

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**  
**ESCUELA DE CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN**

“TÉCNICAS DE ACTUACIÓN PARA LOCUTORES COMERCIALES”

Trabajo de tesis presentado por

**Migdalia Azucena Menchú Lima**

Previo a optar al título de

**Licenciada en Ciencias de la Comunicación**

Asesora

**Licda. Carla Georgina Pontaza Ávila**

Guatemala, 26 Noviembre 2016

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
ESCUELA DE CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN**

**Director**

**M Sc. Sergio Vinicio Morataya García  
Consejo Directivo**

**Representantes Docentes**

**Lic. Mario Enrique Campos Trigilio  
M.A. Gustavo Adolfo Moran Portillo**

**Representantes Estudiantiles**

**Anaitè Machuca  
Mario Barrientos**

**Representante Egresado**

**M.A. Johnny Michael González Batres**

**Secretario**

**M Sc. Claudia Xiomara Molina Avalos**

**Tribunal Examinador**

<b>Licda. Carla Georgina Pontaza Ávila</b>	<b>Presidente (a)</b>
<b>M.A. José María Torres Carrera</b>	<b>Revisor (a)</b>
<b>M.A. Víctor Manuel Ramírez Donis</b>	<b>Revisor (a)</b>
<b>Lic. César Augusto Paiz Fernández</b>	<b>Examinador (a)</b>
<b>M.A. Rony Edily Zuñiga Najarro</b>	<b>Examinador (a)</b>
<b>M.A. Rosa Idalia Aldana Salguero</b>	<b>Suplente (a)</b>



**Universidad de San Carlos de Guatemala**  
Escuela de Ciencias de la Comunicación

189-15

Guatemala, 07 de Mayo de 2015  
**Dictamen aprobación 44-15**  
Comisión de Tesis

Estudiante  
**Migdalia Azucena Menchú Lima**  
Escuela de Ciencias de la Comunicación  
Ciudad de Guatemala

Estimado(a) estudiante **Menchú Lima:**

Para su conocimiento y efectos, me permito transcribir lo acordado por la Comisión de Tesis en el inciso 1.20 del punto 1 del acta 06-2015 de sesión celebrada el 07 de Mayo de 2015 que literalmente dice:

**1.20** Comisión de Tesis acuerda: A) Aprobar al (la) estudiante **t) Migdalia Azucena Menchú Lima**, carné 200217937, proyecto de tesis TÉCNICAS DE ACTUACIÓN PARA LOCUTORES COMERCIALES. B) Nombrar como asesor(a) a: Licenciada Carla Georgina Pontaza Avila.

Asimismo, se le recomienda tomar en consideración el artículo número 5 del REGLAMENTO PARA LA REALIZACIÓN DE TESIS, que literalmente dice:

...“se perderá la asesoría y deberá iniciar un nuevo trámite, cuando el estudiante decida cambiar de tema o tenga un año de habersele aprobado el proyecto de tesis y no haya concluido con la investigación.” (lo subrayado es propio).

Atentamente,

**ID Y ENSEÑAD A TODOS**

  
**M.A. Aracelly Mérida**  
Coordinadora Comisión de Tesis



Copia: Comisión de Tesis  
AM/Ingrid Dávila



**USAC**  
TRICENTENARIA  
Universidad de San Carlos de Guatemala

Edificio M2,  
Ciudad Universitaria, zona 12.  
Teléfono: (502) 2418-8920  
Telefax: (502) 2418-8910  
[www.comunicacionusac.org](http://www.comunicacionusac.org)



**Universidad de San Carlos de Guatemala**  
Escuela de Ciencias de la Comunicación

276-15

Guatemala, 24 de julio de 2015.  
Comité Revisor/ NR  
Ref. CT-Akmg 37-2015

Estudiante  
**Migdalia Azucena Menchú Lima**  
Carné **200217937**  
Escuela de Ciencias de la Comunicación  
Ciudad Universitaria, zona 12.

Estimado(a) estudiante **Menchú**:

De manera atenta nos dirigimos a usted para informarle que esta comisión nombró al **COMITÉ REVISOR DE TESIS** para revisar y dictaminar sobre su tesis: **TÉCNICAS DE ACTUACIÓN PARA LOCUTORES COMERCIALES**.

Dicho comité debe rendir su dictamen en un plazo no mayor de 15 días calendario a partir de la fecha de recepción y está integrado por los siguientes profesionales:

Licda. Carla G. Pontaza A., presidente(a).  
M.A. José María Torres, revisor(a).  
M.A. Víctor Ramírez, revisor(a).

Atentamente.

**ID Y ENSEÑAD A TODOS**

  
Lic. Julio E. Sebastián Ch.  
Director ECC



Copia: comité revisor.  
Larissa Melgar.  
Archivo.  
AM/Eunice S.

  
M.A. Aracelly Mérida  
Coordinadora Comisión de Tesis



**USAC**  
TRICENTENARIA  
Universidad de San Carlos de Guatemala

Edificio M2,  
Ciudad Universitaria, zona 12.  
Teléfono: (502) 2418-8920  
Telefax: (502) 2418-8910  
[www.comunicacionusac.org](http://www.comunicacionusac.org)



**USAC**  
TRICENTENARIA  
Universidad de San Carlos de Guatemala



## Autorización informe final de tesis

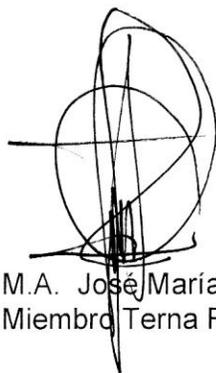
Guatemala, 22 de agosto de 2016

Comisión de Tesis  
Escuela de Ciencias de la Comunicación,  
Edificio Bienestar Estudiantil, 2do. Nivel.  
Ciudad Universitaria, zona 12

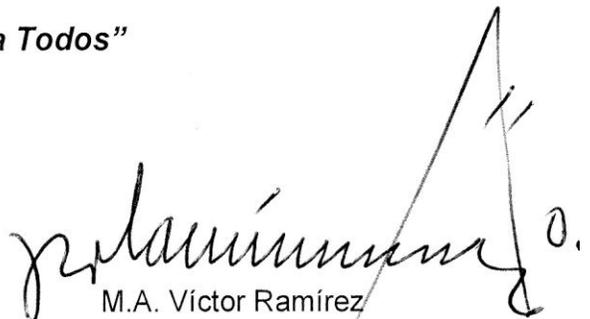
Atentamente se les informa que el estudiante, Migdalia Azucena Menchú Lima, Carné 200217937, ha realizado las correcciones y recomendaciones a su TESIS, cuyo título es: *Técnicas de Actuación Para Locutores Comerciales*.

En virtud de lo anterior se emite DICTAMEN FAVORABLE, a efecto de que pueda continuar con el trámite correspondiente.

**"Id y Enseñad a Todos"**



M.A. José María Torres  
Miembro Terna Revisora



M.A. Víctor Ramírez  
Miembro Terna Revisora



Licda. Carla Georgina Pontaza Ávila  
Presidente Comisión Revisora



**Universidad de San Carlos de Guatemala**  
Escuela de Ciencias de la Comunicación

384-16

Guatemala, 09 de agosto de 2016  
Tribunal Examinador de Tesis/N.R  
Ref. CT-Akmg- No. 069-2016

Estudiante  
Migdalia Azucena Menchú Lima  
Carné: 200217937  
Escuela de Ciencias de la Comunicación  
Ciudad Universitaria, zona 12

Estimado(a) estudiante Menchú

Por este medio le informamos que se ha nombrado al tribunal examinador para que evalúe su trabajo de investigación con el título: "*TÉCNICAS DE ACTUACIÓN PARA LOCUTORES COMERCIALES*", siendo ellos:

Licda. Carla Georgina Pontaza Ávila	presidente (a)
M.A. José María Torres Carrera	revisor(a)
M.A. Víctor Manuel Ramírez Donis	revisor(a)
Lic. César Augusto Paiz Fernández	examinador(a)
M.A. Rony Edily Zuñiga Najarro	examinador(a)
M.A. Rosa Idalia Aldana Salguero	suplente

Por lo anterior, apreciaremos se presente a la Secretaria del Edificio M-2 para que se le informe de su fecha de examen privado.

Deseándole éxitos en esta fase de su formación académica, nos suscribimos.

Atentamente,

**ID Y ENSEÑAD A TODOS**

M.Sc. Sergio Vinicio Morataya García.  
Director ECC

Copia: M.Sc. Sergio Morataya  
Archivo  
AM/SVMG/Anaijr

Dra. Aracelly Krisanda Mérida González  
Coordinadora Comisión de Tests



**USAC**  
TRICENTENARIA  
Universidad de San Carlos de Guatemala

Edificio M2,  
Ciudad Universitaria, zona 12.  
Teléfono: (502) 2418-8920  
Telefax: (502) 2418-8910  
[www.comunicacionusac.org](http://www.comunicacionusac.org)



**Universidad de San Carlos de Guatemala**  
Escuela de Ciencias de la Comunicación

384-16

Guatemala, 21 de octubre de 2016  
Orden de impresión/NR  
Ref. CT-Aking- No.064-2016

Licenciada  
Migdalia Azucena Menchú Lima  
Carné **200217937**  
Escuela de Ciencias de la Comunicación  
Ciudad Universitaria, zona 12

Estimado(a) Licenciada Menchú

Nos complace informarle que con base a la autorización de informe final de tesis por asesor, con el título: **“TÉCNICAS DE ACTUACIÓN PARA LOCUTORES COMERCIALES”**, se emite la orden de impresión.

Apreciaremos que sean entregados un ejemplar impreso y un disco compacto en formato PDF, en la Biblioteca Central de esta universidad; tres ejemplares y dos discos compactos en formato PDF, en la Biblioteca Flavio Herrera y nueve ejemplares en la Secretaría General de esta unidad académica ubicada en el 2º. nivel del Edificio M-2.

Es para nosotros un orgullo contar con un profesional como usted, egresado de esta Escuela, que cuenta con todas las calidades para desenvolverse en cualquier empresa en beneficio de Guatemala, por lo que le deseamos toda clase de éxitos en su vida.

Atentamente,

**ID Y ENSEÑAD A TODOS**

M.Sc. Sergio Vinicio Morataya García  
Director ECC



Dra. Aracelly Krisand Merida Gonzalez  
Coordinadora Comisión de Tesis



Copia: archivo  
AKMG/SM/anaij.



**USAC**  
TRICENTENARIA  
Universidad de San Carlos de Guatemala

Edificio M2,  
Ciudad Universitaria, zona 12.  
Teléfono: (502) 2418-8920  
Telefax: (502) 2418-8910  
[www.comunicacionusac.org](http://www.comunicacionusac.org)

Para efectos legales la autora  
es la única responsable del contenido de este trabajo

# **AGRADECIMIENTOS**

**A Dios**

**Por guiar mis pasos para alcanzar mis metas**

**A Mis Padres:**

**Gilberto Menchú y Amanda Lima, por ser mis pilares y mis ejemplos a seguir agradezco cada uno de sus esfuerzos para convertirme en una profesional y en una mujer de bien.**

**A mi Hija**

**Isabela Menchú quién es mi más grande inspiración para ser una mejor persona.**

**A mi Asesora**

**Licda. Carla Georgina Pontaza a quien admiro y respeto por ser una gran profesional del arte Guatemalteco, agradezco la confianza que me ha brindado y cada uno de sus consejos.**

**A mi Hermana:**

**Michelle Menchú de Lara por motivarme y ser parte de mis triunfos.**

**A mis Tías:**

**Ernestina Lima, María Emilia Lima, Gregoria Lima, gracias por ser parte de mi formación escolar y profesional dándome siempre la confianza para seguir adelante.**

**A mis Primos**

**Carlos Alburez, Brenda Alburez, María Alburez, Luis Fernando Alburez por estar en cada momento de mi vida.**

**A mis Abuelos**

**Florencio Lima, Margarita Marroquín por ser un ejemplo a seguir.**

**A mi Amiga**

**Marleny Pérez por su amistad incondicional, siendo un ejemplo de vida.**

**A mi Universidad**

**Universidad de San Carlos de Guatemala, por abrirme las puertas hacia un crecimiento profesional.**

**A Dra. Aracelly Mérida por su tiempo y consejos en el proceso de elaboración de tesis y examen privado.**

## ÍNDICE

Resumen.....	1
CAPÍTULO1.....	2
1.1 Título del tema.....	2
1.2 Introducción.....	2
1.3 Antecedentes.....	3
1.4 Justificación.....	4
1.5 Descripción y delimitación del tema.....	5
1.6 Objetivo general.....	5
1.7 Objetivos específicos.....	5
CAPÍTULO 2.....	6
2.1 La Radio difusión.....	6
2.2 Locución.....	6
2.3 Tipos de locutores.....	7
2.3.1 Locutor de cabina.....	7
2.3.2 Locutor maestro de ceremonias.....	7
2.3.3 Locutor narrador.....	8
2.3.4 Locutor comentarista.....	8
2.3.5 Locutor actor.....	8
2.3.6 Locutor de noticias.....	9
2.3.7 Locutor animador.....	9
2.4 Locutor comercial.....	9
2.5 Características del locutor comercial.....	10
2.6 Cualidades de un locutor comercial.....	10
2.6.1 Disciplina.....	10
2.6.2 Interpretación y versatilidad.....	11
2.6.3 Elocuencia.....	11
2.6.4 La Voz.....	11
2.6.5 Timbre.....	11

2.6.6 Respiración.....	12
2.7 Actuación.....	13
2.8 Actor.....	13
2.9 Modelos de actuación.....	13
2.9.1 Sistema Stanislavsky.....	13
2.9.2 Tipos de actuación.....	14
2.9.3 Actuación de alta tensión.....	14
2.9.4 Actuación de cliché.....	14
2.9.5 Actuación de representación.....	14
2.9.6 Actuación mecánica.....	15
2.9.7 Actuación sincera.....	15
2.10 Modelo de Grotowski Jerzy.....	15
2.11 Modelo forma de Diderot.....	15
2.12 Modelo de Eugenio Barba.....	15
2.13 Modelo Meyerhold.....	16
2.13.1 La intensión.....	16
2.13.2 La realización.....	16
2.13.3 La reacción.....	16
2.14 Modelo Peter Brook.....	17
2.15 Técnicas actorales.....	17
2.15.1 Acción.....	17
2.15.2 Acotaciones.....	17
2.15.3 Análisis.....	17
2.15.4 Claridad.....	18
2.15.5 Vivir un papel.....	18
2.15.6 Dicción.....	18
2.15.7 Entonación y puntuación.....	18
2.15.8 Disciplina.....	19
2.15.9 Imaginación.....	19
2.15.10 Improvisación.....	20

2.15.11 Memoria.....	20
2.15.12 Voz.....	20
2.16 Géneros teatrales.....	21
2.16.1 Tragedia.....	21
2.16.2 Comedia.....	21
2.16.3 Drama.....	21
2.16.4 Tragicomedia.....	22
2.16.5 Auto sacramental.....	22
2.16.6 Entremés.....	23
2.16.7 Farsa.....	23
2.16.8 Opera.....	23
CAPÍTULO 3.....	24
3.1 Técnicas de actuación para locutores comerciales.....	24
3.2 Viaje al mundo de la imaginación.....	24
3.2.1 Ejercicios para estimular la imaginación.....	25
3.3 Improvisación.....	27
3.3.1 Principios de la tarea de improvisar.....	28
3.3.2 Mecanismos a utilizar en la improvisación.....	28
3.3.3 Ejercicios de improvisación.....	29-31
3.4 Interpretación.....	31
3.4.1 Ejercicios de interpretación.....	32- 43
3.5 Dicción.....	43
3.5.1 Ejercicios de dicción.....	43-46
3.5.2 Vocalización.....	46-52
3.6 La Voz.....	52
3.6.1 Cuatro factores de la voz.....	53
3.6.2 Ejercicios para el manejo correcto de la voz.....	54 -60
3.6.3 Respiración.....	60-64
3.7 Articulación.....	64
3.7.1 Ejercicio de articulación.....	65-66

CAPÍTULO 4.....	
4.1 Locutores especialistas en la locución comercial aplicando la actuación.....	67
4.2 Gilda Castro.....	67-68
4.2.1 Entrevista Gilda Castro.....	69-71
4.3 Josué Morales.....	72
4.3.1 Entrevista Josué Morares.....	73-75
4.4 Nelson Leal.....	76
4.4.1 Entrevista Nelson Leal.....	76-80
4.5 .Federico Velarde.....	81
4.5.1 Entrevista Federico Velarde.....	82-84
Conclusiones.....	85
Recomendaciones.....	86
Bibliografías.....	87-90
Apéndice.....	91-93

## RESUMEN

En esta investigación se darán a conocer las técnicas de actuación más conocidas y utilizadas en Las Artes Escénicas, siendo estas de gran relevancia y valor para los artistas. Se utilizarán los modelos y técnicas para actores y actrices de los teóricos más reconocidos.

Constantin Stanislavsky, propone la naturalidad del actor en su personaje, que logra proyectar una representación espontánea y natural logrando que el actor se sienta cómodo con el personaje que esté trabajando, basándose en hechos y emociones reales.

Grotowski Jerzi, consideraba que había que explorar en lo más profundo de la personalidad del actor para identificar los factores negativos que le impidieran llegar a la creación artística. Desnudar la mente y el alma son dos factores indispensables en este método, ya que esto le permite al actor mostrarse a sí mismo para no cohibirse, usando en la medida posible la menor cantidad de recursos, hablese de maquillaje, vestuario etc.

Un modelo menos complejo es el de Diderot el cual consiste en trabajar inicialmente en el aspecto físico, vocal y gestual del personaje que se está creando así como exponer bases para la creación de un personaje que empieza desde el proceso creativo el cual inicia con la imaginación y la creatividad, pasando por un proceso de búsqueda del fin al que se quiere llegar.

# **CAPÍTULO 1**

## **1.1 TÍTULO DEL TEMA**

“Técnicas de Actuación para Locutores Comerciales”

## **1.2 INTRODUCCIÓN**

La locución es una rama importante e indispensable en la comunicación ya que llega a millones de personas en el mundo, a través de medios de comunicación como la televisión, la radio, internet, entre otros.

Existen varias especialidades de locutores, pero nos enfocaremos en el Locutor comercial, quien tiene como reto primordial, la interpretación, siendo ésta un gancho de convencimiento a los oyentes.

Es por esta razón que en este estudio se presentaron técnicas de actuación, que preparen a las nuevas generaciones de locutores, para que tengan bases que les ayude a crear personajes y mejoren su interpretación en cada proyecto que realicen.

