GUIA DO ILUSTRADOR

Ricardo Antunes

(Inclui trechos e adaptações autorizadas
do "Manual do Estagiário" de Eugênio Mohallem)

com revisão de:
Angelo Shuman, Benício, Eduardo Schaal,
Gonzalo Cárcamo, José Alberto Lovetro/ Jal,
Kako, Montalvo Machado, Mozart Couto,
Orlando Pedroso e Rogério Vilela

revisão jurídica de Dr. Eduardo Pimenta

PREFÁCIO

O Guia do Ilustrador é um documento elaborado por 11 ilustradores profissionais (além da ajuda extra de outros 4 profissionais).

Completamente gratuito, compartilha décadas de experiência para ajudar os ilustradores a se tornarem melhores profissionais, mais bem organizados e unidos.

É um Guia bastante prático de sobrevivência na selva.

Por enquanto este Guia estará disponível na internet somente em sua versão PDF.

No futuro poderá haver uma versão impressa, e quem sabe assim uma versão ilustrada.

ATUALIZAÇÕES

Tentamos fazer um Guia o mais completo possível, no entanto sempre podem surgir informações adicionais ou notícias atuais de interesse geral, e estas informações extras irão constar no site oficial do Guia.

Por isso consulte o site periodicamente, dessa forma o Guia do Ilustrador e o site oficial serão duas ferramentas importantes de ajuda no seu trabalho.

www.guiadoilustrador.com.br

1 - INTRODUÇÃO

1 - INTRODUÇÃO

Minha mãe dizia que eu tinha jeito para desenho, e resolvi tentar ganhar dinheiro com isso...

Normalmente é assim que muitos ilustradores começam a carreira, e muitos se deram bem, o que leva a crer que, na maior parte das vezes as mães estão mesmo certas.

Mas ser ilustrador não depende só da vontade, do talento e do empurrão inicial da mãe, depende também de dedicação, de persistência e paciência, de muito estudo, da necessidade de ler e ver muito sobre arte, cinema, literatura, cultura geral, além de conhecimento teórico e prático do rabisco.

No entanto, revendo a profissão de ilustrador de 50 anos para cá, se percebe que a evolução das técnicas permitiu uma facilidade crescente no trabalho: nos anos 40/ 50 para trás era a tinta óleo e o guache, tudo no pincel; nos anos 70/ 80 veio em força a ajuda do aerógrafo; e no meio dos anos 90 o computador.

Ahhh... o computador! Enquanto o aerógrafo era a tábua de salvação de muitos ilustradores no passado, o computador então se tornou questão de vida ou de morte para alguns hoje em dia, pois a facilidade e os diversos programas e filtros permitem que cada vez mais pessoas expressem o que quiser, mesmo sem nunca antes ter pego em um lápis na vida.

Isso permitiu a entrada rápida de muita gente nesse mercado, queimando etapas, fazendo com que muitos ilustradores entrem na área quase como um Miojo, de forma instantânea, muitas vezes sem qualquer conhecimento sobre o assunto, ou então profissionais que por puro acidente não tiveram o acesso necessário à informação para uma melhor formação teórica e prática.

Para agravar a situação, a profissão do ilustrador não é regulamentada. Em termos jurídicos ela simplesmente não existe, e conseqüentemente não existem também escolas, faculdades ou cursos de formação profissional de ilustrador. Apenas cursos de arte onde se ensinam as técnicas de desenho e pintura, sem nunca se falar da postura profissional.

Assim, o início de todos os ilustradores, todos sem exceção, se dá de forma amadora e improvisada, devido à mais absoluta falta de orientação profissional.

E dessa situação, depois de muita conversa entre centenas de ilustradores, se percebeu a necessidade de um guia. Algo que servisse para orientar os iniciantes, dar mais embasamento para os que já estão há algum tempo no mercado e estabelecer uma relação mais homogênea entre todos os profissionais.

Esse guia, no entanto, não tem a intenção de servir de regra ou lei em que todos deveriam seguir religiosamente feito monges enclausurados, chicoteando as costas ao menor desvio. Será apenas isso, um guia, onde cada um tem a liberdade de trabalhar como quiser, mas agora consciente do que pode ou não ser adequado.

Espero que assim, somado ao talento, os ilustradores possam ser um grupo mais unido, coeso e informado.

Ricardo Antunes

2- O QUE É ILUSTRAÇÃO?

A definição geral que se poderia encontrar em dicionários é que ilustração é toda imagem, desenho ou foto, que serve para ilustrar algo, normalmente um texto, de forma a facilitar a sua compreensão.

Foto? Sim, foto também é uma imagem, e consequentemente pode servir para ilustrar algo, portanto também é uma ilustração. Mas com o tempo, e para se evitar confusões, convencionou-se chamar "foto" de foto mesmo, e "ilustração" passou a designar o desenho, independentemente da técnica de acabamento.

Assim, foto e ilustração servem mesmo para se acompanhar um texto ou servir de complemento de informação.

É diferente de uma pintura ou de uma obra de arte, como há em galerias, em paredes e exposições, porque serve a um propósito, a uma solicitação, um cliente, ou para comunicar uma idéia ou conceito através de uma linguagem não-verbal.

A diferença da obra de arte, ou fine arts, como alguns chamam, é que nas artes plásticas a obra não necessita de um propósito específico, é algo interpretativo, e muitos artistas realmente contam com a sensibilidade do espectador para que ele interprete como quiser. A comunicação é mais receptiva do que transmissiva.

Na ilustração é o contrário, existe uma mensagem clara e definida, que precisa ser comunicada e recebida conforme o ilustrador a concebeu. Podem haver metáforas, comparações, sínteses, mensagens subliminares, e até um certo nível de mensagem cifrada, códigos de comportamento ou regionalismos, um "sotaque" entre aspas, mas o artista neste caso quer que o espectador entenda o que ele quis dizer.

Mas o fato da ilustração ser feita sob encomenda não significa que não seja uma obra de arte, é apenas uma outra forma de expressão dentro das artes plásticas.

Algumas das mais belas obras de arte universal são, na verdade, ilustrações de livros. As gravuras de Gustave Doré são ilustrações para a Divina Comédia de Dante. Botticelli também havia feito ilustrações para o mesmo livro muitos anos antes, assim como William Blake e Salvador Dali, em versões mais recentes.

Desde os pergaminhos egípcios, passando pelo Livro de Kells até as histórias em quadrinhos atuais feitas por Bill Sienkiewicz são exemplos de artes plásticas do mais alto nível.

Toulouse Lautrec e Alphonse Mucha eram ilustradores, receberam encomendas, todas com briefing, e hoje tudo o que produziram estão entre as mais belas obras de arte.

Portanto, a ilustração é uma forma de expressão artística que existe para comunicar, complementar textos e tornar a vida bem mais atraente.

3- GUIA DO ILUSTRADOR

O PRINCÍPIO DA VIDA

Há uma característica muito forte na carreira do ilustrador que pouquíssimas profissões têm: todas os ilustradores, sem exceção, acabam optando por essa carreira acima de tudo por **paixão**.

Só isso já é meio caminho andado para uma carreira bem sucedida, mas é importante haver uma base sólida para que essa paixão não se perca pelo caminho.

Não adianta esconder, a carreira de ilustrador, tal como qualquer outra nos dias de hoje, sofre diversos tipos de pressão e dificuldades, no entanto um profissional bem formado terá mais chances de ser bem sucedido, e para isso é necessário que se prepare muito antes de se lançar no mercado.

Essa preparação passa por vários contextos: é preciso antes de mais nada cuidar de uma boa formação teórica e prática.

COM UM PÉ NAS ARTES

Tomar gosto por artes plásticas, literatura, cinema, teatro, quadrinhos... a formação cultural de um ilustrador será preciosa durante a sua carreira, pois como se verá mais adiante o ilustrador não é só aquele rapazinho bom de lápis que sabe pintar um pouco. Será necessário pensar, criar e conceber bem idéias, muitas vezes complementando a criação de outros.

Tudo isso só será possível através de uma **formação cultural** sólida.

Cursos de formação, workshops, palestras, tudo isso ajuda. Acompanhar a carreira de ilustradores profissionais também, que servirão sempre como grandes exemplos, aliás isso é uma constante mesmo entre os que já estão firmados no mercado, a troca de informação entre profissionais é sempre frequente e enriquecedora para todos.

Assim, com certeza o futuro profissional do ilustrador será fortalecido e receberá uma injeção de vitalidade constante, fazendo com que a profissão seja sempre algo prazeiroso, apesar das dificuldades naturais de qualquer carreira.

NIVELANDO POR CIMA

Ter toda essa formação cultural, intelectual e artística dará ao ilustrador a segurança de ser um bom profissional e a possibilidade de se destacar no mercado, visto que hoje em dia o computador tem nivelado por baixo o padrão de qualidade de muitos ilustradores iniciantes (e muitos que já estão no mercado).

O computador é uma excelente ferramenta, mas não vai fazer tudo por você, não vai criar **talento** por você, e acima de tudo, não vai **pensar** por você. Infelizmente muitas vezes não é bem isso o que se vê por aí...

DO INICIANTE AO ESTRELATO

Começar a carreira de ilustrador é quase tão difícil quanto arrumar vaga de astronauta na Nasa. E a vida dos astronautas é mais fácil, porque o Universo é infinito, enquanto que trabalhar em ilustração a concorrência é enorme, por isso não bobeie e muita atenção ao Primeiro e Fundamental Mandamento do Ilustrador Iniciante.

PRIMEIRO E FUNDAMENTAL MANDAMENTO DO ILUSTRADOR INICIANTE:

Não seja mala. A menos que você queira uma vaga na Samsonite. O mercado onde se utiliza a ilustração é um mundinho pequeno, uma área onde todos se conhecem. Se o rótulo de "mala" grudar em você e se espalhar, você estará acabado antes de começar.

Sabe aqueles telefonemas de telemarketing empurrando um produto que você não deseja? Quanto mais insistentes forem no telefone, menos você vai querer esse produto.

Lembre-se disso quando quiser marcar uma entrevista, ou então se caso conseguiu a entrevista e mostrou o portfolio, não seja insistente querendo saber se gostaram ou se tem trabalho, tudo tem de acontecer naturalmente.

JÁ PREPAREI O MEU PORTFOLIO. POSSO IR EM FRENTE?

Calma, nada de pânico nesse momento. Antes de mais nada é importante saber preparar bem um portfolio, porque muitos ilustradores, iniciantes ou não, cometem uma porção de erros na hora da apresentação, o que compromete muitas vezes a qualidade do próprio trabalho.

Apresentar um portfolio envolve duas coisas básicas: os trabalhos em si e a forma da apresentação, e os dois têm de andar agarrados um no outro feito casal em lua de mel.

Uma má apresentação pode comprometer trabalhos de boa qualidade, assim como uma ótima apresentação não salva trabalhos fracos, por isso é preciso dedicar atenção especial aos trabalhos e à apresentação.

EXISTE VIDA ANTES DO PORTFOLIO?

Um portfolio não nasce do dia para a noite, assim num piscar de olhos. Ele é o resultado de um trabalho que começa muito antes, que envolve muito estudo, muita formação cultural e artística, muita dedicação, treino e muita leitura.

Este não é um guia de formação, mas sem uma sólida base artística e cultural adequada você não vai longe. Lembre-se: o seu portfolio refletirá a sua **formação**.

PREPARANDO O PORTFOLIO

Uma ilustração boa será sempre boa, mas uma apresentação **impecável** ajudará muito mais. E há várias maneiras de apresentar.

Se for apresentar originais feitos em papel ou impressos, uma boa sugestão é comprar um portfolio profissional, daqueles tipo pasta. Existem várias marcas no mercado, e no final deste guia, nos links indicados, existe uma ótima sugestão.

Se for apresentar em imagens digitais, a sugestão é fazer um **CD** ou uma **página na internet**. Nos dias de hoje uma página na net pode ser mais eficiente, já que não exige que ninguém tenha de ficar guardando seus CDs, lembrando depois onde enfiou com mais outros 500 CDs que aparecem diariamente nas agências ou editoras.

PECADO MORTAL

Nunca, jamais, em tempo algum mande um portfolio inteiro por e-mail para um diretor de arte sem que ele tenha pedido, e muito menos sem ele estar à espera. Além de entupir a caixa postal dele com algo que não pediu, vai parecer **spam** (aqueles anúncios indesejados que aparecem na nossa caixa de e-mail sem pedirmos)... e todos odeiam de morte spam.

Coloque no portfolio somente ilustrações de **sua autoria**, nada de cópias de ilustrações já publicadas ou feitas por outros, a maioria dessas ilustrações são conhecidas. É preferível uma ilustração que não foi veiculada, feita só para você do que uma cópia do que já foi feito.

E se ainda assim quiser colocar algo que foi copiado, então **avise**, nunca tente vender como sendo um original seu.

O portfolio deve ser a última trincheira da moralidade. Uma pequena picaretagem aqui e você está queimado. E pode acreditar: mais cedo ou mais tarde (geralmente mais cedo) tudo se descobre. Como já se disse, as áreas da publicidade e do editorial são um mundinho.

CUIDADO COM PORTFOLIO FOLCLÓRICO

Tem gente que coloca 200 ilustrações e todas sem muito conteúdo, apenas para impressionar, e ainda quer explicar detalhadamente peça por peça.

Lembre-se que você está tomando o **tempo** do cliente, por isso seja claro na apresentação, e com uma quantidade de trabalhos que não exija uma pausa para comprar pipocas.

Cuidado também com ilustrações que não têm muito a ver com a área em que vai se apresentar. Ter a ilustração de um ou outro “Conan” ainda vai, mas vender só esse tipo de ilustração numa agência de publicidade não vai dar muito retorno. O mesmo aconteceria numa editora de livros infantis, por isso tente ser coerente, e se possível, variado no tema.

Se pretende trabalhar com uma editora em especial, antes de levar os seu portfolio passe numa banca, compre algumas revistas deles e veja o tipo de ilustração que costumam usar, isso pode ser útil para você evitar um choque de interesses.

Se você domina várias técnicas e estilos, ótimo, mas evite a **confusão** misturando estilos, e não tente se exibir como showman. A sugestão é apresentar de forma segura alguns trabalhos de cada técnica e **organizados** por grupos.

Se você tem uma só técnica ou estilo, então tente encontrar um fio condutor para a apresentação (por temas, por clientes, por produtos, etc).

Você já ganhou um prêmio? Ótimo, parabéns, mas não precisa colocar o diplominha na pasta. É forçada de barra, do tipo "Eu ganhei prêmio com esta ilustração, você vai ter coragem de não achá-la genial?"

O profissional que vê portfolios em geral já tem um critério desenvolvido e sabe avaliar as peças independentemente de sua performance em premiações. Se ele tiver critério, o tal diploma é desnecessário. Se não tiver, para que você quer se apresentar a ele?

POR ÚLTIMO: **limpeza e higiene geral**, please. Lembre-se, ilustrador trabalha basicamente com **arte, beleza e bom gosto**, e ninguém gosta de alguém sem banho tomado, desorganizado ou sujo. Isso tanto no sentido pessoal do ilustrador quanto no trabalho.

Nunca se esqueça disso: **Ninguém tem uma segunda chance de causar uma primeira boa impressão.**

A IMPORTÂNCIA DA PRIMEIRA ILUSTRAÇÃO

Em geral, a primeira ilustração do portfolio é o que classifica você. É a famosa **primeira impressão**. Se a primeira ilustração for boa, as que se seguirem vão apenas ter que reforçar isto. Se for ruim, caberá às outras a hercúlea tarefa de reverter uma má impressão inicial. Viu a responsa? Viu a diferença? Carinho com a primeira ilustração.

Idealmente, a primeira ilustração deve produzir a seguinte sensação em quem vê o portfolio: "Epa! Aqui tem coisa. Deixa eu ver se tem mais". Peça opinião de colegas, promova uma votação secreta na sua casa, pergunte ao zelador do prédio, mas não erre na primeira ilustração.

UMA DICA BACANA: tente apresentar seus trabalhos em **ordem cronológica**, começando pelos mais antigos e terminando pelos mais recentes, com certeza será perceptível a sua evolução técnica e terminará com uma sensação de atualidade.

UMA DICA MAIS BACANA AINDA: aqui fica uma sugestão de como montar um portfolio que impressiona. Comece dispondo os suas ilustrações numa fila crescente de qualidade. Primeiro o que você considera razoável, por último o melhor deles:

1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10.

Depois, pegue o último (o melhor) e coloque na frente de todos:

10, 1, 2, 3, 4, 5, 6 , 7, 8, 9.

Está pronto o portfolio: uma grande ilustração abrindo, e em seguida um crescendo de qualidade. Numa pasta à parte você pode colocar os discutíveis e polêmicos, e só os mostra se for necessário ou se houver clima para tanto. Mas se tiver dúvidas em relação a isso, então tente não incluir.

PEÇAS POLÊMICAS E OUTRAS ESQUISITICES

Regra: o que é consenso vem primeiro, o que é discutível e polêmico, só no final. Não fui eu quem inventou isso. Esta é uma regra básica de retórica.

