



I T A E

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO
DE ARTES DEL ECUADOR**

DEPARTAMENTO DE VÍNCULO CON LA COMUNIDAD

**TALLERES DE CAPACITACIÓN CON EL PRESUPUESTO OTORGADO
ANUALMENTE POR LA MUY ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL**

**TALLER “LO QUE HAY DETRÁS DE UN
EXITOSO NEGOCIO EN LA INDUSTRIA
MUSICAL”**

**DIRIGIDO A ESTUDIANTES, MAESTROS, MÚSICOS, MANAGERS,
TÉCNICOS Y EMPRESARIOS DE ESPECTÁCULOS, REPRESENTANTES DE
SOCIEDADES DE AUTORES E INTERPRETES Y AFINES.**

DEL 14 AL 22 DE NOVIEMBRE DEL 2017 (16 HORAS)

POR ROBERTO FALQUEZ

2017

Descripción:

“Lo que hay detrás de un negocio exitoso en la industria musical” abarcó temas legales, marketing, manejo publicitario, management digital, plataformas de distribución de contenido, sociedades de gestión colectiva de autores, realidad comunitaria del consumo, entre otros tópicos que son muy poco conocidos al momento de profundizar en sus aplicaciones para articularlas entre sí y lograr posicionar un artista.

Este taller se realizó los martes y miércoles; 14, 15, 21 y 22 de Noviembre del 2017 de 09:00 a 13:00 y estuvo dirigido a estudiantes, maestros, músicos, managers, técnicos y empresarios de espectáculos, representantes de sociedades de autores e intérpretes y demás público interesado e involucrado con el negocio musical.

Objetivo:

Profundizar de manera intensiva en las directrices del negocio de la música para encontrar el camino por donde quisiera emprender cada aspirante en su vida profesional.

Aterrizar conceptos de negocios de la música de talleres internacionales a las realidades de nuestras leyes y nuestra realidad.

Justificación:

Las oportunidades de hacer negocios en la industria del arte son sostenibles y las ganancias por ello pueden alcanzar lo que el empresario se proponga tomando en cuenta dos factores: el valor agregado que le dé al evento y a su aceptación en el mercado.

En el mundo entero parte importante del turismo y del entretenimiento local son los espectáculos, las exposiciones de arte y los shows de diversa índole. En Latinoamérica aún no se lo logra porque nuestras propuestas son malas. No es por falta de apoyo ni por falta recursos.

Las inversiones funcionan igual en cualquier negocio, si el show, artista o exposición que promovemos es suficientemente buena, la respuesta de la gente a largo

plazo dará grandes ganancias. Pero si la obra de teatro que quiero vender es de 3 personajes, con una producción demasiado sencilla y austera y cuesta 20 dólares, el público prefiere ir al cine que cuesta 6 dólares y los entretiene dos horas sin pestañear.

Para lograr esta óptica de artistas empresarios, es necesario conocer los aspectos técnicos de derechos, promoción, booking, manejo de artistas, representaciones, boleterías, entre otros temas que nos van a proteger de fraudes y que nos van a aclarar la visión para entender donde hay una oportunidad de negocio y donde no la hay.

He trabajado en tours de famosos y en todos los casos he descubierto que el trasfondo de un artista en nuestra época trasciende una imagen y una buena propuesta musical. Hay mucho de relaciones comerciales, fideicomisos conjuntos, múltiples beneficiarios en un mismo evento, espacios de inversión no personal entre otros puntos.

Los casos de estudio serán nuestra principal herramienta para ejemplificar los modelos que han tenido éxito y los que no.

Metodología:

Para tener un análisis crítico y totalmente apegado a nuestro contexto será necesario utilizar una metodología mixta. Desde la vereda cuantitativa, revisar los resultados numéricos de inversiones exitosas respecto a la industria de la música. Así también en la parte cualitativa utilizar recursos que enriquezcan el análisis y le den contexto ecuatoriano a los casos a través de ejercicios de aplicación práctica, lectura individual, lectura grupal y ejemplificación de casos de éxito nacional e internacional.

Esta metodología mixta logrará que haya un acceso único de cada educando a la información sin ligar la óptica del investigador o expositor a lo investigado. La muestra tomada para esta exposición contiene casos de Latinoamérica, Estados Unidos y Europa entre años 2000 a 2017.

Los instrumentos para la recolección de estos datos han sido entrevistas a artistas, productores e inversionistas, experiencias del expositor en el campo de espectáculos y las leyes ecuatorianas.

