ser el foco de todo el mundo para captar recursos, ideas novedosas, negocios arriesgados. Allá el ecosistema está perfectamente dado para pensar en negocios enormes, toda empresa nace como una pequeña multinacional y no como una Pyme como sucede en nuestro país. En el Silicon estos creadores tienen la obtención de capacidades y de competencias para desarrollar productos y demás, y por otro lado está el sector productivo inyectándoles dinero para que el desarrollo de esa idea finalmente otorgue más y más rentabilidad. Allá definitivamente la industria del conocimiento, es la industria del conocimiento."

¿Qué hacer para que nuestros inversionistas Colombianos crean en estos jóvenes que están creando y generando conocimiento?

"El problema es que la mayoría de inversionistas en nuestro país son de un pensamiento muy conservador, siendo muy exitosos y teniendo el dinero para invertir, pero un gran porcentaje de ellos son de otra generación y solo creen en las cosas tangibles. Los inversionistas en el Silicon Valley son pelaos, tienen 30,35, 40 años máximo y su mentalidad es muy joven en el tema de negocios. Ellos te dicen, para qué le va a vender solo a Colombia, véndanle al mundo entero y traiga dinero al país, contrate una persona a la que le pague 25 mil dólares al mes y mándela a toda Latinoamérica y estúdiese Latinoamérica y consúmase Latinoamérica, si perdió, perdió la inversión, no importa, hay muchos más inversionistas que le van a inyectar y abran muchos más proyectos que si le van a funcionar. Nuestros inversionistas en cambio, te dicen: hombre porque no se queda aquí en Colombia donde conoce, no se arriesgue tanto. Por eso aquí a la hora de pensar en inversionistas que motiven el asunto, definitivamente son muy pocos, hay que hacer un cambio generacional forzoso en la mente de los inversionistas actuales, un cambio de pensamiento, de que crean y le apuesten a una idea que un muchacho se inventa en un fin de semana."

E-kampus es su producto bandera el más exitoso y le apunta a incentivar el emprendimiento empresarial, es posible aplicarlo al emprendimiento cultural?

"Los recursos en Colombia son muchos, pero están tan dispersos que casi nadie los encuentra. Entonces E-kampus cumple tres objetivos claves, pero el más importante para nosotros, es crear el ecosistema en donde interactúe el joven emprendedor, la empresa privada, ese inversionista del que estábamos hablando, las instituciones educativas, y todas las entidades de fomento al emprendimiento en Colombia, todos pueden estar en un entorno virtual, donde el muchacho finalmente encuentre todo muy fácilmente, y se motive a desarrollar temas. Pienso que un emprendedor, es emprendedor desde cualquier rama, desde cualquier cluster, y los recursos que necesita para llevar su idea a feliz término, generalmente son los mismos, sea alguien que está produciendo un cuento, sea alguien que está produciendo software o una cinta cinematográfica y seguramente va a necesitar quién le invierta en su idea, seguramente en algún momento, tendrá que formalizarse y perfeccionar su idea, en algún momento tendrá que buscar aliados para desarrollar desde su plataforma comercial hasta generar más ideas, entonces E-kampus no trata de cerrarse a un caso puntual, a un clúster puntual, se trata de especializarlos para que llegue más puntualmente el muchacho".

Imagen de E-Kampus

¿Qué consejo darle a los nuevos creadores de software?

"Definitivamente los desarrolladores de software en Colombia deberíamos fijarnos metas, o más bien concentrarnos en el desarrollo de paquetes que en ocasiones son tan simples, pero que tienen tanto mercado que son imparables y realmente el valor se le empieza a dar cuando ese pequeño software tiene un factor diferenciador. Tan rico que todos generamos contenido, todos generamos conocimiento, producimos ideas pero el país y cada persona necesita con que vivir y debe ser un proyecto al país más que un proyecto individual y necesitamos generar recursos, necesitamos generar ingresos por montones al país, entonces la invitación sería más a eso, ósea irnos a lo simple y a lo más fijo."

¿Cuál será el punto de partida para crear ese tipo de espacios que hagan que los emprendedores se conecten entre ellos?

