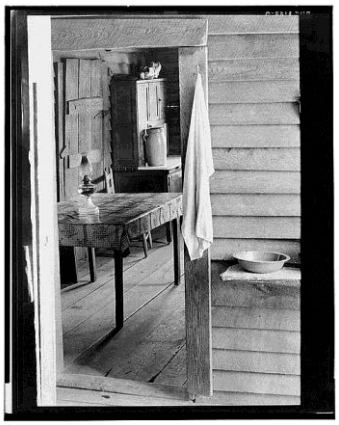
Club para Generar Riqueza

Informe Especial

Cómo hacer de la fotografía un hobby rentable

¿Puede sacar una foto así?



Cada vez que veo fotos de Richard Avedon y Diane Arbus (o como la de arriba de Walker Evans) me digo a mí mismo que debería dedicarme a la fotografía como pasatiempo. Lo que admiro de sus trabajos es que estas simples imágenes reflejan pequeñas historias que van derecho al corazón. Pero lo que más me inspira es el hecho de que sean tan simples. Parecen fotos que yo mismo podría sacar.

Tengo muchos amigos cuyo pasatiempo es sacar fotos.
Algunas de ellas son bastante buenas, como por ejemplo estas:

Cortesía de Gwen Gove

La primera vez que tuve esta fantasía fue hace muchos años. La fotografía para mí era un hobby pero también representaba un desafío. Se necesitaban cámaras réflex (SLR[1]), muchos dispositivos, acceso a un laboratorio y bastantes conocimientos técnicos…

Hoy en día hay muchas menos trabas. Cualquiera puede comprar una cámara digital por una fracción de lo que salían las viejas SLR. Incluso las cámaras de los iPhones, los iPads o algunos teléfonos celulares sacan fotos geniales.

Además, hoy en día, editar fotos es mucho más fácil. Existen decenas de programas como el photoshop para recortar las fotos, modificar su tamaño, enmarcarlas o corregir el color de forma fácil y rápida. Y la mayoría de estos programas se encuentran disponibles *online*.

En resumen, crear fotos bellas es más fácil que nunca, y es por eso que millones de personas en todo el mundo se están convirtiendo en fotógrafos aficionados cada año.

Sin embargo, este ensayo no trata de cómo convertirse en un fotógrafo talentoso. No sólo de eso al menos. También me gustaría hablar acerca de cómo se pueden generar muy buenas ganancias sacando fotos, dinero que puede funcionar como un buen ingreso extra si usted se esfuerza.

Nunca hubiera pensado que era posible ganar dinero como fotógrafo *freelance* de medio tiempo, de no ser por un amigo mío que comenzó a escribir un *newsletter* sobre el tema hace un tiempo.

Ya hace unos diez años que Lori Allen, la directora de The Photographer's Life (una división de American Writers & Artists Inc.), y su equipo enseñan cómo generar ganancias extras escribiendo crónicas sobre viajes.

Sin embargo, hace unos años, Lori se dio cuenta de que su equipo estaba dejando pasar una gran oportunidad. Cada vez más y más gente que se unía al programa de escritura de crónicas sobre viajes les escribía para contarles que no sólo estaban vendiendo textos con éxito sino que estaban vendiendo cada vez más artículos con fotos.

Investigaron y descubrieron que a los editores de revistas les encanta que los escritores envíen artículos con fotos, ya que facilita en mucho su trabajo. De lo contrario, tienen que contratar fotógrafos que tomen las fotos que necesitan.

[1] ["SLR," son las siglas en inglés de "reflex de objetivo único". Es un término asociado a cámaras de rollo y digitales. Las cámaras SLR usan un visor entre el objetivo y el rollo o sensor de imágenes para otorgar una pantalla de enfoque. Esto significa que la imagen que se ve en el visor (o LCD) será la misma que aparece en el rollo o en su imagen digital].

En general, estos editores pagan desde doscientos hasta dos mil dólares por foto. Aun así, no aceptan cualquier foto. Tienen requisitos específicos que la mayoría de los fotógrafos aficionados simplemente no entiende.

