

FOTOGRAFOS CLUB

EDUCACION - PROTECCION
DERECHOS - COTIZACIONES - CONTRATOS

www.fotografosclub.com
Cra. 15 No. 83 - 43 Oficina 401
Telefono 634 8525
Bogota, Colombia



PREGUNTAS Y RESPUESTAS

P: ¿Qué es el Derecho de Autor?

R: Se trata de una disciplina legal que reconoce y garantiza un conjunto de derechos a favor de los creadores de obras artísticas o literarias, con el objetivo de posibilitar que a través de su actividad intelectual los autores puedan ser recompensados su esfuerzo y trabajo y que obtengan beneficios económicos que de allí se derivan.

P: ¿Cuando tomo una fotografía quién es el dueño de mis fotos (derechos)?

R: En Colombia las normas principales sobre Derecho de Autor son: La Decisión 351 de la Comunidad Andina de Naciones de 1993 y la Ley 23 de 1982, en ellas se plantea que los derechos de las fotografías nacen EXCLUSIVAMENTE en cabeza de su autor (*Fotógrafo*).

P: ¿Qué consecuencias tiene el uso no autorizado de las fotografías?

R: La utilización sin autorización de fotografías tiene consecuencias de tipo civil y penal. Por las primeras la persona que utilice fotografías sin contar con la previa y expresa autorización del autor o del titular del derecho debe responder económicamente por el daño que con su actuación genera, y por las segundas, esto es, por las penas, la reproducción, comunicación, alteración de las fotografías constituye una conducta que se considera como delito y acarrea para el que lo comete penas de prisión y multas.

P: ¿Si trabajo para un cliente de quién son las fotos?

R: Las fotografías son propiedad del fotógrafo, que a su vez puede otorgar al cliente una licencia de uso por un tiempo, o dentro de un territorio, o sólo para determinadas modalidades de explotación, sobre los derechos.

EJEMPLO:

Cliente: X

Derechos de USO: por UN año en la Republica de Colombia, Medios: Sólo para catálogo (*Es necesario especificar los medios en que se van a utilizar las fotos*).

Estas condiciones básicas de Cliente: N° de fotos, países y medios deben ser especificadas con claridad en la COTIZACIÓN, esto permitirá ser claros con el cliente y evitar problemas después.

P: ¿Cuando un cliente me envía un contrato sobre los derechos de mis fotografías, es indispensable aceptarlo?

R: Si las condiciones de la cotización son las mismas del contrato y no tiene otras cláusulas pidiendo lo contrario o la Cesión de Derechos Patrimoniales no existe problema. Otra cosa es que el contrato no recoja los términos acordados u ofrecidos por el fotógrafo o que se pretenda que en virtud de tal contrato se entreguen más derechos de los que corresponden dentro de esa negociación, caso en el cual la recomendación es plantear una modificación a esos contratos para que recojan fielmente el querer y la voluntad de ambas partes.

EJEMPLO:

CLAUSULA DÉCIMA: Todos los derechos sobre las obras encargadas y demás que puedan desprenderse del desarrollo de la colaboración contratada y en general del objeto del presente contrato son CEDIDOS SIN RESTRICCIÓN ALGUNA DE FORMA DEFINITIVA, PERMANENTE Y EXCLUSIVA A CLIENTE X PARA SER EXPLOTADOS DENTRO Y FUERA DEL PAÍS, DE CUALQUIER MODO Y POR CUALQUIER MEDIO CONOCIDO O POR CONOCER SIN QUE EXISTA LUGAR A PAGO DE SUMA DISTINTA A LA PACTADA EN ESTE CONTRATO Y SIN PERJUICIO DE LO ESTABLECIDO EN LOS Arts. 8 Literal d, 19, 20, 92 y 184 a 186 de la Ley 23 de 1982. EN CONSECUENCIA CLIENTE X QUEDA EN PLENA LIBERTAD DE COMERCIALIZAR Y REALIZAR CUALQUIER NEGOCIACIÓN PLENA Y SIN NINGUNA LIMITACIÓN EN RELACIÓN CON LOS DERECHOS PATRIMONIALES SOBRE LAS MISMAS, EN VIGENCIA DE ESTE CONTRATO O CON POSTERIORIDAD AL MISMO.

En un ejemplo como el que se acaba de anotar el fotógrafo está entregando la totalidad de sus derechos lo que le imposibilita en el futuro para poder seguir explotando este trabajo. Cuando se plantea un contrato como el que se acaba de citar a título de ejemplo, y dada la amplitud del derecho que se concedería, el fotógrafo lo puede hacer pero las condiciones económicas son muy diferentes porque el fotógrafo se estaría desprendiendo en forma definitiva e incondicional de su obra.

P: ¿Qué pasa si el cliente se niega a cambiar las cláusulas?

R: Para que el fotógrafo se desprenda de sus derechos se requiere que el contrato sea firmado (*presentado personalmente*) en una notaría. Mientras no se cumpla con esa formalidad los derechos le siguen perteneciendo.

Algunos clientes no permiten trabajar sin firmar antes el contrato de Prestación de Servicios, desafortunadamente, estos contratos normalmente exigen la cesión total y definitiva de los derechos y dejan sin opción de negociación a los fotógrafos que, por esa vía, se ven obligados a renunciar a los derechos sobre algunas de sus obras.

En la experiencia del Club de Fotógrafos si estos clientes no aceptan los cambios la única manera de trabajar es aceptar el contrato de ellos, por ello los fotógrafos necesitan tener claras las consecuencias de firmar esos contratos.

1. Las fotos pasan a ser propiedad del cliente.
2. Los clientes pueden vender tus fotos a terceros (*OTROS CLIENTES*), por un valor mayor al contratado con el fotógrafo, para ser utilizados en todos los medios y a perpetuidad, sin ningún control ni ganancia para el fotógrafo, sus hijos o familia.
3. El daño para la Industria de Fotógrafos es catastrófico por muchas razones:

- a. Los clientes pueden vender las fotos a otros clientes, que con estas fotos ya no necesitarán contratar a otros fotógrafos.
- b. Otros clientes pueden vender las fotos alrededor del mundo y ganar comisiones por los Derechos de Uso de las fotografías, esto ya está pasando, por ejemplo, con algunos portales de Internet que han adquirido derechos sobre catálogos de fotografías sin beneficio alguno para los fotógrafos.
- c. Si un fotógrafo acepta firmar uno de estos contratos, NO ayuda a que los otros fotógrafos puedan cambiar los contratos que no les son favorables y nunca podremos salir adelante.
- d. Cuando el control sobre las fotografías lo pierden los autores es más difícil defender que se mencione el nombre del autor o que se respete la integridad sobre las fotografías.

P: ¿Si utilizan mis fotos en otros países esto genera más plata?

R: En la medida en que no se hayan cedido todos los derechos sobre las fotografías, de conformidad con lo anotado en las anteriores respuestas, el fotógrafo se puede beneficiar de cada forma de explotación de su trabajo que sea adicional a la que originalmente haya contratado. Cada nuevo país en que sus fotografías vayan a ser empleadas genera una posibilidad de beneficio económico para el fotógrafo, por ejemplo:

Cliente: X,
Nº de fotos: una foto 6 X 7,
Licencia: Sólo Colombia,
Duración: Un año
Medios: Prensa, P.O.P, Valla
Valor: \$ 3.000.000 (*Este valor oscila dependiendo de quien es el cliente y la experiencia del fotógrafo*).

Si los honorarios por esta foto son \$ 3.000.000 incluyendo los derechos de uso sólo en COLOMBIA.

- Por uso en otros países: por el primer país fuera de Colombia (*ejemplo PANAMA*), se debe cobrar 100% de los honorarios del fotógrafo.

- De 2 a 5 países 80% cada país del valor de los honorarios del fotógrafo
Ejemplo: Primer país fuera de Colombia, PANAMA \$ 3.000.000
100%

Segundo país	ECUADOR	80%	\$ 2.400.000
Tercer país	VENEZUELA	80%	\$ 2.400.000
Cuarto país	PERU	80%	\$ 2.400.000
Quinto país	BOLIVIA	80%	\$ 2.400.000

TOTAL \$ 12.600.000

Este es el valor que corresponde por derechos de uso en otros países a los fotógrafos. Al firmar contratos donde se ceden todos los derechos están perdiendo esta posibilidad de obtener dinero por la explotación de su trabajo.

- De 5 a 10 países 70% cada país del valor de los honorarios del fotógrafo.

- De 10 a 15 países 50% cada país del valor de los honorarios del fotógrafo.

Esta es la idea general del valor que se puede cobrar por el uso de las fotos en otros países.

NOTA: PARA LOS ESTADOS UNIDOS ES NECESARIO NEGOCIAR CON CADA CLIENTE, PERO EL PROMEDIO ES DE 500% DEL VALOR DE LOS HONORARIOS DEL FOTOGRAFO.