"Yo voy a hacer arriesgado en lo que voy a decir, pero yo digo que hace falta algo como E-kampus. Yo veo que en Colombia, ya todo eso está pasando, cosas como las del Silicon Valley a pequeña escala, hacen todos los días, si usted se va por todos los estamentos del Gobierno, en cada parte está pasando algo con respecto a emprendimiento; la Presidencia tiene grupo de emprendimiento, la Vicepresidencia tiene grupo de emprendimiento, el Ministerio tiene grupo de emprendimiento, el SENA, todos. Y nos vamos para el sector privado, Bavaria tiene grupo de emprendimiento, Comfama tiene grupo de emprendimiento, Coomeva tiene grupo de emprendimiento, Corona tiene fundación para el emprendimiento, yo creo que no pararíamos, todo el mundo hace algo.

Imagen de E-Kampus

Imagen de E-Kampus

Ahí es de donde viene nuestra estrategia de negocios, todas esas empresas que hagan emprendimiento, nosotros vamos y les decimos: -Es que usted tiene que hacer labor social, financie muchachos para que participen y a cambio le damos posicionamiento de marca-. Y entonces, el muchacho va y saca una tarjeta de crédito en Bancolombia y la paga cada mes dentro de la plataforma, por decir algo.

La industria de conocimiento que es 100% emprendedora, en una industria muy productiva y con buenos contactos, pero falta alguien que lo unifique, que lo integre. Yo espero poder proveer las herramientas tecnológicas lo faciliten. Pero si finalmente los esfuerzos siguen siendo aislados, incluso con el ¿cómo?, si no hay alguien que cree un ¿porqué aliarse con el otro?, va a ser muy difícil."

Para saber más sobre Acceso Virtual:

www.accesovirtual.com.co

Presentación E-kampus: http://www.youtube.com/watch?v=idqRJ0dqmK4&NR=1

ARTÍCULOS

"Hay que hacer un cambio generacional forzoso en la mente de los inversionistas actuales, que crean y le apuesten a una idea que un muchacho se inventa en un fin de semana"
Entrevista a Juan Manuel Lopera

"El libro no debe tener barreras de ninguna naturaleza y si en algo contribuye la tecnología a que eso sea así, es bienvenida desde siempre"
Entrevista a Manuel José Sarmiento y Jaime Hurtado

Queremos enseñar que es posible crear en Colombia
Entrevista a Velo de oza

eL deRecho de auTor es liteRatura

Entrevista a Manuel José Sarmiento

Entrevista a Jaime Iván Hurtado

"El libro no debe tener barreras de ninguna naturaleza y si en algo contribuye la tecnología a que eso sea así, es bienvenida desde siempre"

La industria editorial se ha visto en los últimos años enfrentada a nuevos retos con la llegada del libro digital, la impresión por demanda o por pedido y el portal Google books, los cuales han hecho que se generen nuevos modelos de negocio y se replanteen otros, por ello quisimos entrevistar a dos expertos en el tema editorial, para que nos cuenten acerca de estos retos a los que se enfrenta la industria editorial hoy en día.

Manuel José Sarmiento Ramírez, Secretario general de la Cámara Colombiana del Libro y Jaime Iván Hurtado Bonilla, Gerente de la librería de la "U".

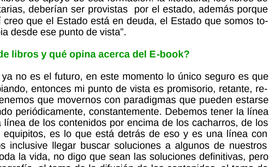
La llegada del libro digital plantea nuevos retos ¿Cómo afrontarlos para que la industria editorial no corra con la misma suerte que la industria musical?

Responde Manuel José Sarmiento: "Nosotros creemos desde la Cámara Colombiana del Libro, que nada mejor le podría pasar al libro que su democratización, su uso amplio y generalizado como quiera que nosotros lo consideramos el principal vehículo para la transmisión del conocimiento, para la transmisión de la cultura, para el intercambio, para el diálogo entre las naciones. El tema de tecnología creo que potencia esa posibilidad, desde el punto de vista de nuestra asociación gremial no nos atemoriza el asunto, si bien hay una amenaza en el trasfondo, en la alusión que se hace de la industria fonográfica, nosotros creemos que vamos a poder salir airosos de esa situación, ni mas faltaba, hace algún tiempo alguien se refería al tema como una amenaza hasta que nosotros afirmamos que el libro independientemente del sustrato físico o no físico- virtual, no deja de serlo por ese hecho, en consecuencia, los que piensan que eventualmente puede desaparecer el libro, creo que no están considerando el libro como sinónimo de contenido que es lo que nosotros hoy vemos que es el libro con el tema de las nuevas tecnologías. Y frente a lo que paso con la industria musical, creo que de ahí podemos tomar ejemplo y tomar algunas decisiones oportunas frente a esas transformaciones, nosotros creemos que el libro no debe tener barreras de ninguna naturaleza, el libro debe circular libre por el mundo, ni barreras políticas, ni ideológicas, ni económicas y si en algo contribuye la tecnología a que eso sea así, es bienvenida desde siempre".

