



MBA   
para  
Fotó  
grafos

ESTUDIOGUTI

## Índice:

|                                 |     |
|---------------------------------|-----|
| Índice                          | 2   |
| Acerca de Guti                  | 2-3 |
| ¿Para quien es este curso?      | 5   |
| Acerca del curso                | 5   |
| ¿Que aprenderás con este curso? | 6   |
| ¿Por que hice este curso?       | 7   |
| Garantía de Calidad             | 7   |
| Historias de éxito              | 8   |
| Contenido                       |     |
| Modulo 1 Contenido              | 10  |
| Modulo 1 Material de apoyo      | 13  |
| Modulo 2 Contenido              | 14  |
| Modulo 2 Material de apoyo      | 18  |
| Modulo 3 Contenido              | 20  |
| Modulo 2 Material de apoyo      | 23  |
| Preguntas y respuestas          | 26  |

## Acerca de Guti:

Gerardo Gutiérrez internacionalmente conocido como **Guti**, cuenta dentro de su trabajo fotográfico a marcas Coca Cola, Pizza Hut, Maxim, Axe, Botrán, Simán, entre otras, así como celebridades, prestigiosas revistas y las principales agencias de publicidad en Latinoamérica y es embajador para Sony ALPHA Latinoamérica.

Después de obtener su título en Economía y un MBA, decidió seguir su verdadera pasión, graduándose de un master de fotografía , para luego dedicarse por completo al mundo de la fotografía comercial a través de su empresa: Estudio Guti.

Sus inicios en el mundo catedrático fue en las materias de mercadeo para la maestría de comunicaciones de la Universidad Matías Delgado, actualmente es catedrático de fotografía en la prestigiosa Escuela de Comunicación Mónica Herrera, donde por más de 7 años ha impartido una variedad de cursos que suman ya cientos de horas de enseñanza y gran numero de alumnos.

Guti continúa ejerciendo profesionalmente como fotógrafo comercial, pero está centrando sus esfuerzos en su sueño por desarrollar la mejor escuela de fotografía en línea de Latino América, a través de [www.estudioguti.com](http://www.estudioguti.com)

En la actualidad acaba de lanzar el primer curso diseñado para preparar a los fotógrafos en la marte empresarial del negocio con su curso online “MBA para fotógrafos” curso que le ha llevado años de trabajo y en la cual pone en practica su experiencia como docente de temas de mercado y sus estudios en economía y MBA. Con este curso pretende darle un giro a la manera con la cual los fotógrafos manejan su negocio para iniciar una nueva era de fotógrafos mas preparados.



### Experiencia como docente:

- 10 años de experiencia como docente.
- Experiencia impartiendo 4 cátedras de mercadeo en la maestría de comunicaciones a nivel universitario.
- 7 años como instructor de fotografía en la Escuela de Comunicaciones Mónica Herrera.
- Mas de 1,000 horas como docente.
- Mas de 1,000 alumnos en clases presenciales.
- Mas de 2,400 alumnos en la escuela online.

### Desglose Experiencia como docente en clases en vivo.

|      |                   |                                  |                         |
|------|-------------------|----------------------------------|-------------------------|
| 2006 | U. Matías Delgado | Branding                         | Diplomado Branding      |
| 2007 | U. Matías Delgado | Comunicación Corporativa         | Maestría Comunicaciones |
| 2007 | U. Matías Delgado | Gerencia de Proyectos            | Maestría Comunicaciones |
| 2007 | U. Matías Delgado | Investigación de Mercados        | Maestría Comunicaciones |
| 2010 | E. Mónica Herrera | Fotografía Comercial 1           | Diplomado Anual         |
| 2010 | E. Mónica Herrera | Fotografía Comercial 2           | Diplomado Anual         |
| 2011 | E. Mónica Herrera | Fotografía Comercial 3           | Diplomado Anual         |
| 2011 | E. Mónica Herrera | Taller en Paisajes               | Taller                  |
| 2012 | E. Mónica Herrera | Los 4 Pilares de la fotografía 1 | Seminarios              |
| 2013 | E. Mónica Herrera | Los 4 Pilares de la fotografía 2 | Seminarios              |
| 2013 | E. Mónica Herrera | Los 4 Pilares de la fotografía 3 | Seminarios              |
| 2012 | E. Mónica Herrera | Fotografía para Marketing        | Seminarios              |
| 2013 | E. Mónica Herrera | Fotografía Especializada         | Diplomado               |
| 2013 | E. Mónica Herrera | Retoque Digital                  | Diplomado               |
| 2014 | E. Mónica Herrera | Fotografía practica              | Taller                  |
| 2014 | E. Mónica Herrera | Fotografía de Personas           | Taller                  |
| 2014 | E. Mónica Herrera | Lightroom                        | Taller                  |
| 2016 | E. Mónica Herrera | Fotografía Comercial 4           | Diplomado Anual         |
| 2016 | Estudio Guti      | Taller intensivo Iluminación     | Taller                  |
| 2016 | Estudio Guti      | Lightroom Profesional            | (El Salvador y Panamá)  |
| 2016 | Estudio Guti      | MBA para fotógrafos 1, 2 y 3     | Taller El Salvador.     |

### Conferencista invitado en:

|      |                         |                      |                          |
|------|-------------------------|----------------------|--------------------------|
| 2007 | Realidad empresarial    | ESEN                 | Experiencia personal     |
| 2011 | Congreso Mercadeo       | U. Alberto Masferrer | Fotografía Comercial     |
| 2013 | Día Comunicación        | Don Bosco            | Fotografía publicitaria  |
| 2013 | Clapslandia             | ASAP                 | Fotografía publicitaria  |
| 2014 | Congreso Comunicaciones | U. Tecnológica       | Fotografías efectivas    |
| 2014 | Charla abierta          | Mónica Herrera       | Negocio de la fotografía |
| 2014 | Congreso Comunicación   | U. Andrés Bello      | Publicidad Efectiva      |
| 2015 | Día Comunicación        | Don Bosco            | Negocio Fotografía       |
| 2015 | Claps 10.0              | ASAP                 | Lightroom                |



### ¿Qué aprenderás?

- Aprenderás a hacer cotizaciones que si vendan.
- Aprenderás a hacer cotizaciones con términos y condiciones que te protejan.
- Aprenderás a definir tu estructura de costos.
- Aprenderás a contabilizar tus costos para maximizar resultados.
- Aprenderás a hacer una estrategia de tarifas para maximizar ganancias.
- Aprenderás a pensar como un fotógrafo profesional en temas legales.
- Aprenderás a hacer contratos de trabajo en múltiples ramas.
- Aprenderás a hacer contratos de cesión y derechos para evitar problemas.
- Aprenderás a cobrar los derechos de uso. (y así ganar mas!)
- Aprenderás a proteger legal y digitalmente tus derechos de autor.
- Aprenderás a definir tu consumidor meta, mercado meta, y estrategia.
- Aprenderás mis mejores consejos (los que mas me costo aprender!).
- Aprenderás varias estrategias para aumentar tus ganancias hoy mismo.
- Aprenderás varios métodos para hacer mejor publicidad (y a bajo costo).
- Aprenderás mis mejores consejos para ventas mas efectivas.
- Aprenderás buenas practicas que te podrían salvar de grandes problemas.
- Aprenderás a pensar como un mercadologo con muchas herramientas practicas.
- Y mucho mucho mas!

**MBA**  
para  
**Fotógrafos**  
ESTUDIOGUTI

- 3 módulos en línea
- Más de 180 capítulos en Full HD
- Muchísimas tablas de Excel y guías para precios en el módulo 1
- Más de 30 contratos en el módulo 2
- 3 exámenes
- Diploma

### ¿Por qué hice este curso?

Por que todos los días miles de fotógrafos sufren de problemas que se originan de su desconocimiento en todo lo relacionado al Negocio de la fotografía. Todos estos errores están llevando a que se llene el mercado de malas practicas. Por el otro lado existen miles de fotógrafos que quieren aprender de este importante tema pero no ha existido hasta la fecha en el mercado un curso en español profesional en relación al tema.

En mi caso como graduado de Economía y negocios y un MBA siempre he tenido una ventaja al resto de los fotógrafos por mis conocimientos en la administración de empresas, sin embargo el mundo de la fotografía es bien único y el proceso de aprender todos los temas específicos en la administración de negocios de fotografía me ha tomado años de estudio e investigación.

Con este curso te enseñare en un lenguaje fácil de comprender conocimientos que te pondrán por delante de el 99% de los fotógrafos.

### ¿Garantía de calidad?

Estamos tan seguros de la calidad de todos nuestros cursos que ofrecemos garantía de calidad de 30 días, es decir si no estás 100% satisfecho con tu inversión, te regresamos tu dinero y tu te quedas gratis con todo el material de apoyo que en muchos casos tiene un valor superior al curso en si.



## Historias de éxito con el MBA para fotógrafos:



El MBA para fotógrafos, no solo ha sido de mucha ayuda con estrategias de negocios y consejos para mejorar mi rentabilidad como fotógrafo, sino que me ha ayudado a aterrizar mis costos y percatarme de cuanto en realidad son mis gastos en este mercado; que debo tener en cuenta para una cotización, como debo aproximarme a los clientes, y sobre todo, incrementar mis ventas.

Recomiendo este MBA a todos los colegas que se preguntan “¿Qué estoy haciendo mal si mi producto es bueno?”, pues... miremos cuanto cobramos, lo hacemos bien? cobramos derechos? nos subvaloramos? tenemos en cuenta nuestro equipo y softwares de edición? cuanto tiempo nos dedicamos a trabajar vs cuanto ganamos por nuestro tiempo?

Recordemos que es importante invertir en como manejar nuestro talento y por añadidura vendrá el éxito económico en nuestro trabajo.

### Fernando Martel: @Overture.studio



El curso MBA es una herramienta de aprendizaje que es de mucho beneficio para fotógrafos, esta nos ayuda y nos brindan consejos para poder ser más formales en este negocio y ser más profesionales en nuestro servicio. El MBA es un curso completo porque se abordan temas desde la realización de cotizaciones, contratos con modelos (nacionales e internacionales), derechos de autor, costos, entre otros elementos que en el momento de trabajar nos parece muy tedioso ya que desconocemos y no sabemos, cómo? y cuánto? es lo ideal que debemos cobrar por nuestro trabajo.

El curso es de mucha utilidad considero que esta información es tan valiosa y que todos los fotógrafos deberíamos saber.

**Karen Guerrero** <http://www.karenguerrero.net/>



Recomiendo totalmente los cursos "El Negocio de la fotografía" de Guti, brindan tips, teoría y casos que me facilitan el cobro de mis servicios con ganancias.

Los archivos adjuntos son bien útiles y de formato amigable con fórmulas ya hechas, introduzco los datos y obtengo las cifras para cotizar con mis clientes.

Aprendí a conocer mis puntos débiles y a fortalecer mi estudio fotográfico.

### Fernando Vides @fvides Fernando Vides Photography



La participación en el MBA para fotógrafos de GUTI ha sido una de las mejores decisiones que he tomado. La información proporcionada es clara y directa. Estos cursos son una dosis de realidad, que permiten que las personas que administran negocios de fotografía tengan las herramientas esenciales para ser rentables.

En los cursos se abordan temas como: costos fijos costos variables, pagos, comisiones, cotizaciones, tarifas por servicio, derechos de autor y sobre todo se responde la eterna pregunta ¿Cuanto debo cobrar un mi servicio de fotografía?. Gracias a esta información ahora tengo una estructura de costos funcional que me permite establecer precios justos y tener una ganancia real en cada proyecto.

**Orlando Reyes: @moncielsv**



Nunca te das cuenta de lo poco que sabes hasta que realmente sabes! Gracias a este curso he podido en solo 3 meses hacer crecer mas mi negocio de lo que había hecho en los últimos 2 años. Gracias Guti por brindarnos las herramientas que necesitamos, pero que no sabíamos necesitábamos!

**Julio Guerrero: @julioguerrerofoto**



Inicie en este gran mundo de la fotografía hace tres años por pura curiosidad. Deseaba poder tomar fotos espectaculares y tome la decisión de comprar mi primera cámara profesional. Sin embargo me di cuenta que no podía utilizar la cámara y fue en este punto que decidí iniciar mis clases de fotografía.

A medida fui avanzando en mis cursos fui mejorando y ampliando todo mi equipo y mi conocimiento.

Esta aventura la inicie por puro hobby pero poco a poco mi trabajo llego a los ojos de otras personas y así fue como comencé en el negocio de la fotografía.

Con el objetivo de hacer mi trabajo mas profesional, de asegurar mi trabajo, de garantizarle la calidad del trabajo y de servicio a mis clientes tome la decisión de adquirir el curso en línea del negocio de la fotografía.

Algunos de los cambios para mejorar que he implementado en mi negocio han sido la utilización de contratos, contrato de uso de imagen para modelos y estoy en el proceso de registrar mis fotografías para protegerlas en mi país con el derecho de autor.

Considero que esta en cada uno de nosotros hacer crecer nuestro negocio, y considero que este curso te brinda las herramientas para lograr estándares de nivel mundial.

**Mario Juárez: <http://mariojuarezphotography.com/>**

# MBA para fotógrafos módulo 1

## Costos y cotizaciones



## Capítulos:

### Introducción

1. Como utilizar este curso
2. Descarga los archivos de trabajo
3. Acerca de los archivos adjuntos
4. La profesión del fotógrafo en la actualidad
5. Como llegue a ser fotógrafo profesional
6. Que puedes esperar de la fotografía profesional
7. Que no puedes esperar de la fotografía
8. Distintas ramas de la fotografía comercial
9. Inversión en la educación
10. Inversión en Equipo

## Costos

1. Costos Fijos
2. Costos Variables
3. Costos de Oportunidad
4. Costos escondidos, el enemigo oculto
5. Punto de Equilibrio
6. Margen de contribución
7. Definiendo tu costo por hora
8. Cuanto puedo cobrar?
9. El secreto de minimizar los costos fijos
10. Amortización del equipo y el secreto del 1/50

**Costos por hora:**

|                              |    |
|------------------------------|----|
| Costo de equipo              | 15 |
| Costo por día de trabajo     | 5  |
| Costo por hora de producción | 4  |

**Tabla para calcular costo base hora y diario:**

|                              |           |
|------------------------------|-----------|
| Costo de equipo              | 15        |
| Costo por día de trabajo     | 5         |
| Costo por hora de producción | 4         |
| <b>Costo base hora</b>       | <b>24</b> |

**Costo por hora de producción:**

|                              |           |
|------------------------------|-----------|
| Costo de equipo              | 15        |
| Costo por día de trabajo     | 5         |
| Costo por hora de producción | 4         |
| <b>Costo base hora</b>       | <b>24</b> |

**Costo base hora de retoque:**

|                                   |           |
|-----------------------------------|-----------|
| Costo por hora de retoque         | 10        |
| Costo por hora de producción      | 4         |
| <b>Costo base hora de retoque</b> | <b>14</b> |

**Modulo de ganancias basicas:**

|                              |           |
|------------------------------|-----------|
| Costo base hora              | 24        |
| Costo base hora de retoque   | 14        |
| <b>Costo base hora total</b> | <b>38</b> |

tablas costos.xlsx

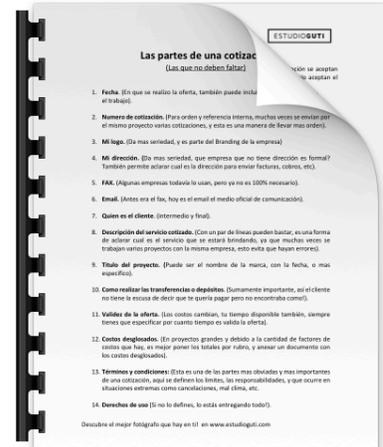
| Costo | Descripción                  | Valor |
|-------|------------------------------|-------|
| 1     | Costo de equipo              | 15    |
| 2     | Costo por día de trabajo     | 5     |
| 3     | Costo por hora de producción | 4     |
| 4     | Costo base hora              | 24    |
| 5     | Costo por hora de retoque    | 10    |
| 6     | Costo base hora de retoque   | 14    |
| 7     | Costo base hora total        | 38    |

Estudio Guti 2016. Descubre al mejor fotógrafo que hay en ti!

11. Como cobrar el retoque digital
12. Que es y como cobrar el sobreprecio
13. Gastos imprevistos
14. Costos por derechos de uso
15. Capitulo bono- PDF Guía de precios en fotografía
16. Cuando tus costos pueden parecer muy altos
17. Descuentos y negociación
18. Ejemplo de estructura de costos
19. Examen de costos

## Cotizaciones

1. ¿Qué es una cotización?
2. Elementos que no pueden faltar en la cotización
3. Como una cotización puede ser una excelente herramienta de ventas
4. Entre mas especifico seas mas fácil hacer cambios
5. Si eres mas caro, pero mejor no te asustes!
6. Por que, no tienes que cobrar por hora?
7. Introducción a los términos y condiciones
8. Examen de cotizaciones



Las partes de una cotización.pdf

Hola para calcular precios fotografías impresas

Tu precio por Pulgada 2: 0.25

| Medida en Pulgadas | Pulgadas cuadrada | Tu costo Impresión | Tu precio Sugerido |
|--------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| 2x2.5              | 5                 | 0.2                | 1.1                |
| 2.5x3.5            | 8.75              | 0.2                | 2.18               |
| 4x6                | 24                | 0.45               |                    |
| 5x7                | 35                | 0.8                | 8                  |
| 6x8                | 48                | 1.5                | 12 12              |
| 8x10               | 80                | 4                  | 20 20              |
| 11x14              | 154               | 8                  | 38.5 35            |
| 16x20              | 320               | 12                 | 80 80              |
| 20x30              | 600               | 30                 | 150 200            |
| 30x40              | 1200              | 40                 | 300 400            |

| Paquete de fotos: | Cantidad | Calculadora de paquetes        |
|-------------------|----------|--------------------------------|
| 2x2.5             | 0        | Precio sin Descuento: 148      |
| 2.5x3.5           | 4        | % de Descuento: 0.2            |
| 4x6               | 2        | Precio Final: 118.4            |
| 5x7               | 0        | Tus costos de impresión: -22.7 |
| 6x8               | 0        | Tu ganancia: 96.7              |
| 8x10              | 2        |                                |
| 11x14             | 0        |                                |
| 16x20             | 0        |                                |
| 20x30             | 0        |                                |
| 30x40             | 0        |                                |

Numero de fotos

Calculadora de fotos impresas

## Casos Específicos

1. Como cobrar fotos impresas
2. Como cobrar sesiones de fotos familiares
3. Como estructurar paquete de bodas
4. Como amarrar paquetes recurrentes
5. Secretos y consejos para cobrar mas
6. Cierre episodio 1

- Entrevista y cierre



## Material de apoyo Módulo 1 (Descargable): Costos y cotizaciones.

### Modulo 1:

1. Resumen en PDF de todo el curso.
2. Tabla y formula de Excel para encontrar tu costo por hora y mucho mas!
3. Tabla en Excel para encontrar tus gastos mensuales y flujos proyectados.
4. Tabla en Excel para estimar los costos de producción.
5. Calculadora en Excel para diseñar tus tarifas de fotos impresas.
6. PDF- Las partes de una cotización.
7. Documento en Word- Formato cotización (para que hagas tus propias cotizaciones).
8. PDF-Guía de costos de fotografía para distintas industrias.
9. PDF- Costos que deberías considerar
10. PDF- Costos que deberían de ir en una cotización!
11. PDF-Formato genérico de "Términos y condiciones"

#### Costos mensuales y proyectados

|                          | Enero       | Febrero     | Marzo       | Abril       | May         | June        | July        | Aug         | Sept        | Oct         | Nov         | Dec         | Total anual  |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| <b>Telefono</b>          |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |              |
| Línea fija               | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 240.00    |
| Internet                 | \$ 40.00    | \$ 40.00    | \$ 40.00    | \$ 40.00    | \$ 40.00    | \$ 40.00    | \$ 40.00    | \$ 40.00    | \$ 40.00    | \$ 40.00    | \$ 40.00    | \$ 40.00    | \$ 480.00    |
| Celular                  | \$ 80.00    | \$ 80.00    | \$ 80.00    | \$ 80.00    | \$ 80.00    | \$ 80.00    | \$ 80.00    | \$ 80.00    | \$ 80.00    | \$ 80.00    | \$ 80.00    | \$ 80.00    | \$ 960.00    |
| Total telefono           | \$ 140.00   | \$ 140.00   | \$ 140.00   | \$ 140.00   | \$ 140.00   | \$ 140.00   | \$ 140.00   | \$ 140.00   | \$ 140.00   | \$ 140.00   | \$ 140.00   | \$ 140.00   | \$ 1,680.00  |
| <b>Estudio / oficina</b> |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |              |
| Alquiler                 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 12,000.00 |
| Seguridad                | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 360.00    |
| Artículos de oficina     | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 240.00    |
| Limpieza                 | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 240.00    |
| Agua                     | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 240.00    |
| Electricidad             | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 1,200.00  |
| Gasolina                 | \$ 200.00   | \$ 200.00   | \$ 200.00   | \$ 200.00   | \$ 200.00   | \$ 200.00   | \$ 200.00   | \$ 200.00   | \$ 200.00   | \$ 200.00   | \$ 200.00   | \$ 200.00   | \$ 2,400.00  |
| Estudio / Oficina total  | \$ 1,390.00 | \$ 1,390.00 | \$ 1,390.00 | \$ 1,390.00 | \$ 1,390.00 | \$ 1,390.00 | \$ 1,390.00 | \$ 1,390.00 | \$ 1,390.00 | \$ 1,390.00 | \$ 1,390.00 | \$ 1,390.00 | \$ 16,680.00 |
| <b>Servicios</b>         |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |              |
| Hosting pagina web       | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 20.00    | \$ 240.00    |
| Nombre dominio           | \$ 5.00     | \$ 5.00     | \$ 5.00     | \$ 5.00     | \$ 5.00     | \$ 5.00     | \$ 5.00     | \$ 5.00     | \$ 5.00     | \$ 5.00     | \$ 5.00     | \$ 5.00     | \$ 60.00     |
| Administrador web        | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 600.00    |
| Software                 | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 360.00    |
| Impresiones              | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 360.00    |
| Total servicios          | \$ 135.00   | \$ 135.00   | \$ 135.00   | \$ 135.00   | \$ 135.00   | \$ 135.00   | \$ 135.00   | \$ 135.00   | \$ 135.00   | \$ 135.00   | \$ 135.00   | \$ 135.00   | \$ 1,620.00  |
| <b>Publicidad</b>        |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |              |
| Print Advertising        |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |              |
| Publicidad en línea      | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 360.00    |
| Medios sociales          | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 360.00    |
| Google                   | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 360.00    |
| Total publicidad         | \$ 90.00    | \$ 90.00    | \$ 90.00    | \$ 90.00    | \$ 90.00    | \$ 90.00    | \$ 90.00    | \$ 90.00    | \$ 90.00    | \$ 90.00    | \$ 90.00    | \$ 90.00    | \$ 1,080.00  |
| <b>Salarios</b>          |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |              |
| Tu                       | \$ 2,500.00 | \$ 2,500.00 | \$ 2,500.00 | \$ 2,500.00 | \$ 2,500.00 | \$ 2,500.00 | \$ 2,500.00 | \$ 2,500.00 | \$ 2,500.00 | \$ 2,500.00 | \$ 2,500.00 | \$ 2,500.00 | \$ 30,000.00 |
| Empleado 1               | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 12,000.00 |
| Total salarios           | \$ 3,500.00 | \$ 3,500.00 | \$ 3,500.00 | \$ 3,500.00 | \$ 3,500.00 | \$ 3,500.00 | \$ 3,500.00 | \$ 3,500.00 | \$ 3,500.00 | \$ 3,500.00 | \$ 3,500.00 | \$ 3,500.00 | \$ 42,000.00 |
| <b>Otros</b>             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |              |
| Seguro social            | \$ 500.00   | \$ 500.00   | \$ 500.00   | \$ 500.00   | \$ 500.00   | \$ 500.00   | \$ 500.00   | \$ 500.00   | \$ 500.00   | \$ 500.00   | \$ 500.00   | \$ 500.00   | \$ 6,000.00  |
| Impuestos                | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 1,000.00 | \$ 12,000.00 |
| Cargos banco             | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 360.00    |
| Contador                 | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 1,200.00  |
| Servicios profesionales  | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 30.00    | \$ 360.00    |
| Seguros de automovil     | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 300.00    |
| Auditor                  | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 100.00   | \$ 2,000.00  |
| Seguro de la empresa     | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 50.00    | \$ 2,000.00  |
| Matricula comercio       | \$ 500.00   |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             | \$ 500.00    |
| Otros total              | \$ 2,410.00 | \$ 1,910.00 | \$ 1,910.00 | \$ 1,910.00 | \$ 1,910.00 | \$ 1,910.00 | \$ 1,910.00 | \$ 1,910.00 | \$ 1,910.00 | \$ 1,910.00 | \$ 1,910.00 | \$ 1,910.00 | \$ 24,320.00 |
| <b>Costos mensuales</b>  | \$ 7,665.00 | \$ 7,165.00 | \$ 7,165.00 | \$ 7,165.00 | \$ 7,165.00 | \$ 7,165.00 | \$ 7,165.00 | \$ 7,165.00 | \$ 7,165.00 | \$ 7,165.00 | \$ 7,165.00 | \$ 7,165.00 | \$ 7,165.00  |

Rojo = Costos prededicados  
 Black = Costos reales  
 Azul = Costo anual del articulo  
 Verde = Total mensual  
 Morado = Total anual

Estudioguti.com

ESTUDIOGUTI

Costo Anual: \$ 87,380.00  
 Costos promedios mensuales: \$ 7,281.67

## MBA para fotógrafos módulo 2 Legales y derechos de uso



### Capítulos:

#### **Bienvenida**

1. Consejos para sacar el máximo provecho al curso
2. Descargando los archivos de trabajo
3. Mi experiencia en el aprendizaje del tema legal en el mundo de la fotografía

#### **Los tipos de empresa (legalmente hablando)**

1. Persona Natural
2. Persona Jurídica

#### **Protegiendo tus derechos de Autor**

1. ¿Que son los derechos de autor?
2. ¿Cuándo se originaron los derechos de autor?
3. ¿ En que momento poseo la propiedad intelectual de la fotografía?
4. ¿Cuales son mis derechos como creador intelectual?
5. Todo Por escrito

### Todo sobre los derechos de uso

1. ¿Qué son los derechos de uso?
2. ¿Qué es ceder los derechos de uso?
3. ¿De que manera puedo ceder los derechos de uso?
4. ¿Como cedo los derechos de uso?
5. ¿Como cobro los derechos de uso?
6. ¿Cuando cobra y cuando no cobrar los derechos de uso?
7. Utilizando la tabla de Excel para cobrar derechos de uso
8. ¿Qué hacer si el cliente no quiere pagar los derechos de uso?
9. ¿Qué hacer cuando el cliente ha violado los derechos de uso?

| Tabla para Calcular derechos de USO |      |
|-------------------------------------|------|
| Tasa de Uso Base                    | 1000 |
| Duración en años                    | 2    |
| <b>Uso Geográfico</b>               |      |
| Uso Nacional                        | 0    |
| Uso Latinoamérica                   | 1.5  |
| Uso América                         | 2    |
| Uso Europa                          | 2    |
| Uso Asia                            | 2    |
| Uso Global                          | 5    |
| <b>Opciones de medios</b>           |      |
| Impresos (1 medio)                  | 1    |
| Impresos (Multimedia)               | 2    |
| Digital (1 medio)                   | 1    |
| Digital (Multimedia)                | 2    |
| Multimedia                          | 3    |
| <b>Total</b>                        | 3000 |
| <b>Descuento porcentual</b>         | 0    |
| <b>Total con descuento</b>          | 3000 |

Tabla para calcular derechos de uso publicitario



### Como registrar y proteger tus imágenes de forma legal

1. ¿Por qué, registrar mis imagines?
2. ¿Como registrar mis imágenes?
3. ¿Como registrar en mi país?
4. ¿Cuando necesito un notario?

### Como protegernos con contratos

1. Introducción al tema de los contratos en el mundo de la fotografía
2. ¿Que hacer si el cliente no quiere trabajar con contratos?
3. Los tipos de contratos
4. Todo es negociable (Casi todo) pero hay que estar abierto a adaptar los contratos.
5. ¿Cuando necesito un testigo?



contrato modelo limitado



Contrato de boda (USA)

### Contrato de trabajo ( Términos y condiciones)

1. Contrato para publicidad
2. Contrato para fotografía de bodas
3. Contrato 2- Fotografía de bodas (Formato USA).
4. Contrato para fotografía editorial
5. Contrato para fotografía de personas
6. Contrato de fotografía de eventos

### Contratos modelos

1. Contrato modelo adulto (Básico)
2. Contrato modelo adulto (Detallado)
3. Contrato modelo adulto (Simplificado)
4. Contrato modelo limitado (Uso no comercial).
5. Contrato de Celebridad
6. Contrato de liberación (Mascotas)
7. Contrato liberación de derechos (Locaciones y arquitectura).
8. Contrato modelo menor de edad (Detallado)



Contrato modelo adulto (detallado)



Venta de fotografía artística

### Otros tipos de contrato

1. Contrato de consignación
2. Contrato con galería de arte
3. Contrato para la venta de Fotografía artística (Fine Art)
4. Contrato de liberación de derechos de uso para imprimir
5. Contrato de liberación de derechos de uso para imprimir 2 (Bodas)
6. Contrato de liberación de derechos de uso para imprimir 3 (con uso comercial)

## Como proteger tus imágenes digitalmente

1. ¿Hasta que punto hay que proteger nuestras imágenes online?
2. Proteger por medio de metadatos
3. Proteger por medio de Marcas de Agua (Watermarks).
4. Protección y monitoreo digital por medio de "DIGIMARC".

The image shows a screenshot of the 'Edit Metadata Presets' dialog box in Adobe Photoshop. The 'Preset' is set to 'Custom'. The 'IPTC Copyright' section is expanded, showing the following fields:

- Copyright: Estudio Guti 2016 Todos los derechos reservados
- Copyright Status: Copyrighted
- Rights Usage Terms: Usar solo con autorización del autor
- Copyright Info URL: www.estudioguti.info

Other sections visible but collapsed include:

- IPTC Creator:** Creator (Gerardo Gutierrez Orellana), Creator Address, Creator City, Creator State / Province, Creator Postal Code, Creator Country (El Salvador), Creator Phone (8503) 7844-1524, Creator E-Mail (gut@estudioguti.com), Creator Website (www.estudioguti.info), Creator Job Title (Propietario).
- IPTC Image:** Date Created (2016-11-26T17:41:59.30), Intellectual Genre, IPTC Scene Code, Sublocation, City, State / Province, Country, ISO Country Code.
- IPTC Status:** Title, Job Identifier, Instructions, Credit Line, Source.
- IPTC Extension Administrative:** Image Supplier (0 items), Image Registry Entry (0 items), Supplier Image ID, Max Avail Height, Max Avail Width, Digital Source Type (Unspecified).

At the bottom, there are buttons for 'Check All', 'Check None', 'Check Filled', and 'Done'.

## Palabras finales

1. Despedida y agradecimiento

## Capítulos bono

2. Que hacer si soy yo el único que esta trabajando profesionalmente!
3. Anécdota 1
4. Anécdota 2
5. PDF descargable con el material de todo el curso
6. Entrevista 1

## Materia de apoyo Modulo 2: Legales y derechos de uso.

### -Resumen en PDF de todo el módulo.

#### Contratos por proyecto:

1. Contrato para fotografía de boda 1
2. Contrato para fotografía de bodas 2
3. Contrato para fotografía de retrato
4. Contrato para fotografía editorial
5. Contrato para fotografía de eventos
6. Contrato para venta de fotografía en galería.
7. Contrato de términos y condiciones (Contrato universal).

Contrato de Boda (Formato 2)

Cliente: \_\_\_\_\_ Edad: \_\_\_\_\_  
 Tipo y No. de documento de identidad: \_\_\_\_\_

Día y fecha de la boda:  
 Mes: \_\_\_\_\_  
 Email: \_\_\_\_\_

Teléfono de casa: \_\_\_\_\_ Teléfono Cel: \_\_\_\_\_  
 Ubicación de boda: \_\_\_\_\_

Lugar para fotografías:  
 LEGAR: \_\_\_\_\_ HORAS: \_\_\_\_\_

Pagos: Fotografías: \_\_\_\_\_  
 Honorario de Coletores: \_\_\_\_\_  
 Número de los fotógrafos: \_\_\_\_\_

PREZAS: Saca tener: \_\_\_\_\_ No de Impresiones: \_\_\_\_\_ Tarjetas: \_\_\_\_\_

Producción y Servicios Adicionales

**DGCX**

Contrato de Bodas (Latinizado) 2

#### Modelos:

1. Contrato de cesión de derechos Celebridad.
2. Contrato de cesión de derechos modelo adulto (básico)
3. Contrato de cesión de derechos modelo adulto (Detallado)
4. Contrato de cesión de derechos modelo adulto (Detallado 2)
5. Contrato de cesión de derechos modelo adulto (simplificado)
6. Contrato de cesión de derechos modelo adulto (Limitado)
7. Contrato de cesión de derechos modelo adulto con testigo (Limitado)
8. Contrato de cesión de derechos "Mascota".
9. Contrato de cesión de derechos Menor de edad.
10. Contrato de liberación de derechos Localidad.

AUTORIZACION DE MODELO MENOR DE EDAD

No se forma derecho a moralidad del consentimiento para el uso de \_\_\_\_\_ y sus servicios, costumbres, y demás rasgos que se refieren en el presente contrato, por el uso de imágenes fotográficas realizadas durante la sesión en materia de \_\_\_\_\_, las ediciones, en cualquier forma y en cualquier medio de comunicación, la publicidad, la información, fotografía de stock, o el uso en internet o cualquier medio del internet o cualquier otro medio el derecho a utilizar en relación con los mismos, ni en la \_\_\_\_\_

2. Renuncia a cualquier derecho a inspeccionar o apelar las imágenes en digital, video, publicitario, audio, o otro material impreso que se puede utilizar para con los mismos, o para reproducir o copiar el presente contrato o a que se aplican las imágenes.

3. El presente documento es un contrato que define los términos de cualquier uso de toda responsabilidad, exclusión y demás que están de o relacionados con cualquier actividad, actividad o actividad, o en materia de \_\_\_\_\_ que pueda ocurrir o ser producida en el marco de la fotografía, o en conexión con cualquier procesamiento, modificación, transmisión, exhibición, publicación de las imágenes.

4. Este Acuerdo constituye el íntegro y exclusivo acuerdo entre fotógrafo y modelo en relación con las imágenes o modelo en su forma en cualquier otra representación, ya sea oral o escrita. Reconoce que él / ella ha leído este documento y ha recibido una copia de este consentimiento de Modelo.

Número del Modelo: \_\_\_\_\_ Firma del Modelo: \_\_\_\_\_ Edad del modelo: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

Si el modelo es menor de edad, el padre o tutor debe firmar además.  
 No. del adulto firmante: \_\_\_\_\_ No. del padre o tutor legal del menor cuyo nombre aparece arriba, por la presente autoriza a las condiciones anteriores y consiente que tenga la autoridad para dar el consentimiento.

Número del padre o tutor: \_\_\_\_\_  
 Firma del padre o tutor: \_\_\_\_\_  
 Email de contacto: \_\_\_\_\_

Número del teléfono: \_\_\_\_\_  
 Firma del teléfono: \_\_\_\_\_  
 Email de contacto: \_\_\_\_\_

www.estudioguti.com

**DGCX**

Contrato modelo menor de edad (Detallado)

**Notariados:**

1. Cesión de derechos Celebridad
2. Contrato de modelo adulto limitado
3. Contrato modelo menor de edad
4. Contrato de liberación de derechos localidad
5. Contrato comercial de términos y condiciones.



liberacion uso locacion



Cesión de derechos para impresión (entrega digital)

**Otro tipo de contratos:**

1. Cesión de derechos de fotografía impresas (Básicas)
2. Cesión de derechos para impresión (Entrega digital)
3. Contrato de consignación
4. Venta de fotografía artística.

**Derechos de USO:**

- Tabla en Excel para calcular cobro por derechos de uso.



## MBA para fotógrafos módulo 3 Mercadeo, ventas y buenas practicas



### Capítulos:

#### Introducción y muchos buenos consejos!

1. Introducción y objetivos del curso.
2. El secreto que los fotógrafos exitosos conocen (y no es tomar buenas fotos).
3. Las 5 cosas que me hubiera gustado saber cuando me inicie en la fotografía.
4. Los 10 errores que mas cometen los fotógrafos profesionales y como evitarlos.
5. 5 consejos para fotógrafos que se están iniciando
6. 5 consejos para fotógrafos veteranos.
7. Cuando es el momento ideal para dedicarme por completo a la fotografía.
8. Cuando no es el momento de dedicarte por completo a la fotografía
9. Combinando tu trabajo actual y el trabajo del fotógrafo

## Definiendo tu mercado meta, servicio y estrategia.

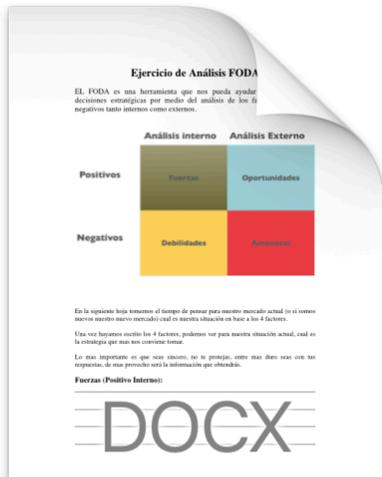
1. El método ninja (Evalúate sinceramente).
2. ¿A que rama de la fotografía me dedico?
3. Los 3 elementos que tienes que balancear para ser un fotógrafo exitoso
4. Definiendo tu mercado meta
5. Definiendo tu consumidor ideal
6. Declaración de orientación y posicionamiento
7. ¿Me especializo o hago de todo un poco? Las 2 estrategias
8. FODA



Declaración de Orientación y Posicionamiento

## El modelo de negocio

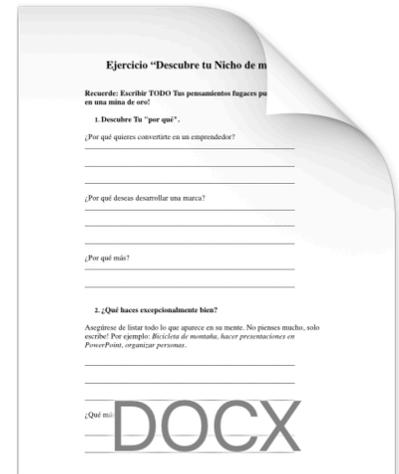
1. ¿Que es un modelo de negocio, su importancia?
2. ¿Cómo desarrollar tu modelo de negocio?
3. Un buen modelo de negocio, la mejor estrategia al éxito.



Ejercicio de FODA



palabras clave y nicho de mercado



descubre tu nicho

## Como sobrepasar las barreras de entrada en el mundo de la fotografía.

1. ¿Que son las barreras de entrada?
2. Como sobrepasar las barreras de entrada (equipo).
3. Como sobrepasar las barreras de entrada (Educación).
4. Como sobrepasar las barreras de entrada (Portafolio).
5. Como sobrepasar las barreras de entrada (Pocos clientes).

### Consejos para generar mayores utilidades hoy mismo.

1. El principal secreto: (No tomes fotos, genera valor).
2. Nunca compitas por precios
3. Minimiza tus costos fijos
4. Cobra los derechos de uso.
5. Desarrolla un flujo de trabajo de alta velocidad. (Libera tiempo)
6. Subcontrata tareas de poco valor agregado.
7. El valor de un estilo único y diferente.
8. El valor de desarrollar tu marca.
9. Nunca te conviertas en un Commodity.
10. Upsells, downsales y crosssales
11. La ley de Pareto en las ventas e utilidades.
12. El secreto para no tener que competir (La estrategia de nicho de mercado).
13. Dedícate a otro segmento o mercado en los meses bajos.
14. Investiga los puntos de bloqueo y desarrolla soluciones.