La actuación es parte de la vida misma, es decir cada uno está interpretando su propia vida, es tan claro con cada uno de los estados de ánimo por lo que todos pasamos a lo largo de nuestras vidas.

Es por esta razón que la locución, en especial de tipo comercial, debe tener bases donde la actuación juega un papel importante.

### 1.3 ANTECEDENTES

En la Escuela de Ciencias de la Comunicación (ECC) de la Universidad de San Carlos de Guatemala USAC, existen tesis con relación al tema de estudio, entre las que se encontraron:

“El Locutor y su relación con las artes escénicas” ésta indica que “El arte de manejar la palabra oralmente, es tan inherente al ser humano el locutor con su voz y matices e influjos da a las palabras vida, fuerza y rigor, estas se convierten en el eco de sus sensaciones y estados de ánimo, el efecto que se espera en los oyentes es hacer vibrar sus sentimientos y el entendimiento.”(María Antonieta Mux Ramírez 2010 p. 09).

(EPS Locución 2001, p. 40) La actuación se puede realizar en teatro, cine y televisión; la diferencia que existe entre los tres anteriores y la radio es que por no tener imagen, se necesita que el actor de radio cuente con creatividad e imaginación espontáneas, basándose en las características más elementales del personaje y así el oyente pueda percibir exactamente lo que el actor quiere transmitir”

El Productor, técnico y locutor de Radio Fredy Chajon Dijo “El locutor debe poseer ciertas cualidades y requerimientos para ser eficiente en el área comercial” tomado tesis “El locutor y la Interpretación” (Dinnora Camacho David 2001 p. 09)

## **1.4 JUSTIFICACIÓN**

La labor de un locutor y un actor han sido dos profesiones sumamente importantes dentro de la sociedad, estas dos nobles carreras, han tenido como función fomentar dentro de su labor diaria, la educación y los valores, así como enfocar a la sociedad dentro de un ambiente sano.

El fin de esta monografía es transmitir técnicas de actuación a las futuras generaciones de locutores que estén interesados en abrirse camino en la locución comercial. Siendo de gran importancia en un mundo de grandes oportunidades. Quienes se dedican a la locución deben tener conocimiento sobre técnicas de actuación, pues ésta es una de las formas para poder captar la atención de los receptores.

En la actualidad hay diversidad de programas de radio y anuncios publicitarios que utilizan la actuación como recurso, para persuadir a la audiencia, quienes llegarán a ser los consumidores potenciales de algún producto o servicio.

Durante trece años me he dedicado a la actuación y he observado que actores y actrices son solicitados para realizar anuncios comerciales, donde deben caracterizar diferentes voces, interpretar personajes, incluso representar varios de ellos dentro de un mismo comercial.

El mercado de la locución comercial ha incrementado, por lo que los futuros locutores que deseen dedicarse a la locución comercial, es importante tener un amplio conocimiento de técnicas de actuación tanto en lo teórico como en lo práctico.

Por tal razón considero que esta investigación será una introducción teórica para locutores, al mundo de la actuación.

### **1.5 DESCRIPCIÓN Y DELIMITACIÓN DEL TEMA**

Se expusieron técnicas de actuación, de expertos en la materia, quienes crearon sistemas funcionales para un mejor desempeño actoral. Mencionadas técnicas contribuyen al crecimiento profesional de futuras generaciones de locutores que deseen formarse en el ámbito de la locución comercial, creando en cada proyecto mensajes con credibilidad.

### **1.6 OBJETIVO GENERAL:**

Describir técnicas de actuación para locutores comerciales.

### **1.7 OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Exponer modelos y técnicas de actuación reconocidas
- Ejemplificar ejercicios actorales
- Entrevistar a profesionales de la locución comercial

## **CAPÍTULO 2**

### **2.1 LA RADIODIFUSIÓN**

La radiodifusión es el medio que utilizan tanto en la radio como la televisión para difundir mensajes que alcancen una comunicación efectiva de emisor a receptor.

“Radiodifusión es el sistema de transmisión y comunicación por medio de la radiofonía. La radiodifusión se refiere, por tanto, a la difusión pública de mensajes sonoros mediante ondas electromagnéticas” Campus empresa (2002 : p. 1).

### **2.2 LOCUCIÓN**

Según el Diccionario de la Real Academia Lengua Española (2012), la locución es el acto de hablar, es la combinación fija de varios vocablos que funcionan como una determinada clase de palabras por medio de lo cual se establecen dos o más palabras de una manera léxica.

Campus Empresa (2002, p. 23) la describe como, “Hablar de locución es hablar de la manifestación del pensamiento, del modo de la expresión, de la manera correcta de manifestar las ideas y concretamente de una de las formas que el ser humano utiliza a cada instante en sus relaciones sociales, políticas, económicas, industriales, culturales e intelectuales: LA EXPRESIÓN ORAL”.

Según (Torres 1985: p, 51) en su forma más conocida, el locutor es la persona a la que se le asignan todas las tareas generales, deberá introducir a sus colegas en formatos especiales, anunciar programas de música general, musical especial (incluyendo la clásica), leer los comerciales de todo, preparar y conducir entrevistas, presentar las noticias, los servicios de anuncio público, hacer identificaciones de la radio, incluso servir como animador para un concurso local.

Tal como lo encierra María Teresa de Los Ángeles Bonilla Castillo en tesis “La Radio como Medio de Comunicación y su Función Catártica” (2013: p, 20).

El locutor tiene el arte de entretener, escuchar, informar, vender, con múltiples cualidades como el carisma, el don de convencimiento, entre otras, consiguiendo así la confianza, complicidad y empatía del radioescucha.

Infiere (Chávez 2013: p, 31) El término locutor es el nombre que recibe quién se dedica a la presentación, anuncio de personas, situaciones, publicidades en eventos masivos, como la radio, la televisión o incluso en espectáculos público.

## **2.3 TIPOS DE LOCUTORES**

### **2.3.1 LOCUTOR DE CABINA**

Es el que se encuentra dentro de una cabina de una radioemisora y tiene un contacto directo con el radioescucha. Se encarga básicamente de identificar la emisora, anunciar los temas musicales, dar la hora, leer avances informativos, presentar artistas, conversar con los visitantes, coordinar las transmisiones.

Según (Chávez 2013: p, 38) La locución en cabina es el primer peldaño en el escalafón profesional de los locutores, realiza programas musicales, lee boletines informativos, coordina trasmisiones a control remoto, debe ser animador, maestro de ceremonias y en algunas ocasiones comentarista, en forma transitoria y circunstancial.

Es sin duda la plataforma de formación para los locutores ya que a partir de este punto se van profesionalizando en las diferentes especialidades de la locución.

### **2.3.2 LOCUTOR MAESTRO DE CEREMONIAS**

Es el encargado de presentar o conducir actos serios de especial importancia. Debe presentarse con respeto a la actividad que se encuentre cubriendo.

Este tipo de locución debe demostrar sobriedad y presencia en el escenario, para que impacte a su público, evitando a toda costa el sentido del humor. Debe ser un coordinador y director del espectáculo, que con la simple presencia vocal pueda tener la atención de los presentes y que cada intervención pueda terminar en aplauso. [www.comunicadores.org](http://www.comunicadores.org).

### **2.3.3 LOCUTOR NARRADOR**

Se requiere condiciones especiales, es un verdadero actor cuando es quien describe a los oyentes un paisaje, un estado de ánimo o una circunstancia en particular. Forma parte del personal de un electo radio-teatral. Su voz debe ser descriptiva para hacer sentir y vivir las situaciones que relata. También es un intérprete de las emociones para transmitir las a sus oyentes. Debe tener muy buena memoria, gran sentido de la ubicación, excelente dicción y gran fuerza descriptiva. Otra de las formas de la narración es cuando los oyentes requieren de un espectáculo que está sucediendo en público (Chávez: 2013, p.36).

### **2.3.4. LOCUTOR COMENTARISTA**

Éste tipo de locución es de tipo analítico, permitiendo al locutor expresar sus ideas, dar su punto de vista sobre el tema que esté tratando, ya sean de índole social, deportivo, económico, político, artístico etc. Demostrar mucha propiedad al comunicarse ya que debe ser imparcial al momento de emitir un comentario. Además de tener un amplio conocimiento sobre diversos temas de interés público.

### **2.3.5 LOCUTOR ACTOR**

Este locutor debe ser actor en todas sus expresiones, debe ser un experto en la materia, vivir cada uno de los personajes que encarna, pero lo más importante ser natural y espontáneo.

### **2.3.6 LOCUTOR DE NOTICIAS**

De acuerdo con Jimmy García C, Clara Inés Giraldo L. Y Amable Rosario G. “El locutor de noticias o noticioso debe tener una excelente formación y muchas cualidades o condiciones: preparación académica amplia, voz segura, clara y tranquila, excelente lector, buena vocalización y dicción, dominar el campo de visión o la lectura de avance y manejar la interpretación de los signos ortográficos, entre otras”.

### **2.3.7 LOCUTOR ANIMADOR**

Este tipo de locutor lo encontramos en centros comerciales, eventos y en promociones. Tiene como fin la presentación de una marca. Uno de los aspectos más importantes de este tipo de locución es la agilidad mental con que debe contar, acompañando de la fluidez, sentido del humor y saber manejar las situaciones con soltura. [www.comunicadores.org](http://www.comunicadores.org).

### **2.4 LOCUTOR COMERCIAL**

Este locutor logra vender ideas, productos y servicios con su voz e interpretación. Para ello requiere condiciones especiales y manejar el arte de la convicción y la conquista. El locutor comercial llega al sentimiento y al entendimiento de los interlocutores, persuadiéndolos y contribuyendo a satisfacer sus necesidades básicas (García, Giraldo y Rosario G. 1996: p, 119).

Con su intención de voz, tiene la habilidad de resultar extremadamente convincente, es capaz incluso de crear necesidades, pero no como si fuera una orden, más bien como una invitación a consumir un producto o servicio.

Su entonación suele ser persuasiva y resulta muy efectiva para todas aquellas empresas que desean anunciarse a través de radio, televisión, internet, perifoneo o cualquier otro medio de comunicación con fines publicitarios en ([www.audiomarketing.com.mx](http://www.audiomarketing.com.mx)).

El locutor de anuncios, cuñas o spots, debe ser actor porque no sólo debe interpretar textos motivacionales sino porque muchas veces los publicistas crean textos donde caricaturizan o dramatizan una situación determinada, con el fin de que el oyente se coloque en esta misma situación y se identifique con el producto. Expresan García, Giraldo y Rosario G. (1996: p, 119).

El arma del locutor comercial es la interpretación, una fuerza vendedora que sea convincente y pueda crear inquietudes de quien lo escucha. Sus entonaciones son persuasivas y más que imperativas, invitan a la gente a comprar lo que se ofrece, en ([www.comunicadores.org](http://www.comunicadores.org)).

## **2.5 CARACTERÍSTICAS DEL LOCUTOR COMERCIAL**

**CULTURA BÁSICA:** La disciplina y la cultura básica son dos herramientas necesarias para esta disciplina ya que se debe tener un amplio conocimiento de temas generales que se manejan dentro de la sociedad.

**CONOCER EL ARTE PUBLICITARIO:** se debe ser un publicista y, como tal, debe conocer y manejar esta disciplina. Manejo amplio de las técnicas publicitarias.

**CONOCER AL PÚBLICO:** Las locutoras y locutores de anuncios deben conocer las características de los interlocutores entre las cuales encontramos: edad, geografía, ocupación características socioeconómicas y culturales, estilos de vida, necesidades básicas, expectativas, actitudes y prácticas (García, Giraldo L. y Rosario G. 1996: p, 120).

## **2.6 CUALIDADES QUE DEBE TENER UN LOCUTOR COMERCIAL**

### **2.6.1 DISCIPLINA**

El locutor debe practicar ejercicios de manejo de la voz, técnicas de dicción, respiración, calentamiento de voz etc, con el único objetivo de alcanzar niveles de interpretación que vendan el producto que se va anunciar.

## **2.6.2 INTERPRETACIÓN Y VERSATILIDAD**

Proyectar una interpretación de calidad en el manejo de su voz, creación de un personaje que llegue a la mente del público objetivo, buscando su preferencia.

## **2.6.3 ELOCUCIONIA**

Es la capacidad de expresarse en público de forma fluida, elegante, expresiva y persuasiva.

## **2.6.4 LA VOZ**

Según (Guevara 2006: p, 21) “La voz proviene de un instrumento que fabrica sonidos a través de una fuente de energía muscular que le envía aire a presión”.

Los sonidos están siempre producidos por la vibración de algún cuerpo, la cual es transmitida, desde el cuerpo que vibra hasta el oído que la percibe, por el aire ya que éste, en contacto con el cuerpo vibrante, se pone también en vibración y en ondas, la eleva hasta la membrana del tímpano, en el oído. De esta manera se produce tanto el ruido de un martillazo, como el sonido de un violín o de una flauta, así como la voz (Campus Empresa 2002: p, 10).

Las voces se clasifican en seis categorías: bajo, barítono y tenor para el hombre; contralto, mezzo soprano y soprano para las mujeres.

## **2.6.5 TIMBRE**

El timbre es la diferencia que existe entre la voz de una persona y otra, cada uno tiene un timbre propio.

El rasgo que hace posible ese reconocimiento tiene origen en cada aparato fonador. La densidad y la rudeza de algunos materiales, la flexibilidad de otros, el tamaño y forma de las cavidades, la articulación dinámica del conjunto, dan lugar a un determinado timbre o color de voz (Guevara 2006: p, 24).

(Campus Empresa 2002: p, 11) Es el matiz característico por el cual se distingue dos voces de igual tono y de igual intensidad.

(García, Giraldo y Rosario G.1996: p, 53) “El timbre depende fundamentalmente de la resonancia y los armónicos que se producen en los resonadores móviles y fijos del aparato vocal de cada uno. A este timbre se le suele llamar básico, neto o característico”.

### **2.6.6 RESPIRACIÓN**

La respiración y forma de respirar son fundamentales para la voz de un locutor, dentro de la respiración se encuentran tres clases:

**RESPIRACIÓN PECTORAL** Es la manera más fácil de respirar, lo hacemos incluso dormidos, pero esta respiración es muy corta. Con frecuencia no es suficiente para sostener una frase larga y el efecto será que al final de dicha frase, perderemos la voz completamente o al menos disminuirá su volumen (Campus Empresa 2002: p, 8).

**RESPIRACIÓN ABDOMINAL** Es la manera de obtener la respiración más larga. Si usamos la cavidad abdominal para respirar, sentiremos que el estómago queda presionado cuando inspiramos y libre cuando espiramos. Esa cavidad es un gran lugar para almacenar aire y debemos controlar su salida (Campus Empresa 2002: p, 8).

### **RESPIRACIÓN DIAFRAGMÁTICA**

El diafragma es el músculo que separa el abdomen de los pulmones. Está arqueado como un techo, como una bóveda. Al respirar, los pulmones comprimen el diafragma hacia abajo, quien a su vez desplaza al estómago y los otros órganos abdominales (Campus Empresa 2002: p, 8).

## **2.7 ACTUACIÓN**

La Actuación, es define, como las acciones que un actor desempeña en un escenario ya sea teatral, cinematográfico, televisivo, radial etc.

El diccionario de la Real Academia Española (2012) la define como la cualidad de la obra literaria o artística en que sólo hay un asunto o pensamiento principal, generador y lazo de unión de todo lo que en ella ocurre, se dice o representa. Así mismo como cualidad, en la obra dramática o en cualquier otra, de tener una sola acción principal.

Es el proceso de investigación personal que hace el actor para descubrir un futuro personaje. Dicho proceso comienza desde una interiorización para conocer el principio de personaje y traerlo desde lo más profundo y transformarlo en un personaje integrado.

[www.actuaciondefinicionimortanciablogspot.com](http://www.actuaciondefinicionimortanciablogspot.com)

## **2.8 ACTOR**

Es la persona que representa una acción en un personaje dentro de una manifestación artística. Ya sea en teatro, cine, televisión o en radioteatro, etc. Determina el sentido de su personaje dentro de una partitura colectiva , jugando a representar la vida de otra persona.

“El actor es un agujero negro que, después de haber absorbido como persona una inmensa cantidad de energía, la devuelve al universo en forma de personaje”.

Jaume Melendres, 2010: p,31

## **2.9 MODELOS DE ACTUACIÓN**

### **2.9.1 SISTEMA STANISLAVSKY**

Desencadenar una emoción real y palpable por parte del actor hacia su personaje requiere de la acertada elaboración de un clima favorable de emoción escénica que permita dicho nivel de expresión.

Los estereotipos teatrales convencionales y la mala “teatralidad” deben ser suprimidos conforme se lucha a paso ligero, contra los clichés que tienden a hacer psicológicas las distintas ejecuciones teatrales o estereotipos existentes. Buscar a través de las emociones reales del actor, los motivos suficientes para impulsar una convincente interpretación por parte de éste, con el objeto de adueñarse del personaje de la manera más convincente posible.

Memorizar el guión, conocer sus respectivos “silencios” para posteriormente interpretar lo que se halla entre líneas y enriquecer de manera palpable lo que se encuentra en el texto.

### **2.9.2 TIPOS DE ACTUACIÓN**

Constantin Stanislavsky en su libro Manual del Actor presenta siete clases de actuación entre las que se encuentran:

**2.9.3 Actuación de Alta Tensión:** (Stanislavsky 1963, p. 18) “Diferentes actores tienen conceptos propios del efecto por medio del parlamento. Algunos de ellos tratan de hallarlo en la tensión física. Aprietan los puños, se levantan, se hacen temblar de la cabeza a los pies todo para impresionar al público. Bajo ese método, la voz sale a presión en una línea horizontal”.

**2.9.4 Actuación de Cliché:** En este se expresan pasiones humanas, usando como recurso, algunos gestos como girar los ojos, cabello, las manos que en algún momento ayudan a enriquecer el personaje que se está representando.

**2.9.5 Actuación de Representación:** En esta clase el actor vive su papel pero de una manera externa, no siendo esta parte de la creación del personaje, sino una de las etapas para llegar a la verdadera creación.

**2.9.6 Actuación Mecánica:** No hay necesidad de un proceso viviente, sino más bien el tiempo y la costumbre las hacen sin sentido, interesantes y queridas.

**2.9.7 Actuación Sincera:** La creación consciente y sincera ayuda a preparar el camino para el florecimiento de la inspiración, esto significa que se debe actuar con sinceridad, rectitud, lógica, coherencia, pensar, esforzarse, sentir, actuar y ser uno mismo con el papel que se está representando.

## **2.10 MODELO DE GROTHOWSKI JERZY (EI ACTOR SANTO)**

Este modelo es muy conocido por impulsar al actor a indagar en lo más profundo de su personalidad y de ese modo identificar los factores negativos que impidan una creación artística.

Desnudar la mente y el alma son dos premisas importantes que se fomentan en este modelo, que consistirá en expresar a través de los motivos más personales del actor evitando cohibirse.

Mostrándose a sí mismo, tratando en lo posible de prescindir de la mayor cantidad posible de elementos externos al intérprete (maquillaje, luces, escenario etc.) dándole la oportunidad de brillar en el escenario, de manera casi que autosuficiente. Trabajando para sí mismo, buscando las riquezas de sus emociones y estados mentales, observándose y auto cuestionándose, tomando experiencias externas sin caer en la imitación, pues quien imita y no vive o siente lo que actúa, no logrará transmitir jamás lo que desea.

## **2.11 MODELO FORMA DE DIDEROT**

Esta técnica plantea de manera ingeniosa y habilidosa que las pautas para un personaje convincente para el público, eran encontradas en el entorno exterior de él mismo, es decir buscar trabajar inicialmente el aspecto físico, vocal y gestual del personaje que se quiere interpretar, para luego vestirlo, maquillarlo y ubicarlo en un entorno adecuado que se relacione con lo que se quiere expresar, a partir de

ahí se va dando forma al guión, base que evoluciona poco a poco hasta lograr lo que se desee de éste.

## **2.12 MODELO DE EUGENIO BARBA Y LAS ACCIONES FÍSICAS**

Antropología teatral donde se analizan elementos importantes de este arte como es la esencia del bioescénico, según los principios que retornan, la correcta aplicación de una ordenada y coherente realidad escénica, manteniendo patrones coherentes respecto al movimiento tanto lógico, como cotidiano de sus personajes y las oposiciones que gobiernan los movimientos de disposición escénica, estructurando modelos comunicativos aceptados entre los integrantes de la obra y su posterior relación con el público.

## **2.13 MODELO MEYERHOLD (LA BIOMECAÑCIA)**

El modelo de la biomecánica basa su teoría en tres elementos claves:

**2.13.1 LA INTENCIÓN:** Básicamente es la fase creativa e intelectual de la tarea a realizar que prácticamente es propuesta, ya sea por el dramaturgo, el director o a veces por el propio actor.

**2.13.2 LA REALIZACIÓN:** En este paso se completa el ciclo de reflejos miméticos que Meyerhold definió como los reflejos vocales, los movimientos y desplazamientos en el escenario donde se llevará a cabo la puesta en escena respectiva.

**2.13.3 LA REACCIÓN:** Es el paso siguiente a la realización y que atenúa un poco el reflejo anterior, preparando al equipo de producción y actores para dar lugar a un nuevo ciclo de interpretación en la obra que se esté ejecutando.

## **2.14 MODELO PETER BROOK (EL ESPACIO VACÍO)**

Un gran actor está en plena capacidad de tomar cualquier espacio vacío (teatro, parque, calle, interior de cualquier bien inmueble, etc.) llamándolo “Escenario desnudo” dándole la genialidad y talento se adecuarán al entorno y crearán casi por inercia al personaje quien deberá además, interactuar indiferente con el auditorio presente.

## **2.15 TECNICAS ACTORALES**

### **2.15.1 ACCIÓN**

(Stanislavsky 1963: p, 7) “En el escenario, usted siempre debe estar representando algo; la acción, el movimiento, son las bases del arte... del actor...; aun la inmovilidad externa., no implica pasividad”. “Las acciones crean la vida física de un papel, la creación de la vida física es la mitad del trabajo en un papel, porque, como nosotros, una parte tiene dos naturalezas: física y espiritual”.

Refiriendo así que toda acción debe tener una justificación interna, lógica, coherente real.

### **2.15.2 ACOTACIONES**

Es un largo catálogo de objetivos menores y mayores, unidades escenas, actos. No puede haber duda de que ese apunte basado en tales objetivos, acercará al actor, hablando físicamente, a la verdadera vida de su papel. (Él)... estimula al actor a la acción física. Es decir son las especificaciones que expresa un diálogo, pueden ser acotaciones de tristeza, alegrías etc.

### **2.15.3 ANÁLISIS**

Su objetivo primordial es llegar a la profundidad emocional del alma, atraer al actor estímulos creadores, sin necesidad que éste se sienta identificado.

(Stanislavsky 1963: P. 23) lo define “El análisis estudia las circunstancias externas y los eventos en la vida de un espíritu humano, busca en la propia alma del actor emociones comunes a la parte y a él mismo, sensaciones, experiencias, o cualesquiera elementos que promuevan lazos entre él y su parte; y busca cualquier material espiritual o de otra clase, afín a la creatividad”.

#### **2.15.4 CLARIDAD**

Las acciones a representar deben ser claras, de otro modo las normas de movimiento en un papel son caóticas, mientras más delicados sean los sentimientos a representar, más claros deben ser. Es el sentir y expresar con claridad.

#### **2.15.5 VIVIR UN PAPEL**

Vivir un papel implica sentirlo, vivirlo, encontrarlo desde el fondo del alma tal como lo explica (Stanislavsky 1963, p. 41) “La tendencia que hemos elegido, el arte de vivir un papel que el factor principal en cualquier forma creativa, es la vida de un espíritu humano, la del actor y su parte, sus sentimientos comunes y sus creaciones subconscientes”

#### **2.15.6 DICCIÓN**

Es la articulación clara y concisa de un texto, es la mejor interpretación de una expresión oral. Siendo ésta el arte de hablar y la habilidad para decir versos.

“La pronunciación en el escenario es un arte tan difícil como el canto. Requiere entrenamiento y técnica que lindan con la virtuosidad” (Stanislavsky 1963: p, 52).

#### **2.15.7 ENTONACIÓN Y PUNTUACIÓN**

Es la manera correcta de expresarse de una manera rápida. “Los signos de puntuación requieren entonaciones vocales especiales.. sin estas entonaciones, no llenan sus funciones.. en cada una de estas entonaciones hay cierto efecto; el signo de administración para la simpatía, aprobación o protesta; dos puntos

demandan consideración atenta a lo que sigue y así sucesivamente”. Puntualiza (Stanislavsky 1963: p, 63).

#### **2.15.8 DISCIPLINA**

Es una necesidad para cualquier persona, en el ámbito que se desarrolle y en especial en el artístico ya que por medio de la disciplina, se forman mejores profesionales comprometidos con sus labores diarias.

#### **2.15.9 IMAGINACIÓN**

La imaginación nos transporta a otros espacios a otros mundos, no tiene límites más que nosotros mismos, a través de ella podemos ir y venir de un lugar a otro, siendo esta una herramienta para la creación de un personaje.

Puntualiza Stanislavsky (1963, p. 83) “La imaginación crea cosas que pueden ser o suceder... cada movimiento que hace usted sobre el escenario, cada palabra que dice, es el resultado de la vida adecuada de su imaginación”. La imaginación es parte fundamental en el trabajo de un actor ya que es la base para la creación sin ninguna dificultad de un personaje.

El proceso creativo de un actor se inicia con la imaginación inventiva, no podemos actuar en forma directa sobre nuestras emociones, pero si podemos estimular nuestra fantasía creadora, en nuestra memoria afectiva o de las emociones.

La fantasía creativa es un género absoluto, necesario para el actor. En el juego de la imaginación podemos usar nuestra visión interna, para ver toda clase de imágenes visuales, oír con nuestros oídos interiores toda clase de melodías, voces, entonaciones etc. Y lo mismo ocurre con el sentido táctil podemos sentir cosas en la imaginación al impulso de nuestra memoria.

### **2.15.10 IMPROVISACIÓN**

A través de la improvisación ayudamos a nuestra imaginación a la creación, a la motivación de nuestra inventiva, es la salida inmediata a un problema o a un estado. La improvisación que es realizada por sí misma es una forma excelente de desarrollar la imaginación, además de tener la ventaja de trabajar en una actuación natural.

Es un punto de partida para el forjamiento de actores, ya que es más fácil que aprenda a actuar a través de la improvisación, siendo ésta una forma para desarrollar la imaginación.

### **2.15.11 MEMORIA**

Es indispensable en un proceso de creación de personaje, pues al tener el texto en la mente va a ser mucho más fácil el proceso creativo del actor, existen dos clases de memoria:

**Memoria emocional:** Es la que hace vivir las sensaciones que se experimentan en un momento dado de la vida.

**Memoria visual:** mientras se recuerda un momento vivido se está reconstruyendo la imagen interna. Se forman dentro de nosotros, en nuestra imaginación y nuestros recuerdos.

Es decir, la memoria emocional hace regresar sentimientos experimentados, y la memoria visual hace recordarlos y prácticamente volver a vivirlos.

### **2.15.12 VOZ**

“El trabajo de colocación de voz consiste primordialmente en el desarrollo de la respiración y la vibración de notas sostenidas” refiere (Stanislavski, 1963: p, 151).

## **2.16 GENEROS TEATRALES**

### **2.16.1 TRAGEDIA**

Género dramático tradicional, contrapuesto a la comedia. Es una obra de asunto terrible y desenlace funesto, en la que intervienen personajes ilustres o heroicos.

### **2.16.2 COMEDIA**

Género dramático tradicional, contrapuesto a la tragedia. Su desenlace siempre es placentero y optimista y su fin es conseguir a través de la risa del público, el reconocimiento de ciertos vicios y defectos así como la crítica a determinadas e instituciones.

### **2.16.3 DRAMA**

Según el Glosario de Términos del Arte Teatral (1983, p. 80) viene del latín drama, y éste del griego drama de drao, actuar la palabra contiene significado de movimiento, acción. La palabra latina acto tiene la raíz que usamos en nuestros términos acción, actor, acto. Por lo tanto, el drama en el escenario es acción que se desarrolla ante nuestros ojos y el actor es un elemento participante en ella.

Género teatral, en que se representa una acción de la vida, mediante el diálogo de los personajes, que tratan cuestiones serias y profundas. Su origen remoto se encuentra en las fiestas de la vendimia.

### **DRAMA HISTÓRICO**

El que tiene por asunto de su discurso a figuras, episodios o proceso históricos.

### **DRAMA LÍRICO**

Es aquel cuya poesía y profundidad del texto, tienen preeminencia sobre la acción.

### **DRAMA LITÚRGICO**

Gestado a lo largo de la Edad Media en España y Francia. Su materialización está en los autos sacramentales.

### **DRAMA DE LA PASIÓN**

Comúnmente se representa el día de Viernes Santo, al aire libre.

### **DRAMA SOCIAL**

Se preocupa por la dignidad del hombre y ensalza la lucha del proletariado.

### **DRAMA SATÍRICO**

En el teatro griego, género bufo, en el cual los personajes principales son sátiros y faunos.

### **DRAMA ESCOLAR**

Actividades teatrales realizadas en las universidades europeas, durante los siglos XVI, XVII.

### **DRAMA ABSTRACTO**

El que en su desarrollo, no se atiene a la lógica de las acciones humanas convencionales; así el teatro del absurdo.

#### **2.16.4 TRAGICOMEDIA**

Obra que participa de los géneros trágico y cómico. Tal es el caso de Anfitrión de Plauto, primer autor en utilizar esta denominación. Su desarrollo a partir del Renacimiento, alcanzó gran relieve en los siglos XVIII y XIX; como el melodrama y el drama romántico. El género se caracteriza por la indiferenciación de la clase social a la que pertenecen los personajes - aristocracia y pueblo así como por la utilización de distintos lenguajes.

#### **2.16.5 AUTO SACRAMENTAL**

Representaciones de episodios bíblicos, misterios de la religión o conflictos de carácter moral y teológico. Inicialmente representados en los templos o pórticos de las iglesias; el más antiguo es el denominado Auto de los Reyes Magos. Después del Concilio de Trento, numerosos autores, especialmente del Siglo de Oro

español, escribieron autos destinados a consolidar el ideario de la Contrarreforma, se destacan: Calderón de la Barca, Tirso de Molina, Lope de Vega, etc.

#### **2.16.6 ENTREMÉS**

Pieza teatral cómica, en un solo acto y de trama jocosa, surgido en España, en el siglo XVI; los entremeses eran representados en los intermedios de las jornadas de una obra. En el siglo XV, el término "entremés" se aplicaba en los festejos de cortes y palacios a distintos torneos y danzas que se ejecutaban acompañadas de coros líricos.

#### **2.16.7 FARSA**

Fuerza cómica destinada a hacer reír. La diferencia entre la farsa y la comedia reside en el asunto; que en la primera al contrario que en la segunda, no necesariamente tiene que ser convincente o cercano a la realidad.

#### **2.16.8 ÓPERA**

Representación teatral a lo largo de cuyo desarrollo, cantan los distintos personajes; en ella la acción dramática se conjuga con la intervención de la orquesta, danza, palabra, decorado y otros elementos. Conforme a su estilo y contenido, se puede hablar de ópera seria, bufa, idílica romántica, legendaria, etc.

## **CAPÍTULO 3**

### **3.1 TÉCNICAS DE ACTUACIÓN PARA LOCUTORES COMERCIALES**

En la locución comercial es una de las ramas de la locución en la que se permite jugar con la imaginación y la creatividad, ya que quien la realiza se convierte en un actor detrás de un micrófono, donde su principal objetivo es vender un producto o un servicio, llegando al público de una manera amistosa y convincente.

La actuación es un recurso, para quien se dedica a la locución comercial, ya que la práctica de ésta despierta y agiliza la imaginación alcanzando altos niveles de creatividad, logrando así mostrar mejores propuestas en un mundo tan competitivo donde solo los mejores logran mantenerse.

Todos llevamos un actor dentro, por tal razón solo se necesita conocer las bases que ayuden a desarrollar nuestras habilidades histriónicas. Existen técnicas de actuación que son funcionales para el tema tratado.

### **3.2 VIAJE AL MUNDO DE LA IMAGINACIÓN**

Una de las técnicas de actuación más importantes para desenvolverse en cualquier medio es la Imaginación, siendo la plataforma que abre puertas en un mundo innovador, es decir, alcanzar altos niveles de creatividad.

Por medio de la imaginación podemos llegar a mundos desconocidos, solo con el pensamiento. Podemos convertirnos en un rey, un mago, un artista famoso, un músico. Con la fabulosa “Imaginación”.

La imaginación crea cosas que pueden ser o suceder, se inicia tras la imaginación inventiva de quién escribe un guión, se desarrolla por medio de la iniciativa el deseo de crear algo nuevo de un actor.

La imaginación se puede crear fácilmente, por medio de la observación, de la naturaleza de personas, descubriendo una forma de controlar las emociones.

Esta forma reside en la acción de la imaginación, que está sujeta al efecto de voluntad, no podemos actuar en forma directa sobre nuestras emociones, pero si estimular nuestra fantasía creadora.

Existen varios aspectos de la vida de la imaginación: Podemos usar nuestra visión interna para ver toda clase de imágenes visuales, criaturas vivientes, caras humanas, lugares espectaculares.

Podemos oír con nuestros oídos interiores toda clase de melodías, voces, entonaciones.

Podemos a través de la imaginación, percibir sensaciones y emociones, es algo que los seres humanos traemos cimentada y que desde niños empezamos a experimentar, pero existen ejercicios o técnicas para desarrollarla y aprender a desarrollarlas.

La Imaginación es una herramienta maravillosa nos permite llegar a lugares espectaculares, conocer a personas con la única acción de cerrar los ojos.

### **3.2.1 EJERCICIOS PARA ESTIMULAR LA IMAGINACIÓN**

Esta técnica está basada en la utilización de la visualización creativa.

Pueden emplearse estímulos que hagan necesario recurrir a los diferentes sistemas de representación analógicos (sensoriales: vista, oído, tacto, gusto y olfato) utilizando tanto la imaginación creadora, como la imaginación reproductora.

#### **EJERCICIO # 1: ESTÍMULOS INTERNOS**

Paso # 1 Relajación.

Acostarse en forma cómoda, relajarse, cerrar los ojos. Respirar en forma lenta y profunda relajando el cuerpo, utilice su imaginación creando en su mente la siguiente actividad:

Un día de verano caminar en la playa descalzo sobre la arena bajo un sol ardiente, cuando el reloj marque las 15:00 hrs.

Ascender una montaña, una mañana fresca de otoño y contemplar el paisaje.

Navegar por el mar, en una hermosa noche de luna llena.

Estar junto al fuego de un hogar, en una tarde invernal con muy buena música.

**Imagine lo siguiente:**

Su rostro a los seis años de edad.

La primera vez que recibió un regalo.

Una tortuga.

La textura de la corteza de un árbol.

La textura de madera lustrada.

El olor del café.

El olor de eucaliptos.

El gusto de la frutilla.

El sabor de la manzana.

Una lámpara de mesa.

Una valija perforada.

Dos mariposas, una de color dorado, la otra de color plateado.

Un círculo rojo gigante.

La mariposa plateada atravesando el círculo rojo.

La mariposa dorada apoyada en la rama de un árbol.

Una cama subiendo por el hueco del ascensor.

Una escalera, subiendo hasta las nubes.

Un reloj gigante, con la aguja del segundero del tamaño del obelisco.

La plaza de mayo, repleta de elefantes.

La casa rosada, pintada con flores multicolores.

La sensación muscular al nadar.

La sensación muscular al arrojar una piedra.

Un castillo en medio de nubes tornasoladas.

Un pingüino en medio del desierto.

Un grupo de niños jugando en un glaciar.

Una fiesta muy divertida con baile de disfraz.

### **Paso # 3**

Se les indica a los participantes que expresen por escrito o gráficamente lo vivido.

### **3.3 IMPROVISACIÓN**

“Es la Técnica de actuación donde el actor representa algo imprevisto, no preparado de antemano he inventado al calor de la acción” (Pavis, 1980). Palabras para la acción. Es la acción o el arte de crear sin preparación, éste término se aplica para describir cualquier actividad que implique espontaneidad con un final abierto.

En la actuación, la improvisación es un recurso para enriquecer un personaje, lo mismo ocurre en la locución. Es un arma de uso diario para los locutores, puesto que en el momento que reciben un guión, se lee, se interpreta la idea y empieza el proceso creativo llegando así a la improvisación con elementos espontáneos inmediatos que sean funcionales para transmitir un mensaje.

La improvisación es una producción simultánea del pensamiento imaginativo y su cristalización a través de un lenguaje simbólico. El actor piensa en su personaje y le otorga la voz.

La improvisación es un arte tan serio, exigente y digno de alabanza como el de la interpretación. Por supuesto, el improvisador es tribulario de aquellos que le acompañan y está cautivo del tema en cuestión, pero al mismo tiempo es un creador. George Lefarriere y Tomas Motos (2003). Siendo un proceso individual al principio, debe fundirse en un todo coherente. Un ritmo diferente, un matiz inesperado, una modificación sonora o gestual, son elementos provocadores que sirven al estímulo de la creación.

Improvisar es aprender a no inhibir los movimientos que vienen del cuerpo y el corazón, a confiar en lo que el cuerpo sabe y a mantener toda la atención para generar la acción y actuar sobre su poder de expresión.

### **3.3.1 PRINCIPIOS DE LA TAREA DE IMPROVISAR**

- La flexibilidad permitirá una gran libertad de expresión.
- Tener curiosidades y actitud de innovación con el fin de buscar continuamente la mejora de las especulaciones.
- Capacidad de reacción y de adaptación a las modificaciones que pueden surgir bajo la influencia del público.
- Inspiración y empatía emocional momentánea.
- Capacidad para implicarse en la evolución de la acción que está siendo improvisada, y disposición favorable de adaptarse a lo inesperado.

(Georges Lefarriere, Tomas Motos, 2003: p, 122).

### **3.3.2 MECANISMOS A UTILIZAR EN LA IMPROVISACIÓN**

**La Escucha:** entender a los personajes, del libreto y sus situaciones darán sentido a la representación improvisada. Viene condicionada por la capacidad de concentración y la observación de los participantes.

**La aceptación:** siempre hay que decir “sí” para hacer que la situación improvisada avance, lo que implica una actividad abierta y participativa.

**La información:** una improvisación necesita de un espacio, un tiempo, unos personajes, un conflicto, unas emociones. Estas son informaciones que el espectador ha de recibir y que la persona que improvisa ha de proporcionar.

Cuando se improvisa debe contar con antecedentes de lo que se quiere vender, es decir, conocer las características principales del producto o servicio, con esto lograremos una interpretación y no una simple narración. Además de tener muy claras las acciones que se requieren durante la improvisación. (Georges Laferrière, Tomas Motos 2003: p, 123)

### **3.3.3 EJERCICION DE IMPROVISACIÓN**

Existen ejercicios que le ayudarán a improvisar de una manera clara y real, para conseguir que la audiencia la viva, sienta, y se motive con lo que se le está vendiendo.

Es recomendable que se interiorice el texto a improvisar, de tal forma que exprese en voz alta los sentimientos, las emociones, las dudas, los recuerdos propios, aunque como tales no vayan dirigidos a nadie, pero que en realidad ayuda a crear un ambiente.

Los ejercicios estimulan el interior con la práctica se va despertando la mente hacia el mundo de la improvisación.

#### **EJERCICIO #1: LEER LA CALLE**

Tema: Carácter del personaje

Consiste en adoptar personajes que se encuentren en una avenida de una gran ciudad: quiosquero, policía, barrendero, jubilado, ama de casa, etc, a cada uno de

estos personajes, le debe encontrar características, como la manera de hablar, de caminar; acciones como desconfianza, ser servicial, etc.

Podría dirigirse a una calle muy transitada y estudiar a las personas que pasan por allí y descubrir cada una de las acciones, emociones, actitudes etc, y practíquelas. Recuerde que puede usted darle su propio toque.

(Pere j. Mascaró 2001: p, 95)

## **EJERCICIO #2: MONÓLOGO**

Tema: Agilidad mental

Piense en 10 palabras y con base a ellas prepare un monólogo en el que aparezcan en el orden que desee. El texto debe ser improvisado (No debe redactarse tampoco debe ser memorizado).

Este ejercicio exige poca preparación del texto para mantener fresco el contenido verbal de monólogo, en cambio, necesita mayor dedicación el argumento para elaborarlo de tal forma que resulte.

(Pere J. Mascaró 2001: p, 109)

## **EJERCICIO #3: ARGUMENTACIÓN**

Seleccione un objeto y prepare una argumentación consistente para “Vender” ese objeto, las cualidades que destacará podrán ser los objetivos sobre sus características y uso habitual, o las que le otorgue de forma imaginaria (Siempre dentro de unos parámetros lógicos) expondrá las “Virtudes de su producto para conseguir la venta.”

Puede apoyarse con una o varias personas para que lo escuchen y le pregunten sobre el producto que está ofreciendo, logrando así fluyan nuevas ideas para despertar la improvisación a través de la imaginación.

(Pere J. Mascaró 2001: p, 111)

## **EJERCICIO #4: MONÓLOGOS Y OBSTÁCULOS**

¿Cuál es mi plato preferido? Prepare una exposición de su receta de cocina para explicarla a amigos (ingredientes, elaboración, etc.)

En mitad de la “conferencia” el tono del discurso se ve afecto por: unas ganas horribles de ir al baño, o un picor inexplicable en la cabeza (¿Serán piojos?); o una pulga entre la ropa.

(Pere J. Mascaró 2001: p, 111)

No es recomendable buscar la comicidad en la situación que elija, la finalidad del ejercicio es que sea capaz de experimentar el realismo de la situación y vivirlo con realismo.

Cuando realice los ejercicios, grábelos, así podrá mejorar en las debilidades que pueda tener.

### **3.4 INTERPRETACIÓN**

Es por medio de la cual se le da la forma a la creación que se realice, es la manera de cómo darle sentido a las cosas, es el color que da vida a un personaje, es darle sentido a un personaje, signo, texto, y a un comportamiento, a través de un conjunto de acciones físicas, por tanto, construcción psicósomática en un esquema jactancial previamente fijado o apuntado por el texto. Es el trabajo del actor, capaz de mostrar el comportamiento de su personaje sin caer en la ilusión.

Según Stanislavsky, la interpretación se basa en una serie de propuestas que el actor debe trabajar constantemente en los ensayos, avanzando hacia la construcción de su personaje.

1. **Las circunstancias previas.** ¿Qué ha pasado antes de que el personaje entre a escena? Esta información la proporciona el dramaturgo, y el actor debe profundizar en el análisis del texto, para conformar la mayor cantidad de referencias que rodean al personaje.

2. **El objetivo/superobjetivo.** Definen cual es la meta del personaje en cada escena por medio del establecimiento de verbos de acción. Saber qué objetivo se tiene, mediante un verbo de acción, es la más importante guía o fuerza fundamental de la interpretación actoral. Está técnica va de la mano con insistentes preguntas: ¿por qué el personaje hace tal cosa? ¿qué quiere el personaje de este otro? La suma de los objetivos conduce al Superobjetivo, el cual viene a ser la meta general del personaje en toda la obra.
3. **El mágico “sí”.** ¿Qué pasa sí...? Es la pregunta hipotética que todo actor debe plantearse para buscar su motivación interna. Hace que el actor se ponga en la situación del personaje.
4. **Relajación.** Es uno de los elementos fundamentales en el Método de Stanislavski. A través de una serie de ejercicios de relajación, el actor debe lograr un estado de completa libertad mental y física.
5. **Concentración.** También conocida como “escucha activa”. El actor debe ver y escuchar todo en escena como si nunca antes lo hubiera hecho.
6. **Memoria emocional y afectiva.** Se trata de un ejercicio muy delicado, que conecta sucesos de la vida del actor con la situación del personaje, para lograr una interpretación realista.

### 3.4.1 EJERCICIOS DE INTERPRETACIÓN

#### EJERCICIO #1: EL SALUDO SIN CONTACTO Y SIN SONIDO

Los actores caminan lentamente y cuando pasan entre sí comienzan a saludar en el siguiente orden:

- 1- Simplemente se paran frente al compañero, se dan una mirada sin gestualizar en forma neutra y siguen al compañero siguiente.
- 2- Se paran frente al compañero, se ven y hacen gesto de alegría y siguen al compañero siguiente.

3- Se paran frente al compañero, se ven y hacen gesto de odio y siguen al compañero siguiente.

4- Se pone de pie frente al compañero, se ven, le da un hola sin decirlo (asentando la cabeza) y siguen al compañero.

5- Se paran frente al compañero, se miran, se saludan tipo militar y siguen al compañero siguiente.

6- Se paran frente al compañero, se miran, se saludan con un solo brazo hacia arriba y siguen al compañero siguiente.

7- Se paran frente al compañero, se miran, se saludan con los dos brazos hacia arriba y siguen al compañero siguiente.

8- Se paran frente al compañero, se miran, se saludan con los dos brazos hacia arriba saltando de alegría y siguen al compañero siguiente.

## **EJERCICIO #2: EL SALUDO CON CONTACTO CORPORAL Y SIN SONIDOS**

Los actores caminan lentamente y cuando pasan entre sí se saludan en el siguiente orden:

1- Se paran frente al compañero, se miran, se dan la mano y siguen al compañero siguiente.

2- Se paran frente al compañero, se miran, se dan un beso en su propia mano, lo traslada al pómulo del compañero y siguen al compañero siguiente.

3- Se paran frente al compañero, se dan una mirada, con ambos brazos toman la cara del compañero y siguen al compañero siguiente.

4- Se paran frente al compañero, se dan una mirada, se toman de los hombros sacudiéndose suavemente y siguen al compañero siguiente.

5- Se paran frente al compañero, se dan una mirada, se abrazan sencillamente y siguen al compañero siguiente.

6- Se paran frente al compañero, se dan una mirada, se abrazan efusivamente y siguen al compañero siguiente.

### **EJERCICIO #3: EL SALUDO CON SONIDOS DE IMPROVISACIÓN**

Los actores caminan lentamente y cuando pasan entre si comienzan a saludar en el siguiente orden:

1-Saludando intercaladamente deberán decir:

buenos días...buenas tardes y buenas noches

a) Saludan como si se quitaran el sombrero

a) Haciendo una reverencia

2- Se paran frente al compañero, se dan una mirada, se abrazan efusivamente bajo un texto sobre el tiempo que dejaron de verse y siguen al compañero siguiente.

3- Se paran frente al compañero, se dan una mirada, se abrazan dando su profundo pésame bajo un texto sobre el fallecido y siguen al compañero siguiente.

4- Se paran frente al compañero, se dan una mirada, se abrazan emotivamente bajo un texto sobre su despedida del lugar y siguen al compañero siguiente.

### **EJERCICIO #4: EL SALUDO CON SONIDOS EN IMPROVISACIÓN DE REPRESENTACIÓN**

Los actores caminan lentamente y cuando pasan entre sí comienzan a saludar imaginando como lo harían generando textos cortos improvisados...

- 1-Cómo se saluda papá y el vecino
- 2-Una niña y un niño
- 3-Cómo nosotros saludamos a mamá
- 4-Cómo saludamos a personas que no conocemos
- 5-Cómo saludamos a un viejo amigo.
- 6-Cómo saludamos a la novia
- 5-Cómo saludamos a quien nos debe dinero

### **EJERCICIO #5: EL SALUDO CON SONIDOS SEGÚN PAÍSES DEL MUNDO**

Imaginar saludos en distintas zonas del mundo

- 1 ¿Cómo se saludarían en Alaska?
- 2 ¿Cómo se saludarían en Rusia?
- 3 ¿Cómo se saludarían en Arabia?
- 4 ¿Cómo se saludarían en Argentina?
- 5 ¿Cómo se saludarían en Alemania?
- 6 ¿Cómo se saludarían en el Vaticano?
- 7 ¿Cómo se saludarían en China?
- 8 ¿Cómo se saludarían en África?
- 9 ¿Cómo se saludarían en India?

### **EJERCICIO #6: EL SALUDO CON SONIDOS SEGÚN LOS ANIMALES**

Imaginar saludos como distintos animales incorporando sus sonidos

1. ¿Cómo se saludan los gatos?
2. ¿Cómo se saludan los perros?
3. ¿Cómo se saludan los alacranes?
4. ¿Cómo se saludan los pajaritos?
5. ¿Cómo se saludan los elefantes?
6. ¿Cómo se saludan los monos?
7. Ampliar la lista con otros animales

### **EJERCICIO #7: EL SALUDO INVENTADO**

Ahora vamos a inventar otras maneras de saludarnos.

1-¿Cómo sería un saludo con...

- a)- Con los hombros,
- b)- Con los ojos
- c)- Con la espalda
- d)- Con las rodillas
- e)- Con la cadera
- f)- Con la boca

2-¿Como sería con un elemento en la mano

- a)- Con un pañuelo
- b)- Una parte de nuestra ropa
- c)- Una escoba
- d)- Cualquier elemento a la mano, folders, sillas, etc.

### **EJERCICIO #8: FORMAS DE CAMINAR CON DIFICULTADES**

Los actores caminan lentamente y varían según la instrucción.

- 1- Caminan con zapatos apretados
- 2- Caminar aplomado
- 3- Sigilosamente en punta de pie
- 4- Renqueando en un pie
- 5. Pasos muy cortos
- 6- Pasos muy largos

### **EJERCICIO #9: FORMAS DE CAMINAR CON ACTITUDES**

- 1- Caminar triste
- 2- Caminar feliz
- 3- Caminar saliendo de la cancha

- 4- Caminar bailando
- 5- Caminar sollozando
- 6- Caminar llorando
- 7- Caminar riendo

### **EJERCICIO #10: FORMAS DE CAMINAR SEGÚN LA PROFESIÓN**

- 1- Caminar como soldados
- 2- Como curas
- 3- Como ladrones
- 4- Como presos
- 5- como modelos de pasarela
- 6- Como compadritos
- 7- Como karatekas
- 8- Como robots
- 9- Como embarazadas
- 10- Como Chaplin
- 11- Como borrachos
- 12- Como payasos

### **EJERCICIO #11: FORMAS DE CAMINAR SEGÚN SUPERFICIES (incluir sonidos si es necesario)**

- 1- Sobre hielo
- 2- Sobre rocas espaciadas por agua
- 3- Sobre agua
- 4- Sobre nubes
- 5- Sobre aire
- 6- Sobre fuego
- 7- Sobre jabón
- 8- Sobre bolillas esparcidas en el piso

- 9- Sobre un hilo
- 10- Agarrado de una soga

## **EJERCICIO #12: FORMAS DE CAMINAR CON ELEMENTOS IMAGINARIOS**

- 1- Como Viejo con bastón
- 2- Pateando piedras
- 3- En patines
- 4- En bicicleta
- 5- En auto
- 6- En avión
- 8- Como ciegos con bastón
- 9- Como ciegos en una habitación oscura
- 10- Cargando un saco de papas
- 11- Llevando un herido
- 12- Cruzando el desierto sin agua
- 13- Cruzando arenas movedizas
- 14- Entrando y saliendo por ventanas
- 15- Entrando y saliendo por cuevas muy bajas

## **EJERCICIO #13: CAMINAR EN ESPEJO**

Todos los participantes caminan en fila india pero es el de adelante el que marcará la forma de caminar, todos los de atrás lo imitarán. Luego de la imitación, el de adelante pasará a la última fila y continuará, quien quede adelante, generará otra forma de caminar.

Para copiar las imitaciones, se puede utilizar cualquiera de los ejercicios de caminar anteriores a éste

#### **EJERCICIO #14: CAMINAR HACIENDO FOTO CON FORMAS INESPERADAS**

Los participantes caminarán hasta que el profesor dé una orden de "Ya", inmediatamente el participante más decidido, gritará una forma que todos los participante deberán imitar, por ejemplo: árbol, tijera, etc.

No habrá turnos para gritar la forma a copiar, por lo que pueden sumarse dos o 3 órdenes simultáneas, y cada participante hará la orden que más le convenga. Las órdenes pueden ser temáticas.

Las órdenes pueden ser con elementos sin movimiento o con movimiento

- 1- Formas de animales: pájaros, gatos, elefantes, jirafas, etc.
- 2- Formas de elementos de la casa: Jarrones, lámparas de pie, televisor etc.
- 3- Formas de personas: bomberos, brujas, soldados etc.

#### **EJERCICIO #15: EXPRESIÓN CON SONIDO GUTURAL**

Se realiza el juego en grupos de dos, participantes improvisando una temática donde la única forma de expresarse sea con un sonido gutural, deberá ser siempre el mismo, pero con distintos matices de expresión.

Se puede improvisar con las siguientes situaciones:

- 1- Vi un extraterrestre
- 2- Un vendedor y una compradora
- 3- El ladrón y su víctima
- 4- Un novio y una novia
- 5- Un policía y un borracho

Hay muchas temáticas que pueden improvisarse con este juego, cada grupo puede darle a la temática una tonalidad.

- 1- Dramáticas
- 2- Cómicas

- 3- Violenta
- 4- Romántica
- 5- Neutra

### **EJERCICO #16: EXPRESION CON UNA SÓLA PALABRA**

Consiste en que grupos de dos participantes, improvisen una temática donde la única forma de expresarse, sea con una palabra que deberá ser siempre la misma, pero con distintos matices de expresión, Imaginen una situación; por ejemplo:

Un vendedor que atiende a una compradora, ninguno de los dos sabe hablar con toda la gama de palabras que tenemos en nuestra vida real, el vendedor solamente deberá decir “corpiño” y la compradora “bombacha”.

De modo que cada vez que habla el comprador, dice lo que quiere, repitiendo de varias maneras la palabra “corpiño”, aunque trata de dar a entender su preocupación por vender a la compradora; la misma, puede contestarle únicamente “bombacha” aunque trata de explicar, no necesita el elemento que el vendedor quiere ofrecer.

### **EJERCICO #17: ENFRENTAR LA FILA CON EXPRESIONES Y PALABRAS**

Éste es un juego altamente inhibitor, todos los participantes están en fila, el primero de adelante se da vuelta y genera una palabra al participante de atrás, luego de hacerlo pasa a ser último de la fila y quien sigue repite la acción.

Cada uno improvisa con una misma temática palabras distintas. Las variables de las temáticas pueden ser:

- 1- Palabras de amor

- a)-Te amo
- b)-Te adoro
- c)-Te quiero
- d)-Eres mi vida
- e)-Eres mi ser

Incentivar a la improvisación de palabras

2- Palabras de odio

- a)-Te odio
- b)-No puedo verte
- c)-Infeliz

2- Palabras de alegría

- a)-Soy feliz
- b)-Viva la vida
- c)-Que bello aroma
- d)-Que bien estoy
- e)-Hoy río
- f)-Me gusta cantar

g)-Incentivar a la improvisación de palabras

Se puede variar el juego interpretando una palabra, expresando con el cuerpo y el rostro lo contrario, por ejemplo:

- 1-Decir palabras de felicidad de la manera más triste posible
- 2-Decir palabras de odio de la manera más amorosa posible
- 3-Decir palabras de bondad de la manera más malevolente posible
- 4-Variar las posibilidades, consultándolas con el grupo

## **EJERCICIO #18: ENFRENTAR LA FILA CON CONTACTO CORPORAL**

Este es un juego altamente inhibitorio., Todos los participantes están en fila.

1. El primero se da vuelta y genera una expresión con contacto al participante de atrás.

Luego de hacerlo pasa a ser último de la fila y quien sigue repite la acción. Cada uno improvisa una consigna distinta.

1- En silencio

a)- Tocar el rostro del compañero y generarle distintas expresiones

b)- Abrazarlo de distintas formas

c)- Tocar otra parte del cuerpo

d)- Incentivar a la improvisación de contactos

(repetir de la misma forma pero con palabra)

2- Con sonidos onomatopéyicos o guturales

a)- Tocar el rostro del compañero y generarle distintas expresiones

b)- Abrazarlo de distintas formas

c)- Abrazos con palabras

d)- Incentivar a la improvisación de contactos

## **EJERCICIO #19: IMPROVISACIÓN TELEFÓNICA**

Se forma un grupo y se utiliza como elemento una bocina de teléfono o un teléfono celular, o cualquier elemento que simule un teléfono.

El primer participante improvisará una temática sin anunciar cual es, deberá informar al resto de los participantes de que se trata la temática, pero solamente respondiendo como contraparte de quien imaginariamente esté en el otro lado de la línea dándonos esa información.

El participante no podrá informar en forma directa la temática, solo deberá responder dando datos básicos.

A la orden del coordinador se pasará el teléfono al siguiente participante que deberá, por lo menos adivinar, qué temática es la tratada por el primer interlocutor.

¿Con quién?

Cada uno tiene que imaginarse con quién habla y qué le dice... sin dar la información concreta. Los demás que estén mirando tienen que adivinar de qué trata la conversación.

### **3.5 DICCIÓN**

La dicción no es sólo una técnica de actuación sino también es utilizada en la locución. Una buena dicción es el trampolín para captar la atención del oyente ya que, si las palabras están bien dichas, así será el grado de captación del mensaje que se está transmitiendo.

La dicción trata de la exacta pronunciación de todas las letras y las palabras. La fonética es la rama de la lingüística que estudia las propiedades articulatorias de los sonidos, describiendo y clasificando los sonidos de la lengua, tal como se describe en el triángulo vocálico creado por el Alemán H.C. Hellwag. El cuál nos da una idea de la localización de la posición de los órganos articulatorios como la lengua, labios, paladar etc.

El punto de articulación se refiere a los órganos o al lugar donde se realiza el sonido, así, decimos que la “e” es anterior o palatal porque se articula con el dorso de la lengua cerca del paladar. [www.reglasortograficas.info](http://www.reglasortograficas.info)

El modo de articulación es la forma o manera de situar los órganos para realizar el sonido. De donde, la “i” es cerrada por el modo de articulación, puesto que los órganos que intervienen en su pronunciación están en posición más cerrada que

para pronunciar la “a”, la “e” y la “o”; en cambio, por el punto de articulación, la i es **palatal**. [www.reglasortograficas.info](http://www.reglasortograficas.info)

No hay que apelar a la popularidad de la emisora ni a la coloquialidad del lenguaje radiofónico para machacar el idioma. En un sociodrama no importa porque estamos reflejando nuestra manera de hablar cotidiana. En una entrevista, el entrevistado puede hablar como le venga en gana, mientras no ofenda. Pero para conducir una revista o un informativo, los locutores y locutoras deberán esforzarse en pronunciar bien y en articular perfectamente las palabras.

De la misma forma que existen ejercicios de respiración que permiten una adecuada ventilación pulmonar, existe una serie de ejercicios destinados a fortalecer y desarrollar el aparato buco-faríngeo-laríngeo, cuya práctica diaria es indispensable para todos aquellos que de manera directa o indirecta trabajan con su voz.

Como actividad complementaria a las tareas de locución, es muy conveniente realizar ejercicios que permitan controlar la respiración, lo cual redundará sin duda en una sustancial mejora de la dicción.

Estos ejercicios van a desarrollar y disciplinar la musculatura del velo del paladar, de los labios, de la lengua y de las cuerdas vocales.

### **3.5.1 EJERCICIOS DE DICCIÓN**

#### **Ejercicios de labiolecturas:**

Las palabras siguientes contienen principalmente las vocales a, o y u, así como las consonantes B, F, M y P, por ser las más demostrativas:

- PALOMA, ANITA, LOLA, ESPERANZA, RAMONA, MARTA, PILAR, ISABEL.
- ALFREDO, PEPE, ALBERTO, TIMOTEO, FELIPE, VICENTE, PABLO, FERNANDO.

- SEVILLA, ZARAGOZA, VALENCIA, MADRID, SALAMANCA, TERUEL, ALICANTE, GUADALAJARA.
- ROMA, PARÍS, LISBOA, VENECIA, BERLÍN, LONDRES, PEKÍN, MOSCÚ.
- MÉDICO, PINTOR, ABOGADO, MILITAR, ARQUITECTO, DENTISTA, PERIODISTA, TORERO.
- ROSA, VIOLETA, JAZMÍN, NARDO, CLAVEL, AMAPOLA, TULIPÁN, LILA.
- MIRLO, ALONDRA, TORDO, GORRIÓN, GOLONDRINA, JILGUERO, RUISEÑOR, VERDERÓN.

#### **Ejercicios de boca:**

- a) Frente al espejo abrirla cuanto se pueda como boca de pez, hasta ver reflejado en el velo del paladar, la úvula y la pared posterior de la laringe.
- b) Colocar entre los dientes, dos dedos de cada mano y llevarlos lentamente hacia las comisuras para estirar la boca. Soltar rápidamente para obligar a los labios a adoptar la forma de embudo propia de la articulación de la U.

#### **Ejercicios de lengua:**

- Colocarla en posición normal.
- Llevarla cuanto sea posible fuera de la boca.
- Dirigir la punta hacia los incisivos superiores.
- Hacerla salir lo más estrecha posible por la abertura de los labios.
- Golpear la punta contra los incisivos superiores.
- Alzar la base.
- Hacer vibrar la punta.
- Arquearla hacia arriba y hacia abajo.

- Conducir la punta fuera de la boca a derecha e izquierda rápidamente.
- Girarla alrededor de la boca con la boca abierta.
- Extenderla y adelgazarla en toda su anchura.

### **Lectura en voz alta:**

Toma un libro y ponte a leer en voz alta, lentamente y silabeando: Cuan-do-el-co-ro-nel-Au-re-lia-no-Buen-dí-a...

Avanza algunos párrafos así, exagerando la lectura, como haciendo muecas para hablar. Luego, silabea más rápido, asegurándote que pronuncias cada una de las letras de cada palabra.

Hay que corregir las letras que no pronunciamos (las “eses” especialmente) y cambiadas (la “l” por la “r”, la “r” por la “l”, la “c” por la “p”).

También están las palabras mal dichas (“haiga” en vez de “haya”, “hubieron” en vez de “hubo”, “naiden” en vez de “nadie”, “satisfació” en vez de “satisfizo” y tantas otras).

## **3.5.2 VOCALIZACIÓN**

### **Ejercicios de vocalización.**

A la hora de sentarse ante un micrófono, la denominada *tensión de la emisión* hace que el locutor tienda a acelerar su velocidad de dicción, hasta el punto de llegar a ser ininteligible su locución.

Con el fin de paliar esta situación, es necesario realizar, además de los ejercicios de respiración controlada, otros ejercicios de lectura en voz alta, teniendo en cuenta algunas normas de locución muy sencillas, especialmente las relativas a las pausas en la lectura: los signos de puntuación.

- Se recomienda efectuar paradas siguiendo la norma siguiente: hay que parar el tiempo justo para leer mentalmente el nombre del signo de puntuación (coma, punto y coma, punto y seguido, punto y aparte).

- Las frases deben tener una entonación descendente, nunca ascendente en los puntos. De esta manera se evita el “*canta*” durante la lectura.
- Todas las sílabas deben pronunciarse. Deben evitarse igualmente las diferencias excesivas entre b/v, ll/y.
- Evitar titubeos, pues hacen que el oyente dude de la veracidad de lo que se comunica.
- Eludir errores de pronunciación como:
  - Cambiar la d terminal por z
  - Cambiar -ecto por -ezto o por -eto.
  - Palabras terminadas en -j que se pronuncian como terminadas en -z.
  - Pronunciar x como s.
  - Pronunciación incorrecta del participio: -ado por -ao.
- Eliminar referencias personales a la hora de comunicar una información. La información la suministra el medio, no la persona.
- El micrófono debe situarse de forma que el eje esté dirigido y enfrentado a la boca del locutor, a una distancia entre 15 y 30 cm.
- Evitar golpes en la mesa y movimientos rápidos de papeles y objetos.
- Efectuar una prueba previa de nivel, contando de mil cinco a mil cero.

Un excelente modo de corregir los posibles defectos de dicción, consiste en memorizar y decir trabalenguas en voz alta.

### **TRABALENGUAS NIVEL 1**

1. EN LA MAÑANA, LA MAMÁ DE ANA ZAVALA VA A LA PLAZA A CAMBIAR CÁSCARAS DE NARANJA POR MANZANAS, BANANAS, PATATAS Y CALABAZAS, PARA LAVARLAS, APLASTARLAS, AMARRARLAS, EMPACARLAS, CARGARLAS, Y MANDARLAS A CANADÁ.

2. COCO ROMO CONTÓ LOS POTROS Y LOS TOROS DEL SOTO; EL MORO TONTO COGIÓ LOS POTROS, TOMÓ LOS TOROS, Y SÓLO POR SUS LLOROS SE LOS CONDONÓ.
3. QUE VAYA A CABALLO BOLLULLO BAYANO CON BAYO LAVALLE A BAYONA, Y NO VAYA A BAYONA A CABALLO SIN BAYO LAVALLE, BOLLULLO BALLANO.
4. CANSADAS, CARGADAS, RAPADAS, MARCHABAN LAS CHAVAS; CALLADAS, CALMADAS, BANDADAS DE GATAS LAS RATAS CAZABAN; LAS RANAS CANTABAN, LLAMABAN, SALTABAN, Y AL SALTAR SANABAN DE SU MAL ASTRAL.
5. MEMO MEDINA MIMABA MELOSAMENTE AL MININO DE SU MAMÁ MANUELA MIENTRAS MODESTO, MUCHACHO MORENO, REMONTABA LAS CUMBRES A LOMO DE MULA COMIENDO Y MASCANDO.
6. MELESIO MORENO MANDABA MONEDAS, MANOLO MORALES MATABA MOSQUITOS Y AMPARO MENDOZA TOMABA EMPANADAS CON MARI SU HERMANA EN EL MEZQUITAL.
7. NACIÓ NORMAL LA NENA NINA, ANUNCIÓ NOTORIAMENTE LA NANA EN UN INSTANTE ANGUSTIOSO, AUNQUE NUNCA NECESITARA ENUNCIAR NI PONDERAR ANSIOSAMENTE TAN INTERESANTE NUEVA.
8. NADIE NOTA NUNCA QUE NO NECESARIAMENTE SE ENTIENDE LA NOCIÓN DE NACIÓN, AUNQUE CONTINUAMENTE SE TENGAN TENDENCIAS A ENDEREZAR ENDECHAS NATURALES A LA NACIÓN DE SU NACIMIENTO.
9. ERRE CON ERRE, CIGARRO; ERRE CON ERRE, BARRIL; RÁPIDAS CORREN Y RUEDAN LAS RÁPIDAS RUEDAS DEL FERROCARRIL.

10. BONITAS BOBINA, BABEROS, BOLILLOS, BARATOS BOTINES, VENANCIO VENDÍA; BESABA BEBITAS, BALEABA VALIENTES, BOTABA BARQUITOS Y BIEN NAVEGABA.

[www.sites.google.com/chaplinterdeteatro](http://www.sites.google.com/chaplinterdeteatro)

## **TRABALENGUAS NIVEL 2.**

1. LA PIEL DEL JOVIAL MANUEL, SIEMPRE FIEL A LA LEY LOCAL, LUCE TAL CUAL LA MIEL DE UN PANAL SINGULAR.
2. UN RUIN RELATO RETORCIDAMENTE REDACTADO REPLICA REBATIENDO ROTUNDAMENTE EL RETORNO RETRÓGRADO DEL REBELDE RAMIRO RAMÍREZ RAMOS, RATIFICANDO LA REFORMA REVOLUCIONARIA DE SU RUTILANTE RUTA REPUBLICANA.
3. ¡SEÑOR QUÉ CALOR, SIN PAR, RENDIDOR, QUE POR DAR SABOR DE COLOR LOCAL PROVOCA UN HEDOR DE PURO SUDOR!. ¡SEÑOR QUÉ CALOR!.
4. NO CESA DE SISAR LA ZONZA ZITA Y SU SOSO CESE SUSY SUSURRA; SUSY SUSURRA EL SOSO CESE DE ZITA QUE NO CESA DE SISAR.
5. PARA PONER PÁLIDOS LOS PULCROS PÁRPADOS DE PEPITA, PÓNGANSE PASTELES PÚTRIDOS EN PÉRFIDOS PAPELES IMPOLUTOS. PÓNGANSE EN IMPOLUTOS PAPELES PÉRFIDOS PASTELES PÚTRIDOS PARA LOS PÁRPADOS PULCROS DE PEPITA PALIDECER PERMANENTE Y PROPIAMENTE.
6. EL TENIENTE TOMÁS TÉLLEZ INTENTA LA TOMA DE TANCÍTARO, CONTENTO DE TENER TANTOS TROPIEZOS QUE ATRAVESAR Y TIEMPO TOTAL PARA TENTARLO, TANTO, QUE TRATA DE TUMBAR

LOS TERRAPLENES, ATAJANDO LOS INTENTOS DEL TERRIBLE ENTRAMPADOR DEL TLALTOCAN QUE HA TRAMADO TANTAS TRAMPAS EN TANCÍTARO.

7. AL TRAUMATÓLOGO TECLO PREGUNTÓ TITO TANCREDO: ¿QUÉ ES UN TRAUMATISMO, TECLO?. ¿TRAUMATISMO?, PUES LO MISMO QUE TRAUMATOSIS, TANCREDO, CONTESTÓ AL TONTITO TITO EL TRAUMATÓLOGO TECLO.

8. FERNÁN FERNANDO FERNÁNDEZ, FUNCIONARIO FILÁNTRORO, FACILITÓ EL FUNCIONAMIENTO DE LA FÁBRICA DE FILIGRANAS DE FIERRO, FIRMANDO UN FINANCIAMIENTO CON FINALIDAD DE FACILITAR LA FIRME FRATERNIDAD DE LOS FABRICANTES.

9. UN CHOFER CHILENO SE ECHÓ A CHILLAR POR EL CHUECO CHANCHULLO AL ESCUCHAR QUE LUCHO IBA A LUCRAR PARA ECHAR CHIROZOS, COSECHAR CHILES Y CHORREAR CHALECOS.

10. YO POCO COCO COMPRO PORQUE POCO COCO COMO. SI MÁS COCO COMIERA, MÁS COCO COMPRARA

[www.sites.google.com/chaplinterdeteatro](http://www.sites.google.com/chaplinterdeteatro)

### **TRABALENGUAS NIVEL 3**

1. ESE LOLO ES UN LELO, LE DIJO LA LOLA A DON LALO; PERO DON LALO LE DIJO A LA LOLA: NO, LOLA, ESE LOLO NO ES LELO, ES UN LILA. ¿ES UN LILA, DON LALO, ESE LOLO, EN VEZ DE SER LELO?. SI LOLA, ES UN LILA Y NO UN LELO ESE LOLO, LE DIJO DON LALO A LA LOLA.

2. SE FUNDIÓ EL FAMOSO FOCO FABRICADO EN FRANCIA PORQUE FALLO LA FUENTE DE INFLUENCIA QUE FABRICABA EL FLUIDO, Y FINALMENTE FALLECIERON LAS FOCAS FEROCES QUE FULGURABAN EN EL FIRMAMENTO.
3. MARICHU MORQUECHO, CHOCHA, MUCHA Y DUCHA, POR SU CHACHA NICHU LUCHA COMO UN MACHO, COMO UN MACHO LUCHA, DUCHA, MOCHA Y CHOCHA, POR NICHU SU CHACHA, MARICHU MORQUECHO.
4. LA CARNE SE QUEMA, CARMEN; CARMEN, SE QUEMA LA CARNE. TÚ ¿CÓMO COMES LA CARNE? ¿LA COMES QUEMADA O CURDA? ¿QUE CÓMO COMO LA CARNE? ¡COMO SIN QUEMAR LA CARNE Y TAMBIÉN LA COMO CRUDA!
5. EN TLAPACOYA TAFOYA ARMÓLE UNA BULLA A MOYA, PORQUE MOYA EN TLAPACOYA ROBÓLE UN GALLO A TAFOYA EL GALLO, PARA QUE MOYA NO VAYA, POR EL GALLO DE TAFOYA, A ARMAR BULLA EN TLAPACOYA.
6. EN ESTE AÑO, EL NIÑO NÚÑEZ ENGAÑO AL NIÑO NOÑERA CON LA PIÑATA DE ANTAÑO, CUANDO EL ÑAÑIGO CORUÑA ENCAÑONANDO EL REBAÑO, EN LA CAÑADA, CON SAÑA, LO ENSEÑABA A CORTAR CAÑA.
7. OJALA LAJAS ALEJASES; ALEJO; OJALA ALEJASES, ALEJO, LEJOS ESAS LAJAS; LAS LAJAS ALEJA, ALEJO, ALEJO ALEJA LAS LAJAS; LAS LAJAS OJALA ALEJASES, ALEJO.
8. BABEABA LA PAVA, PAPANDO PAPELES, Y VAPORIZANDO LOS PELOS Y EL VELO; VELABA LA PAVA, PELABA LA BABA, Y PROBABLES BROTES DE PLENA POBREZA LA PAVA PAPABA, PAPELES BABEANDO.

9. MIENTRAS HERODOTO DITIRAMBOS DICTE TENIENDO EN DETALLE TODITOS LOS DATOS, IMPORTA UN ARDIENTE LA DOTE DE TARDE SI DANTE EN SU TIENDA DETONANTES VENDE.

10. UN CARGUERO CARGADO DE COGULLAS Y DE TOGAS, GUIADO POR GUMERSINDO CANDONGA, GAN CUANTAS GALAS GUSTABA AL CACIQUE GOMOSO QUE, GOTEANDO GRASA, BAILABA CONGA ANTE LOS CUATRO GATOS DEL AGUERRIDO GUERRERO

[www.sites.google.com/chaplinterdeteatro](http://www.sites.google.com/chaplinterdeteatro)

### **3.6 LA VOZ**

“La voz es un sonido o un conjunto de sonoridades producidas por el funcionamiento de los órganos de la fonación” refiere Canuyt Georges, 1958:p, 17

La voz debe ser libre y suficientemente sensible para reflejar lo que piensas y sientes. Debe ser tan interesante como lo que tienes que comunicar. Debe ser siempre capaz de sorprender. Cicely Berry (2011). Su función es hacer que el oyente destaque lo que debe destacarse.

La voz es el medio que se utiliza en la vida cotidiana para comunicarse con los demás, sea a través de la voz hablada cómo se transmiten pensamientos y sentimientos con precisión. Lo que incluye también la cantidad de vocabulario que se posee y las palabras que se escogen en cada momento. Cuanto más sensible y eficaz sea la voz, mejor se adecuará por tanto a las intenciones

“La voz es una complejísima mezcla entre lo que oyes, cómo lo oyes y cómo lo eliges inconscientemente, utilizar eso que oyes en relación con tu personalidad y experiencia.” Cicely Berry (2011 p. 17).

La colocación de la voz se desarrolla en la respiración y la vibración de notas sostenidas. Con frecuencia se mantiene solo la vocales que pueden ser sostenidas.

La voz del actor transmite lo que la mente el cuerpo y las emociones de cada personaje creado y representado.

El instrumento de la voz está conformado por el aparato respiratorio, el órgano vital vibrante y sistema de resonancia.

### **3.6.1 CUATRO FACTORES DE LA VOZ**

Para Cicely Berry hay cuatro factores importantes que influyen según la personalidad de las personas:

**ENTORNO:** Un niño aprende a hablar inconscientemente, porque lo necesita y por la influencia de los sonidos del habla de la gente que hay a su alrededor. Es un proceso imitativo, de modo que empieza a hablar con un tono similar al de su familia, utilizando vocales y consonantes.

**OÍDO:** Es la percepción del sonido, si se tiene un buen “oído” se está abierto a un número mayor de tonos diferentes en la voz, así como a matices diferenciadores de vocales y consonantes.

**AGILIDAD FÍSICA:** Las personas poseen diferentes grados de conciencia y libertad muscular, lo que se debe en parte al entorno en la que puede influir la tranquilidad con la que se siente, con lo que se cree se puede expresar al hablar. Una persona introvertida y reflexiva encuentra más dificultad para expresarse oralmente y no lleva a cabo el hecho físico de transformar el pensamiento en habla, formando una especie de rechazo al habla afectando a los músculos que intervienen en el habla, haciendo que su movimiento sea menos firme y el resultado menos patente. Cuando menos desea hablar menos son utilizados los músculos. Hay que conectar la intención mental con la acción física.

**PERSONALIDAD:** Aunque se comienza por imitación, siempre existirá la necesidad individual de comunicarse y la tranquilidad o intranquilidad de desarrollar propio estilo de voz y habla personales.

### **3.6.2 EJERCICIOS PARA EL MANEJO CORRECTO DE LA VOZ**

Estos ejercicios se realizan para conseguir una mayor libertad en la voz, para que cada vez sea más consciente de la diferencia que hay entre la tensión personal y la tensión del personaje. Es de suma importancia clarificar la palabra, puesto que; “La palabra es el resultado de lo que piensas y de lo que sientes y es lo que, finalmente repercute en el público” Cicely Berry (2011. P 279). La palabra no puede estar desequilibrada por el tono.

#### **EJERCICIO #1**

Póngase en el suelo, sintiendo la espalda tan extendida como sea posible; es decir, los hombros y la espalda ensanchándose y la cabeza alargándose desde La espalda. Teniendo la sensación de extenderse sobre el suelo.

Sienta los hombros, el cuello y los brazos libres, de modo que las articulaciones se estiren y no se compriman.

(Cicely Berry, 2011: p, 278)

#### **EJERCICIO #2**

Ponga las manos en los lados de las costillas, donde la caja torácica es más ancha:

\*Inspire y después espire en forma de suspiro sacando todo el aire fuera; espere hasta que sienta que los músculos entre las costillas necesitan ponerse en movimiento; después, llene otra vez lentamente, sintiendo cómo las costillas se ensanchan en la parte posterior y en los lados. No intente elevar la parte superior del pecho. (Repita varias veces).

\*Inspire, y después espire lentamente contando hasta 10, siendo consciente de los músculos que hay entre las costillas controlando la respiración. Aumente las cuentas hasta 15 y después hasta 20.

\*Haga una inspiración completa. Ponga una mano en el diafragma y suspire desde ahí varias veces, suave pero firmemente, para sentir de donde proviene la respiración. Después, al hacerlo, realice algo de sonido con la vocal “a”, haciendo que suene como una percusión. Posteriormente, un sonido más sostenido en “e”, “i”, “o” uniendo la respiración al sonido. (Cicely Berry, 2011: p, 280)

\*Inspire de modo que las costillas se abran. Ponga una mano en el diafragma y suspire cómodamente por la garganta, que está abierta. Llene otra vez y cuente hasta 6 en voz alta en esa respiración. Continúe con un texto corto que conozca, asegurándose que cada vez que inspire llene por completo, de modo que la respiración comience el sonido. Radica el sonido a la respiración.

(Es importante que revise que los hombros y el cuello estén libres).

(Cicely Berry, 2011: p, 281)

### **EJERCICIO # 3**

Póngase en una buena posición, bien sentado o de pie con la espalda ensanchándose y alargándose.

a) Deje caer la cabeza hacia adelante, levántela lentamente, sintiendo los músculos en la parte posterior del cuello tirando hacia arriba.

Déjala caer hacia atrás y elévela

Déjala caer hacia los lados, estire y elévela.

Haga que dé vueltas tanto como pueda.

(Tense un poco hacia atrás; relájela y sienta la diferencia).

Asiente suavemente desde una posición erguida, sintiendo libres los músculos en la parte posterior del cuello.

Gírela para obtener la sensación de libertad de movimiento. La cabeza puede estar quieta pero no rígida.

b) Levante los hombros y suéltelos suavemente, notando lo que se siente cuando se han dejado caer.

(Cicely Berry, 2011: p, 281)

#### **EJERCICIO #4:**

Siga los siguientes pasos

a) Con las manos detrás de la cabeza (tan relajada como sea posible) inspire y suspire directamente hasta la última gota de aire. Espere hasta que las costillas sientan la necesidad de moverse, dejando entonces que las costillas se ensanchen y se llenen. Repitiendo dos o tres veces, únicamente, ya que esto abre el pecho.

b) Las manos abajo o en los lados de las costillas, inspira completamente y espira lentamente contando hasta 10,15 y 20, siendo consciente de los músculos entre las costillas controlando la respiración.

c) Inspire y suspire desde el diafragma diciendo “a”, sintiendo la respiración y el sonido juntos. Después con una vocal más sostenida “e” y “o”. Cuando sienta que el sonido está arraigado, diga parte de algún texto con esa respiración.

(Mantenga siempre la parte superior del pecho, el cuello y los hombros libres).

Cuando esté diciendo su texto, piense en el diafragma para obtener el sonido, de modo que consiga la sensación de que el tono viene sin obstáculos desde allí. El pecho puede contribuir a la resonancia. La garganta debería sentirse completamente libre. Lo importante es sentir que los músculos funcionan entre las costillas y el diafragma, porque es el tono muscular lo que proporciona la sustancia del tono de la voz. Exagere el movimiento de los músculos en los ejercicios, únicamente para ser consciente de ellos.

La respiración debe ser económica y suave, pero la energía extra necesaria para proyectar, de manera que pueda mantener la intimidad y sutileza aún siendo suficientemente amplio, deberá provenir de este uso pleno de la voz.

(Cicely Berry, 2011: p, 282)

## **EJERCICIO # 5**

Ejercicio de musculación, introduzca un lápiz y haga ejercicios con los músculos de la lengua y de los labios.

### **Ápice de la lengua**

La la la la la

Lala lala lala lala lala

Lalala lalala lalalalalala lalala

### **DEJE CAER LA LENGUA HASTA ABAJO CADA VEZ**

Tetete tetete tetete ta

Dedede dedede dedede da

Nenene nenene nenene na

### **PARTE POSTERIOR DE LA LENGUA**

Quequeque quequeque quequeque ca

Gueguegue gueguegue gueguegue ga

Quequeque tetete

Gueguegue dedede

### **LABIOS**

Pepepe pepepe pepepe pa

Bebebe bebebe bebebe ba

Mememe mememe mememe ma

Mememe nenene

(Cicely Berry, 2011: p, 283)

En los ejercicios apriete fuerte los músculos de los labios y de la lengua para ser consciente de ellos. También contribuyen a la resonancia y le dan dimensión.

A u

A o u

A o u au

Ma mo u mau

Pa po pu pau

Ba bo bu bau

Parte anterior de la lengua: Mantenga relajada la parte posterior de la lengua.

A i

A ei i

A ei la i

La lei li lai

Ta tei ti tai

Da sei di dai

Na nei ni nai

Sienta la parte anterior de la lengua arqueándose hacia arriba.

Lía lea

Tía tea

Ría rea

Día sea

Pía cea

Sienta la lengua moviéndose hacia abajo.

Sin el lápiz diga: ffffffffffffffff y zzzzzzzzzzzzzzzz y brrrrrrrrrrreeeee, varias veces sintiendo la vibración en los labios y la lengua.

(Cicely Berry, 2011: p, 284).

### **ABRIR LA GARGANTA SIN LÁPIZ:**

a) Deje caer la mandíbula y sienta la lengua y el cuello completamente relajados y abiertos. Haga que los músculos en la parte posterior de la lengua y el paladar se pongan en acción diciendo “gueguegue” muy fuerte, empujando la lengua hacia arriba hasta la parte posterior del paladar y sintiéndolo tenso. Después deje caer la lengua y siéntalo relajado, de modo que sea consciente tanto de la tensión como de la relajación.

b) Repítalo de este modo:

gueguegue (Con el paladar y la lengua tensos en la parte posterior).

Gueguegue (Con el paladar y la lengua caídos).

Escuche la diferencia de sonidos:

Gueguegue – tenso

Gueguegue – relajado

Aa – caído y abierto

Al finalizar con la lengua y el paladar relajados

Gueguegue - aa

Guegue - ei

Guegue – ai

(Cicely Berry, 2011: p, 285)

Mantenga las consonantes firmes y las vocales abiertas.

c) Después, utilizando una buena cantidad de respiración cante en “ei y “ai”, asegurándose de que el sonido comienza en el diafragma.

Repita esto, balanceándose de un lado a otro con los brazos y la cabeza, asegurándose de que la cabeza cae por completo cada vez.

7. Póngase de pie y trabaje en un texto, combinando el resultado de todos los ejercicios, es decir, respiración, relajación y musculación.

(Cicely Berry, 2011: p, 286)

### **3.6.3 RESPIRACIÓN**

La voz humana se produce mediante el aprovechamiento de una columna de aire provocada por la contracción de los pulmones (segunda fase del proceso de respiración) que se pone en vibración al pasar por la laringe (proceso de fonación) y es amplificado y modificado por los resonadores (proceso de resonancia) como son las fosas nasales, el paladar y la faringe.

Existen tres tipos básicos de respiración:

- 1) Costal o superior.
- 2) Media.
- 3) Inferior o diafragmática. Esta nos será de máxima utilidad.

La capacidad pulmonar depende, más que de la talla y del peso, del entrenamiento a que se someten los pulmones.

Es posible iniciar el entrenamiento reteniendo la respiración unos veinticinco segundos como mínimo, para ir aumentando a razón de dos segundos por semana aproximadamente.

A continuación ejercicios prácticos que contribuyen a mejorar la calidad de la respiración diafragmática.

1.- Prácticas de respiración diafragmática.

1.1.- Inspiración y espiración nasal.-

a) Inspiración lenta, suave, profunda y silenciosa.

b) Pausa

c) Espiración lenta, profunda y silenciosa.

\* Efectuar a razón de 16/18 veces por minuto.

1.2.- Inspiración nasal y espiración bucal.

1.2.1 - Inspiración lenta, suave, profunda y silenciosa.

1.2.2 Pausa de control.

1.2.3 Espiración bucal muy prolongada.

\*Retener en la pausa el aire durante algunos segundos, contando mentalmente desde mil uno a mil nueve.

1.3.- Espiración disciplinada.

1.3.1 Inspiración nasal.

1.3.2 Pausa.

1.3.3 Espiración bucal, disciplinando el aliento.

\*La espiración debe efectuarse alargando los labios y soplando suavemente sobre una llama sin apagarla, o sobre el dorso de la mano forma que apenas se note el roce del aire.

#### 1.4.- Ejercicios de autocontrol.

1.4.1 Control respiratorio, manteniendo durante un minuto en el aire un copo de algodón o una pluma.

1.4.2 Soplar pelotas de ping-pong sobre una mesa

1.4.3 Apagar una vela colocándola cada vez a mayor distancia.

1.4.4 Colocar un espejo bajo las fosas nasales y espirar por la boca sin empañarlo.

#### 1.5.- Respiración diafragmática regular.- corregir

1.5.1 De pie, en posición normal, expulsar todo el aire empujando fuertemente con el abdomen, hasta sentir una leve sensación de asfixia.

1.5.2 Inspirar profundamente por nariz y boca, manteniendo inmóviles las clavículas y las costillas, sacando el estómago.

1.5.3 Expulsar gradualmente todo el aire aspirado, empujando con el estómago.

1.5.4 Variante.- Efectuar una espiración inicial brusca. Para comprobar que se ha expulsado todo el aire posible, intentar pronunciar cualquier palabra: no debe ser posible.

1. Aspirar lenta y continuamente, contando cuatro tiempos (desde mil uno a mil cuatro)

2. Un tiempo de pausa.

3. Espiración continuada en cuatro tiempos

4. Un tiempo de pausa.

5. Repetir a partir de A.

\*Mínimo cinco veces

- SE DENOMINA RESPIRACIÓN 4 - 4.

1.5.5.- Una vez dominado el ejercicio anterior, aumentar los tiempos hasta cinco. La espiración inicial siempre será brusca, en un tiempo.

- ES LA RESPIRACIÓN 5 - 5.

1.5.6.- Como en el caso anterior, aumentar los tiempos hasta seis.

- ES LA RESPIRACIÓN 6 - 6.

1.6.- Respiración diafragmática irregular. En ella no coinciden los tiempos de inspiración espiración.

1.6.1.- Manteniendo el esquema anterior, inspirar en tres tiempos y espirar en seis.

- Realizar el ejercicio un mínimo de diez veces.

1.6.2.- Ídem inspirar en dos tiempos y espirar en seis..

- Realizar el ejercicio un mínimo de diez veces.

1.6.3.- Ídem. aspirar en un tiempo y espirar en seis.

- Diez veces.

### **Tabla de ejercicios diaria: batería de respiraciones.**

Expulsión inicial brusca. Pausa de un tiempo.

Cinco respiraciones 4 - 4

Diez respiraciones 6 - 6-

Diez respiraciones 3 - 6 (inspiración rápida, espiración lenta)

Diez respiraciones 1 - 6

Una respiración 6 - 6, con alargamiento progresivo de los tiempos de espiración final, para mantener dominado el diafragma, que tenderá a acelerar sus movimientos, tanto en la aspiración como en la espiración por la costumbre adquirida.

Una vez automatizado el ejercicio respiratorio, debe perfeccionarse la espiración con el fin de adaptarla a la fonación. Para ello deben realizarse tres ejercicios denominados *de administración del aliento*. Es preciso llenar los pulmones al máximo y la espiración debe mantenerse el máximo tiempo posible (20" o más), controlando desde el diafragma, no desde los labios.

### **3.7 ARTICULACIÓN**

Es la correcta pronunciación de las palabras articular bien es una necesidad absoluta para hablar en público, la articulación comprende el estudio de todos los elementos del lenguaje hablado, las combinaciones diversas de las vocales y las consonantes, forman las sílabas, diversamente unidas forman palabras, finalmente se unen formando frases. Para aprender a hablar bien y saber el arte del buen decir, es preciso ejercitar la articulación mediante ejercicios de articulación silábica.

Solo la articulación da a la palabra claridad y nitidez, ella es la que le da al creador, la fuerza, la pasión, la energía y la vida. Una buena articulación muestra la mejor manera de tener la atención del público objetivo.

Una mala articulación se puede ejemplificar de la siguiente manera:

“Onde está” lo correcto es “donde está”

“Pa que” lo correcto es “Para qué”

“Ta bien” lo correcto es “Está bien”

“Verda” lo correcto es “Verdad”

En este apartado vamos a ver algunos ejercicios prácticos para mejorar la buena articulación de las palabras.

### 3.7.1 EJERCICIOS DE ARTICULACIÓN

- Lleve los labios hacia atrás pronunciando mentalmente la vocal “i” y luego llévelos hacia delante pronunciando la vocal “u”, realizarlo rápidamente durante treinta segundos, este ayuda a fortalecer los músculos de la boca para una correcta vocalización.
- Realice movimientos circulares con la lengua por la paredes internas de la boca, como sacando chocolate alojado en las encías. Hágalo durante 30 segundos.
- Póngase de pie frente a un espejo -para observar el juego de los labios- comience por vocalizar primero las cinco vocales (a, e, i, o, u) esmerándose para que suenen claras, sin levantar, ni forzar el tono de voz. A intervalos descanse.

Realice la siguiente gimnasia vocálica.

AA - AE - AI - AO - AU

EA - EE - EI - EO - EU

IA - IE - II - IO - IU

OA - OE - OI - OO - OU

UA - UE - UI - UO - UU

- Siempre delante del espejo, vocalice las sílabas (as, es, is, os, us), hasta conseguir que la “s” suene clara, pero no silbante.

- Vocalice palabras con consonantes líquidas (l y r) tales como: clamor, clero, clima, clon, club, práctica, precoz, privado, producto, prusiano, etc.
- Muerda un lápiz a modo de freno para caballos, para obstaculizar la articulación de las palabras y lea, con una sola respiración, un texto cualquiera esforzándose por pronunciar lo mejor posible a pesar de la traba.
- Lea libros cuya temas salgan de lo común, sin pronunciar sonidos, pero usando los labios y la lengua para modular palabras.
- Vocalice palabras terminadas en “do” (asado, cansado, pelado), etc. Para evitar decir: asao, cansao, pelao.
- Lea en voz alta, primero pronunciando clara y correctamente el texto y luego dándole expresividad.
- Juegue con el sonido de las letras m, n, ñ produciendo resonancia en su pecho, sintiendo profundidad.

Ejemplo:

- Tam - bién, - Cam - bio,

- Ram - pa, - Can - ción,

- Cen - tau - ro, - Con - ven - to,

- Cum - ple - años, - Cun - dir,

- Cu - ña, - Pu - ñe - te,

- Ca - ña, - Ca - ñe – ría.

- Hábituese a cantar todos los días para conocer su voz y cultivarla. También es importante cantar con los labios cerrados, haciendo uso de los resonadores (expulsando las notas musicales por las fosas nasales) [www.aumed.net](http://www.aumed.net)

## **CAPÍTULO 4**

### **4.1 LOCUTORES ESPECIALISTAS EN LA LOCUCIÓN COMERCIAL APLICANDO LA ACTUACIÓN**

La locución comercial en Guatemala ha ido creciendo e innovándose, pero esto se ha logrado gracias al talento, perseverancia, iniciativa, creatividad y disciplina de los profesionales en la materia:

### **4.2 GILDA CASTRO**

Con más de 60 años con el Arte radiofónico, realizó estudios en Ciencias de la Comunicación en la Universidad Francisco Marroquín. De 1,999 a la fecha, es Directora y Capacitadora del Centro de Locución Interpretativa “Gilda Castro”, donde adiestra y prepara locutores principiantes intermedios y avanzados para radio, teatro y televisión, basada en la ética profesional, promoviendo los valores nacionales de la historia guatemalteca.

Escribió programas de Radio y Teatro 1976 a 1989 en el Ministerio De Educación. Actriz y Directora Artística, durante 3 años de labor en Educación Básica Rural EBR, escribió programas de Alfabetización Nacional, participó en programas televisivos de alfabetización, también impartió cursos de locución a maestros que seleccionó el Ministerio de Educación.

Ha grabado varios comerciales para diferentes estudios de grabación, entre los que se pueden mencionar: Mac Estudio, Audio Com, Publi-7, Acoustic, Segrabó, Gutiérrez Machado Publicidad, Audio Track, entre otros.

Es miembro de la cámara de Locutores Profesionales de Guatemala desde 1,986. Fue nominada a Premio Jade en el primer certamen de Publicidad en la Categoría “Mejor Locutor” por el comercial “Pepito en Samaritana”

En noviembre del año 2,000 le otorgan diploma de Honor al Mérito USAC por la División de Publicidad e Información por el Periódico Universidad “Mesa de Cristal”.

Recibe reconocimiento como “Maestro del Micrófono” por promover los valores nacionales en los últimos 50 años.

Produjo, condujo y actuó en la emisora “Alfa Super Estereo” en el programa “Levántate Ganando” con los personajes de “Pepito”, ”Tacha Retacha”,” Doña Jacobita” y otros personajes característicos.

En el año 2,000, la Escuela de Ciencias de la Comunicación de la Universidad de San Carlos, le rinde homenaje por su trayectoria artística, por todo lo que ha brindado dentro de la Locución Profesional,

En el año 2,005 recibe el reconocimiento a su trayectoria en pro de la Locución Guatemalteca, en el 75 aniversario de TGW.

Personalidades que se han formado en el centro como Elsa Mariana, Jimy Morales, Samy Morales y Josué Morales. Formamos alumnos de un todo despertamos su talento

Nuestra filosofía es “te estoy tratando con amor como cuando te encuentras en casa” El círculo de la locución es muy cerrado porque se cree que le van a quitar el “penito” al contrario: mientras más profesionales sean, mejor imagen para las emisoras.

#### 4.2.1 ENTREVISTA A GILDA CASTRO

1. ¿Que debe tener un buen locutor?

La magia de la radio, tu puedes tener 40,000 años pero si tu voz es fresca y haces caracterización de voces no te imaginas que el auditorio cree que hay dos o tres personalidades dentro de una cabina o un estudio de grabación. O grabar comerciales con dos o tres voces.

2. ¿Considera que un locutor debe seguir profesionalizándose?

Todo profesional debe evaluarse para saber cómo está. Los locutores somos “lorocutores” y deben respetar y practicar la ética profesional. Yo estoy sirviendo a Guatemala educando, todos aportamos un granito de arena hacer un país mejor. La ética es nuestra imagen, nuestra imagen es nuestra conciencia, nuestra conciencia es Dios. A cualquiera puedes engañar pero a Dios y a ti mismo, no.

3. ¿Que la motivó a crear el centro de locución interpretativa?:

Tuve la bendición de iniciar en el radio teatro en la TGW, pero me dí cuenta que la radio educa entre los medios de comunicación, televisión prensa, cine teatro. La radio tiene una responsabilidad mayor por la cobertura que tiene y porque a través del buen manejo de la dicción, matices, respiración, intensidad, que es como nos formaron en la TGW esos los grandes maestros, me dí cuenta que eso educa y te enseña a manejar emociones y sentimientos, en cada radionovela, en cada personaje que hacía, luego me quedé con la radio novela de mi tía María Luisa Aragón, un sueño hecho realidad, una fantasía. Le decía a mi esposo y a mi hijo José Fernando: yo sueño con formar futuros locutores de Guatemala, no sólo en nivel radio teatro y corregirles una escena sino en una secuencia dosificada académicamente hablando. Eso es lo que yo quiero, trabajar con cada uno de ellos y no sólo en un programita.

Hace 17 años empezamos. Nos ha costado, pero como es vocación, no nos guiaba el lucro sino formar locutores. Hemos tenido sólo lindas experiencias por la honestidad con la que trabajamos, sin egoísmo. Si los alumnos se forman muy bien, pueden llegar a tener su academia si lo que queremos es multiplicadores.

Hemos luchado por incluir el radio teatro en las emisoras y los publicistas no creen en eso, si en la época de oro había radio teatro en todas la emisoras del país. Y los publicistas creían en el trabajo. Y eran radio novelas por que educan, te dejan un mensaje, no sólo al actor sino también al público. Si tu vez un personaje que cambia te hace cambiar. A veces hay un personaje problemático con el que te identificas pero si vez que ese personaje cambia tu también lo quieres hacer.

Eso me convenció que había que hacer una academia de locución interpretativa en la que no sólo ibas a blabla como se habla en cabina que no te da tiempo a enamorarte de tu información, si no manejar emociones sentimientos. Una nota luctuosa como la vas a leer con respeto, debe haber una transición según la información que se va a dar, con un tono de respeto y eso lo enseñamos aquí.

Eso era lo que a mí me preocupaba manejar emociones, sentimientos, ética profesional, y Dios me ha visto con misericordia llevando mas de 3000 alumnos y muchos trabajando en los medios de comunicación.

No tenemos ningún compromiso con la TGW sino la de formar locutores.

4. ¿Qué técnicas de locución son funcionales para mejorar el desempeño de un locutor comercial?

Ellos tienen que aprender a mejorar su respiración, su ritmo de lectura su correcta dicción, sus matices de voz, todo eso ellos lo deben de practicar, deben prepararse y el radio teatro les ayuda. Las dinámicas del centro de locución interpretativa en la entrevista todo va de una forma tan coloquial tan amena, tu

puedes manejar ante un micrófono un tema interesante pero tienes voz de gotera, lara lara lara, el espectador cambia de emisora porque no lo soporta.

Tienen que trabajar con dosificación de aire con ejercicio de respiración, su vocalización musical, el locutor tiene que aprender a cantar, no porque vaya a ser cantante en su profesión, sino porque cuando vemos que un alumno desentona un poco.

Los locutores tienen que formarse, si ven que desentonan, que reciban su clase de canto porque la maestra si va a encontrar los decibeles de voz y así pueden saber en qué está la limitación del oído musical.

Es importante recibir clases de vocalización musical porque cuando se va a grabar un comercial, el oído musical debe estar despierto. A mí me ayuda mucho para hablar porque damos la vocalización musical para una voz más amena al hablar.

5. ¿Considera que un buen inicio para un locutor es el radio teatro?

No, es la locución, porque con la locución trabajamos mucho con tu dicción y tu respiración con matices de voz, ritmo de lectura te cronometramos algunas dinámicas. Cuidamos tus comportamientos ante el micrófono. Ya con esas bases ya te puedes incorporar a radio teatro. Hay casos específicos como hemos hablado con el Licenciado José María Torres que los alumnos van en el 5to ó 6to semestre de locución si pueden venir a recibir el curso de radioteatro, porque ya tienen base de dicción, respiración etc.

6. ¿Considera que la locución y la actuación van de la mano?

Absolutamente, creo que cuando vas a estar en una cabina de sonido o un estudio de grabación, se debe interpretar, matizar cada acción que se realice, todo en la radio se debe interpretar, según el momento, de una manera correcta.

### 4.3 JOSUÉ MORALES

Profesional del entretenimiento toda una leyenda de la locución y de la comedia llamado “El hombre de las mil voces”, humorista, imitador, actor, cantante, periodista, conductor, guionista y productor. Licenciado en Ciencias de la Comunicación con Maestría en comunicación educativa, son solo unas las muchas habilidades del señor Josué Morales.

Proveniente de una familia de amplia trayectoria de artistas e incursionadas en la radio guatemalteca, se inicia en la locución siendo apenas un niño, imitaba voces que escuchaba en la radio y la iglesia, inspirado por sus hermanos Luis y Everardo Morales

En el año de 1982 se inicia en metrostéreo, un año después en “La Voz del Hogar”, en 1986 en el programa “Educación Básico Rural” donde se forjó como actor, locutor y escritor de guiones, es este programa empieza a crear personajes radiales profesionalmente. En 1994 formó parte del programa “A todo dar” en Yo Si Sideral donde surgen algunos de sus personajes más reconocidos. Durante 15 años en el programa “El Estartazo” en Alfa junto a Celia Recinos y Federico Velarde. En la actualidad deleita a miles de radio escucha en TGW el programa “Al Despertar”.

Reconocido por sus personajes “Don Cheyo”, “Pancho Norteño”, “El Tabla”, “Lic Gódinez”, “El Güicho”, “Don Rigo”, “El tremendo”, cabe mencionar las grandiosas imitaciones, de artistas como Ricardo Arjona, José Feliciano y Luis Miguel entre otros. Sin dejar fuera a ex presidentes de Guatemala como Alvaro Color, Alvaro Arzú, Serrano Elías, Oscar Berger, Alfonso Portillo. Así hay muchas más personalidades que el maestro Josué Morales tiene en su repertorio. Personajes que ha llevado a representar en escena donde miles de espectadores han asistido.

Un gran talento del medio artístico y la comunicación social un amplio repertorio en la radio, teatro y cine guatemalteco, logrando una maravillosa fusión de canto, actuación e imitación.

#### **4.3.1 ENTREVISTA A JOSUÉ MORALES**

1. ¿Cómo se inicia en el ámbito artístico?

Desde muy pequeño tenía inclinaciones artísticas producto de que mis hermanos mayores eran locutores de radio, actores de radionovelas en los años 60 y 70. Tuve la influencia de mis hermanos Everardo Morales y Luis Morales. Mas adelante otros de mis hermanos también incursionaban en la radio y la actuación y de allí que desde niño estuve ligado a esta actividad.

2. ¿Cuándo descubre su talento para imitar y crear voces?

Imitaba las voces de los personajes que escuchaba en la radio o en la iglesia evangélica desde muy pequeño. Notaba que a quienes me escuchaban les causaba gracias. Era bastante joven, pero lo hacía sin pensar que algún día esa sería mi actividad principal. En 1986 en el programa Educación Basica Rural comencé a hacer personajes radiales profesionalmente. En el año 1994 en el programa A Todo Dar en Yo si Sideral ya comencé a crear mis propios personajes e imitar voces como una actividad profesional.

3. ¿Cómo se inicia en la locución?

Profesionalmente en 1982 hice mis primeros tanes en Metroestereo. Al año siguiente en 1983 en la emisora La Voz del Hogar. Antes había tenido apariciones en spots de radio, lo hice de niño, pero en forma muy esporádica.

4. ¿Cuándo decide dedicarse a la locución comercial?

Cuando obtuve mi primer trabajo formal en radio, 1983 La Voz del Hogar. Trabajaba en esa emisora dando la hora, anunciando canciones y grabando spots y diferente tipo de contenidos.

5. Considera que la locución y la actuación pueden ir de la mano.

Hay cierto tipo de locuciones que no requieren actuación, como la lectura de noticias o los reportajes periodísticos, o los documentales, pero los comerciales, la caracterización, los doblajes, por ejemplo si requieren que el locutor sea también actor. Actor de voz, o voiceover. Es deseable que todo locutor sea también actor.

6. ¿Cuál fue su primer comercial y como fue esa experiencia?

De niño hice varios comerciales. Tenía 6 años cuando fui modelo y locutor infantil para un spot de tv de Jugos Kerns. No sabía qué estaba haciendo en realidad. Luego hice comerciales de niño para Colgate, Calzado Incatecu.

Ya como locutor profesional para Cemaco y una cadena que se llamaba Almacenes Gigante. Me sentí emocionado sobre todo cuando los escuche al aire y recibí pago por ello.

7. ¿Puede mencionar algunos de los comerciales en los que ha prestado su voz?

Principalmente Mc Donalds, mi voz se posicionó con esa marca por más de 27 años, para Guatemala y Centro America. Hyundai, Pan Bimbo, alguna vez Coca Cola, durante varios años anuncie Cigarrillos Rubios y Orange Crush. Lotería de Visas para la Embajada de Los Estados Unidos.

8. ¿Qué técnica de actuación considera se deben utilizarse para grabar un anuncio comercial?.

La técnica es la misma siempre, estar claro del personaje que se va a interpretar y caracterizarlo tomando como referencia algún personaje de la realidad que se le parezca y crearlo a partir de lo requerido. Interpretar, más que leer un texto.

9. ¿Qué debe tener un locutor para iniciarse en la locución comercial?

Debe tener versatilidad, es decir facilidad de adaptarse a cualquier tipo de locución, si promocional, caracterizada, dialogada, o institucional. Una voz agradable, tecnicada, y capacidad de seguir dirección. Deseable que sea actor de voz.

10. ¿Considera que se debe tener una base de actuación para desenvolverse en la locución comercial?

Por supuesto que sí. Debe ser locutor vendedor, pero a través de la seducción y sugestión, elementos que debe desarrollar con su voz. Debe enamorar con su voz, para atraer al oyente hacia la marca.

11. ¿Qué consejo le da a las nuevas generaciones de profesionales de la locución que se quieran dedicar a la locución comercial?

Cultivar su voz, tomar clase de canto para afinarla bien y manejar bien la respiración y resonancia. Aprender actuación, buscar un estilo propio, trabajar mucho en adquirir una lectura fluida y buena dicción. No imitar a otros locutores, tratar de ser original.

## **4.4 NELSON LEAL**

Cantautor, productor, locutor, actor y presentador de televisión, con gran trayectoria. A nivel nacional. Presentador y productor de programas como “La Feria de la Alergia” y “De Fiesta Con Nelson Leal” Creador del reconocido tema a nivel internacional “Orgulloso de Ser Chapín”. Debutó como actor en el Teatro Abril en la obra Aladino con el personaje del “Genio de la lámpara” por el cual le otorgaron el premio de la medalla “Dante Adillero” por ser el mejor actor de teatro para niños en 1997.

### **4.4.1 ENTREVISTA CON NELSON LEAL**

1. ¿Cómo te inicias en la locución?

Al principio yo lo que quería era ser cantautor. Sin embargo Dios me dio la oportunidad de que en la vida fuera conociendo a algunas personas que tenían más experiencias que yo en diferentes áreas del quehacer artístico y consideraron que tenía potencial, como para poder desarrollarlo.

Recuerdo que mi primera experiencia fue cuando trabajaba como cantante en un estudio que se llamaba “Audio Estudio Gamboa” y llegó un publicista y prácticamente yo era el cantante de planta, que hacía los anuncios de Pollo Campero, Banco Industrial. Y él fue el que llevó las características y surgió la oportunidad de actuar, había intentado hacer algunas locuciones pero no tenía a nivel fisiológico el sonido necesario como para encuadrar dentro de lo que en 1992 se consideraba que podía ser un locutor. Mi voz es de un tenor. También mi capacidad de actuación no transmitía ningún tipo de emoción ya lo había intentado varias veces en el estudio, sin embargo él vio cierto potencial y me llamó para un comercial de televisión en el que pudiera actuar haciendo el papel de Pancho Villa, era para hacer conciencia, controlar el desperdicio de agua, me caracterizaron y

tenía muchas expresiones faciales es algo que siempre me ha caracterizado, ya es algo que viene conmigo.

Entonces, en el anuncio no tenía que hablar, simplemente actuar y así fue mi primera experiencia. A raíz de eso ese anuncio gustó tanto que luego me llamaron de otra agencia de publicidad porque iba a salir un nuevo directorio telefónico, iba a salir una campaña publicitaria donde te decían que te podías anunciar y no te saldría un ojo de la cara, entonces eran piratas. Salía Garfio pata de palo y yo era sólo un ojo era el que llevaba la batuta con el que no te costará un ojo de la cara era el eslogan.

Yo aprendo muy rápido por mi deseo de querer ser un artista reconocido. En ese entonces y el publicista antes de grabar me dio los guiones, ya me los había memorizado. Me decían que hiciera una voz carrasposa y me dí cuenta que no tenía la voz de un locutor comercial pero sí tenía la habilidad de caracterizar voces. Y cuando me pidieron que les mostrara un ejemplo lo hice y en ese momento les encantó. Eso me dio confianza y fueron los primeros comerciales que grabé.

2. ¿Que necesita un locutor comercial para tener un mejor desempeño de su profesión?

Asimilar la personalidad del personaje ya sea ficticio como “El árbol del cuento de navidad de Pollo Campero”, buscar los perfiles.

Darle a ese personaje el sonido, la voz es sumamente importante, obviamente a quien esté empezando debe tener contacto con su productor, su director y publicista, que le den dos o tres días para que se pueda preparar. Los locutores, cuando está el publicista, el creativo, el locutor, ellos te tienen que dar esa retroalimentación.

Ya cuando adquieres experiencia es diferente. Es muy importante no tenerle miedo al ridículo, hay que proponer y proponer. Al principio de mi carrera las cosas que yo pensaba que no les iban a gustar eran las que mejor les parecía.

3. ¿Qué debe tomar en cuenta un locutor comercial a la hora de crear un personaje?

1. Definir mentalmente cuales son los rasgos de personalidad de tu personaje.

2. Buscar una voz, caracterizar en tono y timbre.

3. Aplicar las técnicas de locución, es decir, utilizar la intensidad que es el volumen que tú le vayas a dar. El tiempo, es decir los silencios, la aceleración, el detenerse el re- mar- car al- gu- nas- co- sas., por ejemplo, darle las inflexiones necesarias, esto te va ayudar a tener un mejor personaje.

4. ¿Considera que la locución y la actuación van de la mano?

La combinación de la radio le dio la chispa de que, lo del la radio lo podía llevar al teatro y viceversa, por medio de mis personajes en teatro lograba que el público me amara si era bueno, que me odiara si era malo y que me tuvieran miedo. Mis personajes en el teatro eran interactivos.

5. ¿Qué aspectos importantes debe tener el locutor comercial?

Tienen que aplicar esas técnicas de teatro, cuando uno está en una cabina de radio transmitiendo noticias, un programa de entretenimiento, entrevistando a

alguien, interpretando personajes o cuando está en un estudio de grabación grabando un comercial, es muy importante que el locutor tenga las bases académicas pero sobre todo prácticas de la actuación.

6. ¿Considera que los estudiantes de locución tengan bases de actuación?

Considero que es necesario y fundamental para que nuestros estudiantes de la carrera de Ciencias de la Comunicación de las diferentes universidades, tengan la capacidad de poder ofrecer sus servicios a organizaciones internacionales a empresas transnacionales, que necesiten hacer doblajes de cualquier tipo, porque si bien es cierto en las técnicas de locución te enseñan ciertas cosas, el teatro viene a potencializar el máximo ese conocimiento y las habilidades que tú puedas tener.

7. ¿Cómo vive Nelson Leal el proceso de grabación de un comercial?

Cuando me llaman a grabar un comercial uno tengo la idea de tal vez cual es la marca, tienes una idea de que es lo que podrías enfrentar. Tienes que dejar por un lado tu ego, tienes que pensar en función de cómo puedes ayudar a que ese comercial quede mejor, entonces el productor o el creativo te van ayudar a dar las indicaciones, normalmente, le dicen a uno “necesito que me grabes la voz institucional y luego la voz de promo” eso te lo dicen en la universidad pero realmente no puedes permitirte que todos tus comerciales suenen a lo mismo. Tienes que entender lo que los creativos, directores quieren para que puedas mejorar lo que ellos quieren alcanzar

El éxito de un locutor es que sea versátil. El locutor es un actor, la raíz, digamos, es la actuación y de ahí se desprende los mimos que son eminentemente visuales y los locutores que son eminentemente auditivos, entonces, en este caso no puedes llegar a ser locutor si no tienes las bases de la actuación.

He conocido a estudiantes de locución que pasan y pasan y se saben todo lo relacionado con las cavidades y infra glóticas, supra glóticas, ejercicios de dicción y todo pero cuando los escuchas en el estudio te suenan planos, solo aquellos que ya por naturaleza tienen el don de actuación. Y cuando salen al campo se dan cuenta que no están capacitados.

8. ¿Qué consejo le daría a los futuros locutores comerciales?

1. Leer o aprenderse el texto.
2. Gesticular cuando estés grabando, hacerlo con el rostro con el cuerpo.
3. Entender lo que los productores o creativos quieren.

9. ¿Qué es un anuncio comercial para usted?

Es una obra de teatro, donde hay un escritor un director, uno o varios actores.

10. ¿Qué recomendación le puede dar a las nuevas generaciones?

Que se capaciten y luchen por lo que quieren.

#### **4.4 FEDERICO VELARDE**

Nace el 10 de agosto de 1964, en la ciudad de Quetzaltenango, estudió Ingeniería en Sistemas en la Universidad de San Carlos de Guatemala, empezó a trabajar en radio cuando tenía 17 años, sus primeras experiencias como profesional de la comunicación fueron la emisora “Xela Estéreo” la primera radio Pop F.M. que existió en Quetzaltenango.

Fue parte del elenco de la radio “La Metro”, su deseo por hacer nuevas cosas lo llevó a formar parte de “Estéreo Cadena Sideral” donde fue parte del nacimiento de famoso show de las mañanas “A Todo Dar”. Fue quien le dió el nombre al mencionado programa.

En el 2,005 inició una nueva aventura con "El Estartazo", donde trabajó junto a dos grandes de la actuación y la locución Josué Morales y Celia Recinos.

En el año 2012 decide retirarse temporalmente de la radio, porque quería dejar de ser observado para convertirse en un observador, y de esa manera nutrir su parte creativa.

En el 2015 regresa a la radio junto a Celia Recinos con el programa “La Hora de los Zancudos” en Alfa Súper Estéreo, programa educativo enfocado a la política.

Federico, uno de los grandes de la locución, ha grabado un sinfín de comerciales.

#### 4.3.1 ENTREVISTA FEDERICO VELARDE

1. ¿Cómo se inicia en la locución comercial?

Empecé en el año 1,982 por medio de un amigo que trabajaba en ventas de una cadena de radios, era quien tenía contactos con productoras y agencias de publicidad. Me llamaron para hacer un “casting de voces” para ser la voz oficial de una marca de cigarrillos que anunciaba eventos deportivos (cuando todavía era permitido) y mi voz fue seleccionada.

2. ¿Cuál fue su primer comercial y como fue esa experiencia?

Grabé una promoción de una fecha de campeonato automovilístico para esta marca de cigarrillos y me puse muy nervioso. Me tomó mucho tiempo hacer decenas de tomas, hasta que el productor quedó satisfecho y aun así yo no quedé satisfecho, creo que pude haberlo hecho mejor.

3. ¿Cuántos comerciales ha realizado durante su carrera?

No tengo ni idea, creo que cientos de comerciales. Sobre todo en una época de mi carrera que grababa hasta 2 y 3 comerciales diarios.

4. ¿Cuántas voces diferentes ha realizado?

Siempre he utilizado mi voz, solamente que la he variado para darle diferentes intenciones. Más promocional, más profundidad, más narrativo, y he caracterizado y doblado actores de video, mostrando diferentes emociones. Voces como tal, he hecho pocas, algunas veces de santa Claus, de viejito o de un campesino.

5. ¿Utiliza alguna técnica de actuación en especial para crear un personaje?

Para hacer un personaje sigo estos 3 pasos: 1) defino el personaje mentalmente. Primero visualizo en mi mente al personaje, 2) distinguir qué emociones debe transmitir relacionado al guión y el texto y 3) lo ejecuto, tratando de transformarme desde la voz hasta la actitud y los gestos no verbales en ese personaje.

6. ¿Qué lo inspira a crear en cada proyecto un personaje nuevo?

La situación en que se encuentran las historias o las necesidades de comunicación. Lo cotidiano, observar la vida como transcurre, me fijo mucho en cómo actúan y siente las personas. Soy un empedernido observador, y observar me gusta, eso me inspira.

7. ¿Recibió cursos de actuación?

No, he sido autodidacta. Aprendo mucho viendo teatro y cine. Soy muy crítico y leo muchos libros sobre actuación, novelas y demás, para tratar de usar mi herramienta más poderosa que es la imaginación

8. ¿Qué tiene que tener un locutor para desenvolverse en el ámbito comercial?

Debe ser un SABELOINVENTALOTODO. Eso significa, observar, evaluar, observar, volver a evaluar, aprender, des-aprender, crear, y sobre todo conocer mucho. Vivir, cada experiencia y cada momento que tenemos hay que vivirlo intensamente, es la mejor forma de experimentar y luego saber de muchas cosas para poder transmitir algo que la gente esté interesada en saber y que se lo pueda contar de una manera interesante y oportuna.

9. ¿Considera que se debe tener una base de actuación para desenvolverse en la locución comercial?

Sí, pero no es lo más importante. La actuación mal aprendida o una sobreactuación puede arruinarlo todo. Es necesario tener técnica, dicción, cadencia, manejo del aire, respiración y manejo de la intencionalidad de lo que se locuta. Por ejemplo: si voy a grabar un comercial de comida, aprendí que debo grabarlo como me enseñó un locutor de mucha experiencia, Don Paquito Trápaga (QEPD) que cada vez que graba algo me decía: “Pero sentílo, como que te lo estuvieras comiendo”

10. ¿Qué consejo le daría a las nuevas generaciones de profesionales de la locución que se quieran dedicar a la locución comercial?

Es muy difícil en Guatemala entrar en la carrera de la locución de comerciales, es un círculo muy cerrado. Se necesita de mucho talento, una voz diferente y tener mucha versatilidad con la voz. Hay que prepararse muy bien porque hay muy buenos locutores comerciales. La mejor forma de prepararse es haciendo comerciales, grabarse, inventarse sus comerciales, leyendo mucho en voz alta, interpretando textos. Yo algún tiempo, hacía mis propios audiolibros, cuando había terminado de leer un libro, lo grababa con mi voz y así escuchaba mis errores y mis aciertos.

## CONCLUSIONES

1. Se exponen modelos de actuación creados por grandes maestros de las artes escénicas entre los que se encuentran, Constantin Stanislavsky creador del “Método Interpretativo Stanislavsky” quién propone buscar en las emociones reales del actor. Por otro lado Grotowsky Jerzy, creador del llamado “Teatro pobre” propone indagar en lo más profundo de la personalidad del actor antes, durante y después de una puesta en escena.
2. Para llegar a la creación de un personaje, se muestran ejercicios básicos de técnicas de actuación entre las que se encuentran la estimulación de la imaginación la interpretación, la dicción el manejo de la voz entre otras.
3. Se da a conocer la experiencia de profesionales de la locución comercial, tres grandes artistas y locutores, quienes han logrado triunfar en el competitivo mundo de la locución comercial, utilizando el gran recurso de la actuación para ser exitosos en el medio.

## RECOMENDACIONES

- 11.1.1. Para las nuevas generaciones de locutores comerciales se les recomienda que se introduzcan en la actuación y la música ya que es una base que les ayudará a crecer su propio estilo.
- 11.1.2. Estimular su imaginación ayudará a ampliar su carpeta de ideas para cuando se encuentre en una cabina tenga la capacidad de crear con suma facilidad.
- 11.1.3.** Realice ejercicios con textos donde logre matizar su voz y que pueda dentro del mismo crear dos personalidades diferentes. Esto facilitará su trabajo.
- 11.1.4.** La preparación y la capacitación constantes tanto en la locución como actuación, lo mantendrán vigente.

## BIBLIOGRAFÍA

1. García Camargo, Jimmy, Giraldo Luque, Clara Inés y Amable Rosario García. 1996. Locución II: La lectura Radiofónica. San José C.R.CDI: Radio Nederland Training Centre. 175 p.
2. Campus Empresa. 2002. Manual del Locutor. Guatemala: Siglo Veintiuno, Campus Empresa. 70 p.
3. Argibay Lidia y Celia Pagán. 2004. Como Hablar en Radio y Televisión: Entrenamiento para Medios. Argentina. Longseller. 95 p.
4. H. Gass William. 1974. La Ficción y los Personajes de la Vida. Argentina. Juan Goyanarte Editor S.R.L. 99 p.
5. Bentley Eric. 1964. La Vida Del Drama. Argentina. Paidos. 327 p.
6. Stanislavsky Constantin.1977. Manual del Actor: Recopilación Alfabética de Consideración concisas sobre los Aspectos de la Actuación. Argentina. Diana. 155p.
7. Cicely Berry.2011. La Voz y el Actor. España. Liberdúplex, s.l.u.287.p
8. Boal Augusto.2011.Juegos para Actores y no Actores. España. Alba Editorial. 423 p.
9. Vío Koldobika.1996.Explorando el Match de Improvisación. España. Aventura Gráfica, S.L.191p.

10. Stanislavsky Constantin. 2009. El Trabajo del Actor Sobre sí Mismo: En el Proceso creador de la Encarnación. España. Alba Editorial. 378 p.
11. Brecht Bertolt. 2010. Escritos Sobre Teatro. España. Alba Editorial. 356 p.
12. Stanislavsky Constantin. 1986. El Trabajo del Actor Sobre Sí Mismo: En El Proceso Creador de las Vivencias. España: Editorial Quetzal S.A. 365p.
13. Prieto Andrés. 2001. Teoría del Arte Dramático. España: Editorial Fundamentos colección Arte. 399 p.
14. Schmelkes Corina. 1999. Manual Para la Presentación de Anteproyectos e Informes de Investigación (Tesis). 2da. ed. México: Editora Rodríguez.
15. Zorrilla Arena, Santiago. 1999. Guía Para la Elaboración de Tesis. España: Programas educativos S.A.
16. Cáceres Hernández, Laura; Christen, Maria; Jaramillo Levi, Enrique; Villaseñor Roca, Leticia y Zamudio Rodríguez, Luz Elena. 1987. 2da. ed. España: Editorial Trillas.
17. Sabino, Carlos A. 1998. Cómo Hacer Una Tesis: y Elaborar Todo Tipo de Escritos. Argentina: Lumen. 239 p.
18. Wallker, Melissa. 2000. Como Escribir Trabajos de Investigación. España: Gedisa.

19. Mascaró Pere J. 2001. Teatro el arte en la enseñanza. España. Graficas Minaya.
20. Canuyt Georges J. 1958. La Voz Técnica Vocal.
21. Chávez Dávila, José Gregorio. 2013. Experiencias del Locutor en Cabina. Tesis Licenciado en Ciencias de la Comunicación. Guatemala. Universidad de San Carlos de Guatemala: Escuela de Ciencias de la Comunicación. 94p.
22. Bonilla Castillo, María Teresa De Los Ángeles. 2013. La Radio Como Medio De Comunicación y su Función Catártica. Tesis Licenciada en Ciencias de la Comunicación. Guatemala. Universidad de San Carlos de Guatemala: Escuela de Ciencias de la Comunicación. 63 p.
23. Mux Ramírez, María Antonieta. 2010. El Locutor y su Relación Con Las Artes Escénicas. Tesis Licenciada en Ciencias de la Comunicación. Guatemala. Universidad de San Carlos de Guatemala: Escuela de Ciencias de la Comunicación.
24. Camacho David, Dinnora. 2001. El Locutor y la Interpretación. Tesis Licenciada en Ciencias de la Comunicación. Guatemala. Universidad de San Carlos de Guatemala: Escuela de Ciencias de la Comunicación. 83p.
25. Melendes Jaume. 2000. La Dirección de los actores: Diccionario mínimo. España. Publicaciones de la ADE. 143p.
26. Laferriere George, Motos Tomas. 2003. Palabras para la acción: Términos de Teatro en la Educación y en la Intervención Sociocultural. España. Gráficas Minaya S.A. 269.p

27. Laferriere George, Motos Tomas.2010.Prácticas de Dramatización.  
España. Gráficas Minaya, S.A..
28. Ruiz Lugo, Marcela y Ariel Contreras. 1983.Glosario de Términos del Arte  
Teatral. España: Trillas S.A. 475p.
29. Guevara, Alejandro.(2006). Locución: El Entrenador Personal (Documento  
en Línea) disponible en <https://books.google.com.gt>. 7de abril de 2015.

e-grafías.

1. Diccionario de La Real Academia de La Lengua Española.(2002). Historia  
de Internet 2015.. [www.rae.es](http://www.rae.es). 28 de marzo de 2015. 22:35hrs.
2. El locutor es el maestro de la voz.2012. Historia de Internet.  
[www.comunicadores.org](http://www.comunicadores.org). 28 de abril de 2015.Hora:13:00hrs.
3. Locutor Comercial.2015.Historia de Internet.2015.  
[www.audiomarketing.com.mx](http://www.audiomarketing.com.mx). 28 de abril de 2015. Hora: 14:10hrs.
4. [www.actuaciondefiniciointercomunicacion.blogspot.com](http://www.actuaciondefiniciointercomunicacion.blogspot.com) 08 de Septiembre de  
2015. Hora 00.34hrs
5. Meneghelli Eduardo. 2013. Técnicas de Actuación. Historia de  
internet.2015.eduardomeneghelli.com.ar. 05 de Febrero de 2015. Hora:  
19:47hrs.
6. Enciclopedia virtual.2007. La Articulación y la Fonación. [www.aumed.net](http://www.aumed.net).  
14 de Agosto de 2016. Hora: 23:30hrs.
7. [www.reglasortográficas.info](http://www.reglasortográficas.info). 14 de Agosto de 2016. Hora 23:45hrs.

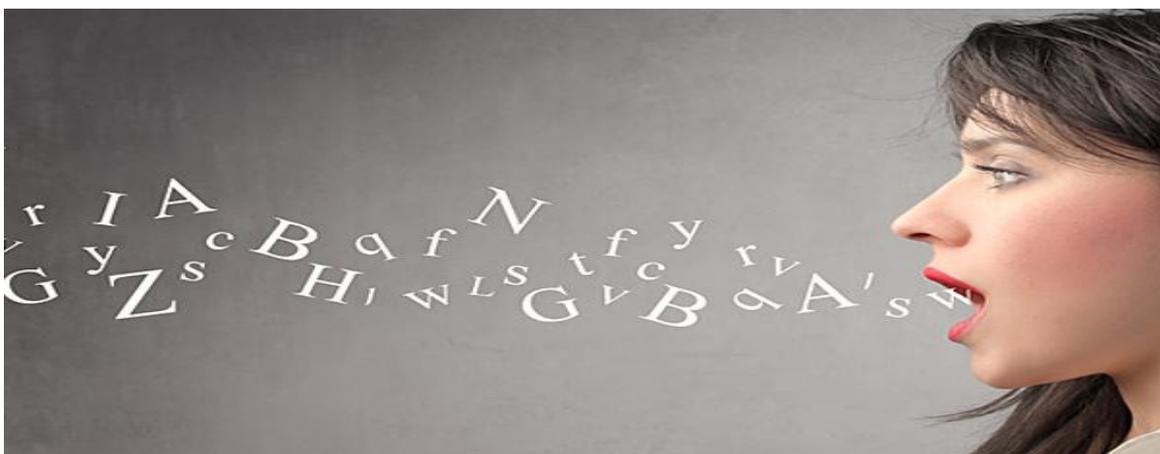


La interpretación es lo más divertido de la actuación, ya que ésta permite la práctica que inicia en el proceso creativo hasta dar vida a cualquier personaje que esté al alcance de la imaginación.



[www.comunicativas-1blogspot.com](http://www.comunicativas-1blogspot.com)

La Dicción, es una técnica que se debe saber manejar con exactitud, mostrando el profesionalismo de los profesionales.



[www.educaixa.com](http://www.educaixa.com)

La voz es la carta de presentación ante el público o el oyente por lo que la mezcla de una buena respiración y una buena dicción hacen que logre captar la atención.



[www.persuación-publicitaria.wikispaces.com](http://www.persuación-publicitaria.wikispaces.com)