P: ¿Cuando se toman dos, tres o más rollos de película y el cliente sólo quiere una foto, quién es el dueño del resto de las fotos?

R: El fotógrafo es el dueño EXCLUSIVO de todas las fotos. Si el cliente está pidiendo una sola foto; de todas las fotos tomadas se escoge la

foto con el cliente y se pasa únicamente la foto escogida al cliente, si el cliente quiere utilizar más de las fotos tomadas esto normalmente genera un valor adicional al cliente.

En la experiencia del Club de Fotógrafos algunos fotógrafos entregan las fotos extras al cliente sin cobrar, con el fin de generar una mejor relación con sus clientes; en estos casos también se deben tener muy claras las consecuencias de entregar todo el material al cliente, como es , por ejemplo que el cliente no regresa los negativos al fotógrafo.

P: ¿Como cotizar para no perder plata?

R: Este es un modelo básico de cotización de uno de los fotógrafos del Club.

COTIZACION SERVICIO DE FOTOGRAFIA

COMPAÑIA	CLIENTE X
DIRECCION	
TELEFONO/FAX	222 2222
DIRECTOR DE ARTE	
REFERENCIA	
USO DE LA FOTO	MATERIAL ,POP. VALLAS.
LOCACION	BOGOTA
LICENCIA DE LAS FOTOS	UN AÑO
DESTINO DE LAS FOTOS	REPUBLICA DE COLOMBIA
NUMERO DE FOTOS FINALES	3

Requerimientos del Trabajo	#Dias	Costo por Dia	Costo Total
Fotografo	2	\$ 2,808,250,00	\$5,616,500,00
		Subtotal	\$5,616,500,00
		IVA 16%	\$898,640,00
		Total	\$6,515,140,00

COTIZACION PRODUCCION

Requerimientos del Trabajo	#Dias	Costo por Dia	Costo Total
2 Asistente de Fotografia	2	\$ 449,320,00	\$ 898,640,00
Maquillaje	2	\$ 673,980,00	\$1,347,960,00
Modelo de Ensayo	1	\$ 800,000,00	\$ 800,000,00
Produccion y Asistente	1	\$ 500,000,00	\$ 500,000,00
Extensiones de Pelo			\$ 100,000,00
Honorarios Vestuarista			\$ -
Vestuario		\$ -	

Comida	2	\$ 150,000,00	\$ 300,000,00
Transporte			
Locaciones		\$ -	
Utileria		\$ -	
Estudio	1	\$ 336,990,00	\$ 336,990,00
Luces	1	\$ 336,990,00	\$ 336,990,00
Material	Cantidad	Costo Cada Uno	Costo Total
Rollos y Revelado	30	\$ 32,575,00	\$ 977,250,00
Polariod	5	\$ 56,165,00	\$ 280,825,00
Scanning y Retoque Digital	3	\$ -	\$1,017,000,00
Polizas e Imprevistos		\$ -	\$ 80,000,00
Gastos Administrativos			\$ 213,009,00
		Subtotal	\$7,188,664,00
		IVA 16%	\$1,150,186,24
		Total	\$8,338,850,24

VALOR TOTAL FOTOGRAFO Y PRODUCCION \$14.853.990.24

OBSERVACIONES

1. UNA VEZ APROBADA LA COTIZACIÓN DEBE SER REENVIADA FIRMADA, CON LA ACEPTACIÓN DE LOS VALORES Y CONDICIONES COTIZADAS AL FAX 2 22 22 22

2. FORMA DE PAGO: PARA LOS VALORES DE LA PRODUCCIÓN SE DEBE GIRAR UN ANTICIPO DEL 100% CON MÍNIMO 5 DÍAS ANTES DEL INICIO DE LA PRODUCCIÓN.

PARA LOS VALORES DE LOS HONORARIOS DEL FOTOGRAFO Y DERECHOS DE USO DE LAS FOTOGRAFÍAS EL ANTICIPO DEBE SER DEL 60% MÍNIMO 5 DÍAS ANTES DE LA PRODUCCIÓN Y EL SALDO, ES DECIR 40% A 30 DÍAS FECHA DE FACTURACIÓN.

3. PARA ESTABLECER FECHAS DE INICIO DEL TRABAJO DEBE TENERSE EN CUENTA EL TIEMPO QUE TARDA EL TRÁMITE DEL ANTICIPO Y LAS POLIZAS DE CUMPLIMIENTO, PARA ELLO ES NECESARIO QUE LA ORDEN DE PRODUCCIÓN SEÁ REMITIDA EN EL MENOR TIEMPO POSIBLE.

4. SIN EL VALOR DE LOS ANTICIPOS NO SE INICIA TRABAJO DE PREPRODUCCIÓN DE LAS FOTOS Y DE SER NECESARIO SE CORRERAN LAS FECHAS DE INICIO DEL MISMO.

5. LOS VALORES DE SERVICIOS DE FOTOGRAFÍA Y PRODUCCIÓN

SE FACTURAN INDEPENDIENTEMENTE.

6. LAS TARIFAS POR USO ADICIONAL DE LAS FOTOS POR MAS TIEMPO SON LAS SIGUIENTES.

* POR 1 AÑO ADICIONAL 100% DE LOS HONORARIOS DEL FOTOGRAFO

* DE 2 A 3 AÑOS ADICIONALES 80% DE LOS HONORARIOS DEL FOTOGRAFO

* DE 4 A 8 AÑOS ADICIONALES 70% DE LOS HONORARIOS DEL FOTOGRAFO

* DE 8 A 12 AÑOS ADICIONALES 50% DE LOS HONORARIOS DEL FOTOGRAFO.

CONDICIONES DE PAGO

1. 100% ANTICIPO DE PRODUCCION.
2. 60% ANTICIPO HONORARIOS FOTOGRAFO
3. 40% SALDO 30 DIAS FECHA FACTURA.

Atentamente,

XXXXXXXXXXXX
PRODUCTOR EJECUTIVO

En la experiencia del Club de fotógrafos, se ha visto que muchos han perdido dinero por no saber el manejo de las retenciones y en general por el manejo tributario de las cotizaciones, cuentas y demás. En muchas ocasiones en la parte de producción el fotógrafo debe asumir las retenciones por pagos a terceros, valores que no cotiza inicialmente, lo cual le genera pérdidas. En algunos casos los terceros negocian valores netos, al pagar el fotógrafo está obligado a retener a los terceros, si el tercero se niega a asumir las retenciones, estas deben ser asumidas por el fotógrafo:

EJEMPLO:

Contrato de modelos:	\$ 12.450.000
Retención 6%:	\$ 747.000
ICA 9.66/1000:	\$ 120.267

TOTAL A PAGAR: \$ 11.582.733

El cliente hace retención del 6% e ICA por el ítem de modelos por lo que sólo girará \$ 11.582.733. Si el fotógrafo contrata neto con modelos por \$12.450.000 el valor de las retenciones \$867.267 DEBE SER ASUMIDO POR EL FOTOGRAFO.

Otra situación que se presentó con uno de los fotógrafos del Club es relacionado con el IVA, es importante tener claro cuáles de los terceros van a cobrar IVA e incluir en la cotización el valor total con IVA.

EJEMPLO:

Contrato de modelos:	\$ 7.000.000
IVA 16%:	\$ 1.120.000
TOTAL:	\$ 8.120.000

Si en la cotización se incluye sólo el valor de \$ 7.000.000, el cliente solo girará este valor y el valor del IVA \$ 1.120.000 DEBE SER ASUMIDO POR EL FOTOGRAFO.

Adicionalmente, si el fotógrafo cuenta con que su trabajo vale X cantidad cuando el cliente paga el valor es menor por las retenciones que le practicaron.

EJEMPLO:

Valor de los honorarios:	\$ 3.000.000
Retención 10%:	\$ 300.000
Retención de ICA 9.66:	\$ 28.980

PAGO REAL. \$ 2.671.020

La mejor manera para no perder plata es estar muy claro desde el principio, para ello es importante que el cliente sepa desde el inicio cuánto va a pagar, es decir, la cotización debe incluir el IVA 16% (si ustedes pertenecen al régimen común) y las RETENCIONES DE LEY (Si son Régimen Simplificado), el valor de las retenciones no es necesario especificarlo; es mejor sumar este valor al valor de la cotización.

EJEMPLO:

Valor neto de la cotización:	\$ 2.500.000
Retenciones:	\$ 174.200
Subtotal:	\$ 2.674.200
IVA 16%:	\$ 427.872 (REGIMEN COMUN)

TOTAL \$ 3.102.072

La cotización debe pasarse al cliente por \$ 3.102.072, sin necesidad de especificar las retenciones, es además importante saber que valor te puede retener cada cliente, los clientes locales (de la misma ciudad) hacen Retención en la Fuente, Retención de IVA e Industria y comercio. Los clientes Nacionales (Otras ciudades, por ejemplo Medellín) Sólo pueden hacer retención en la fuente y retención de IVA.

