Música.co

Cómo crear valor desde la comunicación para propuestas musicales

Autor

Carlos Arango

Sinopsis

Ya está. Eres músico. En ello hay no pocas decisiones ni pocos riesgos. De seguro, en algún punto, dedicarse a la música significó un gran debate interior; debate que luego trascendió al plano familiar, de amigos o pareja... Sin embargo, la decisión estaba tomada, a tal punto que uno llega a preguntarse si uno tomó la decisión o la decisión lo tomó a uno. Creo que todos deseamos que, pronto, la decisión exija menos tiempo y plantee menos dilemas; sobre todo, que dedicarse a la música no pida elecciones del tipo «seguir el corazón» o «seguir el sentido práctico»: que la decisión no surja sobre un plano en el que dedicarnos a lo que nos gusta aparezca como opuesto a vivir una vida económicamente sólida. Pues bien, la diferencia que hay entre elegir un trabajo que para las personas supone ir sobre seguro (medicina, ingenierías, derecho), y escoger la música como opción profesional, es la existencia de una industria con un mercado dinámico que permita construir negocios esperanzadores. La diferencia consiste en un mercado en el que los profesionales puedan desarrollar sus habilidades y recibir una compensación económica. A eso, a pensar en términos de industria, mercado y negocio se dirige este libro. Sé que, de entrada, suena molesto. Pero es como funcionan las cosas en buena parte de este mundo: sin un mercado, no habría a quién ofrecer nuestro material musical esperando derivar de ello nuestro sustento.



E-Book

Año de publicación: 2020

Presentación: PDF (Digital: descarga y online)

Total de páginas numeradas: 233 Páginas

ISBN13: 9789585518698

Palabras clave

Economía cultural; Economía naránja; Industria cultural

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen

CA

Sobre el autor

Carlos Arango

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen