

Entrevista ►  
ESTANIS MOGOLLÓN

Es compositor y muchos de sus temas forman parte de la avalancha de éxitos que ha permitido que la cumbia tenga mayor presencia en el escenario musical peruano

## No le tenía mucha fe a “El embrujo”

MANUEL MARTICORENA SOLÍS

El sueño de Estanis Mogollón fue ser cantante, ahí apuntaban todos sus esfuerzos. Lo de componer era parte del negocio, quizás no lo fundamental. Lo principal era estar en el escenario, ser reconocido, que multitudes aplaudan y griten su nombre. De eso pensó vivir el resto de su vida. No fue así. Su mayor talento es componer, de eso se dio cuenta en los últimos años. Ahora el éxito le sonríe, es autor de varios éxitos, incluido “El embrujo”, que han permitido que la cumbia se siga expandiendo.

Todo surgió en la parroquia de Máncora, su pueblo natal. La madre Noreto, una escocesa encantada con la música, le enseñó los primeros acordes de la guitarra; le enseñó a modular la voz, claro, lo llamó para el coro. No fue el único aporte eclesialístico. El padre de la iglesia del pueblo, literalmente, también intervino en la fiesta. Al ver que no habían grupos en Máncora para amenizar los matrimonios y bautizos —y los que lo hacían venían de lejos y cobraban muy caro—, se le ocurrió comprar instrumentos para formar la orquesta Los Samaritanos. Por supuesto que todos los del coro, incluido Estanis, tuvieron que participar en ella. Después cambiarían el nombre y se llamarían Amistad.

**¿A qué edad empezó a componer?**

Empecé a los diecisiete con cuatro temas para un grupo donde era el cantante, se llamaba el Sexteto Tropical, y no tuvo mucho éxito. Lo que pasó es que en ese tiempo empezaba un desgaste de la cumbia y varios grupos empezamos a verlas negras porque estaba irrumpiendo la salsa.

Era 1983, Estanis alternaba su ilusión de cantante con la obligación de mil oficios. Fue tamarero, albañil y guachimán (varias de sus composiciones fueron resultado de sus vigiliadas nocturnas). Hubo punzadas hartas dolorosas: los reclamos de la familia, que le decía que estaba perdiendo el tiempo con la música; que mejor hubiese seguido la carrera para profesor de religión en el seminario de Trujillo. Los años pasaban, ya tenía familia, tres hijos que mantener, los contratos llegaban por gotas y apenas si le pagaban. Sus familiares y amigos le dijeron que mejor se vaya a buscar oportunidades a Lima. Pollada de por medio, se hizo de un fondo y se vino solo.

**¿Nadie creyó que tuviera talento para componer?**

No, nadie. Creo que no confiaban mucho en eso, ni yo tampoco. Cuando llegué a Lima buscaba trabajo como cantante, no descubriría mi potencial como compositor, nadie me dijo: “Lo que haces vale”. Recuerda que compuso el tema



**BUENA CIFRA.** El compositor de cumbias Estanis Mogollón espera triplicar este año sus ingresos por regalías que le otorgará Apdayc.

## LA FICHA

**Nombre:** Estanis Mogollón Benítez.  
**Lugar de Nacimiento:** Máncora, Piura.  
**Profesión:** Compositor.  
**Edad:** 42.  
**Situación familiar:** Casado, cinco hijos.  
**Hobby:** Montar a caballo.  
**Experiencia:** Ha compuesto cerca de 500 temas, principalmente cumbias.

“Sin tu amor” para un grupo de Piura llamado La Culebra. “¿Cuánto quieres por el tema?”, le preguntaron. No sé, dijo él. Craso error. El dueño de ese grupo le pagó con un cebiche y un pasaje para que regrese a Máncora. Después vendió un tema llamado “Lloro” a la agrupación Tony Rosado de Piura; la venta de temas era parte de su estrategia de supervivencia, ofrecer sus canciones. Le pagaron S/.180 (incluyendo pasajes).

En Lima, fue a buscar una vacante en la agrupación Agua Marina. Ya estaban completos. Pero, a diferencia de los demás portazos en la cara, se abrió una oportunidad: sí estaban interesados en sus canciones.

**¿Quiso tirar la toalla?**

Es que no conseguía trabajo, decía: mejor me regreso a mi norte. Un día fui a pedir empleo como cantante a Agua Marina, les llevé un caset del grupo donde cantaba. Al director, José Quiroga, le gustaron seis de los ocho temas

que tenía, el ya me conocía, pero no sabía que componía y me los compró por S/.1.800, lo que era una millonada. Ahí parto.

Su acento es típico del norte. El año pasado fue uno de los compositores más rankeados en ingresos por regalías de la Asociación Peruana de Autores y Compositores (Apdayc). Su canción “El embrujo” suena en cuanta fiesta haya en los conos de Lima, en provincias; igual en los barrios de estratos socioeconómicos altos. Son suyas otras cumbias, como: “Quién cura”, “Te vas, te vas”, “Motor y motivo”, “Hasta las seis de la mañana” y “Cómo hago”, este último también grabado por el dominicano Eddy Herrera en ritmo de merengue y colocado en todas las vitrinas de Latinoamérica.

**¿Usualmente, cuál es el proceso para colocar sus temas?**  
Yo hago el tema, las letras, la música, el arreglo y entrego una maqueta al grupo en un disco.

**¿A todos los grupos?**

No, yo escojo los temas para los grupos, trabajo con varios de ellos: el Grupo 5, Agua Marina, Armonía 10. Son mis socios. Varios compositores se quedan admirados por eso, porque por lo general se identifican con una sola orquesta. Yo escojo los temas que creo para determinado grupo en función a su estilo. No todos son iguales, son cortes distintos. Cuando llego a un acuerdo doy la autorización exclusiva para inclusión fonográfica, es decir, para que graben el tema en un disco.

**¿Por cuánto tiempo cede los derechos?**

Por cinco años. No puede grabarlo otro grupo, aunque hay una cláusula que dice que si el grupo no lo graba en siete meses puedo dar el derecho de grabarlo a otro grupo.

**¿Cuál es el mecanismo para que cobre las regalías?**

Estoy inscrito en Apdayc, que va a las fiestas y pide las planillas de temas que se van a tocar y cobra un porcentaje en función a la taquilla. De eso, Apdayc retiene un 10% y el resto lo reparte entre los autores de las canciones que se han tocado en ese evento. Mientras más temas tengas y cuanto más pegada tengan tus composiciones, vas a ganar más. Después está lo que pagan las radios y las discotecas, que, entiendo, pagan mensualmente.

**¿Cuánto ha recibido por Apdayc el año pasado?**  
Apdayc paga con un año de retraso. Así, por el año 2006 recaudé S/.93.000 soles.

**¿Cuánto estima que recibirá por el 2007?**

Lo que se viene es fuerte, estimo que puede triplicar lo obtenido en el 2007, quizás llegara a S/.300.000. Ojalá sea así. En el 2006, obtuve regalías por “Cómo hago” y en el 2007 creo que deben venir las regalías de “El embrujo”.

La creación de “El embrujo” es otra historia. El tema fue grabado por el grupo Kaliente de Iquitos hace cuatro años. El director Rubén Sara buscó a Estanis Mogo-

llón para que lo apoye en crear un estilo propio para su grupo y, por supuesto, que tenga canciones propias. En ese tiempo, Kaliente solo era un nombre, no encendía ninguna reunión. Mogollón dice que apenas lograba convocar, quizás exagerando, treinta personas y vender tres cajas de cerveza. “Kaliente es como mi hijo”, señala. Sara convenció a Mogollón para componer canciones en exclusiva para este grupo. El tema “Cómo hago” fue un boom en Iquitos. Cuando Estanis llegó a esta ciudad, su tema se escuchaba en todos lados. Estaba muy emocionado. “El embrujo” fue parte de una segundo disco, quizás fue una canción de relleno, nunca imaginó el impacto que tendría.