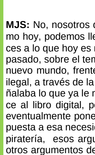
Responde Jaime Iván Hurtado: "Yo lo único que puedo decir al respecto, es que la industria discográfica se dejó tomar ventaja de una situación en un minuto determinado de la historia y reaccionó tarde ante algo que llegó con mucha fuerza, evidentemente yo pienso que la música no se puede comparar directamente con lo editorial, estamos hablando de contenido, sea de audio o de texto. Con la música se tiene muchas veces un papel más masificado en algunos aspectos, lo que yo creería es que las responsabilidades que en este momento los editores o las personas que de alguna manera pueden influir, es en que la industria editorial salga adelante con propuestas innovadoras, pero que las cosas que se puedan hacer, las hagan y avancen en la línea de que lo digital sea más un aliado que un adversario".

¿Cuál es el papel del Estado dentro de la industria editorial?

MJS: "Probablemente uno de los factores que contribuyen a mejorar esos índices de lectura, es la manera como los educandos se aproximan a la lectura, se aproximan probablemente a través de mandatos obligatorios para hacer una lectura cuando nosotros creemos que la lectura es parte de la lúdica, parte de ese ejercicio de lectura de verdad por placer que es lo que debe motivar a las nuevas generaciones a leer, el verdadero placer de hacerlo. Indudablemente el tema de políticas públicas en esta materia es fundamental, ese acceso a esas comunidades que probablemente no tengan la posibilidad diferente de contactos sino a través de las bibliotecas debería estimularse; la gratuidad por ejemplo de la educación, debe pasar también por la gratuidad de los textos escolares, no solamente se debe detener en el tablero, la tiza y el pupitre, los textos escolares gratuitos y los libros de apoyo de esa formación: la literatura, los libros de referencia, las lecturas complementarias, deberían ser provistas por el estado, además porque lo dice la constitución, entonces ahí creo que el Estado está en deuda, el Estado que somos todos, estamos en deuda con Colombia desde ese punto de vista".



¿Cómo ve el futuro de la edición de libros y qué opina acerca del E-book?



JIH: "El futuro, ya no es el futuro, en este momento lo único seguro es que todo está cambiando, entonces mi punto de vista es promisorio, retante, retante por que tenemos que movernos con paradigmas que pueden estarse metamorfoseando periódicamente, constantemente. Debemos tener la línea de la lectura, la línea de los contenidos por encima de los cacharros, de los bichitos, de los equipitos, es lo que está detrás de eso y es una línea con futuro, podemos inclusive llegar buscar soluciones a algunos de nuestros problemas de toda la vida, no digo que sean las soluciones definitivas, pero si pueden contribuir al tema de reprografía, al tema de la difusión de los contenidos, al tema de que no queden allá en el estante, en las colecciones, sino que fluyan. El futuro es alentador pero es retante y requiere de sumar fuerzas".

MJS: "Yo simplemente reafirmaría eso, desde nuestra posición gremial, siempre nos hemos imaginado al libro colombiano viajando por el mundo, sin barreras para establecer esos diálogos, entre naciones de las que hemos hablado, las posibilidades que nos brindan esas nuevas tecnologías, nos permiten soñar ese mundo, mucho más cerca, mucho más próximo, mucho más real y realizable".

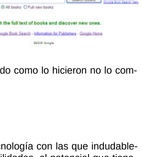
¿Los E-boocks pueden llegar a disminuir el fenómeno de la piratería, o por el contrario la incrementarían?

MJS: No, nosotros queremos pensar positivamente sobre ese tema, queremos pensar que como hoy, podemos llegar con precios muy competitivos a un número multiplicado por muchas veces a lo que hoy es nuestro mercado. Un estudio que hizo la cámara colombiana del libro el año pasado, sobre el tema del libro técnico, nos señala que sus posibilidades son inmensas en este nuevo mundo, frente a ese fenómeno delictual que es la piratería, o a través de la reprografía ilegal, a través de la reproducción reprográfica, porque el estudio dentro de sus conclusiones señalaba lo que ya le mencionaba, valoraban la fotocopia porque es portable, cosa que se le parece al libro digital, porque es más económico, y si pensamos en que nuestra industria pueda eventualmente poner al mercado la venta de capítulos y cosas por el estilo, podría ser una respuesta a esa necesidad. De tal manera que tiene mucho potencial para quitarle argumentos a la piratería, esos argumentos hoy ya no existen, este argumento, este otro argumento, o estos otros argumentos de la portabilidad, de la economía, se acaban con el libro digital, que indudablemente va a salir al mercado con precios competitivos."