Tanto que ninguém começa um discurso com "Sou a favor da pena de morte". Em geral, começa-se com pontos em que todos concordam, tais como "É preciso diminuir a violência".

No portfolio é a mesma coisa: só depois de "ganhar" quem está vendo os trabalhos, é que você pode arriscar e mostrar aquela peça que 9 entre 10 pessoas acham que é delírio. E principalmente aquela peça que é igualzinha a uma outra que está no anuário, mas que você jura ter feito primeiro.

Pois só depois de ver várias ilustrações boas suas, só depois de estar convencido de que você tem realmente talento, é que existe a chance de que alguém acredite na coincidência. Ilustração copiada no começo do portfolio, ainda que involuntariamente, é filme queimado na certa.

Mais uma vez, se tiver dúvidas em relação a isso, evite incluir.

E FINALMENTE:

Além de todas essas preocupações, não se esqueça nunca do principal: no fundo, o que mais vai contar no conjunto de trabalhos do portfolio é o **conteúdo**. Ele é aquilo que você é, e reflete a **formação** que você teve.

RESUMINDO

Um dos mais telentosos e brilhantes ilustradores brasileiros, **Renato Alarcão** (www.renatoalarcao.com.br) tem em seu site algumas sugestões que, apesar de serem ditas em geral neste Guia, ficam concentradas aqui em um texto seguido:

1) Vá a boas bibliotecas e procure por bons livros de arte e artistas. **Estude** não somente o desenho, a anatomia, perspectiva e técnicas de pintura. Veja os grandes artistas, descubra aqueles com os quais você mais se identifica, e estude-os. **Não restrinja sua cultura visual**. Vá além das revistas de quadrinhos, mangá, tatuagens, grafitti, desenhos animados, etc. Amplie o leque e conheça outras linguagens no mundo das artes plásticas, tanto os clássicos, quanto os primitivos ou mesmo a arte contemporânea não-figurativa.

2) Visite uma grande livraria e fique horas vendo livros de arte. Visite exposições de arte (qualquer uma). **Enriqueça sua cultura visual**. Esta pesquisa pode ser feita gratuitamente.

3) Inscreva-se numa lista de discussão sobre ilustração na internet. Aconselhamos o **Ilustrasite**, lá você encontrará informações muito úteis sobre técnicas, preços, como encontrar trabalho, etc. Visite o site da **SIB** frequentemente, e veja na seção "News" oportunidades de concursos de ilustração e cartum, cursos, exposições e lançamentos de livros ilustrados.

4) Procure informar-se sobre cursos de desenho e arte. Tenha uma profunda curiosidade e interesse em aprender.

5) Trabalhe arduamente para construir um bom portfolio de imagens. Apresente-as com organização e limpeza. Jamais tenha um portfolio com ilustrações em folhas soltas (ou em papel "Chamex"), numa pasta de plástico ondulado com adesivos de bandas de rock, por exemplo. Não limite sua técnica somente a trabalhos com caneta esferográfica ou lápis por exemplo, por maiores que sejam os elogios dos parentes e amigos.

6) Não limite suas possibilidades de crescimento em todos os sentidos. Mantenha sua cabeça funcionando e não pare de pensar e trabalhar até chegar a um plano ou objetivo. Depois ponha-o em prática por etapas.

7) É muito importante que numa primeira apresentação, seja uma visita a algum ilustrador ou a um cliente em potencial, manter a tranquilidade e ter um discurso bastante claro. O talento é algo que deve ser expressado silenciosamente através do seu trabalho. Para isso é preciso estudar e muito.

8) Tenha sempre em mente que seu trabalho tem um valor, e você vive dele. **Valorize-se**.

Para ser um bom ilustrador são necessários anos de estudo. Começe agora.

DURANTE A ENTREVISTA: COMPORTE-SE. VOCÊ ESTÁ SENDO OBSERVADO

Profissionais olham os portfolios, mas contratam **pessoas**. Comporte-se. Se você já trabalha ou já trabalhou em alguma outra empresa, não fale mal das pessoas de lá. Vão adorar ouvir as fofocas, mas não vão confiar em você.

Evite ficar explicando demais as ilustrações sem antes de ser consultado. Deixe o seu portfolio falar por si próprio. Ilustração que precisa de explicação em excesso é, em princípio, ilustração ruim.

Explicações são necessárias e você pode (e deve) fazê-las dizendo de forma simples e clara como foi feita, para qual situação, qual cliente, etc, mas nada de histórias longas sobre teoria da arte ou fundo psicológico, fugindo do trabalho em si.

Além do mais, ninguém consegue apreciar uma ilustração com alguém do lado tagarelando sem parar. Lembre-se do primeiro e fundamental mandamento: **não seja mala**.

Também evite ser presunçoso. Provavelmente você ainda não é tão bom quanto pensa. E, ainda que seja, talvez não seja o suficiente. É importante estar seguro e confiante na hora da apresentação, mas sem ser pretensioso.

Tente responder sempre objetivamente, seja sincero e evite exagerar ou supervalorizar o resultado do seu trabalho. E seja paciente, muito paciente. Mesmo que gostem do seu trabalho você pode não conseguir nada na hora, mas o cliente saberá onde e em que momento poderá solicitar a sua colaboração.

MOSTREI A PASTA PARA TODO MUNDO E NÃO CONSEGUI NADA

Você é que pensa que não conseguiu nada. Conseguiu sim: a esta altura, seu critério já está mais apurado. Depois de passar por um monte de gente, você já descobriu quais são as ilustrações realmente boas, quais as médias, etc.

O pessoal diverge um pouco, mas o que é muito bom e muito ruim aparece claramente. Isso vale ouro. Aproveite e considere essas observações para melhorar o seu trabalho e promover ajustes no portfolio.

O que dá origem a uma sub-dica: se for apresentar originais em uma pasta, evite colar as peças com adesivo muito forte. Colar e descolar vai ser um exercício constante.

Se for o caso, cuidado também com as peças fotocopiadas: elas soltam um pó que gruda no acetato da pasta, estragando o portfolio. Se não der para evitar a fotocópia, experimente jogar um spray fixador nelas. Não resolve de todo, mas ajuda.

Mas o ideal mesmo seria fazer um print em alta resolução ou então mandar fazer cópia fotográfica dos trabalhos mais frágeis. Assim preservará os originais intocáveis.

Nunca deixe a pasta do porfolio no carro: o sol ou o calor deforma completamente o acetato, e com muito sol o CD também. E se tiver o azar de roubarem o veículo, além do seguro não cobrir o portfolio ainda existe o risco de o ladrão fazer carreira com o seu talento. Pensando bem, isso já deve ter acontecido muito.

CONTINUO NA MESMA, MOSTREI O PORTFOLIO E NÃO CONSEGUI NADA

Um portfolio inteiramente renovado (e, de preferência, levando em consideração todos os conselhos que você recebeu nas primeiras apresentações que fez) é a melhor desculpa para conseguir uma segunda chance de apresentação com um cliente. Portfolio igual, sem novidade, nem pensar.

Por outro lado, um jeito simpático de se fazer lembrar, sem amolar ninguém, seria deixar o CD, ou então mandar pelo correio, para as pessoas que você já visitou, uma versão impressa e reduzida do seu portfolio. Com nome, telefone e um bilhete curto. Se pintar uma necessidade no futuro, pode ser que lembrem de você.

HÁ COISAS QUE NÃO SE ESQUECE, SEJA PROFISSIONAL

Finalmente o chamaram para um trabalho, e você aparece como se tivesse acabado de cair da cama, sem saber o que fazer. Ainda meio perdido? Então evite pequenos desatres e tente seguir atentamente o seguinte:

1) Pontualidade, sempre. Mesmo que aconteça de o fazerem esperar, tenha paciência, mas seja sempre pontual. Grandes empresas envolvem muitas pessoas, e por conta disso as vezes burocracias acontecem... mas não deveria. Afinal, o profissionalismo tem de haver dos dois lados, de você e do cliente.

2) Leve sempre com você um bloco de papel em branco e uma lapiseira. Durante a reunião passarão uma porção de informações que você terá de anotar, e de repente, trocando ideia com o cliente, pode ser que você tenha de fazer um pequeno esboço para expressar melhor uma ideia. Legal.

Mas nada de bloquinho fuleiro e amassado ou lápis para apontar na hora, por favor. Imagine você pedindo ao diretor: "Ei, tem um lápis prá me emprestar? E aproveita, me arruma umas folhas". Aproveite também e pergunte onde é a porta de saída...

Se esse bloco e lapiseira estiverem em uma pasta pequena, simples mas bacana, você passará uma melhor impressão. Afinal você deixou de ser amador.

Por mais chata ou enfadonha que seja a reunião, tente olhar para as pessoas que estão passando o trabalho e nunca, jamais fique de cabeça baixa desenhando no seu bloquinho.

Eu sei, você quer mostrar que sabe desenhar sem referência, mas isso mostra, na maioria dos casos displicência ou falta de respeito com quem está dedicando seu tempo com você.

Há dúvidas no enquadramento? Vai facilitar um sketch rápido? Faça. Mas só se for necessário. Se não vai parecer que você está numa sala de aula desinteressante.

3) Promessa é dívida. O que se combinar em termos de prazos não é da boca para fora, fica valendo a sério, e você e o cliente vão se programar com o que ficar combinado. Se você furar, vai ter gente querendo furar você. Mas coloque sempre em um documento todas as promessas... as suas e as do cliente.

4) Jamais, mas jamais meeeeeeesmo, leve material de uma empresa para outra. Vai acontecer de você ter duas reuniões em dois clientes diferentes em um mesmo dia, daí numa reunião passam material para você trabalhar e colocam no envelope da empresa... então você vai para a reunião seguinte, entra na sala de reuniões e coloca justamente o envelope da empresa anterior na frente do cliente, que pode ser um concorrente e inimigo mortal.

Pega mal, muito mal. Ninguém precisa saber para quem você está trabalhando no momento, e andar numa empresa com material de outra na mão parece tráfico de informação ou espionagem.

5) Não leve para a reunião bugigangas pessoais. Evite sacos de compras, cachorros, filmes alugados, presente para a sogra, e muito menos chegar comendo... Imagine que legal o cliente explicando um trabalho sério e você fazendo malabarismos com o sorvete derretendo na mão.

6) Celular ligado sim, conversa não. Durante uma reunião é normal acontecer do seu celular tocar. Peça licença, atenda rapidamente, diga que está ocupado, que dará um retorno e desligue. Bem profissional.

Mas se o seu celular é daqueles que toca a cada 30 segundos, então um conselho de amigo: faça como no cinema, desligue o celular antes de entrar. Não se esqueça que pausas para atender telefone significa tempo que você está tomando do cliente.

CONSEGUI UM TRABALHO. E AGORA?

Lembra do primeiro e fundamental mandamento do ilustrador iniciante? Também é o primeiro e fundamental mandamento do ilustrador já experiente: **não seja mala**. Em especial as editoras ou agências costumam ser lugares sem paredes, onde as pessoas têm que conviver entre si 12 horas por dia.

Ou seja, inconvenientes incomodam. Diretor ou editor de arte é uma profissão em que as pessoas têm que se expor muito, então elas preferem trabalhar com gente em quem possam confiar. Por isso seja legal, e o cliente também será... ou pelo menos deveria ser.

Evite defender excessivamente um trabalho recusado. Gente que se agarra demais a uma idéia é porque deve ter poucas. Confie nos mais experientes. Você pode até ter mais talento que eles, mas, nesse ponto da sua carreira, eles provavelmente sabem usar o seu talento melhor que você.

Tente não discutir, sem argumentar demais, sem ponderar e, sobretudo, evite começar frases com "Veja bem".

É importante lembrar: trabalho recusado ou solicitações de alterações é comum e faz parte do ofício, não é prova de incompetência. Tome nota dos detalhes e correções apontadas. Se mandarem você refazer, pergunte o motivo e refaça.

Porquê? Leia o segundo e fundamental mandamento do ilustrador...

SEGUNDO E FUNDAMENTAL MANDAMENTO DO ILUSTRADOR:

Resolva problemas e suba. Crie problemas e suma.

O primeiro produto que você vai ter que vender é você mesmo. Seu consumidor, no bom sentido (ou no mau, a vida é sua) é o cliente. E você só será um produto útil, desejado e valorizado se resolver problemas para ele. Vamos analisar mais detalhadamente esta criatura:

O cliente (que pode ser uma editora, uma agência de publicidade, uma produtora, etc) é um profissional com pressões de todos os lados. Ele vai ser pressionado pelo faturamento, por prazos, por custos e, às vezes, por uma visão criativa própria.

Se for uma agência de publicidade, então pior ainda, a equipe de criação pressiona pela aprovação daquela campanha que vai dar prêmio.

Diariamente, toda sorte de pepinos aterrissam na mesa dele, travestidos de "Pedidos de Criação".

Alguns desses pepinos ele vai repassar para você. Se você souber descascá-los com talento, rapidez e, ainda por cima, com brilho, você terá no cliente um homem eternamente grato e que irá querer contar sempre com você.

Você conquistará a confiança do cliente pelo seu talento e profissionalismo, colaborando com soluções criativas.

Por outro lado, se em vez de levar soluções, você for um **pepino** ambulante, você não serve. Se o cliente tiver que perder mais tempo com você do que perderia fazendo ele mesmo o trabalho, você é apenas um estorvo.

Lembre-se: é muito difícil conquistar a confiança de um cliente, mas para perder essa confiança e ele nunca mais te chamar é num estalo.

Quanto mais rápido e talentoso for o cliente, mais atenção você vai ter que tomar com prazos. Se ele resolve com um pé nas costas aquilo que você enrola uma semana, o próximo pé dele pode ser nas suas costas.

E COM O RESTO DO PESSOAL?

Principalmente, seja humilde. A **arrogância** inibe opiniões sinceras. Você vai receber respostas diferentes se perguntar "o que você acha desta ilustração?" no lugar de "não é genial esta ilustração?".

ANUÁRIOS E LIVROS DE ILUSTRAÇÃO

Os anuários de ilustração, em especial os mais prestigiados (como o americano **The Society of Illustrators**) são o registro daquilo que a ilustração produziu de melhor nos últimos anos no mercado nacional e internacional. Veja, reveja, tome gosto por cada um deles. Ajuda muito, em pelo menos dois aspectos:

a) você aprende, sem perceber, como dar forma às idéias. O ilustrador iniciante de talento é alguém que já tem técnica, mas se perde na formulação. Os anuários são um prato cheio delas. Algumas, de tão gastas e repetidas, já viraram fórmulas, truques. Mas sempre ajudam.

b) evita que você crie coisas geniais, maravilhosas - mas que já foram feitas (tipo "Conan"). Embora o anuário mais recente custe uma nota, os mais antigos costumam ser uma pechincha. Uma busca rápida em sebos pode ser uma boa surpresa.

CULTURA GERAL

Tente correr atrás para arranjar, tem de ser uma iniciativa sua. Mas para começar a carreira o ideal é que você já tenha, e bastante. Depois, mesmo trabalhando, a informação cultural tem de continuar a ser reciclada e ampliada, absorvendo o máximo como uma esponja.

E para esse arranque inicial, é indispensável que você já tenha acumulado uma boa cultura geral, seja através de vivência, seja através de livros, etc.

Imagine que você é uma bateria. A cultura é sua carga, carregada para a vida inteira. O processo de criação exige que você gaste esta carga, e se você é uma bateria fina, vai se esgotar logo. Tomara que você e seus pais tenham investido na sua educação.

Acredite, esse é o melhor conselho que um ilustrador pode receber.

CULTURA INÚTIL

Se você já se perguntou algum dia para que serve a cultura inútil, a resposta é: para servir de inspiração. É impressionante o que isso rende. Um dia, saiu uma notinha sobre um homem que criava um leão no quintal e que esse leão havia sido roubado.

Virou texto de anúncio de seguradora: "Se os assaltantes não têm medo nem de leão, você acha que um cão de guarda vai defender seu patrimônio? Faça um seguro etc". E por aí vai. Fatos dão sabor e consistência a qualquer argumentação. E propaganda, lembre-se, é argumentação embrulhada para presente, e você ilustrará isso.

PRÁ QUE TANTA CULTURA? EU QUERO É DESENHAR

Ter cultura geral é importante por muitos motivos, mas por três em especial:

a) quanto maior o seu conhecimento, maior o leque de respostas que você poderá dar no seu trabalho, e consequentemente à agência ou editora para quem está trabalhando.

b) quando uma agência ou editora o chamar para uma ilustração, nem sempre significa que a ilustração já foi criada, mastigada e layoutada para você finalizar.

Muitas vezes existe uma idéia clara mas ainda cheia de arestas e que ficará mais bem definida numa conversa com o ilustrador. Nessa hora é mais do que importante as suas opiniões e sugestões para que se tenha o melhor resultado possível. Ou seja, em várias situações o próprio ilustrador pode ser o responsável por parte ou toda da própria criação da ilustração.

E criação é associação de conteúdos, quem tiver mais leva a taça.

c) o sucesso profissional de um ilustrador não passa exclusivamente por saber desenhar ou quanto cobrar, mas fundamentalmente por saber **pensar**. É preciso uma dedicação pessoal e intelectual maior do que a média para que muitas outras portas se abram em vários campos da ilustração, e de tabela, artes plásticas.

SITUAÇÕES A SE EVITAR A TODO CUSTO

Chegou a hora de mostrar maturidade e profissionalismo. Guarde todas as informações confidenciais de trabalho com você, e só com você.

Não faça tráfico de informações. Não comente fora das dependências do cliente nada que foi passado a você e que ainda não foi veiculado.

Isso é propriedade do cliente. Nada de conversinhas de bar do tipo: "vocês não imaginam a puta ilustração que eu fiz hoje". Bico calado até a ilustração sair. Aí, pode fazer quanto lobby quiser e contar vantagem.

Alguns iniciantes tentam compensar o pouco status inicial com o tráfico de informações. "Faço ilustração para o cliente tal e fulano que trabalha lá disse o seguinte...". **Alta traição**. Um inocente comentário fora do cliente pode colocar muita coisa a perder, prejudicar empresas, concorrências e prospects.

Além do fato de que os ouvintes, embora possam se aproveitar da informação recebida, vão pensar duas vezes antes de contratar um fofoqueiro como você. A propaganda em especial é uma indústria e não está imune à espionagem industrial. Não facilite. O mesmo vale para editoras.

MUITO EMPENHO NO COMEÇO

Carreiras são como aviões: você precisa de mais força na decolagem do que para se manter nas alturas. Ou seja, esteja preparado para trabalhar muito nos primeiros anos, às vezes em horários fora do habitual. É chato, e poderá acontecer depois ao longo da carreira, mas saber negociar prazos é importane para se evitar excessos.

RECEBI UMA PROPOSTA MELHOR DE OUTRO CLIENTE NO MEIO DE UM TRABALHO EM ANDAMENTO

Não mude de cliente, não atrase nem sabote um trabalho em andamento pelo melhor pagamento de um outro trabalho. Lembre-se que um bom profissional é acima de tudo aquele que é talentoso, cumpre prazos e é de confiança.

Às vezes ganhar menos em um trabalho em andamento e deixar passar um trabalho melhor pode ser bom, porque assim você cumprirá com a sua parte e poderá estar plantando no cliente a **confiança** dele.

Ao receber uma outra proposta no meio de um trabalho em andamento, não blefe, não faça chantagens, cabos-de-guerra ou joguinhos espertos com o cliente. Pergunte para essa segunda proposta se eles têm mais prazo de forma a que você consiga conciliar os dois trabalhos.

É verdade que com uma proposta de pagamento maior na mão você tem uma tentação - mas nos outros 364 dias do ano você **não** tem.

Não costuma ser bom negócio deixar um cliente na mão, trocando-o por qualquer outra proposta melhor. Se fizer isso com certeza você **não** colocará mais os pés por lá.

Se realmente não puder pegar o segundo trabalho, explique que já está comprometido, eles entenderão. Nesse caso, seria simpático indicar um colega.

E, se o seu ego permitir, não divulgue por aí as propostas que você recusou. Por educação, nada mais. Você também não iria gostar se alguém saísse espalhando que não quis nada com você.

Resumindo todo esse papo de escoteiro: no mercado de ilustração você tem que ser **inteligente**. Nunca espertinho ou espertalhão.

SÓ ME DÃO TRABALHOS CHATOS. O QUE ELES PENSAM QUE EU SOU? INICIANTE?

Você acha que o cliente vai passar a ilustração mais importante que ele tem para um desconhecido qualquer? Ainda que eles fossem loucos para fazer isso, seria um desrespeito para com terceiros envolvidos.

Seus trabalhos irão ganhando complexidade e importância à medida que você for inspirando **confiança**. E tem mais: o que parece um osso muitas vezes é um filé. E um filé muitas vezes é um osso. Depende do seu talento, e permita que o tempo mostre isso.

UMA PALAVRA DE CONSOLO AOS ETERNOS RECLAMÕES

Os médicos levam uma vida muito mais dura que você. Eles estudam seis anos, depois mais dois de especialização. No começo, só podem ficar assistindo às cirurgias de médicos mais experientes, sem fazer nada.

Depois, passam a colaborar nas cirurgias dos outros, sem nenhum crédito. Depois, passam a operar, mas vigiados de perto. E só depois disso, muitos e muitos anos depois, é que ficam sozinhos diante de um pâncreas. Tudo isso por um salário menor do que aquele que você estará ganhando em breve, se tiver talento. E com muito mais plantões.

Vantagens e desvantagens de um ofício sempre existem e muitas vezes desconsidera o talento, mas o importante é fazer cada vez melhor o que você escolheu e se sentir realizado.

PALAVRAS FINAIS

Parece conversa de mãe, mas todo cuidado com a **saúde**. Junto com o talento, a saúde é o seu maior patrimônio.

Lembre-se de algo importante: a vida de ilustrador é igual a de motorista de táxi, quando o carro quebra o motorista fica sem trabalho.

Como a vida de ilustrador é essencialmente a de free-lancer, então quando ficar doente não vai ter patrão pagando salário enquanto você está de cama, nem ninguém para garantir o seu sustento, e imobilizado não tem talento que resolva. Você vai ficar por conta própria.

Portanto cuide-se bem e carinho com você próprio.

POR FIM...

Às vezes o trabalho é osso, chato, difícil e complicado - até você amaciar com o seu **talento**. Aí ele fica legal.

Mas muitas vezes o prazer do trabalho é enorme, em especial quando acontece aquela química rara entre todos os envolvidos: ilustrador, o cliente, a empresa, as pessoas envolvidas e o produto. É difícil ter todos esses fatores a favor, mas quando acontece é uma sensação ótima.

Se pelo menos conseguir essa química entre você e o cliente já é meio caminho andado.

4 - GUIA TÉCNICO

AS FERRAMENTAS

Bem, falar de ilustração é falar também do material de ilustração, e só isso é motivo para conversa durante dias, porque a quantidade de opções disponíveis é quase incontável.

Mas basicamente podemos separar em duas grandes áreas: 1 - material tradicional (tinta, pincel, papel, etc); 2 - material digital (computador, software, etc).

MATERIAL TRADICIONAL

Ao contrário do que muita gente pensa, em especial os iniciantes, ainda hoje se usam muito os materiais tradicionais para ilustrar, que são tão variados quanto os filtros de um Photoshop: inúmeros pincéis, uma variedade absurda de papéis, tintas de todos os tipos, materiais de apoio desde o mais simples lápis até retroprojetor, sem esquecer do bom e velho aerógrafo.

Uma grande **vantagem** do material tradicional é que se costuma ter uma certa personalidade no resultado do trabalho e no estilo final (afinal é você que está pintando, e não um filtro pronto do Photoshop), além de um ar mais artístico. A desvantagem é que é preciso saber mexer com esse material todo, tão difícil ou mais que um computador.

Basta uma olhada rápida nos grandes ilustradores da década de 40 e 50, em especial os americanos (por exemplo **Gil Elvgren** ou **Norman Rockwell**), e vai perceber que é muito difícil se conseguir resultados daqueles em um computador.

Não é função deste guia entrar em detalhes técnicos sobre o material a se usar, como usar e nem os efeitos que se conseguem, isso é função de um bom curso de artes, quer seja numa escola quer seja em livros, mas é fundamental que todo ilustrador conheça um pouco desses materiais, afinal conhecimento não ocupa espaço e só ajuda na nossa área.

Fazer uma visita a uma grande loja de material artístico e ficar horas lá vasculhando em tudo o que se tem é quase que um parque de diversões para adulto, e no final deste guia há uma série de **links** onde se pode encontrar um pouco mais de informação necessária nessa área.

MATERIAL DIGITAL

Falar de ilustração nos dias de hoje e não falar de computador soa quase que estranho, de tão interligados que estão, afinal o mundo todo está conectado a um computador. As próprias agências e editoras praticamente exigem material digital uma vez que o formato é mais fácil de se trabalhar, poupa tempo e é mais versátil.

Além disso, a computação gráfica trouxe uma velocidade enorme na produção da ilustração, e trazendo junto a capacidade de se criar efeitos rápidos que antes no pincel poderiam demorar horas, ou dias.

A quantidade de programas hoje disponíveis para se trabalhar com ilustração é enorme, sem falar nos filtros de apoio, mas basicamente temos duas vertentes: a) a ilustração **2D** (duas dimensões); b) a ilustração **3D** (três dimensões).

Para o 2D existe o programa mais usado, mais conhecido, mais flexível e mais importante do mercado, o **Photoshop**. Quase todos os outros programas interagem com ele de alguma maneira, isso se for preciso outros programas, porque hoje só o Photoshop sozinho já provoca um estrago daqueles. Mas existem outros, como o Corel Painter, FreeHand, Illustrator, Corel Draw, etc.

Para o 3D também existe uma infinidade de programas, uma vez que cada vez mais se exige imagens em 3D, e para isso existe o Maya, 3D Max, Z-Brush, etc.

Mais uma vez, falar de cada programa e suas variantes (por exemplo, pixel ou vetorial) cabe a um curso e não a esse guia, por isso corra atrás (mais uma vez, no final deste guia haverá links interessantes para ajudá-lo).

Além disso, mais adiante no ítem "Documentos de Importância para o Ilustrador" há a indicação do livro **"O Mundo Gráfico da Informática"**, com absolutamente tudo o que precisa saber sobre a parte técnica da informática. Esse passará a ser o seu livro de consulta mais importante (depois do Guia dos Ilustradores).

Vá lá agora ler e depois volte rápido para este ponto.

NÃO ENTENDI NADA, AFINAL EU DEVO USAR MATERIAL TRADICIONAL OU DIGITAL?

Hoje em dia um bom ilustrador responderia: **os dois**. Nada impede que se use os dois materiais juntos, aliás até convém. Pode começar a ilustração à tinta, scannear e finalizar no computador. O seu trabalho vai se tornar mais interessante, mais personalizado, mais rico e com mais opções de efeitos.

Além disso, mesmo que opte por trabalhar só com material tradicional, no final convém entregar o trabalho já scanneado para a agência. Facilita na visualização prévia por e-mail, agilizando o processo, vai poupar muito tempo e dinheiro da agência ou editora e **manterá o original sempre com você**.

Aliás esse tópico dava quase que um livro à parte, mas rapidamente é preciso entender que você está vendendo o direito de uso de imagem para um cliente, e não o original em si.

Assim, se você entregar um original em papel este sempre deve ser devolvido e sempre pertencerá ao ilustrador, já que o que foi negociado é a veiculação da ilustração, e não o material físico. Veja no final deste guia os documentos relativos ao direito do autor.

NÃO VEJO A HORA DE ILUSTRAR, MAS QUAIS SÃO AS ÁREAS DE ATUAÇÃO?

A boa notícia: são várias as áreas de atuação hoje em dia para um ilustrador. Para começar, o óbvio, dá para se trabalhar em publicidade junto às agências ou então entrar no mercado editorial, são as áreas mais tradicionais e conhecidas que envolvem ilustração.

Mas também existem as produtoras de tv (fazendo conceptboards ou storyboards), trabalhando em desenho animado (na área de conceptboards e cenários), em estúdios de design (na concepção de peças), em estúdios de games (na criação do visual todo envolvido) e muitos outros.

Mesmo o trabalho em si pode variar muito, desde arte técnica a storyboards, layouts, hiper-realismo, foto-realismo, concept art, quadrinhos, cartoons, cenários, personagens, grafismo, embalagens, posters de cinema, food-illustration, wild-life illustration, medical-illustration, etc.

Com uma certa experiência também é possível entrar na área de tratamento de imagem em fotografia, já que os conhecimentos de ilustração podem ajudar nesse sentido.

A má notícia: concorrência. Em todas as áreas tem sempre muita concorrência.

Então não perca tempo, releia este guia desde o começo mais uma vez para que não deixe escapar nada e esteja preparado.

E boa sorte!

5- ORGANIZAÇÃO E TRABALHO

COMEÇANDO NA VIDA

A primeira coisa para ser um profissional é... **ser profissional**. E para isso, uma coisa é fundamental: abrir uma **empresa**. Isto acontece porque vai ser necessário passar nota para receber de clientes, e de qualquer centavo que você receber vai ter de pagar impostos.

Esse negócio de comprar nota, fazer "frila", pegar "trampo", fazer "ilustra", dando uma de mestre das gambiarras é coisa de amador, e lugar de amador é fora do mercado.

Se tem cliente, tem dinheiro na parada e tem prazo pra entregar, o ilustrador não é amador, é profissional, mesmo que se recuse a admitir isto.

E para se abrir uma empresa, não importa qual seja (existem várias opções), tem de se fazer um pequeno **investimento** inicial.

EVITE NOTA COMPRADA

Hoje em dia só clientes que não são sérios aceitam nota comprada de terceiros. O cliente sério sabe que pode acontecer uma auditoria fiscal a qualquer momento em sua empresa, e aí todas as notas improcedentes podem causar sérios problemas, tanto para ele, como para o prestador de serviços e para quem vendeu a nota.

Para evitar estes problemas, alguns clientes grandes exigem o preenchimento de um **cadastro detalhado** de seus fornecedores, inclusive com uma xerox de um cheque em branco, que por mais estranho que possa parecer, é um procedimento legal, que comprova que a nota fiscal corresponde a uma conta bancária empresarial da mesma pessoa.

Não há como receber destes clientes sem ter cadastro, empresa e conta empresarial, é simples assim.

Portanto, com seu número de **CNPJ** em mãos, você pode (e deve) ir a um banco e abrir uma **conta empresarial**, que tenha os seguintes serviços: sistema de lançamento de boletos bancários diretamente do seu computador e gerenciamento online de contas a receber.

Ao enviar boleto bancário você se torna prioridade no departamento de contas, e nunca mais terá que ficar esquentando cadeira na sala de espera para receber seu cheque, e reduzirá a **zero** a possibilidade de atrasos e calotes.

Basta conferir pelo site do banco se o pagamento foi efetuado. Isto é ou não é a melhor situação possível, depois do trabalho entregue?

E um detalhe importante: se não vai comprar mais nota com sua nova empresa aberta, é claro que **não deve** vendê-las pelos mesmos motivos.

Além do perigo de uma auditoria rastrear sua nota fria e te pegar na curva, você pode estourar seus limites anuais de faturamento, o que transformariam sua ME (**micro empresa**) em EPP (**empresa de pequeno porte**) por um ano, onde suas taxas seriam consideravelmente maiores, voltando a ser ME no ano seguinte.

Estourando os limites por dois anos seguidos, o processo é irreversível, e ME nunca mais, dando adeus a cobrança do SIMPLES (categoria de imposto reduzido) e todos os benefícios de ser ME.

INVESTINDO NA EMPRESA

O investimento necessário para se tornar um profissional no nosso ramo **custa menos** que uma placa de vídeo, e este investimento mínimo se paga com qualquer trabalhinho feito na virada da noite.

Com certeza, a abertura de sua firma e a manutenção do contador, serão pagos com alguns **poucos** dias de trabalho.

O valor pago ao banco para a emissão de boleto é absolutamente ridículo. Gasta-se mais em conversa telefônica com um cliente do que em lançar um boleto de R$ 4,50 para ele no final do trabalho. É incrível, mas apesar disso, muita gente insiste em se manter no amadorismo e evitar à todo custo ter uma empresa.

Não adianta, se quiser entrar no mercado pra ganhar **qualquer** dinheiro com este ofício, tem que investir. O tempo investido e o risco em tentar dar chapéu, inventar gambiarra, fazer trambique, poderia ser muito melhor aproveitado investindo em profissionalismo, estudos, cursos, etc, caminhando em direção ao **desenvolvimento**.

CONTADOR, O SEU MELHOR AMIGO

Portanto, para começar, a primeira coisa que você tem de fazer é procurar um bom **escritório de contabilidade** que deve ser indicado por algum colega seu que já tenha empresa. Como em toda atividade, há bons e maus profissionais, e é melhor começar direito, com gente séria e de confiança.

Converse com este **contador**, pergunte sobre todas as opções de se iniciar no trabalho, sobre as vantagens e desvantagens de cada opção, sobre a inclusão de sua atividade no SIMPLES, e, apesar de ser facílimo abrir uma empresa, pergunte ao contador sobre as condições e custos envolvidos ao se **fechar** uma empresa.

Não que alguém abra uma empresa para fechar, mas é parte do processo, e é preciso saber como começar e terminar uma atividade comercial para não ficar com pendências jurídicas e financeiras no futuro.

SAIBA SER ORGANIZADO. TEMPO É DINHEIRO.

Para ser um bom profissional você precisa saber, entre outras coisas, como cuidar bem do seu tempo. A vida de free-lancer é aparentemente tentadora, sem horário fixo, com todo o tempo do mundo para se fazer o que quiser, na hora que quiser.

O que você faz da sua vida é da sua conta, e como consegue gerir a vida pessoal, a farra e o trabalho também é da sua conta, mas tente conciliar tudo de forma que os prazos combinados não estourem.