Así fue que Lori decidió desarrollar un programa para enseñarles a los fotógrafos aficionados (gente con cámaras comunes) el oficio de la fotografía profesional *freelance*. El programa se lanzó a mitad de 2005 en Estados Unidos y fue todo un éxito desde ese entonces.

¿Realmente se puede ganar dinero sacando fotos?

Le pregunté a Lori acerca de la ganancia que se podría obtener sacando y vendiendo fotos y le pedí que fuese realista. Ella me contestó, "Si puedes superar la idea de que son sólo fotos lindas que venden… y puedes aprender a divisar lo que los compradores realmente quieren, se pueden obtener de US$ 50 a US$ 500 por cada foto. Es un dinero fantástico para algo que la mayoría de las personas ya hace… sacar fotos".

Le pedí ejemplos.

La **fotografía de "stock", la fotografía de viajes y la fotografía local** son los tres mercados muy grandes sobre los cuales habla Lori en sus programas.

Cuando se venden **fotos como stock** (cuando se hace *online* se llama "microstock"—el único tipo de fotografía de stock realmente abierto para los aficionados), se envían a un banco de imágenes *online* (es decir, una agencia de microstock).

Esta agencia revisa las fotos, las acepta o las rechaza y, después, las sube a un catálogo *online* al cual tienen acceso los compradores. Shelly Perry, una fotógrafa que vende sus imágenes mediante la modalidad microstock, dijo que "gana, en promedio, $0,87 por foto por mes mediante ventas que se realizan a través de las agencias de stock *online*".

Hasta el momento, Perry tenía más de 3366 fotos, lo cual representa más de US$ 2800 por mes en ingresos pasivos. No tiene que mover ni un dedo y seguirá ganando US$ 2800 por mes.

Piénselo. Si Shelly deja de sacar fotos hoy, seguirá ganando suficiente dinero por mes para cubrir los gastos de su auto, una escapada de fin de semana largo y el pago del alquiler y, todavía puede seguir teniendo dinero extra como para ahorrar.

Analicemos un poco el tema de la matemática de la fotografía de stock y cuánto dinero se puede ganar con ella…

LookStat.com publicó un artículo titulado “How to Make a Million Dollars in Microstock” (“Cómo ganar un millón de dólares con el Microstock”).

Hizo algunos cálculos y descubrió que si uno gana US$ 4 por imagen y sube 400 nuevas imágenes a su portfolio, se volverá millonario en menos de tres años.

¿Suena ambicioso?

Debería sonar así ya que cuatrocientas imágenes por mes son un montón de fotos, y para quedar en el stock, las fotos deben ser técnicamente buenas. Por ende, 400 imágenes son en realidad 4000 reducidas a 400 luego de dejar de lado todas las que no pasarían el filtro.

Entonces, analicemos una matemática más factible…

Digamos que uno comienza de cero, con ninguna imagen en el portfolio y, en vez de cargar fotos en una sola agencia, las carga en cuatro.

Si carga 20 fotos por semana en cuatro agencias diferentes, son 320 nuevas imágenes en venta por mes.

Suponiendo que ganará alrededor de US$ 1 por imagen por mes (un objetivo mucho más realista), en esta misma época del año que viene, habrá ganado más de US$ 23.000.

Suba 20 fotos más en cuatro agencias por semana y su ingreso mensual seguirá aumentando…

En el segundo año, ganará US$ 69.120

En el tercer año, US$ 115.200.

Y las ganancias siguen creciendo de ahí en más.

Todo esto si suponemos que puede cargar 20 nuevas fotos por semana, que sean aceptadas y que pueda mantener un ingreso promedio de US$ 1 por imagen al mes.

Para hacer eso, necesitará sacar fotos que sean buenas y vendibles constantemente. Además, debe reservar algo de tiempo a la noche o durante los fines de semana para aprender a editar sus imágenes en un programa como Adobe Photoshop o Lightroom, ya que sería mejor que sus imágenes fueran editadas antes de enviarlas.

Las **fotos locales** involucran un mercado diferente. El fotógrafo Rich Wagner vende sus fotos locales como postales, tarjetas de felicitaciones, obras de arte o incluso a revistas para artículos acerca de su pueblo.

