

Estableciendo un estudio privado de música

POR HOMERO CERÓN

Tras treinta años de vivir en Los Estados Unidos y otros ocho de haber tocado música en México, quisiera compartir algunas de mis observaciones en este negocio (tocar, enseñar y otras actividades relacionadas a la música). Mientras las escuelas de música nos adiestran como ejecutantes y maestros, casi todos nosotros soñamos con algún día tener un empleo como ejecutantes o maestros en alguna institución de tiempo completo, sin embargo, la verdad es que solamente existen una cantidad limitada de dichos empleos.

Ya he visto muchos buenos músicos parar su carrera simplemente porque se ven impotentes y decepcionados en su situación al no poder encontrar una plaza de empleo que prometa un mejor futuro profesional.

El trabajar solos y para nosotros mismos puede ser una gran herramienta en crear nuestro "empleo a la medida." Podemos aplicar nuestras energías en las áreas que nos interesen más y en los porcentajes que tengan sentido para nosotros y nuestra situación.

Cuando estuve en la escuela preparatoria, recuerdo que mi maestro de piano nos decía que en este negocio de la música se podían hacer tres cosas (tocar, enseñar y/o escribir). Aunque esa idea todavía pudiese ser verdadera, cada una de esas categorías hoy en día pudiera tener muchísimas ramificaciones y la lista virtualmente no tendría fin.

Hoy se puede enseñar en las escuelas públicas, privadas, escuelas técnicas, universidades, estudio privado, centros comunitarios, tiendas de música, etc., también podemos dar talleres, clínicas, clases en grupo, sesiones corporativas de equipo, círculos de percusión afro-cubana y terapia musical.

Hoy quisiera concentrarme en cómo empezar nuestro propio estudio privado de instrucción musical.

Trabajar para uno mismo puede ser muy satisfactorio, sin embargo las responsabilidades son muchas en cuanto

a la administración y la creación de contactos. El lidiar con los impuestos es algo que debe hacerse desde el principio, para después no tener problemas con el fisco. El crear y mantener contactos es otro aspecto del negocio que requiere mucha atención, ya que nuestra futura estabilidad dependerá en gran parte de ello.

CÓMO RECLUTAR ALUMNOS

Si se es nuevo en cualquier comunidad o negocio, uno tendrá que construir su propia credibilidad. Una de las cosas más básicas que uno debe de traer consigo es la tarjeta de presentación. Debemos asegurarnos de siempre incluir nuestra educación y títulos profesionales que tengamos, también debemos considerar el tener un número telefónico dedicado exclusivamente para nuestro negocio.

Para reclutar alumnos, pudiéramos ponernos en contacto con maestros de música en los sistemas escolares locales, poner tarjetas de presentación en lugares estratégicos, anunciarse en el periódico en avisos de ocasión y/o tomar clases con algún otro maestro de mayor experiencia y edad, ya que estos individuos tendrán necesidad en un momento dado, de sugerir o recomendar a otro maestro cuando su cupo se llene.

Si vamos a llamar a maestros de música en los sistemas escolares, debemos de ofrecer una o más clínicas gratis y así poder asimilar más alumnos. En algunas ocasiones será posible usar el salón de clase para banda u orquesta de la escuela para nuestras clases privadas, de esta forma se eliminará la necesidad de tener que usar transporte para los alumnos o para uno mismo.

Los centros recreativos para gente jubilada también pudiera ser una fuente de alumnos, ya que mucha de esta gente busca formas útiles de usar su tiempo libre y aprender algo de significancia.

DÓNDE ENSEÑAR

En caso de no tener un espacio para

dar clases, tratemos de encontrar una tienda de música donde haya campo para nosotros. En algunos casos, estos lugares ofrecen la renta de cubículos o cuartos por semana o mes, al rentar en asociación con otros maestros, se puede ahorrar dinero al dividir la renta. Desde luego que el hacer visitas a casas particulares es siempre una opción, debemos de planear nuestras rutas de acuerdo para siempre ahorrar tiempo y dinero.