P: Podria darme algunos consejos para el proceso de cotizacion y preproduccion de mis fotografias?

R: Consejos del productor de Salvatore Salamone y Niels Van Iperen.

LISTA DE CHEQUEO

1. Cotizacion con retenciones
2. Orden de produccion con retenciones y especificaciones de trabajo
3. Poliza de cumplimiento
4. Cuadrar fecha de anticipo
5. Cuadrar fecha de fotos
6. Confirmar personal
7. Confirmar persona que se encarga de scan y retoque
8. Produccion general.

PROCESO DE COTIZACION

1. Reunion entre produccion y fotografo para definir:
 - 1.1. Dias de trabajo
 - 1.2. Tarifa
 - 1.3. Nombre de asistente de fotografia
 - 1.4. Agencia de modelos
 - 1.5. Nombre de maquillador
 - 1.6. Quien y como se va a realizar la produccion
 - 1.7. Quien es vestuarista
 - 1.8. Que estudio se va a alquilar
 - 1.9. Que locaciones requiere la produccion
 - 1.10. Que equipo de luces y camara se necesita
 - 1.11. Cantidad de rollos
 - 1.12. Cantidad de polaroid
 - 1.13. Quien va a retocar y escanear
 - 1.14. Cuanto vale cada scanner
2. Revisar alimentacion
3. Contactar transporte
4. Contactar a cada una de las personas involucradas en la produccion y establecer tarifas claras de trabajo. cuidado con las retenciones.
5. Sumar todos los items y agregar el 13% a los honorarios del fotografo y el 11% a los honorarios de produccion. cuando se cotiza por separado.
6. Si se envia un solo paquete de cotizacion aumentar el 13% al total.
7. Aumentar valor de la poliza
8. Condiciones de pago y derecho de uso de las fotos.
9. 60% anticipo y 40% saldo para los honorarios de fotografo.
10. 100% anticipo al valor de la produccion.

REQUISITOS PARA POLIZAS DE CUMPLIMIENTO.

1. Orden de produccion de la agencia de publicidad
2. Fotocopia de la orden de produccion
3. Fotocopia de cedula del fotografo y/o productor
4. Fotocopia de camara y comercio (no mayor a 30 dias)

5. Fiador con finca raiz (persona natural)
6. Balance actual de la persona o empresa.
7. Llevar documentos a la aseguradora

Es indispensable que la orden de produccion tenga especifico:

- Valor por el cual diligenciar poliza
- Condiciones de pago
- Condiciones de contrato
- Fecha de inicio y terminacion de la poliza
- El valor total de la orden de produccion tenga incluidas las retenciones.

UNA VEZ APROBADA LA COTIZACION

1. Solicitar reenvio de la cotizacion firmada.
2. Solicitar orden de produccion para tramitar poliza.
3. Una vez tengan la poliza, se hace una reunion con el cliente y el productor para establecer fecha de anticipo, una vez establecida esta fecha se separan unas fechas para realizar las fotografias, que debe ser minimo una semana despues de recibir los anticipos.
4. Si la fecha establecida para recibir anticipos no se cumple, la produccion debe ser suspendida inmediatamente e informar al cliente que las fechas programadas para tomar las fotografias deben ser modificadas y ademas que deben pagara el valor correspondientes a los honorarios de fotografo de las fechas establecidas que se han perdido debido a la demora en el anticipo.
si las fotos son canceladas por el cliente con dos semanas de anticipacion a las fechas programadas no debe cancelar ningun valor. si son canceladas 7 dias antes de las fechas programadas debe asumir el 50% de los honorarios por dia de trabajo que se haya separado.
y si la cancela 3 dias antes de las fechas programadas debe asumir el 75% del valor de los honorarios de fotografo or dia de trabajo separado.
Si la cancela 1 dia antes de las fechas programadas debe asumir el 100% del valor de los honorarios de fotografo or dia de trabajo separado.
5. Una vez recibido el anticipo se programa una junta de produccion con cliente y agencia para revisar cada uno de los detalles de la produccion y recibir aceptacion por parte del cliente. en algunos casos de estas reuniones surgen cambios por lo cual es mejor programara esta reunion con un minimo de dos dias antes de la fecha de toma de fotografias.