

# Ser Director de Coros en Tiempos Difíciles

*Tobin Sparfeld, director de coros y maestro*

En economías saludables y prósperas, muchos coros han alcanzado el éxito aun ante dificultades financieras. En gran parte del mundo de hoy, sin embargo, las perspectivas financieras para muchos coros pueden parecer desalentadoras, incluso tal vez sombrías. El proceso de recortes presupuestarios y la disminución de los ingresos pueden conducir a una perspectiva deprimente para el futuro. Esta depresión podría desalentarnos e impedirnos llevar a cabo nuestra tarea principal – hacer música y formar a nuestros jóvenes cantantes.

No importa cuán terrible sea tu situación financiera, el coro puede ser un éxito, incluso con recursos muy limitados. Antes de discutir tácticas concretas para hacer que tus recursos económicos rindan más, hay dos mandamientos que, cuando son observados, casi siempre ayudan a ahorrar.

1. **Planifica anticipadamente.** Es mucho más fácil encontrar una solución económica para un problema cuando tienes tiempo para pensar. Debes comprometerte a planificar las actividades y el repertorio con meses de anticipación (planear todo un año por adelantado es especialmente útil cuando se trata de eventos anuales). La Creatividad no surge de la noche a la mañana. Es un proceso de prueba y error que, a veces, requiere de un esfuerzo más grande de lo previsto.
2. **Cuenta con tus cantantes.** Ellos querrán ayudarte. Pídeles sugerencias acerca de las necesidades del coro. Escuché una anécdota de un colega que desafió a sus

jóvenes cantantes masculinos a encontrar un yunque para el Coro de Gitanos (Il Trovatore), de Verdi, que presentarían en un próximo concierto. La tarea les entusiasmó tanto que la tomaron como una búsqueda del tesoro! Descubre las habilidades ocultas de tus cantantes y sus familias. Nunca sabes cuándo te podrán ser útiles.

He agrupado las siguientes ideas específicas en cinco categorías: Música, Lugar de Ensayo, Viajes/Giras, Recaudación de fondos y publicidad en general, Reclutamiento. Ninguna de estas ideas es particularmente nueva. Muchas son de público conocimiento. Sin embargo, nos sirven como útil recordatorio frente a difíciles circunstancias financieras, y pueden alentarnos a descubrir otras posibilidades.

**Música** – Tu repertorio coral contiene tres categorías: obras tradicionales/ históricas, canciones folclóricas/ canciones tradicionales de diferentes culturas, y obras contemporáneas. Si te esfuerzas un poco, podrás conseguir música para dos de las tres categorías virtualmente gratis.

- Visita los sitios web de dominio público, como [org](#) o [IMSLP.org](#). Estos sitios son bien conocidos y discutidos desde hace años, pero con el tiempo han mejorado su selección considerablemente, y permiten encontrar material histórico sin cargo alguno. Cada país tiene diferentes regulaciones en cuanto a qué se considera de dominio público, asegúrate de que no estás violando las leyes.
- Haz tus propios arreglos de tu propia música folclórica/ tradicional. No te subestimes, puedes arreglar una pieza adecuadamente para tus cantantes, y en algunas instancias hasta puedes incluir instrumentos y líneas

para las distintas cuerdas que serán más apropiadas para tu ensamble que las que encontrarás impresas. Muchos de los arreglos editados fueron creados originalmente por directores con poco o nada de dinero o que contaban con cantantes con requerimientos particulares.

- Algunos coros han comenzado a cobrar individualmente a cada cantante el costo de las partituras. Al final del año, los cantantes pueden donar sus partituras al coro (o el coro puede ofrecer comprárselas por un valor nominal), de este modo se irá conformando una biblioteca coral. Si bien esto implica una carga financiera para los cantantes, será una ayuda para disminuir los costos del coro.

**Lugar de Ensayo** – Sé creativo y no descartes ninguna posibilidad hasta que no la hayas visto personalmente. Busca lugares en tu área que sean utilizados en tus horarios de ensayo.

Podrían ser:

- Iglesias y otros lugares de culto
- Escuelas
- Edificios gubernamentales
- Lugares de retiro / Sitios de tratamiento
- Áreas comerciales o centros comunitarios
- Propiedades a la espera de su venta/ sin utilización actualmente
- Casas de familia

Siendo cantante de coro, he ensayado en todos los espacios de la lista anterior. Algunos no eran los ideales, otros se adaptaban sorprendentemente a las necesidades del coro. Muchas organizaciones e individuos están dispuestos a permitirte utilizar sus espacios por una suma reducida, o tal vez, a cambio de un concierto.

**Viajes / Giras.** El hecho de no contar con fondos no significa que no puedas participar en algo tan maravilloso como es hacer giras con tu coro. Los viajes son un objetivo para motivar a tus cantantes y ayudan a su crecimiento como grupo.

- Intercambios de alojamiento en casas de familia – Ofrece alojar a un grupo de otra área en las casas de tus cantantes, a cambio de que ellos alojen a tu coro cuando los visites
- Al planear un viaje, considera la posibilidad de llevar acompañantes que paguen, su aporte puede ayudar a subsidiar los gastos de traslado de tus cantantes.

**Recaudación de Fondos y Publicidad en General** – aquí aparecen varias categorías, tales como ventas, servicios, trueque o publicidad. La recaudación de fondos funciona mejor si anuncias un objetivo específico para el cual solicitar colaboraciones, en lugar de una necesidad general. Objetivos tales como la compra de nuevas gradas o un viaje tendrán más éxito que un pedido de contribuciones para integrar un fondo de reserva o para pagar una deuda.

- Compañías profesionales para recaudar fondos- Muchas compañías ofrecen a las organizaciones la oportunidad de recaudar fondos vendiendo sus productos. Si bien ésta podría ser una forma fácil para tus cantantes de conseguir fondos, los beneficios deben repartirse entre tu coro y la propia compañía.
- Venta de material donado – Recolectar material donado por los cantantes o por la comunidad y luego organizar una venta de ese material.
- Organizar un remate- Compañías locales pueden estar dispuestas a entregarte órdenes de compra (ya sean gratuitas o con precios reducidos). Puedes vender estos

ítems al mejor postor, potencialmente puedes recaudar más dinero que el valor de estos ítems.

- Venta de entradas – Cada uno de tus cantantes deberá comprar y a su vez vender 10 entradas (o un número determinado) antes del concierto. Muchas producciones teatrales utilizan este método para comprar los elementos que requiere la producción antes de su estreno. Si bien esto traslada la carga financiera a los cantantes, que deberán hacerse cargo de las entradas que no vendan, los compromete a ayudar económicamente al coro.
- Sorteo de un gran premio o grupo de premios (verifica las leyes locales para este tipo de eventos). Esto puede incluir premios tales como pasajes aéreos, vacaciones, vehículos, artículos electrónicos, o dinero)
- Organizar un concierto especial para recaudar fondos
- Servicios y otros eventos – un grupo para lavado de autos, caminatas a beneficio, jornadas de canto a beneficio, ferias gastronómicas, etc.
- Canto en casamientos, telegramas cantados, cantos para San Valentín u otros días festivos.
- Restaurantes locales y negocios a veces están dispuestos a donar un porcentaje de sus ganancias semanales o nocturnas para tu organización (por supuesto, deberás tratar de llevarles la mayor cantidad posible de clientes en ese período)
- Donaciones y sponsors corporativos – Hay libros escritos exclusivamente acerca del proceso para la obtención de subsidios del gobierno, por lo tanto no voy a profundizar al respecto. Las corporaciones, grandes o pequeñas, podrían estar dispuestas a apoyar a tu grupo. A menudo puedes establecer contactos con estas compañías a través de tus cantantes y de miembros cercanos del público.
- Intercambio de servicios – Debes estar dispuesto a pedir descuentos por cualquier servicio a cambio de la promoción a través de tu organización. En el peor de los

casos te dirán “no”.

- Venta de publicidad en tus programas de concierto.

## **Publicidad y Reclutamiento**

- Retener a tus cantantes es el modo más barato de reclutamiento – escribe una nota personal a cada cantante agradeciéndoles por su participación al final del año. Si tienes un grupo muy grande, escribe varias cada semana para dividir la tarea.
- Cantar en escuelas o allí donde los jóvenes se reúnen.
- Noche de amigos. Organiza un ensayo en el cual los cantantes puedan traer un amigo. Esto alentará a los visitantes a unirse al grupo.
- Muchos estudios han demostrado que el “boca a boca” es el método de publicidad más efectivo. También es gratuito. Explora tantas formas como te sea posible para hacer que la gente hable de tu coro. Tus cantantes pueden ayudar a que se difunda. Considera cuáles son las opciones que puedan funcionar en tu comunidad.
- Si bien son menos efectivas como medio de comunicación, las gacetillas de prensa en tu diario local son gratuitas y pueden aumentar la expectativa de público. Escribe el título y también la nota, de modo que las primeras líneas brinden un panorama atractivo y contengan la información de contacto.

Yo he utilizado estos métodos siendo director y miembro del coro. Algunos pueden funcionar mejor que otros en tu comunidad. Casi todos requieren de nuestro esfuerzo para planear, investigar, negociar y comunicarnos. Puede que este trabajo no resulte reconfortante al principio, pero debemos recordar siempre que el ahorro de dinero nos ayuda a cumplir

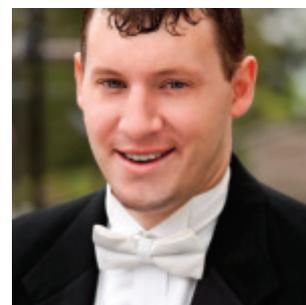
nuestra tarea de músicos. Robert Shaw dijo una vez acerca de nuestro trabajo como músicos:

*“No dejes que nadie –incluso uno mismo– se olvide de que estamos al servicio de la excelencia y la creatividad humana, que es ampliamente superior a la nuestra, y que tenemos la responsabilidad de hacer que esta belleza y excelencia esté al alcance de toda nuestra comunidad – no sólo de un reducido estrato” [1]*

Al hacer más con menos, podemos conseguir que el arte coral llegue a una mayor parte de la humanidad y permita que más cantantes participen del mismo. Como todos creemos que la música puede sanar a la humanidad, luchemos para que nuestro arte brille más intensamente, mejorando a nuestro prójimo cuanto más lo necesita.

---

[1] Blocker, Robert., ed. *The Robert Shaw Reader*. New Haven: Yale University Press, 2004, p. 388.



Como ex miembro de St.Louis Children’s Choirs, **Tobin Sparfeld** ha viajado por todo el mundo, desde Vancouver (British Columbia) hasta Moscú, Rusia. Tobin también ha cantado con Seraphic Fire y Santa Fe Desert Chorale, y trabajado con coros de todas las edades, como director Asistente del Miami

Children's Chorus y también como Director de Actividades Corales en Millersville University of Pennsylvania. También fue director asistente del Civic Chorale of Greater Miami. Tobin recibió su DMA en Dirección en la Universidad de Miami en Coral Gables. Estudió con Jo-Michael Scheibe y Joshua Habermann. También recibió el Diploma de Maestro de Artes del CME Institute, a cargo de Doreen Rao. Actualmente es director de la División de Música en el Los Angeles Mission College, que integra el Los Angeles Community College District Email: tobin.sparfeld@gmail.com

*Traducido por Ariel Vertzman, Buenos Aires, Argentina*

*Revisado por Juan Casasbellas, Buenos Aires, Argentina*

*Edited by J. Aaron Baudhuin, Germany*