**¿En qué momento compuso “El embrujo”?**

Es un tema que tiene 23 años. Lo compuse después de salir del colegio para una enamorada; yo no le caía bien a su familia ni ella a la mía, nos encontrábamos en la playa en un malecón bien bonito que hay en Máncora.

**¿Cómo te decidiste a grabarla?**

Como ya me iba haciendo conocido, me empezaron a pedir temas y estaba escaso de estos. Tenía una agenda que había regalado a mi papá, ahí había una canción llamada “El encantado”, comencé a armarla, se me vino a la memoria, le cambié algunas cosas, subí tonos, y ahí salió el tema. Le di los arreglos, hice la música, la introducción y la fuga. Ahí no más, en dos golpes, el tema le encantó a Rubén Sara. Yo no le tenía mucha

fe, como que no me convencía.

**¿Y por qué lo grabó entonces?**

Lo que pasa es que yo lo escuchaba con oído de músico. Un error. Por eso le pido siempre a los grupos que graban mis canciones que no lo escuchan solo ellos sino con gente común y corriente, siempre les pido que lo escuchan con sus parientes, al final de cuentas ellos son el público consumidor, el músico entra de gorra y toma de gorra en un tono, pero el que va a consumir es a quien le tiene que gustar.

Así como “El embrujo”, cuyo título original era “La encantada”, varias de sus composiciones han vuelto a ser tituladas. Su tema “Pasajero N° 3” terminó siendo, a pedido popular, “Cómo hago”; y su tema “El velero”, que también se llamó “Se me fue”, se convirtió simplemente en “Solo”.

“Vine a Lima a buscar trabajo como cantante, no descubría mi potencial como compositor”

**¿Ahora cuánto cobra por cada tema?**

Usualmente, cobro para que la graben S/.1.500, no te dan más, incluso a veces patalean, me pagan porque ahora soy reconocido.

**¿No recibe nada por la venta de los discos?**

Por mis temas que se han grabado en el Perú, no. Por los del extranjero, sí, recibo cerca de US\$2.000 trimestralmente.

**¿La piratería no le afecta?**

La piratería a mí me hace daño porque se venden un sinnúmero de copias y no recibo ni un sol, pero también me conviene porque promociona mis temas, hace que lleguen a cualquier parte del país.

**Es llamativo que un compositor diga eso.**

Es que las cosas cambian y es una realidad.

**¿Cree que la cumbia tiene futuro?**

De acuerdo como se maneje. Hay mucha gente oportunista que se está aprovechando y ha ingresado en este negocio, aparecen grupos que no son serios, eso hace daño porque da mala imagen.

**¿Pero no cree que la cumbia ya está saturando?**

La cumbia tiene un público extenso que cada vez se amplía más, pero la cumbia siempre ha tenido éxito, siempre ha estado ahí, grupos como Agua Marina siempre han llenado estadios, otra cosa es que recién los medios masivos le estén dando importancia. ■

## ANÁLISIS

## ¿Una laptop bajo el brazo?

**Armando Caverio**  
Empresario  
Socio de Southmark



Intel anunció su retiro del programa OLPC (One Laptop per Child o Una Laptop por Niño) y, curiosamente, según un artículo que publicó el “New York Times” el 5 de enero pasado (1), el detonante para culminar esta relación habría sido un esfuerzo comercial de Intel por vender sus propias laptops, competidoras de las de OLPC, como parte del lote de las 270 mil unidades (2) que adquiriría el Perú a OLPC.

Pero valga el anuncio de Intel, para cuestionarnos una vez más el verdadero valor que puede tener este programa y la prioridad que le debería asignar el Perú en medio de nuestra realidad educativa.

Detrás del programa OLPC hay en juego prestigios académicos y científicos por una parte y una imagen tecnológica y

posición de mercado por la otra, amén de temas económicos menos evidentes que tampoco podemos obviar. En nuestro caso y en el Perú, creo que otra vez se está intentando incorporar algún tipo de PC al proceso educativo de manera casi mágica y cubierta por un velo de misterio más afín con el paradigma de la generación dirigente, que con la realidad.

Esta óptica cincuentona, de personas y políticos intimidados por una tecnología que no comprenden porque no fue parte de su vida, es la misma que no se cuestionó el plan Huascarán u otros intentos del Estado por enseñar computación, concepto harto discutible como prioridad y necesidad pero fácil de vender.

Es que tabúes como el analfabetismo digital y el uso de Internet asustan más a los mayores que a los niños que enfrentan por primera vez a una PC conectada a Internet. Esa sola exposición per-

“Nuevamente, se está intentando aplicar herramientas al proceso educativo de manera casi mágica y cubierta con un velo de misterio”

mite a un niño aprender rápidamente a crear su primer e-mail, chatear, buscar en Google y con ello cumplir con muchos de los supuestos de base de quienes hacen tiempo quieren incluir la PC en el proceso educativo sin realmente entender para qué o saber por qué.

Lo que debemos discutir es si es prioritario usar PC en la escuela a razón de una laptop por alumno, en vez de asignar esos recursos primero para mejorar la infraestructura educativa, tener aulas con pa-

redes y techo, carpetas, pizarras y hasta servicios higiénicos. Necesitamos además, claro está, buenos libros y maestros realmente capaces de enseñar, para así sacar al Perú del humillante lugar que sus escolares y varios maestros ocupan en comprensión de lectura y razonamiento matemático.

Pudiendo impulsar el uso escolar de las cabinas de Internet desplegadas por todo el país, ¿cree Ud. que dar una laptop OLPC a cada alumno es una verdadera prioridad y que cambiará de veras, radicalmente, nuestra realidad educativa? Si así fuera, pregúntese profundamente: ¿por qué? Pero no se quede en un sí a priori, cuestiónese de verdad y quizás coincida con los párrafos siguientes.

Hoy se esgrimen conceptos como aprender jugando, enseñanza interactiva, nuevas tecnologías y se usan como sustento de una imposterizable necesidad de aprender computación o usar compu-

tadoras en la escuela como salvavidas en el mundo interconectado. Nada más falso, creo yo. Ni los juegos, la hipnopedia o los cursos por TV deben ser preferidos a una buena enseñanza tradicional.

Es que lo trascendente no se aprende jugando. Si ni un segundo idioma se puede aprender decentemente de manera interactiva y por medio de un PC, pese a que el primer aprendizaje, el más básico en nuestra vida es aprender a hablar, reflexionemos: ¿por qué sí podríamos aprender bien o mejor las matemáticas, química o física por medio de una PC?

Otro supuesto beneficio de OLPC es la interconexión de sus laptops-alumnos aún si no tienen Internet, creando una red digital entre ellos. Vaya beneficio. Los humanos podemos interconectarnos con nuestros sentidos creando una red social mucho más rica que usando un mouse y un teclado. Este argumento no resiste un segundo análisis, salvo para quien no entienda qué es una red de computadoras (autista) sin Internet.

Se dice que la laptop de OLPC

usa software libre y me pregunto cuánto nos importa aquello o si se carga mediante un yo-yo o si gira la pantalla. Estos son argumentos irrelevantes centrados en un objeto (laptop) cuya única característica 100% cierta, ójica, es que será obsoleto en un par de años.

Finalmente, el señor Negroponte y OLPC dicen que es requisito que cada niño tenga una laptop y que la lleve a casa a diario para que su proyecto educativo sea exitoso. Predigo entonces que será económicamente improbable cumplir esa meta en el Perú y pediría a los dirigentes de OLPC que envíen a uno de sus hijos o hijas a caminar por las zonas marginales de un país subdesarrollado, con una de sus laptops bajo el brazo. ■

(1) <http://www.nytimes.com/2008/01/05/technology/05laptop.html?ex=1357189200&en=9c2c17178c11e628&ei=5090&partner=rssuserland&emc=rss&pagewanted=all>

(2) Si la cifra de “The New York Times” es correcta, 270.000 laptops de OLPC a US\$175 por unidad arrojan la friolera de US\$47.250.000 que podrían mejorar nuestras escuelas o dar acceso al Internet a más alumnos.