¿Cuál considera que puede ser el modelo más adecuado de negocio sobre el libro digital?

JIH:"Yo creo que la respuesta no es que haya uno solo modelo sino que la gente tenga de donde escoger, yo creo que también eso es interesante porque dentro de la idologeneidad también esta la diversidad."

¿Qué opina acerca del portal Google Books, la ambiciosa idea del buscador por ofrecer millones de libros digitales?



MJS: "Desde el punto vista del google books search, esa muestra parcial del libro y la posibilidad de vincularlo con el derecho de autor, es un tema interesante y probablemente desde el punto de vista comercial halla que estar ahí, lo que definitivamente no nos gusta es que en otros casos Google disparó y después preguntó. De pronto tiene unos libros allá violando normas de derechos de autor y luego preguntó de quien eran, eso no le quedó bien a Google, eso es en general lo que los tienen en ese lío. Con lo que nosotros estamos de acuerdo, el potencial del negocio para editores puede ser interesante pero lamentablemente el modo como lo hicieron no lo compartimos, dispararon y luego preguntaron, eso quedó mal."

¿Que opinan del Ipad?

JIH: "Eso es una de las maravillas de la tecnología con las que indudablemente uno debe estar de acuerdo, las posibilidades, el potencial que tiene, yo creo que definitivamente es uno de los mecanismos de aproximación a la lectura de contenidos que va a potenciar y que va a dinamizar ese mercado".

Para mayor información puede visitar las páginas: www.camlibro.com.co www.lalibreriadelau.com

eL deRecho de auTor es múSica

"Uno de los obstáculos mas grandes que tenemos los artistas independientes, es el fenómeno de la payola"

Entrevista a la agrupación musical Velo de Oza

"Somos un grupo de amigos, de parceros, de compadres, queriendo hacer música, creemos que es la combinación perfecta entre lo que es la pasión, lo que es el rock and roll, y el amor a nuestra tierra Boyacá".

Así se describen Velo de Oza, una agrupación musical conformada por cuatro jóvenes entre los 23 y los 30 años, y que en la actualidad son la banda de mayor proyección en Boyacá, gracias al reconocimiento obtenido a nivel nacional y a su innovadora propuesta de mezclar el rock con la carranga, lo que ellos han denominado como carranga rock, un nuevo género musical.

¿Cómo se Conforma la agrupación?

"La idea nace en 2004. Bajo el nombre de Velo De Oza, en honor al maestro de música regional carranguero, Jorge Velosa quien es el símbolo musical más representativo de la cultura Boyacense. En el 2005 grabamos una maqueta (Rato de Paz) de 5 temas que nos sirvió como experimentación y aprendizaje, del cual se destaca la canción "Calambre Llanero" y "Por Siempre". En 2006 realizamos el segundo intento por grabar con un demo que lleva el título de "Despacio y Firme", logrando hacer promoción a nivel Nacional e Internacional.

A mediados de 2007 la banda decide comenzar lo que hoy es VELO DE OZA como propuesta artística, contando con el consentimiento del maestro Jorge Velosa, grabamos uno de los éxitos más representativos del genero, "La china que yo tenía".

¿Cómo surge la idea de fusionar la carranga con el Rock?

"Nunca creímos como rockeros llegar a hacer carranga, incluso nos atormentaba un poco salirnos del rock y el rockero le tiene mucha cosa a la fusión. La carranga rock nace de las inquietudes de algunos seguidores, hacíamos rock duro a pesar de eso no nos limitábamos en el rock and roll es decir hacíamos ska, punk, hardcore, no había una género específico, radicalización en algún sonido propio pero sin queríamos buscar un ya después de algunos incluir florcor, entonces decía, bueno ustedes se conciertos, la gente nos tienen ninguna canción llaman Velo de Oza y no entonces empezó a de Jorge Veloza, hacer eso. Empezamos a surgir la inquietud de fue impresionante, aun así seguíamos muy tercos en la idea de se- guir haciendo rock y hacíamos a veces carranga rock y otros rock duro. El productor un día nos regañó, por- que nos decía que para que íbamos a competir contra diez mil grupos de rock que quieren salir, diez mil grupos de rock buenos, pero todos hacen rock y ya ustedes son carranga rock y es como una ventaja competitiva muy fuerte. Y así comenzamos a tomar conciencia de eso y empezamos a entrar por medio de reencauches del maestro Jorge Veloza y a explorar los dos géneros. De ahí empezamos a componer nuestras propias canciones y crear un repertorio propio que no solo tuviera canciones de Jorge Veloza, y nos fuimos engomando mucho".