### Promoción y Publicidad

1. Definiendo tu estrategia de publicidad.
2. Las 4 P's del marketing tradicional.
3. Las 5 P's del marketing digital.
4. Consejos para desarrollar tu Pagina web
5. Consejos para desarrollar Portafolio

6. Promoción impresa ¿todavía funciona?
7. Introducción a la Publicidad en Facebook
8. El valor de una buena Fan Page
9. Email List ... El secreto que no te contaron!
10. Mini Introducción a los google Adwords



### Ventas.

1. Te guste o no te guste, pero tendrás que hacer ventas.
2. ¿Cómo hacer ventas? ¿Por donde empiezo?
3. ¿Cuándo contratar un representante de ventas?
4. La mejor venta es cuando haces que el cliente te busque (no invasivo).
5. El secreto que hablar poco y hacer muchas preguntas.
6. Nuevos clientes vs clientes actuales.
7. Nunca dejes de venderte (Aun cuando no das abasto para tanto trabajo).
8. El 80/20 aplicado a las ventas

**Buenas practicas.**

1. 10 buenas practicas que todo fotógrafo profesional tiene que tener.
2. La trampa de la liquidez y como evitarla.

**Material de apoyo descargable**  
**Modulo 3: Mercadeo, ventas y buenas prácticas.**

**Resumen en PDF de todo el curso.**

**Ejercicio prácticos descargables:**

1. Los 4 elementos del trabajo ideal
2. Descubre tu nicho de mercado
3. Declaración de orientación y posicionamiento.
4. Ejercicio para desarrollar tu historia personal.
5. Ejercicio practico para determinar tu FODA.
6. Palabras clave y nicho de mercado.



los 4 elementos del trabajo ideal

**Plantillas para promoción y marketing: (Solo cambia los datos y agrega tus fotos!)**

**Bebes**

1. Mini sesiones.
2. Paquetes.
3. Tarjeta de presentación.
4. Tarjeta de regalo
5. Tríptico.



### Infantiles

1. Tarifario de impresiones
2. Mini Sesión
3. Tarjeta de presentación
4. Tarjeta de regalo
5. Tríptico.
6. Precios sesiones.



### Bodas 1

1. Mini sesión
2. Precios de paquetes
3. Tarjeta de presentación
4. Tarjeta de regalo
5. Tríptico
6. Servicios adicionales



### Bodas 2

1. Mini sesión
2. Precios de paquetes
3. Tarjeta de presentación
4. Tarjeta de regalo
5. Tríptico
6. Servicios adicionales



### Familiares

1. Impresiones familiares
2. Mini sesiones
3. Paquetes familiares
4. Tarjeta de presentación
5. Tarjeta de regalo.
6. Tríptico.



### Graduación:

1. Invitación
2. Paquetes graduación.
3. Sesiones.
4. Tríptico.



## **Preguntas y respuestas:**

### **¿Cual es el costo y a forma de pago del curso?**

El curso “MBA para fotógrafos” tiene un costo en pago único de \$347 o lo puedes realizar en 8 pagos de \$49, la forma de pago es por medio de tarjeta de crédito o Paypal.

### **¿Puedo pagar en mi moneda local?**

Todos los cobros se aplican a tu tarjeta de crédito con la tasa de cambia de Dólar a tu moneda local, por lo que tu pago siempre es en el equivalente en moneda local.

### **¿Existe otra forma de pago si no tengo tarjeta de crédito?**

Si, transferencia cablegráfica o Western Union. (Si prefieres pagar así escríbenos).

### **¿Cuanto tiempo puedo acceder al contenido del curso?**

Una vez compras el curso, tienes acceso al contenido por tiempo ilimitado, las veces que quieras, y sin limite de horario.

### **Puedo descargar los videos?**

No, esto sería impráctico (mas de 30GB de videos), los videos los puedes ver cuando te conectas, pero si puedes descargar todo el material de apoyo.

### **¿Que necesito para poder ver los videos del curso?**

Una computadora o dispositivo móvil con conexión a internet de por lo menos 1 mega, y navegador de internet.

### **¿Qué nivel académico necesito para poder realizar el curso?**

El contenido esta diseñado para poder ser comprendido por personas de todo nivel, recomendamos nivel mínimo de bachillerato.

### **¿Cuánto tiempo requiero para terminar el curso?**

Depende de tu dedicación, si le dedicas 1 hora al día, lo puedes realizar en 2-3 meses.

### **¿Este curso incluye diploma?**

Si, cuando compras el MBA para fotógrafos (Curso completo) puedes optar a recibir tu diploma si cumples con los requisitos de graduación.

### **¿Cuáles son los requisitos para obtener el diploma?**

- 1- Realizar por lo menos un 80% de todos los videos educativos.
- 2- Bajar los archivos de trabajo.
- 3- Realizar los Quiz (examen) que encontrarás en la sección general del MBA.
- 4- Responder a todas las preguntas del documento “Trabajo de graduación”
- 5- Enviar los anexos que se solicitan. (Avances de tu aprendizaje).

**¿Una vez envíe todos los requisitos para el diploma, en cuanto tiempo recibiré el diploma?**  
En primer lugar te enviaremos un correo confirmando que has cumplido todos los requisitos, luego te enviaremos el diploma por correo (2 semanas aproximadamente).

**Así lucirá tu diploma:**



[Compra ya tu MBA para fotógrafos y ahorra un 10% adicional con este link!](#)

Adicionales al 33% que ahorras al comprar el MBA en un solo pago.