Cada um tem o seu jeito e método próprio de trabalhar, e você terá de formar o seu, e a partir daí se organizar dentro do seu estilo para que os prazos sejam sempre cumpridos. **Pontualidade** é fundamental.

Por isso, independentemente do seu estilo de trabalhar, procure ter **organização**.

Vida de free-lancer não é quartel ou mosteiro, e nem tem que bater cartão com horário fixo, mas também não é só farra. Tente, na medida do possível, estabelecer um horário de trabalho para você, com uma certa flexibilidade.

CRIANDO UM CRONOGRAMA

Estabelecendo um horário, crie um **cronograma**, um mapa simples em um A4 ou A3 mostrando os dias da semana divididos por horas, e pendure na parede bem em frente onde você trabalha, e anote nele todas as tarefas que deve fazer.

No começo você pode fazer um cronograma de uma semana, depois com o aumento do volume de trabalho faça um cronograma de 2 semanas seguidas, e mais para frente com certeza vai precisar de um cronograma para o mês todo.

Assim você se mantém sempre atualizado sobre reuniões, tarefas, datas especiais (como prazos de anuários), e entregas de trabalho.

Otimização de tempo durante o trabalho significa mais tempo livre no fim de semana. E mais tempo para a sua vida social.

Para esse cronograma, quem utiliza o Outlook tem uma ferramenta "agenda" onde você coloca as tarefas e ele organiza diretamente num calendário. No Mac também tem algo semelhante, o iCal.

Um bloco de notas e uma caneta básica sempre ao lado do telefone é indispensável, onde uma quantidade enorme de informações podem chegar via telefone e você com certeza não vai lembrar de cabeça depois.

Outra organização importante são os **Contatos**. Manter uma lista de contatos atualizada é importante para vários fins, seja o telefone direto do diretor de arte ou o endereço da agência para qual você quer mandar material promocional.

Uma sugestão é usar o programa Plaxo junto ao Outlook (www.plaxo.com), que é uma mão na roda pois sincroniza automaticamente as mudanças de seus contatos.

Manter os cartões organizados naquelas pequenas caixas organizadoras também é interessante, sejam cartões de clientes, gráficas, colegas ilustradores, etc. Você sempre irá precisar.

E a última (e talvez a mais importante) é a organização de um **livro-caixa**, mantendo-o sempre atualizado, com os trabalhos que você está fazendo, as notas fiscais que deverão ser passadas, datas de pagamento, impostos retirados... ou seja, uma visão geral de seu mês e quanto você tirou nele. Afinal não recebemos de forma pingadinha em dia certo.

Uma boa forma de manter um livro caixa é usar o programa Excel. Ajuda que é uma beleza... mas sendo organizado, para começar um simples caderno já ajuda.

EU.COM

Já falamos antes aqui no Guia sobre a apresentação do seu portfolio. Você apresenta os trabalhos, recebe tapinha nas costas, vai embora e... o que acontece depois? Depende de como você estiver organizado.

Além da apresentação do material, uma outra maneira de manter o cliente atualizado sobre seus trabalhos é manter um bom **site com portfolio online**. E assim como seu portfolio físico, este deve ser direto e consistente, senão mais, pois você não estará presente durante a apresentação.

Existem dois tipos de clientes que navegarão no seu site: os Heavy Users, gente que sabe tudo de tecnologia e internet, e os Comuns, pessoas pouco envolvidas com tecnologia, talvez com altos cargos e/ou que não estão ligadas diretamente à criação.

Apesar do diferente nível de conhecimento os dois têm algo em comum: ambos não têm mais tempo e paciência para longas introduções de flash, nem pirotecnias desnecessárias em seus browsers.

Por isso, **seja direto**. O cliente quer ver o SEU trabalho, não o que seu amigo programador pode fazer. Seja claro na apresentação do site, com um bom design e informações fáceis de se achar, como sua galeria. Seus contatos também devem ter fácil acesso, afinal você quer ser achado, correto?

O mais interessante de se ter o portfolio online é que ele trabalhará por você diariamente. Um número absurdo de pessoas poderão chegar ao seu site sem que você saiba e uma delas pode ser aquele cliente que você precisa, sem você saber.

E O BLOG?

Hoje as pessoas estão já acostumadíssimas com o formato blog, mas diferentemente do seu portfolio físico, use-o para apresentar o **inusitado**, um rascunho de um trabalho que acabou de ser publicado, um passo a passo de uma ilustração que você achou bacana e por aí vai. A maioria dos ilustradores hoje têm seus sites e ainda diversos blogs que são uma **extensão** de seus portfolios.

A melhor dica é navegar pelos sites de seus ilustradores favoritos e ver como cada um resolveu o seu. Identifique o que você gosta e o que você não gosta e comece a pensar no seu próprio.

IDENTIDADE VISUAL

Você pode não achar importante, mas quando for apresentar o portfolio, em especial no começo da carreira, as pessoas vão se lembrar de você como "o cara que trouxe aquele portfolio bacana... como ele se chama mesmo?".

Entendeu? A escolha do **nome** com que quer ser conhecido é importante. Acredita em numerologia? Tudo bem, desde que seja um nome bacana, sonoro e fácil de lembrar.

E diferente também de algum outro ilustrador ou pintor que já exista. Parece básico, mas muita gente já mudou de nome no meio da carreira por vários motivos: nomes associados a piadas, nomes de artistas famosos ou simplesmente nomes muito comuns.

"Poxa, mas é o meu nome!" Tudo bem, Uérslei Adernilson Wandergulho, mas concorda que é um nome meio comprido e complicado de lembrar? Escolha algo mais curto e simples, e pronto, caso encerrado.

O conteúdo você já tem, o nome também, e também uma boa marca, agora só falta a embalagem. Sua **postura**, que já falamos várias vezes nesse guia, diz quem você é.

Não precisa de gravata para parecer "o experiente", nem precisa aparecer carregado de piercings para ser mais cool. Mas, querendo ou não, vai ser avaliado pelo conjunto que você é: suas roupas, sua postura e seu modo de falar.

Seja profissional e **evite** certas gírias: trampo quem faz é office-boy, bico quem faz é camelô e frila quem faz é garoto de programa, por isso **respeitar** o próprio trabalho é o começo de uma postura profissional. O que fazemos é ilustração.

Um cartão pessoal bacana, impresso em gráfica ajuda. Nada de impressora caseira jato de tinta que borra com a primeira gota d'água, nem anotar o número dos telefones num pedaço de guardanapo.

CONCURSOS

Os concursos podem ser uma faca de dois gumes. Participar em concursos nacionais e internacionais relevantes e ser premiado costuma ajudar a cortar um baita caminho na árdua tarefa de conseguir a primeira publicação. Isso é garantido.

Mas... e sempre tem um mas... ficar só participando de concursos e virando figurinha conhecida neles, sem publicar ou ganhar nada, pode ser propaganda negativa para você. Lembre-se que as pessoas que contratam ou influenciam no meio em que você quer trabalhar muitas vezes são jurados nestes concursos. O mesmo vale para quem só "publica" em blogs ou coisas parecidas.

VOLTANDO AO TEMA DA SAÚDE

Já se falou sobre o cuidado que se deve ter com a saúde, não se esqueça da história do motorista de táxi. No entanto, devido à pressão dos prazos, do tipo de trabalho que executamos, má postura e às vezes por descuido mesmo, acabamos relaxando e acordando no dia seguinte com muitas dores nas costas, nos olhos, nos braços, além da bunda quadrada depois de uma noite inteira ilustrando.

O computador veio piorar essa situação, forçando mais a visão e criando situações como **LER (Lesão por Esforço Repetitivo)** devido ao uso contínuo do mouse. E acredite, os problemas são sérios, muito sérios.

Por isso não poupe dinheiro numa boa mesa e na cadeira de trabalho, uma poltrona adequada e confortável vai fazer você poupar muito dinheiro em médico. Iluminação adequada também é importante, e uma pausa de vez em quando para literalmente esticar as pernas faz milagres.

Ilustradores que passam muitas horas, às vezes dias seguidos ilustrando sentados na mesma posição, principalmente com as pernas dobradas, podem sofrer o equivalente nas companhias aéreas ao chamado **"Síndrome da Classe Econômica"**

Ou seja, ao ficar muitas horas na mesma posição com as pernas dobradas pode trazer alguns danos nos vasos sanguíneos e consequentemente nas pernas, e em casos mais graves pode chegar a ocorrer uma trombose.

Caso utilize computador, o problema relativo ao mouse pode ser contornado, dependendo do tipo de trabalho que você faz. Uma solução é a **Wacom Tablet** (a mesa digital), mais semelhante ao uso normal de um lápis, e portanto mais confortável na mão do que o mouse.

Aqui fica uma sugestão: a cada duas horas faça uma pequena pausa, se estique, espreguice, caminhe até a cozinha, relaxe um pouco, espreguice de novo e volte. Só isso garantirá que a máquina continue trabalhando sem grandes problemas. E você achava que ilustrar não era profissão de risco.

COMO NEGOCIAR

Essa é a parte mais difícil mas essencial e que define um ilustrador profissional. Saber negociar significa antes de tudo valorizar o seu trabalho e a você próprio como profissional e junto ao cliente que o contrata. Não se esqueça, apesar da paixão e do amor ao desenho, estamos falando de negócios.

Ser um grande e talentoso artista mas um negociante tímido e inocente fará de você um grande e talentoso inocente, presa fácil na mão de qualquer cliente mais esperto.

PEQUENAS DICAS, GRANDES NEGÓCIOS

1) Nunca faça um trabalho de graça. É uma armadilha comum um ilustrador iniciante estar com a maior vontade do mundo em publicar algo só pra mostrar lá em casa (e para ele mesmo) que desenhar pode dar prestígio e dinheiro.

Portanto pode acabar aceitando propostas estranhas disfarçadas de oportunidade, como o de anuários picaretas ou revistas com propostas como "Mande seu trabalho de graça e publicaremos no nosso livro" ou "faça uma ilustração para nós (de graça) e você ganhará em prestígio", e assim morrer de **orgulho** de finalmente ter um trabalho seu publicado.

Você só não nota que ao fazer isso **alguém** está ganhando (de verdade) em cima do seu trabalho. E você estará colocando um carimbo de "trabalho por qualquer coisa" e essa mensagem pode acompanha-lo por muito tempo.

É verdade que existe alguns grandes anuários que funcionam exatamente dessa forma: você manda de graça (a não ser pela taxa de inscrição), eles publicam, vendem e você não ganha um tostão em dinheiro vivo, mas são anuários mundialmente reconhecidos (como o já citado **The Society of Illustrators** ou do **CG Society**). A diferença é que nestes existem critérios de avaliação, uma banca de jurados altamente profissionais de seleção e reconhecimento real no meio e projeção no mercado profissional. Aprenda a indentificar os melhores anuários dos picaretas.

Trabalhar também por algo **miserável** não ajuda muito, é preciso saber se valorizar. É compreensível e até certo ponto justa a idéia de que, por ser iniciante, pode-se oferecer um valor mais baixo para se cativar clientes e entrar no mercado.

Mas é preciso entender que esse valor mais baixo **não pode** - nem deve - ser tão baixo a ponto de não pagar nem a despesa. Cobrando sempre tão baixo vai ter com certeza muito cliente, até o dia que você precisar subir o preço para algo justo, daí no mesmo dia você **deixa** de trabalhar para esses mesmos clientes.

Além disso, cobrar excessivamente baixo é uma prática comercial desleal chamada "**dumping**" (procure na net as definições mais detalhadas), mas basicamente é cobrar 5 por uma camisa que para fabricar custa 20 e é vendida a 50 no mercado.

Ninguém deveria cobrar menos do que o preço de produção, mas muita gente faz isso para **quebrar** o mercado e, uma vez sozinho, então subir os preços. É mais ou menos o que acontece hoje com os produtos importados chineses.
Mas lembre-se, dumping é um método do qual pode dar problemas na **justiça**, por isso tente reconhecer no mercado quais os valores mínimos a se trabalhar.

2) Aprenda a reconhecer quanto vale o seu trabalho. É dificil, porque não estamos falando sobre vender peixe ou pãozinho, cada trabalho é um caso isolado e terá um preço diferente, e terá uma série de fatores a se levar em consideração (tamanho do cliente, onde será veiculado, durante quanto tempo, em que veículos, dificuldade de execução, prazo, etc).

A melhor maneira de se começar é sabendo qual é o valor MÍNIMO de uma ilustração, e para isso existem tabelas de preços de associações ou sindicatos. Faça uma consulta, e melhor ainda, converse com vários colegas, eles darão preços diferentes, mas dentro de uma certa margem. Só então você poderá reconhecer uma média de valor e, em comparação com outros colegas, saber escolher um valor para o seu trabalho.

3) Quando pedirem um orçamento urgente, se possível tente evitar um orçamento dado na hora à queima roupa, sem experiência isso pode vir a ser um completo desastre. Peça algum tempo, se possível para o dia seguinte, para que possa avaliar bem o material que tem em mãos, e se mesmo assim não souber dar um valor terá tempo para conversar com um colega mais experiente para orientá-lo.

4) Procure sempre fazer um contrato, mesmo que simples, com indicações de prazos, datas de entrega e de pagamento e observe sempre os direitos autorais envolvidos. A arte original é do artista por lei e por isso o melhor é sempre entregar o trabalho gravado em um CD e evitar passar originais para quem o contrata.

5) Saber dizer sim e saber dizer não. Já se disse lá atrás no Guia que você deve ajudar o diretor de arte a conseguir soluções, e não problemas. Isso não significa que você tenha de dizer sim a tudo. Aceitar todos os trabalhos que aparecer só para mostar que podem contar sempre com você é um risco, se caso você não tenha tempo para fazer tudo.

Dizer "Sim, podem contar comigo em tudo" e depois atrasar o trabalho por já ter outros compromissos é arriscar o seu nome, e a mensagem que você acaba passando é "Não, nem sempre dá para se contar comigo".

Por isso, aprenda a dizer não quando simplesmente **não dá**. Coisas da vida.

Mais adiante neste Guia, no ítem "Documentos de Importância" você encontrará detalhadamente tudo o que for necessário para saber mais sobre valores, documentos, propostas, direitos, etc.

ETAPAS

Você já venceu diversas etapas: aprendeu a ilustrar, a fazer uma boa apresentação, conseguiu apresentar seu portfolio e acaba de ser chamado pelo cliente para **orçar** um trabalho.

Esse primeiro encontro é extremamente importante, e como já se disse você deve ser cuidadoso, mas não se sentir intimidado. Assim como seu trabalho é desenhar, e você quer ser pago para isso, uma das funções da pessoa que está na sua frente é **NEGOCIAR**, e ela é paga para isso.

Veja que seu interlocutor já está em vantagem, porque ele já está ganhando dinheiro da empresa e você ainda não.

APRENDA A NEGOCIAR

Se você vai dar um orçamento pela **primeira vez**, tenha a certeza de que a primeira coisa que será dita pela pessoa que o vai contratar é: "Nossa verba está curta, faça um bom preço agora e daremos muito serviço depois."

Não importa o preço que você der, provavelmente ele dirá que está caro e que outros ilustradores fazem por menos, mas que ele prefere fazer com você e vai repetir o argumento: "Nossa verba está curta..."

Saiba que 101% dos clientes dizem isso na primeira vez, mas não falam por mal, a função deles é conseguir um bom ilustrador, e se possível pelo **menor** preço.

O problema é que 99% dos ilustradores acabam aceitando.

Às vezes até estão mesmo com o orçamento curto, mas muitas vezes não passa de choro. Mas o chato é que quase sempre aquele trabalho que viria depois nunca aparece.

Com uma simples e gratuita busca - "**negociação**" ou "**negociar**" - no Google, você vai aprender a negociar. Com toda certeza o tempo investido trará um excelente retorno em seus contatos profissionais

Para um ilustrador, saber negociar é tão **importante** como saber ilustrar.
De nada adianta você ter um trabalho tecnicamente de alto nível se ele não for valorizado. E valorizar o seu trabalho só depende de você.

Aprenda a negociar se quiser viver de ilustração profissional.

DIÁLOGO 1

Segue um diálogo fictício entre um cliente e o ilustrador também fictício **Luis Trador**, mas um diálogo bastante comum no dia a dia e que pode ser bem real:

- Bom dia, Luis Trador. Gostaria de saber quanto você cobraria por 2 ilustrações de um carro, para X mídias, por X períodos, mercado nacional. Mas eu preciso de um valor agora mas com um preço baratinho, prá gente fechar já (a "pressa" é para pressionar o ilustrador a se decidir sem ter tempo para raciocinar ou fazer uma pesquisa).

- Bom dia. Eu cobraria (o ilustrador está dando margem para um desconto, já que usou "**cobraria**", ao invés de "cobro") R$6.000,00 pelas duas, R$3.000,00 por cada. Este valor estaria dentro da sua verba? (novamente o ilustrador dá uma brecha para o cliente negociar).

- Hmmm... minha verba é de R$4.000,00. Poderíamos fechar por esse valor (note que ele não pergunta, ele **afirma**). Minha verba é restrita, mas o trabalho é bem tranquilo de se fazer (o cliente nunca diz que o trabalho será complicado nem que ele será exigente para aprovar).

Eu até tenho um orçamento de um outro ilustrador abaixo da verba, mas faço questão de passar esse trabalho para você (enche a bola do ilustrador pra pegá-lo pelo **ego**, mas colocando-o contra a parede, deixando-o inseguro).

- Ok. Fechamos então por este valor (com medo de **perder** o trabalho para o outro suposto ilustrador). Um abraço.

- Alô Luis. Resolvemos colocar mais ilustrações de carros, agora serão 6 (o cliente já sabia que eram 6 desde o começo). Quanto você faria pelas 6 ilustrações? Faz um desconto legal, porque nossa verba já era restrita...

- Dá pra fazer por uns R$9.000,00 (o ilustrador deu um desconto em cima de um valor já com desconto).

- Hmmm... É muito acima do que os R$4.000,00 que temos de verba. Vamos fechar por R$8.000,00, vai? Eu me viro para aumentar a verba que eu tinha. Vou ter que falar com os sócios aqui para convencê-los a dobrar a verba, mas eu dou um jeito

- Beleza! Fechado! Um abraço.

- Alô, Luis. A verba aqui tá complicada. Cheguei até a discutir com meus sócios, porque sei o valor do seu trabalho (se mostra amigão e do lado do ilustrador). Quanto você faz sem nota?

- Dá pra fazer por uns R$7.200,00 (**nunca** caia nessa, não passar nota é crime de lesa-pátria e pode dar problemas)

- Ahhh, vamos arredondar isso para R$7.000,00 e fechamos (mais um **desconto** conseguido).

- Beleza! (o ilustrador já está cansado e aceita tudo para fechar logo o trabalho).

- Só que não consigo pagar numa tacada só. Dá para quebrar em 3 vezes? (ele já chuta alto).

- Aí não dá. Dá pra fazer em duas no máximo (o Luis Trador **acha** que está sendo durão na negociação).

- Fechado! Vai ser um prazer trabalhar com um profissional como você (enchendo mais um pouco a bola do ilustrador).

Moral da história: O Luis Trador fechou 6 ilustrações por R$7.000,00 (R$1.166,00 cada), quando o valor inicial seria de R$18.000,00 (R$3.000,00 cada). Ele vai trabalhar mais e ganhar menos.

DIALOGO 2

Um outro diálogo fictício, mas que pode ser bem real:

Cliente:
- Oi, eu queria um logo pra empresa que estou abrindo. Ouví dizer que sai por uns duzentinhos. Quanto você cobraria?

Designer:
- Depende. Para o que o senhor quer o logo?

Cliente:
- Ora essa, para usar nas coisas da minha empresa.

Designer:
- Coisas...?

Cliente:
- Cartões, notas, catálogos, website, uniformes, fachada, etc.

Designer:
- Entendo, mas para quê o senhor quer por um logo em tudo isso?

Cliente (já estressado):
- Ora, para todo mundo reconhecer minha empresa, para as pessoas verem esse logo e imediatamente saberem que é minha empresa, tipo a Nike ou a Coca-Cola.

Designer.:
- Ué, mas o nome não é o suficiente? O senhor precisa gastar mais para ter um desenhinho no cartão e na fachada?

Cliente (possesso):
- Caramba, mas que diabo de designer é você? É lógico que precisa ter uma marca, um logo, uma imagem, que todo mundo vai lembrar e que vai me ajudar a vender mais. Que vou poder pôr apenas isso em um monte de lugares e vai ser o suficiente para se fazer um marketing viral e vou economizar muita grana em anúncio e propaganda. Que todo mundo vai olhar e lembrar dos meus produtos.

Designer:
- Então o senhor sabe muito bem o valor do que quer e do que está pedindo. Sabe que um logo bem feito não é só um desenhinho e que vai agregar valor a sua empresa e consequentemente aumento de vendas e faturamento. O senhor está adquirindo um produto tão importante quanto as suas máquinas e seus funcionários pois vai ser a cara, a identidade visual do seu negócio. O valor é R$ 5.000,00.

Moral da história: é importante que o cliente reconheça o valor e a importância do trabalho pedido, o que muitas vezes não acontece.

6 - DOCUMENTOS DE IMPORTÂNCIA

1) "O MUNDO GRÁFICO DA INFORMÁTICA" - de Dario Pimentel Falleiros / Editora Futura.

Esse livro é **indispensável**, coloque como prioridade máxima na sua próxima compra: http://www.mundografico.com.br

É o mais completo livro sobre produção gráfica, editoração eletrônica, design gráfico, arte digital e informação em geral nessa área disponível no mercado, nele você tem absolutamente **tudo** o que é preciso para saber e em detalhes sobre a parte técnica envolvendo informática. Vai desde a definição de bits até os mais modernos métodos de impressão, passando por glossário, tipos de equipamentos, programas, formatos de imagem, tabelas de preços, tipografia, etc, além de muitas indicações de links extras.

Será a sua bíblia de consulta técnica. Idolatrar este livro não seria exagero.

2) DOCUMENTOS DE ORIENTAÇÃO PROFISSIONAL - SIB

A **Sociedade dos Ilustradores do Brasil - SIB** tem em seu site um importante material de consulta sobre orientação profissional, onde explicam detalhadamente sobre Código de Ética, Lei de Direito Autoral, Orçamento Padrão, vários CCDA/ Contrato de Cessão de Direitos Autorais (abrangendo utilização em livro, criação de personagens, ilustração publicitária, layout publicitário e revista).

Todo o material está disponível gratuitamente no site da SIB **http://www.sib.org.br**, pode ser consultado on line ou ser feito o download de todo o material e não é necessário ser membro para se fazer a consulta.

3) TABELA DE PREÇOS

Originalmente se pensou em colocar aqui uma tabela de preços de forma que ajudasse a todos a se ter uma idéia de valores... mas o tempo passa, e em algum tempo com este Guia circulando os preços poderiam se tornar defasados. Portanto deixou-se de lado essa questão... mas... nem tudo está perdido!

Caso necessite de ajuda nesse sentido, consulte o site da **Sociedade dos Ilustradores do Brasil - SIB** ou da **Associação dos Cartunistas do Brasil - ACB** e lá encontrará orientação. Também consulte o site de alguns ilustradores renomados, muitos deles mantém tabelas de preços on line, ou simplesmente telefone para alguns colegas experientes pedindo ajuda.

4) "GRAPHIC ARTIST GUILD"

Um dos mais completos guias internacionais voltado para os artistas gráficos http://www.gag.org

5) "PROPOSTA DE VALOR"- Como formular ofertas imbatíveis adequadas às necessidades e à forma de negociar com cada cliente - Editora Quantum

Livro que ensina ótimas táticas de como levar uma negociação com sucesso até o fim com todo tipo de cliente.

6) ORÇAMENTO

Documento que será criado por você, para atender o pedido do cliente sobre custos do seu trabalho. Não existe um formato padrão, mas informações básicas tem de constar lá. O mínimo que deve contar seria algo assim (o texto em vermelho seria o que você deve preencher com os dados reais):

(nome do estúdio ou do ilustrador)

PROPOSTA DE ORÇAMENTO

Local, dia de mes de ano

Cliente: xxx
Produto: xxx
Ref: Orçamento de ilustração
A/C: xxx
Agência: xxx

Descrição: 1 ilustração de "xxx" em técnica digital, tamanho 30X40 cm a 300dpi em formato TIFF, para campanha "xxx", a ser utilizada em anúncio, folheto e banner, conforme briefing recebido no dia 18 de Abril.

• 1 ilustração "xxx": R$ X.000,00

Prazo de Execução: 3 dias a partir da aprovação do orçamento.

Condições de Pagamento: 30 dias da data da nota fiscal.

Obs: O trabalho será finalizado e entregue em uma única imagem e enviado em arquivo digital fechado no formato pré-combinado, via correio eletrônico ou FTP.
Haverá revisão de valores nas seguintes situações: caso haja alteração de briefing; alteração na complexidade do trabalho; diminuição de prazo decorrente do atraso do cliente na entrega do material ou atraso na aprovação necessária ao desenvolvimento do projeto; modificações na artes finais após aprovação.

Atenciosamente,

(assinatura)

_____

(nome do estúdio ou do ilustrador)
Fone: xxxx xxxx

(e-mail)

7) CONTRATO

Esse é o seu mais importante documento. É aqui que ficará registrada a negociação que você terá com o cliente ANTES de começar o trabalho e, quanto mais detalhado, melhor será para os dois, para que todos os direitos (tanto seus quanto do cliente) fiquem registrados.

Todavia, lembramos que as criações intelectuais resultante em obras intelectuais[*1] geram **direitos autorais** para seu criador. Nos contratos este direitos autorais devem ser observados com muita atenção:

1 - Não é permitida a cessão de direitos autorais decorrentes da prestação de serviços para o empregador[*2], posto que o empregador é a parte mais forte da relação, podendo persuadir o empregado-criador em troca da remuneração de trabalho a vender (ceder) os direitos autorais pelo mesmo valor da remuneração;

2 - Os direitos autorais morais, ainda que alguém queira comprar, é **proibido** por lei vendê-lo (cedê-lo)[*3]. Tais direitos não existem no sistema norte-americanos (copyright), só existem nos países, como o Brasil, que seguiram o direitos autorais da França (droit d'auteur)

3 - Há três tipos de contrato na lei de direitos autorais (art.49 da lei 9610/98): licença, concessão e cessão (este pode ser feito quando não se tratar de empregador)

Há várias maneiras de se preparar um contrato, mas você terá a seguir uma ótima sugestão bem abrangente chamada "**Carta de Acordo**"que tem sido adotada no Brasil e que é baseada em um modelo chamado "Letter of Agreement" existente na **Graphic Artist Guild** (www.gag.org), dos Estados Unidos.

O maior problema depois que um trabalho é executado é quando a empresa que o contrata se excede em seus direitos de utilização, ou quando o ilustrador simplesmente esquece dos seus...

---

*[*1]* Conforme disposto na lei 9610/98 (lei de direitos autorais): Art. 7º. São obras intelectuais protegidas as criações do espírito expressas por qualquer meio ou fixadas em qualquer suporte, tangível ou intangível, conhecido ou que se invente no futuro (...)

*[*2]* Conforme disposto na lei 6533/78, que dispõe em seu art. 13. Não será permitida a cessão ou promessa de cessão de direitos autorais e conexos decorrentes da prestação de serviços profissionais.

Parágrafo único - Os direitos autorais e conexos dos profissionais serão devidos em decorrência de cada exibição da obra.

*[*3]* Conforme disposto na lei 9610/98 (lei de direitos autorais): Art. 27. Os direitos morais do autor são inalienáveis e irrenunciáveis.

Um contrato serve justamente para se estabelecer as **regras** para cada lado, e o bom deste exemplo dado a seguir é que ele se ajusta perfeitamente aos interesses dos dois lados e tem sido bem recebido por parte das agências e editoras.

No entanto este não é um contrato fixo, os **termos** que constam na segunda página podem ser variáveis ou alguns podem mesmo ser retirados, é tudo uma questão de se adaptar conforme a situação ou cliente.

Inclusive no exemplo dado, no ítem **Cláusula Especial** é mencionada a utilização da ilustração em revista, mas essa informação deverá ser alterada conforme a situação.

Leia você próprio **com atenção** cada ítem do contrato para que entenda claramente o que estará propondo ao seu cliente.

No exemplo dado está marcado em vermelho tudo o que você deverá preencher, são as informações básicas sobre o trabalho que está sendo executado e para quem, e só terá valor depois de assinado pelo cliente.

Ainda nesse modelo de contrato existem também uma Cláusula Especial e os Termos do acordo. São dados importantes de forma a preservar os **direitos** do autor da ilustração e deixar claro até onde o cliente pode se utilizar da imagem negociada.

Cada ítem dos termos se refere a situações comuns que envolvem qualquer trabalho, e prevendo situações complicadas então estarão sendo estabelecidas regras claras sobre como se portar nestas situações..

A Cláusula Especial é sobre o Artigo 49 da Lei 9610/98 da Legislação Brasileira, e se refere à **Transferência dos Direitos de Autor**, e diz assim:

ARTIGO 49

"**Art. 49**. Os direitos de autor poderão ser total ou parcialmente transferidos a terceiros, por ele ou por seus sucessores, a título universal ou singular, pessoalmente ou por meio de representantes com poderes especiais, por meio de licenciamento, concessão, cessão ou por outros meios admitidos em Direito, obedecidas as seguintes limitações:

I - a transmissão total compreende todos os direitos de autor, salvo os de natureza moral e os expressamente excluídos por lei;

II - somente se admitirá transmissão total e definitiva dos direitos mediante estipulação contratual escrita;

III - na hipótese de não haver estipulação contratual escrita, o prazo máximo será de cinco anos;

IV - a cessão será válida unicamente para os país em que se firmou o contrato, salvo estipulação em contrário;

V - a cessão só se operará para modalidades de utilização já existentes à data do contrato;

VI - não havendo especificações quanto a modalidade de utilização, o contrato será interpretado restritivamente, entendendo-se como limitada apenas a uma que seja aquela indispensável ao cumprimento da finalidade do contrato."

O MOTIVO DA CLÁUSULA ESPECIAL

O motivo da existência da Cláusula Especial é que vários clientes, em especial algumas editoras, adotam contratos-padrão onde são incluídos ítens abrangendo direitos exagerados de utilização da obra, muitas vezes para uso eterno, em todos os países, para todas as mídias, para todos os fins, etc.

A Cláusula Especial existe para se evitar a utilização para além daquilo que originalmente foi solicitado, **protegendo** os direitos do ilustrador.

O termo CCDA é bastante utilizado entre as grandes empresas, em especial as editoras e significa CONTRATO de CESSÃO de DIREITOS AUTORAIS. É ambíguo, pois quer dizer que o autor está CEDENDO, isto é, **DANDO** sua obra.

Um termo mais transparente à finalidade, e que poderia perfeitamente substituir o anterior é CONTRATO de CONCESSÃO de DIREITOS AUTORAIS, que significaria uma permissão temporária.

Na verdade o nome perfeito para um contrato de ilustrador é **CONTRATO DE LICENÇA DE USO DE IMAGEM**, que significa exatamente isso, ou seja, o autor tem a propriedade e dá uma licença para um uso específico da imagem.

Mais específico ainda seria **CONTRATO DE LICENÇA DE USO DE IMAGEM ILUSTRADA**.

1

CARTA DE ACORDO

Projeto: **Nome do Projeto**

Descrição: **Descrição Detalhada**

Cronograma/ Entrega: - início: **dd/ mm/ aaaa**

- entrega: **dd/ mm/ aaaa**

Concessões e Veiculação: **Inserir todas as veiculações, períodos e usos aqui**

CIÁUSULA ESPECIAL: O presente Contrato, nos termos do Art. 49 da Lei 9610/ 98, concede os direitos de uso da imagem apenas para a edição impressa nº_____ da revista _____ e para seu website, ficando sem efeito todas as cláusulas em contrário.

Todos os direitos da obra reservados ao autor. Reutilização não autorizada.

Total: **R$ 0000,00**

Condições de Pagamento: **Vencimentos e Afins**

TERMOS:

2

1) Direitos Autorais: o ILUSTRADOR, na qualidade de titular e detentor dos direitos autorais sobre a OBRA, licencia ao CLIENTE todos os Direitos Autorais Patrimoniais sobre a OBRA, pelo TOTAL FEE nesta carta estipulado, dentro e fora do território nacional, por número ilimitado de vezes, nos limites determinados a seguir: MATERIAL IMPRESSO (encarte e divulgação do mesmo) e INTERNET. Os Direitos Autorais Morais sobre a OBRA pertencem ao ILUSTRADOR conforme Lei Federal de nº 9610 de 19/02/1998, respeitados os Direitos Autorais Patrimoniais licenciados neste instrumento.

2) Alterações: O CLIENTE não está autorizado a alterar, anotar, comentar, melhorar ou modificar a OBRA e/ou criar obras derivadas sem o consentimento prévio do ILUSTRADOR. Para tais execuções, o ILUSTRADOR deverá ser novamente contratado.

3) Revisões: Todas as revisões da OBRA deverão ser feitas no estágio inicial do trabalho (rascunhos e layouts). Custos adicionais serão cobrados caso as correções feitas após o estágio inicial reflitam nova direção para a obra ou um novo conceito para o projeto. Correções deverão ser feitas apenas pelo ILUSTRADOR, ou com sua aprovação.

4) Antecipação de Prazos: Adicionais serão cobrados caso o CLIENTE antecipe o prazo de entrega da OBRA entre a aceitação desta CARTA e o final da produção. Cinquenta por cento (50%) do TOTAL FEE indicado nesta CARTA deverá ser pago pelo CLIENTE perante notificação de antecipação durante sua produção.

5) Cancelamento, Adiamento e Kill Fees: Adicionais de cancelamento/adiamento serão cobrados baseados no montante de trabalho feito durante ou após o seu término da OBRA. - Cinquenta por cento (50%) do TOTAL FEE indicado nesta CARTA deverá ser pago pelo CLIENTE perante notificação de cancelamento/adiamento durante sua produção. - Cem por cento (100%) do TOTAL FEE indicado nesta CARTA deverá ser pago pelo CLIENTE perante notificação de cancelamento/adiamento após o término do trabalho do ILUSTRADOR. Com o cancelamento do projeto, todas as concessões expressas acima serão canceladas e todos os direitos permanecerão com o ILUSTRADOR, incluindo rascunhos (roughs/sketches), layouts, composites e quaisquer outros materiais preliminares. O CLIENTE deverá retornar todas as mídias e/ou artes originais e não manter o material publicado em arquivo.

6) Cópias e Portifolio: O CLIENTE concorda em prover o ILUSTRADOR com três (3) exemplares de qualquer material impresso cuja OBRA foi publicada. O ILUSTRADOR reserva o direito de incluir imagens da OBRA em seus portifolios impresso e online e materiais de auto-promoção, além de poder inscrevê-la em qualquer competição de ilustração/design Nacional e Internacional.

7) Responsabilidades, Permissões e Licenças: O ILUSTRADOR responderá pela boa execução da OBRA, sempre atendendo aos interesses do CLIENTE. O ILUSTRADOR não será responsabilizado ou onerado por quaisquer processos ou demandas pela utilização de referências cedidas pelo CLIENTE e/ou seus representantes.

8) Ética e Confidencialidade: O ILUSTRADOR se compromete a não licenciar a OBRA para terceiros após a utilização da mesma pelo CLIENTE. O ILUSTRADOR se compromete a manter a total confidencialidade do trabalho, seu tema e conteúdo, além de seus fins, antes e durante o período de produção até a publicação da OBRA, se assim o CLIENTE pedir.

9) Créditos: A OBRA deverá conter crédito do ILUSTRADOR em lugar visível, salvo quando firmado acordo em contrário por ambas as partes.

10) Miscelânea: Esta CARTA constitui o inteiro entendimento entre os envolvidos. A aprovação escrita ou verbal deste documento implica na aceitação das condições da presente proposta. Seus termos podem ser modificados apenas por documento assinado por ambas as partes.

Assinatura do Cliente

Nome de Cliente

Sua Assinatura

Seu Nome

7 - LINKS DE IMPORTÂNCIA / 1

• ENTIDADES E EMPRESAS

Ilustragrupo - Fórum de Ilustradores do Brasil
http://br.groups.yahoo.com/group/ilustragrupo

SIB - Sociedade dos Ilustradores do Brasil
http://www.sib.org.br

ACB / HQmix - Associação dos Cartunistas do Brasil / Troféu HQ MIX
http://www.hqmix.com.br

Abipro - Associação Brasileira dos Ilustradores Profissionais
http://abipro.org

Clube de Criação de São Paulo - aqui encontrará o contato da maior parte das agências de publicidade de São Paulo, além de muita notícia sobre publicidade
http://www.ccsp.com.br

AEI-LIJ - Associação de Escritores e Ilustradores de Literatura Infantil e Juvenil
http://www.docedeletra.com.br/aeilij

ADG / Brasil - Associação dos Designers Gráficos / Brasil
http://www.adg.org.br

ABRAWEB - Associação Brasileira de Web Designers
http://www.abraweb.com.br

Sobre-Sites - um bom e útil site sobre sites relacionados à produção gráfica, publicidade e informação geral dentro dessas áreas
http://www.sobresites.com/publicidade

CG Society - um dos mais importantes fóruns internacionais de ilustração 2D e 3D
http://www.cgsociety.org

The Society of Illustrators - sociedade americana de ilustradores das mais respeitadas
http://www.societyillustrators.org

AIAP - American Illustration + American Photography
http://www.ai-ap.com

AOI - The Association of Illustrators
http://www.theaoi.com

The I Spot - um acervo on-line de ilustração, com centenas de portfolios
http://www.theispot.com

The Illustration House - uma galeria de arte muito especial dedicada exclusivamente à exposição e leilão de ilustrações
http://www.illustration-house.com

Imagine FX - é o site/ forum de uma revista de fantasy art inglesa. No site você tem acesso aos workshops que já saíram na revista em pdf
http://www.imaginefx.com

Conceptart - fórum internacional de ilustradores com trabalhos on line
http://conceptart.org

ConceptArt & Massive Black - um workshop de ilustração imperdível
http://www.conceptart.org/workshop

Pixar - a produtora de filmes Pixar não poderia ficar de fora
http://www.pixar.com

Dream Works - a Dream Works também não poderia faltar
http://www.dreamworksanimation.com

7 - LINKS DE IMPORTÂNCIA / 2

• ESCOLAS E EQUIPAMENTOS

As escolas indicadas aqui são indicações pessoais de Ricardo Antunes

Pastas para Portfolio Omar Olguin, é o mais conhecido
www.omar.srv.br

Escola Panamericana de Arte - uma das mais conhecidas escolas de arte do Brasil
http://www.escola-panamericana.com.br

Senac / Sebrae - duas entidades com excelentes cursos
http://www.senac.com.br http://www.sebrae.com.br

Curso de Desenho e Pintura com Gilberto Marchi - simplesmente imperdível. O que se pode dizer sobre um curso dado por um dos maiores e mais importantes ilustradores brasileiros? Uma oportunidade de se agarrar e não largar mais.
contacto: g.marchi@terra.com.br / 011-38873326 / 011-94274091

Renato Alarcão - ilustrador brilhante, com um enorme talento e inteligência, também dá cursos e workshops excelentes no Rio de Janeiro
http://www.renatoalarcao.com.br

Quanta Academia de Artes - uma das melhores e mais importantes escolas de artes e quadrinhos do Brasil, que tem entre os seus fundadores e professores nomes como Marcelo Campos, Otavio Cariello e Roger Cruz
http://www.quantaacademia.com

Impacto Quadrinhos - outra importante escola de arte e quadrinhos de prestígio
http://www.impactoquadrinhos.com.br

DRC - Centro de treinamento especializado em computação gráfica no Brasil
http://www.drc.com.br

AAAD - Academia de Animação e Artes Digitais
http://www.academiadeanimacao.com.br

Melies - Escola de Cinema 3D e Animação
http://www.melies.com.br

Pratt Institute - um dos mais renomados institutos de arte dos EUA
http://www.pratt.edu

The Illustration Academy - outro importante instituto de ilustração americano
http://www.illustrationacademy.com

Fontes - dois sites de fontes, o primeiro deles imperdível
http://www.dafont.com **(impressionante variedade de fontes, quase todas gratuitas)**
http://www.blambot.com **(não tem tanta variedade, e a maioria é paga)**

Logotipos - os principais logos do mundo, em alta resolução, formato psd
http://www.brandsoftheworld.com

Michelangelo - loja de material artístico
http://www.emporiomichelangelo.com.br

Pintar - loja de material artístico imensa, com auditório, cursos e workshops, além de um arsenal impressionante de materiais nacionais e importados
http://www.pintar.com.br

Casa da Arte - outra enorme e completa loja de material artístico
http://www.casadaarte.com.br

Visitex - loja de material artístico
http://www.visitex.com.br

Mac Mouse - representante Apple / São Paulo
http://www.macmouse.com.br

MacCenter - centro de compras on line para equipamento Mac.
http://www.maccenter.com.br

Wacom Tablet - mesa digital
http://www.wacom.com
http://www.wacom.com/tips/index.cfm **(muitos tutoriais de Photoshop, Painter e Flash)**

Painter / Corel
http://www.corel.com/painterix/index.html

Photoshop
http://www.adobe.com/products/photoshop/index.html

Color Scheme - um site que dá uma ajuda em relação a composição cromática.
http://wellstyled.com/tools/colorscheme2/index-en.html

Teoria das Cores - um site muito interessante sobre teoria das cores (em inglês)
http://poynterextra.org/cp/colorproject/color.html

Colors in Motion - um interessante e delicioso site sobre teoria das cores, em especial a sessão sobre a psicologia das cores falado com bom humor e inteligência.
http://www.mariaclaudiacortes.com/colors/Colors.html

7 - LINKS DE IMPORTÂNCIA / 3

• ILUSTRAÇÕES 3D

Pixologic - empresa criadora do ZBrush, um dos programas 3D mais utilizados
http://www.pixologic.com

Stilo 3D - programa 3D
http://www.nevercenter.com/

Maya - programa 3D
http://www.autodesk.com/maya

Maxon / BodyPainter 3D e Cinema 4D - programa 3D
http://www.maxon.net

MudBox - programa 3D
http://www.mudbox3d.com

Modo - programa 3D
http://www.luxology.com

Silo - programa 3D
http://www.nevercenter.com

Blender - programa 3D
http://www.blender.org

3D Total - fórum internacional de ilustradores especializados em 3D
http://www.3dtotal.com

CG Society - já mencionado antes, o CG Society é um dos mais importantes fóruns internacionais de ilustradores, com uma sessão dedicada só aos trabalhos em 3D
http://forums.cgsociety.org

HinghEnd 3D - site internacional dedicado ao 3D com artigos, fórum de debate, galeria de membros, dicionário de termos, downloads, loja, etc
http://www.highend3d.com

Zoorender - forúm sobre atualidades em 3D
http://www.zoorender.com

3D World Magazine - revista on line (que também existe em formato papel) para os artistas 3D
http://www.3dworldmag.com

7 - LINKS DE IMPORTÂNCIA / 4

- ILUSTRADORES BRASILEIROS

Como se verá na página seguinte, foram sugeridos muitos nomes de ilustradores internacionais, que individualmente têm um trabalho de ilustração que merecem ser vistos e estudados, devido à riqueza de referências e estilos.

Mas é claro que é impossível citar todos, e são apenas uma mostra de algo que é importante para a formação de um ilustrador.

Da mesma forma, é impossível colocar todos os grandes ilustradores de referência do Brasil aqui, mais ainda pela proximidade que temos entre todos, portanto no caso dos ilustradores nacionais aconselhamos a consulta dos arquivos de associações de ilustradores, onde se poderá encontrar praticamente todos os ilustradores profissionais em atividade no Brasil:

SIB - Sociedade dos Ilustradores do Brasil
http://www.sib.org.br
http://www.siblog.blogger.com.br **(o blog da Sib)**

Abipro - Associação Brasileira dos Ilustradores Profissionais
http://abipro.org

Tupixel - importante portal de ilustração, no canal Galeria Brasil poderá encontrar mais de 1500 nomes de ilustradores
http://www.faoza.com/tupixel

• ILUSTRADORES INTERNACIONAIS

Gil Elvgren - um dos clássicos ilustradores americanos de pin ups dos anos 40
http://www.gilelvgren.com

Norman Rockwell - um dos mais importantes ilustradores americanos de todos os tempos
http://www.nrm.org
http://www.rockwellgraphics.com

Craig Mullins - ilustrador moderno e excepcional
http://www.goodbrush.com

Daniel Adel - grande ilustrador e retratista utilizador de óleo
http://www.danieladel.com

Drew Struzan - autor de alguns dos mais famosos cartazes de cinema
http://www.drewstruzan.com
http://home.scarlet.be/~bliek

Peter de Sève - cartunista / aquarelista americano
http://www.peterdeseve.com

Sebastian Kruger - caricaturista alemão
http://www.krugerstars.com

Andrew Loomis - um dos grandes desenhistas americanos, influenciou muitos ilustradores durante gerações, e continua sendo uma grande referência até hoje. Lançou 6 livros muito importantes, que deixaram de ser reeditados há décadas e não existem mais no mercado. No entanto, numa busca rápida na net logo se encontram vários sites com os livros disponíveis. Aqui ficam alguns:

http://www.oklahoma.net/%7Esilvrdal/loomis **(site só sobre o artista)**

http://placidchaos.com/Loomis **(download dos 6 livros, formato PDF)**
http://www.artworld.si/andrew_loomis_books_downloads-t1772.art
(com várias opções, download de 5 livros, vários links alternativos, + imagem das capas)
http://acid.noobgrinder.com/Loomis **(download dos 6 livros, formato JPG - compactado)**

Leroy Neiman - raro ilustrador que conseguiu juntar em um único estilo as artes plásticas e a ilustração
http://www.leroyneiman.com
http://www.neimangraphics.com

Michael Schwab - grande ilustrador/ designer, moderno usando o mínimo de recusos
http:// www.michaelschwab.com

Frank Frazetta - o artista/ ilustrador que definiu o estilo "Conan"
http:// www.frazettaartgallery.com

Al Hirschfeld - caricaturista de traço único, original e elegantíssimo, impressiona por ter tido 75 anos de carreira ininterrupta, tendo trabalhado até os 99 anos (faleceu em 2003, 5 meses antes de completar 100 anos de idade)
http:// www.alhirschfeld.com
http:// youtube.com/ watch?v=JC1t2DmCeAU **(filme mostrando Al Hirschfeld trabalhando em um poster, aos 99 anos de idade, pouco antes de falecer)**

Bill Sienkiewicz - importante ilustrador/ quadrinhista cheio de estilo, moderno e pessoal
http:// www.billsienkiewiczart.com

Alex Ross - o artista dos super-heróis em aquarelas espetaculares
http:// www.alexrossart.com

Kent Williams - artista plástico expressivo, que tem trabalhado como ilustrador
http:// www.kentwilliams.com

Beatrix Potter - muito do que se faz hoje em dia em ilustração infantil começou a partir dos trabalhos desta escritora e ilustradora britânica nascida no século XIX
http:// www.leme.pt/ biografias/ beatrix-potter
http:// www.peterrabbit.co.uk

Milton Glaser - um dos mais bem sucedidos designers do século XX, criador entre outros do logotipo mais copiado do mundo (I❤NY)
http:// miltonglaserposters.com

Brad Holland - ilustrador americano com um estilo inconfundível, que lembra pastel, também é um profissional combatente, com textos muito interessante em seu site
http:// www.bradholland.net
http:// www.bradholland.net/ beta/ articles/ index.html

Art Spiegelman - ilustrador e quadrinhista sueco, mundialmente reconhecido pela publicação da história "Maus"
http:// lambiek.net/ artists/ s/ spiegelman.htm

M. C. Escher - mestre da perspectiva e do ilusionismo
http:// www.mcescher.com

Dave McKean - famoso ilustrador com um estilo pessoal, lírico e inconfundível
www.mckean-art.co.uk

Lobaton - caritunista com uma impressionante capacidade de estilização
http://www.lobaton.com.ar

Moebius - famoso ilustrador e desenhista de história em quadrinhos francês, com nome real Jean Giraud, mas também assina Gir quando cria histórias para o velho oeste.
http://lambiek.net/artists/g/giraud.htm
http://www.bedetheque.com/auteur-70-BD-Moebius.html

Enki Bilal - outro famoso ilustrador e desenhista de história em quadrinhos francês, autor de vários albuns que viraram cult.
http://bilal.enki.free.fr

Arthur de Pins - genial ilustrador francês, com cartoons fantásticos e expressivos.
http://www.arthurdepins.com

Bascove - ilustradora franco-americana com um belíssimo estilo art deco
http://www.bascove.com

Monsier Z - o melhor expoente do estilo de ilustração típico dos anos 60/70, e tão usado hoje em dia.
http://www.monsieurz.com

Don Seegmiller - ilustrador realista multiversátil
http://www.seegmillerart.com

Joseph Seigenthaler - não é ilustrador, mas um escultor e artista plástico altamente expressivo
http://www.joeseigenthaler.com

Ralph Steadman - ilustrador e artista plástico moderno e expressivo
http://www.ralphsteadman.com

Gary Baseman - outro ilustrador e artista plástico renomado
http://www.garybaseman.com

Gerald Scarf - genial artista, ilustrador e caricaturista inglês
http://www.geraldscarfe.com

Índice de Artistas Plásticos - um índice geral de artistas plásticos, com imagens
http://www.artunframed.com

8 - FAQ / PERGUNTAS MAIS FREQUENTES

- Por que trabalhar com contrato?
Porque é a única maneira segura para garantir que ambas as partes cumpram o combinado em relação a prazo de entrega, de pagamento, e que possam lidar com eventuais problemas de maneira justa e com a cobertura da Lei, em casos de cancelamento, de não pagamento, de utilização indevida, etc.

- Nota Fiscal ou Recibo de Pagamento Autônomo (RPA)?
Abrir micro-empresa e lançar nota fiscal é a maneira mais profissional e com melhor custo/ benefício, porque as taxas podem ser de até 6,5% (até pouco tempo atrás poderiam ser de 4,5%, mas algumas regras de cobrança mudaram recentemente), enquanto o RPA chega a taxar em até 27,5% acima de determinados valores, e não é aceito em todas as empresas, ao contrário da nota fiscal de micro empresa.

- Por que abrir firma e manter contador?
É certo que há um custo envolvido na abertura e manutenção de micro-empresa, mas para quem está se profissionalizando é a maneira mais certa de corresponder às expectativas do cliente. Ao lançar nota fiscal o ilustrador também evita a ilegalidade ao comprar notas dos amigos e o transtorno na hora de receber, pois o valor é depositado na conta correspondente à micro-empresa, é cobrada a CPMF a cada movimentação, e há sempre o inconveniente de se contar com um favor a cada novo serviço, além do risco de atrasos na transferência de valores de conta para conta. Vale o investimento para quem leva a profissão à sério, afinal, é uma das formas mais baratas de se manter um estabelecimento comercial, comparando com outras formas de comércio e prestação de serviços.

- Por que usar boleto bancário?
Pelo simples motivo de se tornar prioridade no departamento de contas à pagar dos seus clientes. Você elimina o incômodo de ligar para saber se seu cheque está pronto, e se livra de todas as desculpas no caso de não estar disponível no prazo combinado, pois o banco se encarrega de fazer a cobrança e se necessário encaminhar a protesto, sem que você precise se indispor com o cliente. Afinal, o interesse passa a ser dele em evitar o pagamento de juros de mora e multas diárias, o que torna sua conta uma prioridade, e garante em quase 100% a pontualidade no pagamento. Para se ter boleto bancário é preciso ter micro-empresa aberta, e abrir uma conta empresa em um banco. É possível fazer o procedimento de forma que você mesmo imprima o boleto diretamente do seu computador, envie os dados via internet para o banco, e consulte e gerencie online todas as contas pendentes, pagas, em cartório, etc.

- Por que limitar o uso das imagens?
Porque o cliente compra o direito de reprodução da imagem, e não a própria imagem.

A negociação deve ter limitações de tempo de utilização (1, 2, 5 anos, etc) e de mídias (folheto, outdoor, anúncio em revista, etc), exatamente como as negociações de fotografia.
No caso do cliente se interessar em ficar com a arte física, original, deve comprá-la como Arte, em uma negociação à parte dos direitos de reprodução, pelo preço que o artista achar válido.

- Por que meus clientes insistem para que eu assine seus contratos prontos?
É uma comodidade para o cliente, pois todos os direitos já estão descritos e cedidos integralmente, mundialmente, para todas as línguas e países, irrevogavelmente, na maioria dos contratos prontos. São negociações que favorecem somente ao comprador da obra, sem deixar qualquer possibilidade de negociação ao autor. Muitos ilustradores já estão mudando este perfil, apresentando seus próprios CCDAs, ou ao menos limitando a utilização das suas imagens invalidando ou acrescentando cláusulas nos contratos prontos.

- Por que devo recusar contratos prontos?
Porque na sua maioria são contratos que favorecem apenas ao Contratante (cliente) fazendo com que o Contratado (autor) ceda todos seus direitos, permitindo a utilização irrestrita de imagens que deveriam ser usadas com um propósito único, em mídias específicas e por tempo determinado, mas acabam se tornando propriedade do cliente, para todo e qualquer uso.

- Como proceder diante de uma quebra contratual?
Primeiramente deve haver algum documento que comprove a transação comercial, sua utilização, limitações e que tenha validade fiscal ou jurídica, como o descritivo em uma nota fiscal, orçamento ou contrato de cessão de direitos, assinado pelo cliente. Testemunhas podem ajudar neste caso, mas nada é mais importante que uma prova documental assinada. O segundo passo é a tentativa de uma negociação amigável, dentro do proposto inicialmente, e por fim a contratação de um advogado especializado em Direitos Autorais, para que uma ação de reparação de danos financeiros e/ ou morais seja levada adiante.

- Como proceder a um litígio sem contrato?
A defesa de desacordo comercial, não pagamento, cancelamento ou violação de Direitos Autorais é bastante prejudicada se não houver um documento assinado, como um CCDA, mas a nota fiscal com um descritivo detalhado do trabalho e do objetivo de sua utilização pode ser extremamente útil para a causa. Um orçamento aprovado com a assinatura do cliente e testemunhas também podem fazer uma grande diferença. Sem estes elementos, a causa fica inconsistente, e passa a ser a palavra de um contra a palavra do outro, e é muito difícil se assegurar que possa ser favorável a quem foi prejudicado. Pode até piorar a situação, se a parte prejudicada perder a causa na Justiça, tendo que pagar honorários advocatícios e até mesmo danos morais à parte vencedora.

- Como proceder ao encontrar minha imagem utilizada sem autorização?
Primeiramente, entrando em contato com quem a utilizou, para um acordo amigável. Não sendo possível este acordo, deve-se juntar as provas que a arte original pertence ao verdadeiro autor (rascunhos, layouts, artes originais, arquivos fonte e tudo que comprovar a legítima autoria), e procurar um advogado especializado em Direitos Autorais, para uma ação de reparação de danos financeiros e/ ou morais.

- Como se proteger de plágio na web?
É um tanto difícil impedir que outras pessoas copiem sua imagem, se ela está disponível em sites, blogs, flogs, etc. Há mecanismos de defesa contra cópia, como o programa "CopyNo" (www.bobstaake.com/ copyno), javascripts que invalidam ou alertam o visitante ao usar o botão direito do mouse (mas que são inúteis com o Netscape ou usuários de Mac) marcas d'água de assinatura sobre a imagem, e a apresentação de imagens sempre em baixa resolução e altas compressões de JPG (até 50%), que prejudicam a reutilização indevida, mas não impedem totalmente o uso não autorizado. Ao descobrir uma imagem sendo utilizada sem autorização, veja o procedimento na resposta anterior.

- Como proceder a um contrato já assinado, em que fui prejudicado?
Com uma primeira tentativa de acordo amigável, e se não for possível, procurar um advogado especializado em Direitos Autorais, para uma ação de reparação de danos financeiros e/ ou morais.

- Como proteger direitos autorais e patrimoniais sobre rascunhos e layouts?
Tudo fica mais fácil com um contrato ou orçamento detalhado, assinado por ambas as partes, antes de começar o serviço, ou a descrição dos serviços e sua utilização no corpo de uma nota fiscal. Se houver uma violação ou desacordo - com ou sem contrato ou nota fiscal - a Lei de Direito Autoral garante ao legítimo autor da obra os direitos patrimoniais sobre as imagens, e se não for possível uma negociação amigável, deve-se procurar um advogado especializado em Direitos Autorais, para uma ação de reparação de danos financeiros e/ ou morais.

- O que é direito autoral, direito moral, direito patrimonial e propriedade intelectual?
Direito Autoral é o direito que o autor, a pessoa física criadora de obra intelectual tem em relação aos benefícios morais e econômicos decorrentes da reprodução de suas criações. Ao criar uma obra o autor adquire dois direitos: o moral e o patrimonial. O **direito moral** é como a paternidade biológica de um filho, não pode ser transferida ou negada, independentemente de quem o tenha criado. Se refere essencialmente a ligar o nome do autor à obra, todas as vezes que ela for publicada, mesmo que tenha sido cedida comercialmente para outra pessoa ou empresa. O direito moral é irrenunciável e inalienável. O **direito patrimonial**, é negociável total ou parcialmente, mediante contrato de cessão de direitos autorais. **Propriedade intelectual** é a atividade criativa do ser humano, de caráter intelectual, passível de agregar valores e que necessita de proteção jurídica perante terceiros.

Segundo a Convenção da OMPI (Organização Mundial da Propriedade Intelectual) é a soma dos direitos relativos às obras literárias, artísticas e científicas, às invenções em todos os domínios da atividade humana, às descobertas científicas, aos desenhos e modelos industriais, às marcas industriais, comerciais e de serviço, à proteção contra a concorrência desleal e todos os outros direitos inerentes à atividade intelectual nos domínios industrial, científico, literário e artístico.

- Qual é a diferença entre autoria e titularidade?
A lei autoral brasileira faz confusão entre autoria e titularidade, tratando a autoria ora como objeto de pessoa física, ora como de pessoa jurídica, mas prevalece o conceito que só a pessoa física pode ser autora de obra intelectual. A **autoria** é um direito irrenunciável e inalienável do autor. Já a **titularidade** (que dá poderes para o exercício do direito patrimonial, ou seja: para a exploração econômica da obra) pode ser promovida a uma pessoa jurídica. Isto tudo só é válido legalmente se negociado na forma de contratos.

- Como registrar propriedade intelectual e patrimonial de minhas criações?
FUNDAÇÃO BIBLIOTECA NACIONAL/ EDA/ FBN - (www.bn.br) - Av Rio Branco, 219 - Rio de Janeiro, RJ - Tel:(21) 2220-9367 - Fax:(21) 2220-4173

ESCOLA DE BELAS ARTES - UFRJ - MEC - (www.eba.ufrj.br/ direitosautorais) - Cidade Universitária - Ilha do Fundão - Prédio da Faculdade de Arquitetura e Ubanismo, 7o. andar - cep 21941-000 - Rio de Janeiro - RJ - (21) 2598-1649 / 2280-8693

INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INTELECTUAL (INPI) - (www.inpi.gov.br) - Praça Mauá nº 7 - Centro - Rio de Janeiro - RJ - CEP: 20081-240
el.: PABX (0XX-21) 2206-3000 - Fax: INPI (0XX-21) 2263-2539

- A quem recorrer em caso de litígio comercial?
Deve-se procurar um advogado especializado em Direitos Autorais.

- Como produzir um CCDA complexo, para um assunto específico?
Deve-se procurar um advogado especializado em Direitos Autorais.

- Ilustrador é autor?
O ilustrador é autor da imagem, tanto quanto o escritor é autor do texto. Ambos os créditos devem constar nos locais destinados a este fim.

- O cliente quer ficar com a arte original. Diz que pagou, e agora é dele. O que fazer?
O original pertence ao criador da imagem. O cliente pagou pelo direito de reprodução, nada além da licença de uso da imagem. Exija seu original de volta, a Lei brasileira é clara, e um advogado pode esclarecer seu cliente, se necessário.

- Como vender uma imagem?
Uma imagem não se vende. O que se vende são os direitos de reprodução, por tempo e mídias determinados em um contrato, ou seja, uma imagem pode ser licenciada para publicação ou exibição, mediante pagamento. Este licenciamento não quer dizer que o original pertença ao cliente. Se houver interesse pelo cliente em obter ou manter a obra original, física, esta deve ser comercializada como Obra de Arte, e não como ilustração comercial.

- Como autorizar a publicação de uma imagem?
O autor deverá formalizar o acordo com o cliente por escrito, autorizando a publicação de sua obra em um contrato. Este documento deverá especificar a natureza e a utilização da obra, o prazo para publicação e circulação, quais os veículos ou mídias em que será publicada; sua abrangência quanto à circulação (municipal, estadual, nacional ou internacional), idioma (se aplicável), valor a receber pelo licenciamento e multa por descumprimento do contrato, e formas de pagamento proporcional ao andamento do trabalho, no caso de cancelamento.

- Como compor os valores para um orçamento de ilustração?
São diversos fatores que precisam ser considerados antes de se passar um orçamento. Note que o preço não é relativo somente à experiência do artista, à dificuldade técnica, ao tempo de pesquisa, aos materiais artísticos, software ou hardware empregados, nem apenas ao tempo dispendido na execução da obra. Estes fatores são determinantes, sem dúvida, mas a composição de um orçamento deve ser feita levando-se em conta o valor comercial agregado a imagem orçada:
- a área coberta pela veiculação (local, estadual, nacional ou internacional)
- o tipo e a quantidade de veículos de mídia utilizados (folheto, outdoor, televisão, uniforme, frota de automóveis, sinalização, etc.)
- o prazo / período de veiculação
- o número de peças e/ ou o número de campanhas em que a imagem é utilizada.
- o número de cópias produzidas
- possibilidade de reutilização futura (nos mesmos veículos de mídia ou em outros)
Assim, o valor do orçamento para a cessão de direitos de publicação é relativamente proporcional ao número de pessoas que serão atingidas nesta comunicação visual, e ao tempo em que essas pessoas são expostas à esta informação.

- A editora não me paga se eu não ceder integralmente meus direitos patrimoniais, e agora?
Quando as empresas ou contratantes obrigam os fornecedores de imagem ou colaboradores a assinarem cessão plena de direitos, estão cometendo o crime de coação. O autor pode recorrer judicialmente contra este ato.

- Como proceder se minha imagem for publicada sem crédito ou com nome de outra pessoa?
Se a negociação incluir a publicação do crédito, o autor deverá ingressar com uma Ação de Danos Morais contra quem a publicou.

- Em qual Tribunal se deve entrar com a Ação?
Uma Ação Ordinária Cível poderá ser ingressada no Tribunal de Pequenas causas, se o valor for de até quarenta salários mínimos, ou no Tribunal de Justiça para valores superiores a este.

- Quais são as violações de Direitos Autorais mais freqüentes?
O plágio é a usurpação da autoria. Casos cometidos de forma inegável são crimes, porque quem o comete mal esconde sua intenção imoral de ferir o direito alheio, seja quem se apropria do reconhecimento da obra alheia, seja dos rendimentos por sua comercialização. Omitir ou trocar os créditos da imagem (quando previamente combinado), além de responder por danos morais, o infrator está obrigado a divulgar-lhe a identidade. Reutilização indevida da imagem. Além de adquirir o direito a um novo pagamento, pela reutilização, e lógico na venda para terceiros, o autor tem direito a, no mínimo, 50% do valor original. Interferir na imagem vazando letras, cortando, alterando, deformando, manipulando, acrescentando ou suprimindo através de qualquer processo sem autorização do autor. Destruir ou sumir com originais é ato criminoso independente de qualquer argumento, além de ferir a legislação, provoca danos à memória nacional. Negar o crédito ao autor da imagem através de manobras creditando-se a entidades, banco de dados, divulgação ou a arquivos é crime, conforme a Lei de Direito Autoral.

- O que caracteriza o plágio?
Segundo o dicionário Aurélio, plágio é "Assinar ou apresentar como seu, a obra artística ou científica de outrem". A etimologia da palavra ilustra claramente seu significado na nossa profissão: vem do grego (através do latim) plagios, que significa "trapaceiro", "oblíquo". Uma imagem reconhecível, mesmo dentro de outra, mesmo alterada, editada ou digitalizada, apresentada de forma reconhecível, é considerada como plágio, e seus direitos podem ser requeridos pelo legítimo autor a qualquer tempo. A este tipo de violação de Direitos cabe o ressarcimento financeiro pela publicação não autorizada, 100% (ou mais) a título de multa, e outro montante por danos morais.

- Quanto tempo se passa até uma obra se tornar de domínio público?
Toda obra artística cai em domínio público setenta anos depois da morte do autor. Até que isto aconteça, os direitos patrimoniais pertencem a seus herdeiros. Os direitos morais jamais deixarão de ser do autor.

- O que é a Convenção de Berna, e o que ela tem a ver com a Legislação brasileira?
No final do século 19, a revolução industrial começou a tomar forma, e surgiu a preocupação dos inventores e dos artistas em preservar a propriedade de suas obras artísticas.

Com a industrialização e a conseqüente possibilidade de reprodução das obras em grande escala, os autores (e certamente antes destes, os reprodutores - precursores das editoras) perceberam que o comércio de livros, partituras, esculturas, etc, poderia ser uma grandiosa fonte de renda. Isto não mudou muito de lá para cá, mas voltemos aos fatos históricos.

Era preciso criar algum mecanismo de incentivo aos criadores artísticos, para que se motivassem a produzir suas obras, até mesmo porque, sem a criatividade destes, os reprodutores não poderiam obter os lucros que almejavam.

A participação do autor no resultado de seu trabalho pareceu uma coisa tão necessária e justa que em setembro de 1886, se realizou em Berna, na Suíça, a Primeira Convenção Internacional sobre Direitos do Autor de Obras Literárias e Artísticas, onde se assinou o primeiro acordo internacional de proteção aos direitos autorais. Durante mais de um século, os termos desse acordo, que é hoje assinado por praticamente todos os países do mundo, vêm sendo aperfeiçoados. A Convenção de Berna já sofreu cerca de dez complementações ou emendas, mas manteve sempre o ideal de proteger as criações do espírito humano. Pela Convenção, o Direito Autoral é um bem inalienável decorrente da criação de obras do espírito humano.

O Brasil é signatário e, com base nesse acordo, tem a sua própria legislação.

A Lei de Direito Autoral nº 9.610, de 19/02/1998, regula o Direito Autoral no país.

As idéias básicas dessa Lei são as seguintes:

- Obras intelectuais são as criações do espírito de qualquer modo exteriorizadas.

- O autor é sempre pessoa física, e os direitos autorais são bens móveis.

- Pertencem ao autor os direitos morais e patrimoniais sobre a obra por ele criada.

- Os direitos morais são inalienáveis e irrenunciáveis.

- Cabe ao autor o direito exclusivo de utilizar, fruir e dispor de sua obra e depende de sua autorização a reprodução parcial ou integral, a adaptação, a tradução, a inclusão em outras mídias, a distribuição, a utilização mediante reprodução, exposição, etc.

- No exercício do direito de reprodução, o autor poderá colocar à disposição do público a obra, na forma, local e pelo tempo que desejar, a título oneroso ou gratuito, de acordo com sua vontade.

- Ninguém pode reproduzir ou modificar a obra sem autorização do autor.

9 - AUTORES

Este Guia é composto por uma série de textos escritos exclusivamente para este fim, somados a alguns textos já existentes e outros adaptados especificamente para o ilustrador.

O idealizador deste projeto é **Ricardo Antunes** http:// www.ricardoantunes.com, ilustrador de São Paulo, com mais de 25 anos de carreira (na data deste guia, em 2007), foi professor na Escola Panamericana de Arte e desde 1990 divide a sua vida, seu estúdio e suas ilustrações entre São Paulo e Lisboa/ Portugal.

Uma pequena parte deste guia é uma adaptação do "Manual do Estagiário" http:// www.clubedecriacao.com.br/ manualdeestagiario
sendo este escrito por **Eugênio Mohallem**, diretor de criação e presidente da agência Fallon - http:// fallon.com.br. É um dos redatores mais premiados de toda a história do Anuário do Clube de Criação de São Paulo. Eugênio cedeu o texto original para que usássemos uma parte dele, adaptando ao mercado de ilustração.

Um grupo de colegas ilustradores teve a paciência de participar deste guia lendo, fazendo revisões, acréscimos, mudanças ou dando opiniões, e são eles:

- **Angelo Shuman** - http:// www.shuman.com.br
- **Benício** - http:// www.jlbenicio.com.br
- **Eduardo Schaal** - http:// www.eduardoschaal.com
- **Gonzalo Cárcamo** - http:// 50.sites.uol.com.br
- **José Alberto Lovetro / JAL** - http:// www.jalcartoon.nafoto.net
- **Kako** - http:// www.kakofonia.com
- **Montalvo Machado** - http:// www.montalvomachado.com.br
- **Mozart Couto** - http:// www.mozartcouto.com.br
- **Orlando Pedroso** - http:// www.orlandopedroso.com.br
- **Rogerio Vilela** - http:// www.fabrica.art.br

A parte jurídica foi revisada pelo **Dr. Eduardo Pimenta**, um dos três mais importantes advogados especializados em direito autoral do Brasil - sallespimenta@yahoo.com

O texto “Diálogo 1”, da página 32, foi uma participação especial do ilustrador **Newton Verlangieri** - http:// www.perfecta.art.br

O texto “Diálogo 2”, da página 34, foi uma participação especial do ilustrador **Mário Mancuso** - http:// www.mariomancuso.com.br

O Guia também foi avaliado pelas seguintes entidades, dando assim o aval necessário para que o guia seja encarado de forma séria e profissional por todos:

- **Ilustrasite** - Fórum de ilustradores do Brasil - http:// br.groups.yahoo.com/ group/ ilustrasite
- **SIB** - Sociedade dos Ilustradores do Brasil - http:// www.sib.org.br
- **ACB** - Associação dos Cartunistas do Brasil - http:// www.hqmix.com.br

10- AGRADECIMENTOS

É a hora do confete!

Agradecimento ao **Clube de Criação de São Paulo** - http://www.ccsp.com.br - pela ajuda extremamente rápida e atenciosa em nos colocar em contato com o **Eugênio Mohallem**.

Um agradecimento especial ao próprio **Eugênio**, autor do texto original de onde foi retirado uma parte do texto para este Guia, e dono também de uma generosidade enorme sem o qual esse Guia teria alguma dificuldade em sair do primeiro parágrafo. Com ele os ilustradores ficarão em dívida por um bom tempo.

Agradecimento também aos 10 ilustradores que aceitaram o convite para fazerem uma revisão final do texto: **Angelo Shuman**, **Benício**, **Eduardo Schaal**, **Gonzalo Cárcamo**, **José Alberto Lovetro/ JAL, Kako, Montalvo Machado**, **Mozart Couto**, **Orlando Pedroso e Rogério Vilela**, e pela enorme paciência com os numerosos e-mails que eu mandava sem parar. São10 extraordinários profissionais e 10 grandes amigos.

Um agradecimento também ao **Dr. Eduardo Pimenta**, um dos mais respeitados advogados do Brasil, que contribuiu tornando o Guia em um documento de respeito jurídico.

Agradeço também à **Newton Verlangieri** e **Mário Mancuso** pelos textos cedidos.

E um agradecimento pessoal e saudoso a uma pessoa que aparentemente não tem nada a ver com ilustração: **Pietro Maria Bardi**, a principal figura que ajudou a organizar e fundar o Museu de Arte de São Paulo - MASP, e seu mais ilustre e respeitado diretor durante décadas.

O velho Bardi tinha um respeito e uma admiração toda especial pelo ilustrador - onde respeitosamente sempre tratava por "artista-ilustrador" e durante vários anos no final da sua gestão cedeu um gigantesco espaço no MASP para exposição de ilustradores. Grande homem...

Este guia foi desenvolvido entre Fevereiro e Maio de 2007 depois de numerosas conversas entre centenas de ilustradores, surgindo a sugestão de algo que pudesse unir e ajudar os profissionais da área. Espero que este Guia cumpra este papel.

Maio de 2007

Ricardo Antunes

11 - DIREITOS DE REPRODUÇÃO

Esta obra pode ser copiada, impressa, publicada, postada, distribuída e divulgada livremente, desde que seja na íntegra, gratuitamente, sem qualquer alteração, edição, revisão ou cortes, juntamente com os créditos aos autores e co-autores.

12 - ÍNDICE

Prefácio ..... pag. 2
Atualizações ..... pag. 2

Capítulo 1 - INTRODUÇÃO
Capítulo 1 - Introdução ..... pag. 3

Capítulo 2 - O QUE É ILUSTRAÇÃO?
Capítulo 2 - O Que É Ilustração? ..... pag. 4

Capítulo 3 - GUIA DO ILUSTRADOR
Capítulo 3 - O Princípio da Vida ..... pag. 5
Capítulo 3 - Com Um Pé nas Artes ..... pag. 5
Capítulo 3 - Nivelando Por Cima ..... pag. 5
Capítulo 3 - Do Iniciante ao Estrelato ..... pag. 6
Capítulo 3 - Primeiro e Fundamental Mandamento do Ilustrador Iniciante ..... pag. 6
Capítulo 3 - Já Preparei o meu Portfolio. Posso ir em Frente? ..... pag. 6
Capítulo 3 - Existe Vida Antes do Portfolio? ..... pag. 6
Capítulo 3 - Preparando o Portfolio ..... pag. 7
Capítulo 3 - Pecado Mortal ..... pag. 7
Capítulo 3 - Cuidado com Portfolio Folclórico ..... pag. 7
Capítulo 3 - A Importância da Primeira Ilustração ..... pag. 8
Capítulo 3 - Uma Dica Bacana ..... pag. 9
Capítulo 3 - Uma Dica Mais Bacana Ainda ..... pag. 9
Capítulo 3 - Peças Polêmicas e Outras Esquisitices ..... pag. 9
Capítulo 3 - E Finalmente: ..... pag. 9
Capítulo 3 - Resumindo ..... pag. 10
Capítulo 3 - Durante a Entrevista: Comporte-se. Você Está Sendo Observado .... pag. 11
Capítulo 3 - Mostrei a Pasta para Todo Mundo e não Conseguí Nada .... pag. 11
Capítulo 3 - Continuo na Mesma, Mostrei o Portfolio e Não Conseguí Nada .. pag. 12
Capítulo 3 - Há Coisas Que Não se Esquece, Seja Profissional ..... pag. 12
Capítulo 3 - Conseguí Um Trabalho. E Agora? ..... pag. 13
Capítulo 3 - Segundo e Fundamental Mandamento do Ilustrador ..... pag. 14
Capítulo 3 - E com o Resto do Pessoal? ..... pag. 15
Capítulo 3 - Anuários e Livros de Ilustração ..... pag. 15
Capítulo 3 - Cultura Geral ..... pag. 15
Capítulo 3 - Cultura Inútil ..... pag. 16

Capítulo 3 - Prá Que Tanta Cultura? Eu Quero é Desenhar ..... pag. 16
Capítulo 3 - Situações a se Evitar a Todo Custo ..... pag. 16
Capítulo 3 - Muito Empenho no Começo ..... pag. 17
Capítulo 3 - Recebí uma Proposta Melhor de Outro Cliente ..... pag. 17
Capítulo 3 - Só me Dão Trabalhos Chatos. O Que Eles Pensam Que Sou? ..... pag. 18
Capítulo 3 - Uma Palavra de Consolo aos Eternos Reclamões ..... pag. 18
Capítulo 3 - Palavras Finais ..... pag. 18
Capítulo 3 - Por Fim ..... pag. 19

Capítulo 4 - GUIA TÉCNICO
Capítulo 4 - As Ferramentas ..... pag. 20
Capítulo 4 - Material Tradicional ..... pag. 20
Capítulo 4 - Material Digital ..... pag. 20
Capítulo 4 - Não Entendí Nada, Afinal Eu Devo Usar Material ..... pag. 21
Capítulo 4 - Não Vejo a Hora de Ilustrar, Mas Quais Sãos as Áreas? .... pag. 22

Capítulo 5 - ORGANIZAÇÃO E TRABALHO
Capítulo 5 - Começando na Vida ..... pag. 23
Capítulo 5 - Evite Nota Comprada ..... pag. 23
Capítulo 5 - Investindo na Empresa ..... pag. 24
Capítulo 5 - Contador, o Seu Melhor Amigo ..... pag. 24
Capítulo 5 - Saiba Ser Organizado. Tempo é Dinheiro ..... pag. 25
Capítulo 5 - Criando Um Cronograma ..... pag. 25
Capítulo 5 - Eu.com ..... pag. 26
Capítulo 5 - E o Blog? ..... pag. 27
Capítulo 5 - Identidade Visual ..... pag. 27
Capítulo 5 - Concursos ..... pag. 28
Capítulo 5 - Voltando ao Tema da Saúde ..... pag. 28
Capítulo 5 - Como Negociar ..... pag. 29
Capítulo 5 - Pequenas Dicas, Grandes Negócios ..... pag. 29
Capítulo 5 - Etapas ..... pag. 31
Capítulo 5 - Aprenda a Negociar ..... pag. 31
Capítulo 5 - Diálogo 1 ..... pag. 32
Capítulo 5 - Diálogo 2 ..... pag. 34

Capítulo 6 - DOCUMENTOS DE IMPORTÂNCIA

Capítulo 6 - O Mundo Gráfico da Informática ..... pag. 35
Capítulo 6 - Documentos de Orientação Profissional - SIB ..... pag. 35
Capítulo 6 - Tabela de Preços ..... pag. 35
Capítulo 6 - Graphic Artist Guild ..... pag. 35
Capítulo 6 - Proposta de Valor ..... pag. 36
Capítulo 6 - Orçamento ..... pag. 36
Capítulo 6 - Contrato ..... pag. 37
Capítulo 6 - Artigo 49 ..... pag. 38
Capítulo 6 - O Motivo da Cláusula Especial ..... pag. 39
Capítulo 6 - Carta de Acordo ..... pag. 40

Capítulo 7 - LINKS DE IMPORTÂNCIA

Capítulo 7 - Entidades e Empresas ..... pag. 42
Capítulo 7 - Escolas e Equipamentos ..... pag. 44
Capítulo 7 - Ilustrações 3D ..... pag. 46
Capítulo 7 - Ilustradores Brasileiros ..... pag. 47
Capítulo 7 - Ilustradores Internacionais ..... pag. 48

Capítulo 8 - FAQ / PERGUNTAS MAIS FREQUENTES

Capítulo 8 - Por que trabalhar com contrato ..... pag. 51
Capítulo 8 - Nota Fiscal ou Recibo de Pagamento Autônomo? ..... pag. 51
Capítulo 8 - Por que abrir firma e manter contador? ..... pag. 51
Capítulo 8 - Por que usar boleto bancário ..... pag. 51
Capítulo 8 - Por que limitar o uso das imagens? ..... pag. 51
Capítulo 8 - Por que meus clientes insistem para que eu assine seus contratos ... pag. 52
Capítulo 8 - Por quê devo recusar contratos prontos? ..... pag. 52
Capítulo 8 - Como proceder a uma quebra contratual? ..... pag. 52
Capítulo 8 - Como proceder a um litígio sem contrato? ..... pag. 52
Capítulo 8 - Como proceder ao encontrar minha imagem utilizada sem .. pag. 53
Capítulo 8 - Como se proteger de plágio na web? ..... pag. 53
Capítulo 8 - Como proceder a um contrato assinado, em que fui prejudicado? .. pag. 53
Capítulo 8 - Como proteger direitos autorais sobre rascunhos e layouts ... pag. 53
Capítulo 8 - O que é direito autoral, direito moral, direito patrimonial? .. pag. 53
Capítulo 8 - Qual a diferença entre autoria e titularidade? ..... pag. 54

Capítulo 8 - Como registrar propriedade intelectual? ..... pag. 54
Capítulo 8 - A quem recorrer em caso de litígio comercial? ..... pag. 54
Capítulo 8 - Como produzir um CCDA complexo? ..... pag. 54
Capítulo 8 - Ilustrador é autor? ..... pag. 54
Capítulo 8 - O cliente quer ficar com a arte original. O que fazer? ..... pag. 54
Capítulo 8 - Como vender uma imagem? ..... pag. 55
Capítulo 8 - Como autorizar a publiação de uma imagem? ..... pag. 55
Capítulo 8 - Como compor os valores para um orçamento de ilustração? .. pag. 55
Capítulo 8 - A editora não me paga se eu não ceder integralmente ..... pag. 55
Capítulo 8 - Como proceder se a minha imagem foi publicada sem crédito? .. pag. 55
Capítulo 8 - Em qual tribunal se deve entrar com a ação? ..... pag. 56
Capítulo 8 - Quais as violações dos Direitos Autorais mais frequentes? ... pag. 56
Capítulo 8 - O que caracteriza o plágio? ..... pag. 56
Capítulo 8 - Quanto tempo se passa até uma obra se tornar de domínio ... pag. 56
Capítulo 8 - O que é a Convenção de Berna? .... pag. 56

Capítulo 9 - AUTORES
Capítulo 9 - Autores ..... pag. 58

Capítulo 10 - AGRADECIMENTOS
Capítulo 10 - Agradecimentos ..... pag. 59

Capítulo 11 - DIREITOS DE REPRODUÇÃO
Capítulo 11 - Direitos de Reprodução ..... pag. 60

Capítulo 12 - ÍNDICE
Capítulo 12 - Índice ..... pag. 61

Carlos Damasceno
DESENHOS
www.carlosdamascenodesenhos.com.br

CLIQUE AQUI

APRENDA A DESENHAR PELA INTERNET!

MANGÁ
ARTÍSTICO
HERÓIS
CARICATURA
CARTOON
DESIGN
VESTIBULAR

AMBIENTE INTERATIVO
SALAS DE AULA VIRTUAIS
PROF. TUTOR
CHATS
APOSTILAS
FORUNS
VÍDEO-CONFERENCIA
CERTIFICADO DE CONCLUSÃO

SUCESSO ABSOLUTO!
A PRIMEIRA ESCOLA VIRTUAL DE DESENHO!

VISU Art

www.cursovisuartonline.tk

Seja pago para desenhar

Talvez você seja uma artista e provavelmente usa seu tempo desenhando ou simplesmente rabiscando. Porém isso parece que não está te levando a nenhum lugar, além de uma prateleira ou gaveta empoeirada dentro do seu quarto. No entanto, na realidade, é possível a troca de todo esse trabalho por uma renda online. O e-book **Como Ganhar Dinheiro Trabalhando com Desenhos e Fotos** mostra como começar uma carreira, e você nem precisa ser um Da Vinci para receber o pagamento. Você pode ganhar dinheiro mesmo sendo um desenhista amador.

Muitas pessoas e empresas pagam por coisas como:

- **Temas**
- **Padrões**
- **Logotipos**
- **Desenhos**
- **Artes**
- **Ilustrações**

E para você trabalhar e vender essas coisas, não precisará fazer entrevista ou qualquer coisa parecida. É um trabalho baseado na internet. Sem a menor quantidade de estresse e você ainda pode trabalhar em qualquer lugar e quando quiser. Esse e-book afirma que pode ajudá-lo a publicar o seu trabalho na internet, e ser pago por isso inúmeras vezes. Seu desenho será usado mais de uma vez e você será pago a cada vez que alguém usar.

Alem disso, se o seu trabalho for uma obra de arte, um logotipo, ou um desenho, você poderá receber muito mais em comparação com o que você imagina. A propriedade intelectual é muito cara, e há muitos leilões online que podem garantir um excelente preço pelo seu trabalho.

Como Ganhar Dinheiro Trabalhando com Desenhos e Fotos é um e-book muito informativo. Com muitas diretrizes de como você entrar no mercado de trabalho e ainda traz muitos extras. São mais de 60 links que te levarão para sites de cursos, artigos técnicos e muito mais.

Esse e-book não promete dinheiro fácil, você precisará trabalhar para poder ganhar dinheiro com desenho, mas se você gosta de desenhar, esse e-book vai mostrar o trabalho ideal para você.

Além de poder trabalhar em qualquer horário ou lugar, você também poderá desenhar o que quiser. Isso permitirá que a sua imaginação criativa assuma o total controle, e dessa forma se tornará um trabalho muito gratificante.

Clique aqui e confira mais detalhes. http://carlosdamascenodesenhos.com.br/como-ganhar-dinheiro-com-desenho/

Conheça também os Cursos de Desenho Online