Ustedes tenían como productor a *Jorge Holguin "Pyngwi", productor de agrupaciones como The Black Cat Bone, Sin ánimo de Lucro, The Mills, El Sie7e, Kraken y Don Tetto entre otras, por qué deciden ahora seguir solos?*

"A veces es necesario tener una mano amiga que tenga la experiencia y ahí estuvo "Pyngwi", pero ahora queremos quemar esa etapa de producirnos nosotros mismos y estar libres totalmente en la producción musical,. Aunque si contamos con el respaldo del sello musical MTM que es el sello del maestro Jorge Veloza, de los Gaiteros de San Jacinto y es el sello que nos va apadrinar, va a ser como nuestra editora".

Ahora que no tienen mánager ¿Cómo se distribuyen las funciones?

"Ha sido un poquito complicado porque la música se ve como una actividad informal a pesar de que trabaja como una empresa, lo más complicado es eso, lograr que ellos logren ver a la banda como una actividad empresarial y que sean consientes de que por ejemplo hay que sacar papelería, hay unos gastos de movilización, hay que visitar medios de comunicación, etc. Porque una persona que no esté consciente de que es una empresa, no asume responsabilidades y pues eso ha sido la parte mas complicada del mánager, y es complicado de que entienda que para todo hay que hacer una inversión, ellos solo quieren tocar y ya. Aun no hay una organización de labores, sin embargo la banda se está organizando como empresa, entonces cada uno tendrá una labor determinada".

¿Cómo vieron el apoyo de las disqueras con esta nueva propuesta?

"Lo más complicado de la música es precisamente como ese apoyo que uno puede llegar a obtener, existe un fenómeno que se da en la emisoras, llamado la PAYOLA (pago a cambio de promoción en radio), eso hace que solo los grupos que tienen la plata para pagarles son los que se divulguen en sus emisoras y no los que realmente tienen el talento. Ahorita nosotros con el ministerio de cultura tuvimos un acercamiento y hablamos mucho y nos comentaron que ellos iban a empezar una campaña "antipayola" y nosotros queremos participar en esa campaña, ser pioneros porque en una emisora muy importante de Tunja no nos pueden ni ver, no pueden ni mencionarnos, porque una vez nos hicieron la propuesta de pagar y nosotros no estuvimos de acuerdo. No es gratis que un artista suene 20 veces al día y el otro que también es muy bueno, suene solo 3 veces. Ahí es donde se ve el respaldo del sello musical, es el que le paga al medio de comunicación para que le pongan a sonar a su artista. Eso ha sido un obstáculo inmenso,yo pienso que es uno de los obstáculos mas grandes que tenemos los artistas independientes y que no contamos con un padrino financiero para poder masificar nuestra música."

¿Cómo ayudan los medios electrónicos a contrarrestar esta práctica de la Payola?

"La Internet es una excelente herramienta y en ella hemos encontrado una alternativa muy buena, sin embargo la oferta también es muy alta, es decir, hay mucho grupo, entonces entrar fuerte en Internet también se hace complicado, ahorita cualquier persona grava algo en la casa, lo sube y ya. A nosotros no nos interesa estar con un sello casados toda la vida, por ejemplo pasamos demos en Sony, y a otros sellos, pero nunca recibimos una llamada, mientras que MTM nos buscó a nosotros, y ellos son sólo folclor, pero ahorita quieren arriesgarse un poquito más con nuestra propuesta".

¿Cuándo sacarán su primer disco?

"Hasta ahora lo vamos a grabar con MTM y aspiramos tenerlo para junio de este año, pero mientras sale pueden escucharnos en la siguiente dirección electrónica www.myspace.com/velodeoza, y también pueden ver nuestros videos en youtube, tres oficiales y el resto caseros y videos en vivo."

Ver video de la canción Las diabluras: http://www.youtube.com/watch?v=1Q6t0YjTwE0
Ver video de la canción La china ke yo tenía: http://www.youtube.com/watch?v=MQrZOu61IJc&feature=related