REGLAS DEL ESTUDIO

El tener nuestras reglas y condiciones por escrito es algo muy importante, de esta forma tendremos una consistencia al tratar a todos los alumnos por igual en cuanto a cancelaciones y cómo reponer las clases perdidas. Debemos de investigar el mercado local para calcular nuestros honorarios de acuerdo con nuestra experiencia, educación y otros factores. Los alumnos pudiesen pagar por clase, mensualmente o trimestralmente, mantengamos en mente de que si vamos a cobrar por trimestre, entonces la administración se pudiera convertir en un problema.

Durante temporada baja, se deben de ofrecer descuentos para mantener el tráfico de alumnos. Recompensa a tus alumnos leales con tiempo extra si lo tienes o con atención especial cuando se necesite (algún concurso o evento especial del alumno). Mantente en contacto con los padres de tus alumnos y de esta forma date cuenta de los hábitos de estudio de tus alumnos, también esto demostrará tu interés en el progreso de tus clientes.

Repasa y pon al día tus reglas para tu estudio, tanto en cuanto a precios como otros factores. Periódicamente date aumentos y trata de agregar algunos extras como café, revistas, aire acondicionado y otros para el que espera.

Sé formal con tu horario y apégate al mismo, de esta forma tu clientela tendrá que hacer lo mismo. Si por alguna razón

tienes que cancelar a última hora o aún el mismo día, ofrece una clase gratis o descuento.

Programa un recital anual donde tus alumnos puedan presentarse en público, pudieras hacerlo en asociación con otro estudio y de esta forma ahorrar en la renta de sala y otros gastos.

Busca oportunidades para tus alumnos en iglesias, escuelas secundarias, orquestas amateur y otros, de esta forma estarás contribuyendo a tu comunidad.

FINANZAS, IMPUESTOS Y SEGURO

Asegúrate de siempre mantener un buen expediente de records y poder rastrear tus gastos relacionados con el negocio. Uno debe de contar todos los créditos posibles por concepto de deducción, pero también debemos de pagar nuestros impuestos de acuerdo a la ley.

Al principio es posible que no tenga mucho sentido el contratar a un contador, pero siempre mantén buen record de todo para cuando lo necesites, ya que éste podrá ayudarte mejor cuando la hora llegue.

Ya que el negocio vaya sobre ruedas, considera abrir una cuenta mercantil en tu banco, en algunos casos estas cuentas no cobran o requieren un balance mínimo (infórmate en tu banco). De esta forma tendrás un nombre propio para tu negocio, el cual se podrá usar para otros propósitos si deseas expanderte.

Usa una tarjeta de crédito especialmente para tu negocio (no necesita ser tarjeta de negocio) o paga con cheque siempre para todos los gastos relacionados con tu estudio. Uno quiere poder rastrear dónde se gastó en qué.

En algunos estados o países, sera necesario obtener una licencia para poder dar clases particulares (como cualquier otro profesional), asegúrate en darte de alta en tu area. Lo bueno de esto es que ya teniendo nuestra licencia o cédula, podremos usarla para otros propósitos del negocio.

Si vas a utilizar una habitación en tu casa para tu enseñanza, asegúrate de hablar con tu compañía de seguros, ya que esto requerirá un endose especial en caso de accidentes u otras situaciones.

Estas no son más que algunas ideas y sugerencias en cuanto a cómo iniciar nuestro studio privado de intrucción.

No existe forma única, ni mejor o peor manera de hacerlo.

Espero que encuentres la forma de hacerlo que mejor se acople a Tí.

Homero Cerón es percusionista principal con la Orquesta Sinfónica de Tucson, Timbalista del Tucson Pops, Maestro de percusión en Pima Community College, líder de Cool Breeze (grupo de jazz latino) y opera su propio estudio de percussion.

PN