“La imagen que más he vendido es una que tomé tan sólo a 25 km de mi casa”, dice.

“Esperé a que sea otoño cuando las hojas están perfectas. El cielo estaba despejado… Hay una torre a la distancia, una que se la cruza cualquiera que vive acá y va rumbo al trabajo, al colegio o al aeropuerto, o sea que es un ícono del lugar”.

“Esa imagen me ha hecho ganar más de US$ 20.000 en los últimos cinco años. Otras se venden por un precio de entre US$ 45 y US$ 800 cada una. La fotografía no es mi trabajo diario. Es un pasatiempo que me permitió enviar a mis cinco hijas a la universidad”.

Las **fotos de viajes** también se venden. Esas fotos que uno toma cuando está de vacaciones o haciendo actividades turísticas en un pueblo en un fin de semana largo se venden a las revistas, lo diarios, los sitios de internet y las guías, pero también se venden de manera local y a las agencias de microstock.

Lori me contó varias cosas acerca de vender fotografías de viajes: “Nuestros miembros alcanzaron el éxito vendiendo sus imágenes de viajes con artículos escritos en base a dichos viajes. Una persona puede ganar entre US$ 500 y US$ 1500 por un artículo de entre 300 y 500 palabras con una o dos fotos. Algunas publicaciones pagan más, otras, menos”.

Patrick Stevens, cuya esposa es una escritora de viajes, dice que a veces gana más dinero que el que gana su esposa por los artículos. Ambos pueden convertir unas vacaciones con hijos en casi US$ 3000. Ella escribe las historias sobre el viaje y él saca las fotos. Los hijos son los modelos cuando es necesario.

De hecho, uno de sus artículos acerca de Colorado Springs apareció en la revista de una aerolínea que se reparte durante los vuelos…

¿Qué tan grande es el mercado de la fotografía?

El mercado de la fotografía *freelance* es enorme.

Cada año en Estados Unidos, sólo los medios impresos publican más de 6 millones de fotografías. Son más de 16.000 por día.

A nivel mundial, se publican más de 15 millones de fotografías cada año, o sea, más de 40.000 por día.

Eso es algo enorme. Sin embargo, lo más importante para nuestro propósito es lo siguiente: Los fotógrafos *freelance* sacan la mayoría de las fotografías que se publican.

Las agencias de fotografía de stock buscan nuevos talentos constantemente. Los editores de revistas también. Además, en los últimos años, la Web se ha convertido en un mercado enorme que no tiene comparación.

Esto significa que hay muchas oportunidades para vender fotos… una vez que se sabe cómo sacar las fotos vendibles. Es por esto que se convierte en una oportunidad perfecta de ingresos extras.

¿Dónde vender las fotos?

Las oportunidades fotográficas existen en todo el mundo. En la ruta…en el trabajo…mientras caminamos con amigos… en el jardín… en un zoológico cercano… en eventos especiales… festivales… eventos deportivos… concurso de pasteles… etc.

Simplemente mire a su alrededor —en revistas, diarios, libros, publicaciones turísticas, manuales técnicos y en cualquier otro material de publicidad. Mire la tapa de cualquier revista y dele una hojeada. ¿Qué puede ver? Fotos.

¿Por qué no puede ser usted quien sacó esas fotos?

Los aficionados se convierten en profesionales

Conozcan a Tim O'Rielly. Tim, residente de San Diego, disfruta de sacar fotos de su ciudad hace ya un tiempo. Durante caminatas o incluso cuando está en el trabajo, encuentra

momentos para sacar fotos de personas, lugares y cosas que le llaman la atención. Pero, a diferencia de las decenas de miles de fotógrafos aficionados del lugar, Tim las vende. Hace poco, obtuvo US$ 2000 por solo 10 fotos.

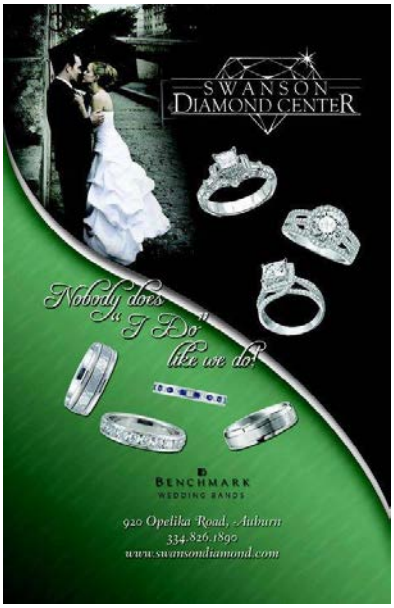
Tim también vende fotos que saca cuando está de vacaciones. Hace poco viajó a Kauai, una isla preciosa de Hawái y pagó sus gastos sacando fotos.

Y vean esta foto:

Estos son Lori y su esposo el día de su casamiento. Se vende *online* como microstock y se ha vendido más de 200 veces en este formato y en blanco y negro. En iStockphoto.com, la más pequeña se vende a $19 y la más grande a $70.

Foto de Shelly Perry

Entre los compradores se encuentran editores de fotos, diseñadores gráficos y pequeñas empresas. A continuación verán qué uso le dieron a esta imagen…



Tim, Shelly, Rich y Patrick no están haciendo nada que usted no pueda aprender a hacer. No se necesita un equipo caro o conocimiento técnico. Solo necesita aprender a identificar y sacar fotos vendibles —algo sobre lo cual hablaré en este ensayo.

Imagine que se va de vacaciones a Tahití, pero se lo toma como un trabajo. Saca muchas fotos que puede vender cuando vuelva a casa.

O que se encuentra visitando un zoológico en las Bahamas o nadando con delfines en una isla cercana, todo eso gratis.

O que se va por el fin de semana con su esposa a la Isla de Vancouver invitados por alguien….

Estos viajes específicos no salieron de mi imaginación. Surgieron tras investigar. Son historias de gente común que decidió generar dinero extra sacando fotos. ¡Dos de ellos, de hecho, eran bastante principiantes!

Si busca una oportunidad divertida y creativa para generar ingresos extras, esta podría ser la solución. A continuación encontrarán un resumen de un plan que podría ayudarlos a empezar.

Lo que se necesita para comenzar

- Una buena cámara (en el recuadro encontrará recomendaciones)
- El deseo de aprender algunas cosas que harán destacar sus fotos
- Una computadora para editar sus fotos (esto determinará el precio de sus fotos)

Cómo comprar la cámara correcta

No se vuelva loco por comprar el mejor y más avanzado equipo. El mejor equipo está hecho de metal y no de plástico. Genial para la durabilidad. Pero es pesado y si sólo está comenzando, es poco probable que lo quiera sacar de su bolso por su peso y sofisticación.

No sólo eso. Cuando las fotos están borrosas o muy luminosas u oscuras sonarán miles de campanas y silbidos hasta que encuentre el error.

Estará los primeros días frustrado hasta que por fin pueda sacar una foto.

La fotografía debería ser algo divertido. Cuanto más divertido, más fotos sacamos. Cuantas más fotos sacamos, más mejoramos como fotógrafos.

Cada mercado exige un nivel de calidad de foto distinto. Las fotografías locales y algunas de viajes se pueden sacar con cámaras automáticas simples. Las agencias de microstock son más exigentes y las que pagan mejor ya no aceptan fotos de cámaras automáticas.

Sin perjuicio de qué mercado elija, hay una tecnología nueva de cámaras sin visor que está haciendo furor. Tanto Panasonic como Olympus son líderes reconocidos en el mercado del Micro Four-Thirds y ambas venden equipos de primera.

En la Argentina se consiguen estas cámaras Micro Four-Thirds sin lente desde AR$ 4000.
También se pueden comprar cámaras Nikon 1 (en cualquiera de sus versiones, J1, J2, J3, V1, V2 y S1) y sacar grandes fotos. Las cámaras Nikon en nuestro país van desde los AR$ 4500 y sacan fotos realmente impresionantes.

¿Todos pueden hacer esto?

Todos *podrían*. Como expliqué, no hay muchas trabas para empezar. El mercado es grande y la demanda es cada vez mayor.

No es necesario sacar fotos exóticas para hacer dinero. Los temas más demandados son simples. Por ejemplo, estos son algunos que están ahora en demanda en las agencias de microstock:

- Productos como mermeladas y gelatinas
- Un hombre o una mujer caminando con un perro con una correa
- Médicos examinando pacientes
- Fotos familiares simples
- Fotos de viajes y playas
- Fotos de gente en traje y corbata.
- Grupos de trabajo.

- Grupos multiétnicos.
- Fotos de épocas festivas —Halloween, Día de Acción de Gracias, Navidad etc.
- Hobbies—golf, tejido, natación, ciclismo, álbumes de recortes, pesca, lectura, tomar sol.

No es difícil —como cualquier otra oportunidad de ingresos nuevos— pero mucha gente cree que la fotografía *freelance* "no es para ellos". Se dicen a sí mismos que no tienen tiempo para aprender, no tienen el dinero extra necesario para empezar o no tienen la creatividad para tener éxito.

La realidad es que el grupo de Lori ha entrenado a gente de todas las clases sociales —maestros, jubilados, capitanes de bancos, militares retirados, productores de T.V., políticos, corredores inmobiliarios, organizadores de eventos, consultores de software, masajistas, médicos, enfermeras, propietarios de empresas pequeñas, CEO retirados, bomberos, escritores técnicos…a quien se le ocurra.

¿Cómo empezar?

Se puede empezar de forma inmediata comprando o alquilando una cámara, uniéndose a un club de fotografía local, leyendo algunos libros o simplemente saliendo y sacando fotos con la cámara que ya tiene.

La composición y la exposición son dos elementos críticos detrás de cualquier foto. Aprenda acerca de ellos.

Estas son dos fuentes buenas, simples y directas de dos blogs de fotografía que son mis preferidos en español:

La composición de la imagen.
La exposición de luz.

"Primero, practique poniendo la cámara en modo 'programa'", dice Lori.

"Esto evitará que aparezca el flash, sino ponga la cámara en automático. Las cámaras han mejorado mucho, están en lo correcto el 90% de las veces. Sólo debe hacer caso omiso a lo que la cámara sugiere cuando tiene el conocimiento suficiente como para saber que está cometiendo un error.

"Ponga la cámara en modo 'Programa' (o 'P') y enfóquese en la composición. Luego, se puede aprender a manipular la apertura de la cámara, su tiempo de exposición y la escala ISO para

obtener los efectos creativos que quiera".

De la apertura de la cámara depende la profundidad de campo. Es decir, la zona de la imagen que está nítida o "bien enfocada", en contraste con otras zonas de menor enfoque.

Recuerde que la perfección técnica de las fotos no sirve de nada si a nadie le interesa mirarlas. Por eso no hay que estancarse con estos detalles técnicos antes de aprender sobre buena composición y lo que se necesita para crear una fotografía atractiva.

Le recomiendo que visite los siguientes sitios para conocer en profundidad algunos conceptos básicos y su aplicación:

- Apertura (una apertura en un instrumento óptico, como por ejemplo, un telescopio o una cámara, que limita la cantidad de luz que pasa a través del lente o en el visor)
- Velocidad de obturación
- ISO (en fotografía digital, ISO mide la sensibilidad del sensor de imágenes)
- Entender cómo funcionan estos tres conceptos funtamentales juntos.
- Y cómo funciona la Medición de la luz

Asimismo, les recomendamos los siguientes libros sobre fotografía:

- Kit de iniciación a la fotografía digital.
- Indalesio Guasco: Técnica de Fotografía Profesional.
- Bryan Peterson: Los secretos de la fotografía

He observado el progreso de Lori y su equipo desde sus comienzos y me impresiona no solo la calidad de la enseñanza sino el éxito que los estudiantes han alcanzado.
Le pedí a Lori que haga una lista de lugares en donde se pueden vender fotos detallando los tipos de fotos que se venden mejor en cada mercado. Esta es la lista…

Dónde vender sus fotos

Mercado #1: Revistas, diarios y sitios de internet

Las grandes publicaciones, en general, no trabajan con fotógrafos aficionados. Sin embargo, existen pequeñas publicaciones y sitios de internet con presupuestos limitados que sí lo hacen.

Para tener una buena idea sobre lo que se vende, vea algunas publicaciones de su ciudad y deles una hojeada. Antes de contactar a los editores, conozca los tipos de artículos y las fotos

que les gusta publicar.

Mercado#2: Obras de arte

La definición extraoficial de fotografía artística es la siguiente: toda fotografía que una persona compra para colgar en la pared de su casa, oficina o establecimiento (si posee un negocio).

Rich Wagner, el fotógrafo que les comenté antes, dice, "La gente compra fotos artísticas que "significan" algo para ellos. Si vivís en París, tus fotos de la Torre Eiffel podrían ser muy lucrativas, pero si vivís en Connecticut, las probabilidades de vender tus fotos de París como obra de arte son muy pocas.

"Si quiere vender fotografías a nivel local como obra de arte", explica, "es necesario sacar fotos locales. Entre las fotografías que más he vendido se encuentran las de vacas en el campo que se encuentra al lado del aeropuerto local, fotos de nuestra panadería local, fotos del edificio municipal y fotos del estadio de béisbol del colegio secundario local".

Mercado#3: Agencias de Stock

Las agencias de stock *online,* tales como iStockphoto, 123rf, Shutterstock o fotolia están, en general, felices de trabajar con aficionados, pero esperan fotos casi perfectas, por ende, es necesario conseguir una buena cámara digital y un buen ojo para la composición.

No le cuesta nada subir fotos, y los compradores pueden bajar la que elijan por un costo de entre US$ 1 y US$ 20 o más, dependiendo del tamaño de la imagen que quieran.

Usted, a cambio, obtiene una regalía por cada imagen, un 20%-40% de la venta.

El paso siguiente: Qué hacer, empiece hoy

1) Si ya tiene una cámara (automática o no), prográmela para sacar fotos en la mejor calidad y tamaño posible.

Si no sabe cómo hacerlo, busque las indicaciones en el manual de la cámara (o en internet). Las empresas de cámaras, algunas veces, configuran por *default* la peor calidad para que entren más imágenes en la tarjeta de memoria.

Esto está bien si sólo está sacando fotos para un álbum. Pero si quiere ganar dinero con sus

fotos, cambie la configuración para registrar la mayor cantidad de información posible y compre una tarjeta de memora adicional. Es una inversión que se recupera con creces y evitará frustrarse.

2) Aprenda a sacar fotos fuera de lo común. Mire videos *online*, lea libros sobre fotografía, hojee revistas y mire las fotos que se publican. ¿Qué es lo que le gusta de ellas? ¿Puede crear fotos como esas?

3) Tome muchas, muchas fotos. Cuando llegue a casa, puede separar las mejores fotos; cuantas más fotos saque, más posibilidades tendrá de obtener buenas fotos para vender. Tenga en mente que no todas las fotos son ganadoras o vendibles, y eso está bien. Es por eso que debe sacar muchas cuando está en el lugar.

Intente, por supuesto, hacer que cada foto sea interesante. Mirar el objetivo desde distintos ángulos le dará una nueva idea o refrescará la perspectiva… tomar varias fotos lo ayudará a obtener la correcta.

Resumen: ninguno de las fotos que vimos en este informe fue sacada por personas que hayan estudiado fotografía. Ellos quizás tomaron alguna clase online, vieron videos o practicaron. Pero si usted quiere aprender a crear buenas fotografías y venderlas, puede empezar ahora mismo a convertir un pasatiempo divertido en una fuente de ingresos viable. Un ingreso que puede acompañarlo a cualquier parte del mundo, ya sea a tiempo completo, medio tiempo o, incluso, durante las vacaciones.

A medida que avancemos en el Club conoceremos más de esta fantástica forma de generar ingresos de una forma divertida y de muchas otras más.

Forma de conseguir un ingreso extra: vender fotos por internet a los sitios iStockphoto, 123rf, Shutterstock o fotolia y cobrar por depósito bancario o por intermedio de los sistemas de cobro internacional.