

Los once mandamientos de la guita

o "*si hay que tocar gratis*"

por **Juan María Solare**

(Worpswede, 4 de junio del 2002; correcciones: Colonia, 25 de julio)

[versión "argentina"]

Se plantea periódicamente -en especial entre la comunidad de estudiantes de música o graduados recientes- el problema de si es aceptable tocar un concierto sin cobrar honorarios. Esto me da pretexto suficiente para enhebrar algunas ideas.

Miren, tocar gratis es a veces inevitable, tal como viene barajada la vida, y OJO: en cualquier país del mundo hay que "pagar derecho de piso". PERO:

- 1) Que no resulte obvio e incuestionable que tocás gratis. Plantear siempre el tema delicadamente pero con naturalidad y sin mal humor. En general, el interlocutor cobra por decirte "no hay dinero". Ejemplos prácticos: "Hablemos de honorarios", "¿Necesita una factura oficial?" Y hablarlo ANTES de tocar. Entonces, con todas las reglas de juego en la mano, podemos decidir si tocar gratis o no.
- 2) Si no hay cachet, que sea para NADIE. Que no seas el único gil que no cobra. ¿Se cobra entrada? ¿Hay un sponsor? Entonces todo el que trabaja recibe algo. Así de fácil. No aceptar el "hubo gastos". El intérprete también es un "gasto". ¿Porqué tiene más derecho a cobrar el señor de las fotocopias que el músico? Es inmoral y antidemocrático, por si fuera poco.
- 3) Esta es de mi hermano Carlos María: "*jamás toques gratis, porque se corre la voz y después para las cosas serias no te llaman.*"
- 4) Esta es de Ligia Liberatori: "*Si tocás gratis, que te firmen un papel SERIO donde quede clarito que tu presentación, por la cual no percibís honorarios en efectivo, equivale a una donación de XXX \$ a la entidad organizadora.*" Esto puede eventualmente ayudar con cuestiones impositivas, o al menos (y ya es mucho) para dignificar la profesión. Si ni ese papelito te quieren firmar, ¿qué seriedad se puede esperar? ¿No resulta hasta sospechoso?
- 5) Un párrafo aparte es para los compositores cuyas obras estrenan: si los intérpretes cobran, ¿porqué el compositor no? ¿Se le hace un favor, acaso? Trabajen codo a codo, no uno en contra del otro, van a ver que funciona en serio; doy fe. Viene al caso citar lo que me dijo el colega Mauricio Kagel: "*los intérpretes que quieren una nueva obra suya gratis, jamás aceptarían tocar gratis*". Frase que podemos generalizar: "*los organizadores que quieren que toques sin cobrar jamás aceptarían trabajar ad honorem*".

6) Trabajar gratis puede interpretarse como que no le das importancia al resultado de tu trabajo. ¿Te parece que le va a dar importancia el resto? Aunque sea el famoso "cachet simbólico", que simboliza precisamente "*soy profesional y por eso no te arranco la cabeza; vivo y dejo vivir*".

7) Ponerse precio es difícil (curiosamente a mí me cuesta). ¿Cuánto vale lo que hacés? Misterio. Pero es por esto que existen las tarifas de sindicato. Asesorate.

8) Hablar entre colegas: "*yo pienso cobrar esto, ¿está bien? ¿Es mucho o poco?*" A nadie le conviene que venga alguno a tirar los precios abajo, y a veces se lo hace por exceso de prudencia.

9) El precio de mi actuación es un promedio (= un compromiso) entre lo que vale mi tarea y lo que puede pagar el organizador. ¡Negocien! Si en un local entran como máximo cincuenta personas y la entrada es un dólar, no tiene sentido pedir cien dólares por la actuación (excepto que haya dineros de otras fuentes). Lo mismo vale para las clases de instrumento.

10) Esta es de Mónica Cosachov: "*Si un año tocás gratis cincuenta conciertos, dudo mucho que al año siguiente no puedas exigir dinero.*" La idea es que hay un período, un momento de la carrera en el que se puede tocar gratis, como siembra; y luego hay una etapa en la que estás "autorizado" a cobrar, porque todos van a querer presentarte.

11) Que no te corran (= extorsionen) con que "*es promoción para vos, es currículum*". Claro que lo es, pero no siempre. Planteate siempre "*¿Cuánto aporta a mi carrera tocar en este lugar?*" Si el lugar es atractivo por una u otra causa de promoción REAL (hay público especializado, van periodistas o sponsors potenciales u organizadores de conciertos, se hablará del asunto en radios o diarios CONCRETOS, no en teoría) entonces puede justificarse tocar gratis, planteándolo como una inversión. Si sólo van a ir los vecinos, ya no es promoción; podés considerarlo "trabajo social" y dar un concierto comentado, pero que no te vengan a decir que aporta algo a tu currículum. Será más bien una donación a la vida. La efectividad de la "promoción" es medir a cuánta gente llegás. ¿Sólo a los 20 que van al concierto y se van a olvidar de tu nombre? Eso no es promoción, por favor. Tocá diez minutos en un subterráneo y llegás a más gente. En cambio si se trata de -por ejemplo- un programa de televisión que ven 20.000 personas, ahí comienza a ser aceptable el argumento "es promoción". Complementariamente: cobrar por actuar, ¿no es también promoción? Sí. Entonces es un sofisma decir "no cobrás porque es promoción", porque no son cosas excluyentes. "*No cobrás porque no puedo pagarte*" es el único argumento aceptable y honesto, lo demás son rastros subterfugios.

En síntesis: Aprender a negociar honorarios es tan importante para la profesión musical como afinar o meter las notas en su lugar. "El arte de la negociación" es una materia obligatoria en mi Conservatorio Imaginario. Y negociar también se lo puede hacer de manera burda o artística, con o sin "*savoir faire*". Si tu trato es desagradable, vas a conseguir peores honorarios, te lo garantizo.

Para poder seguir tocando bien hay que:

- mantener ágiles los dedos y el cerebro
- cobrar para sobrevivir, retroalimentando así el sistema
- promocionar lo que hacés (un capítulo aparte)

Si falla una de las tres variables, ¿cuánto tiempo más vas a tocar bien? Planteate la carrera como una empresa: la Producción tiene que mantener cierto nivel de calidad, las Finanzas tienen que andar bien, y el departamento de Difusión tiene que funcionar. Todo esto requiere estrategias a corto, mediano y largo plazo. En algún momento, tu carrera tiene que financiar a tu carrera. Esto, que en otras profesiones es el punto de partida, en la música lamentablemente es muchas veces la meta, el punto de llegada. Pero será una ilusión si renunciamos, si capitulamos de entrada.

CODA:

Dice la leyenda que estaba una vez Luis Landriscina (un muy conocido cómico argentino) comiendo en un restaurante, lo reconocieron y le pidieron:

- cuéntese un chiste, déle.
- a ver, ¿usted qué profesión tiene?
- yo soy contador.
- bueno, ¿porqué no me hace un balance?

Y parece que el contador se enojó. Pero Landriscina tenía razón.

Juan María Solare

Este ensayo fue escrito (inicialmente como una carta a un alumno) en Worpswede (Alemania), el 4 de junio del 2002; correcciones en Köln el 25 de julio 2002. Con algunas modificaciones de léxico (intencionalmente coloquial), fue publicado en la revista madrileña [Doce Notas](#) Nr. 44 (DIC 2004-ENE 2005), páginas 18-19.

Este texto no puede ser reproducido sin la autorización expresa del autor, la cual no será denegada sin fundamento.

(c) Juan María Solare * solare@surfeu.de
www.ciweb.com.ar/Solare
www.tango.uni-bremen.de