Hay factores externos que no son manejables como el caso del terremoto que darán porcentajes de inexactitud a las hipótesis que desarrollaremos en el taller.

Cronograma de Contenidos:

“Lo que hay detrás de un exitoso negocio en la Industria Musical”		
Fechas	Horas	Contenidos:
14/Nov/2017	4 Horas	<ul style="list-style-type: none"> • Oficios de la Industria Musical • Producción • Ventas • Leyes • Asociados • Información Adicional
15/Nov/2017	4 Horas	<ul style="list-style-type: none"> • Argumentación Legal • Revisión de casos Nacionales • Revisión de casos Internacionales • Sociedades de Recaudación para Autores e Interpretes
21/Nov/2017	4 Horas	<ul style="list-style-type: none"> • Editoras • Sellos Discográficos • Distribución Digital • Monetización de Contenidos
22/Nov/2017	4 Horas	<ul style="list-style-type: none"> • Revisión de Proyectos de los Participantes • Crowdfunding • Tips para Artistas • Plan de Marketing • Transmedia

Recursos:

- Proyector
- Computador con conexión a Internet
- Pizarra y Marcadores.
- Amplificación de Sonido

Ventajas:

Contamos con un grupo de total interés en la temática, esto fomentó la interacción constante para que cada uno pueda explicar sus proyectos e inquietudes frente a todo el grupo.

Desventajas:

El aire acondicionado sonaba muy fuerte y obligaba a forzar mucho la voz. Se pudo solucionar apagándolo por ratos.

Recomendaciones:

Expandir las posibilidades del taller a más personas que pudieran tener interés en el estudio y la comprensión de los negocios que circundan al mundo del espectáculo. Es un seminario sumamente enriquecedor y pocos conocen del tema.

Resultados:

Un resultado enriquecedor para los asistentes. Se despertó la curiosidad en ellos en nuevos campos. Se abrió los ojos sobre la situación ejecutiva del manejo de artistas.

Para el facilitador es siempre gratificante tener un grupo que al finalizar el taller mantiene contacto por redes dado que siente que puede seguir aprendiendo. El aprendizaje fue de calidad.

Para la institución que organiza este tipo de talleres, queda el crecimiento en su aporte a la comunidad. Comprometidos con crear talleres que aborden temáticas no convencionales para facilitar el crecimiento de las industrias del arte en todo su contexto.

Anexos:

ITAE
INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO
DE ARTES DEL ECUADOR

TALLER:
**"LO QUE HAY DETRÁS DE UN EXITOSO
NEGOCIO EN LA INDUSTRIA MUSICAL"**

FACILITADOR: EC. ROBERTO S. FALQUEZ MSC.

Lugar: Aula Teórica 2 | **Horario:** 09h00 a 13h00
Inscripciones: 8 al 10 noviembre 2017
Dpto. Vínculo con la Comunidad ITAE
Cupo: 25 personas

Se profundizará de manera intensiva en las directrices del negocio de la música para encontrar los caminos hacia el emprendimiento en su industria. Cada aspirante según su intención profesional podrá aterrizar los conceptos de negocios a las realidades de nuestras leyes y mercado.

FECHAS:
**14, 15, 21 Y 22
NOV. 2017**

TALLERES
vínculo con la
comunidad ITAE

Dirección: Centro Cívico Av. Quito y Bolivia
Teléfono: 2590690 ext: 125

Afiche Promocional

Registro Fotográfico:



Roberto Falquez introduciendo a los participantes en el tema del taller. (Fig.1)



Los asistentes se mostraron interesados y colaborativos desde la primera clase. (Fig.2)

Registro Fotográfico:



Los contenidos fueron ejemplificados con casos reales. (Fig.3)



El docente contó con todos los recursos necesarios para desarrollar el taller. (Fig.4)

Registro Fotográfico:



Cada día del taller fue registrado por el equipo de CEMBA. (Fig.5)



Las aulas contaron con amplificación de sonido y recursos audiovisuales. (Fig.6)

Registro Fotográfico:



El expositor resolvió constantemente las interrogantes de los asistentes. (Fig.7)



Experiencias anecdóticas sumaron a la explicación de ciertos temas. (Fig.8)

Registro Fotográfico:



El interés de los alumnos se mantuvo hasta el final del mismo. (Fig.9)



Foto grupal de los participantes del taller y el docente Roberto Falquez. (Fig.10)