

> TESIS DE GRADO

“Gestión, inserción y rol del Diseñador Gráfico en el ámbito laboral de la ciudad de Salta”



UCASAL

Facultad de Artes y Ciencias

CARRERA

Lic. en Diseño Gráfico

ALUMNA

Maria Gabriela Celedón

DIRECTOR DE TESIS

Lic. Lucas Emiliano Arbilla

CO - DIRECTOR DE TESIS

Téc. Sergio Mendoza

2017

> Autoridades

Universidad Católica de Salta

Rector

Ing. Rodolfo Gallo Cornejo

Vicerrectora Académica

Mg. Constanza Diedrich

Vicerrector administrativo

Darío Arias

Vicerrector de Formación

Pbro. Dr. Cristian Arnaldo
Gallardo

Vicerrector de Investigación y Desarrollo

Dr. Federico Colombo
Speroni

Secretaria General

Lic. Silvia Álvarez

Secretaria de Extensión Universitaria

Ing. Lic. Daniel Torres Jime-
nez

Director del Instituto para la Integración del Saber “San Alberto Magno”

Pbro. Prof. Francisco Roque
Nuñez

Director del Consejo de Investigaciones

Dr. Federico Colombo
Speroni

Directora del Instituto de la familia y la vida “Juan Pablo II”

Dra. Rosa Zacca

Decano de la Facultad de Artes y Ciencias

Lic. Susana del Carmen
Arzelán Allué

Jefe de Departamento de Comunicaciones Sociales

Lic. Laura Copa Torres

> Agradecimientos

A mi mamá por su ejemplo de perseverancia, inteligencia, compañía y constante amor.

A mi papá quién dejo como legado su lucha por vivir, su amor de padre y sus palabras de aliento. Fuiste parte de la motivación que necesitaba.

A mi abuela porque fuiste el ejemplo de vida y amor sincero.

A mi hermana Lorena por ser guía y ayuda continua en este gran desafío.

A mi hermana Emilia, Mario y cuñado Ariel, por sus palabras de aliento.

A mi director Lucas por su tiempo, paciencia y guía.

A mi codirector Sergio por su generosidad y confianza.

A mis amigos de la vida por amistad y acompañamiento.

A Dios por darme fortaleza, amor, y fe.

> Resumen

El siguiente trabajo de investigación se basa en el análisis de la gestión, inserción y rol del diseñador gráfico en el ámbito laboral de la ciudad de Salta.

Se realizaron entrevistas a diseñadores gráficos con más de dos años de experiencia y con un título intermedio.

Las variables investigadas fueron la gestión, rol del diseñador gráfico, y la relación cliente- diseñador. También se examinó el entorno donde trabaja el diseñador, sus métodos de trabajo y su inserción en el ámbito laboral mediante la observación y el diálogo con el profesional.

El trabajo de investigación se divide en cuatro partes: marco metodológico, marco teórico, desarrollo, resultados y conclusiones.

El marco metodológico describe cómo se emplearon las herramientas utilizadas para la recolección de datos y su posterior análisis.

El marco teórico expone las principales teorías del Diseño Gráfico en las que se basan los autores citados en este trabajo y los aportes de algunos teóricos sobre un emprendimiento, la comunicación, y la gestión aplicada al diseño.

Por último, se define en qué consiste el trabajo del diseñador gráfico salteño en la actualidad y mediante los datos obtenidos de las entrevistas se expuso lo más importante del caso a analizar.

Se llevó a cabo un análisis de los diseñadores gráficos profesionales independientes y/o en relación de dependencia, mediante las entrevistas acerca de su experiencia en el ámbito laboral salteño.

Luego de recolectar todos los datos, se realizó una comparación de las variables obtenidas en un momento dado, se describió y respondió a la pregunta de investigación con la aprobación o no de la anticipación de sentido.

Por último, las conclusiones de este trabajo de investigación describen el rol y gestión del diseñador gráfico en la Ciudad de Salta, con sugerencias de inserción al ámbito laboral para mejorar su situación como profesional en Diseño Gráfico.

Por lo expuesto esta investigación resulta ser una guía para aquellos diseñadores gráficos de la ciudad de Salta que terminan sus estudios y se abocan a trabajar de manera independiente y/o en relación de dependencia.

> **Abstrac**

The following research work is based on the graphic designer's management analysis, labor insertion, and role in the work environment in the city of Salta. Interviews to graphic designers with more than 2 years of experience and holding an intermediate degree were carried out.

The researched variables were the management, role and the graphic designer, and customer-designer relationship. The graphic designer's work environment, the working methods employed, and his or her labor insertion were also examined through observation and dialogue with the professional. This research work is divided into four sections: Methodological Framework, Theoretical Framework, Development, Results and Conclusions. The Methodological

Framework describes how the tools for data collection and its subsequent analysis were used. The second section, the Theoretical Framework, presents the main graphic design theories on which the cited authors in this research work base, and the contribution some theoreticians made to entrepreneurship, communication, and applied management in designing.

Finally, the current job of graphic designers from Salta was explained, and taking into consideration the data obtained from the interviews, the most important features of the situation being analyzed were exposed.

An analysis of freelance and/or employed graphic designer professionals was carried out, taking into account the inter-

views about their work environment experiences in Salta.

Following data collection, a comparison with the variables obtained at a certain point was made; the research question was described and answered with or without the approval of the working hypothesis.

In the last section, Conclusions of this research work are consigned, describing the role and management of the graphic designer in the City of Salta, suggesting solutions for labor insertion so as to improve professionals' situation.

Therefore, this research work may be a guide for those graphic designers from Salta who get their degrees and work whether as freelancers or as employees.

“

NUNCA darse por vencido
NUNCA aparentar
NUNCA mantenerse inmóvil
NUNCA aferrarse al pasado
NUNCA dejar de soñar

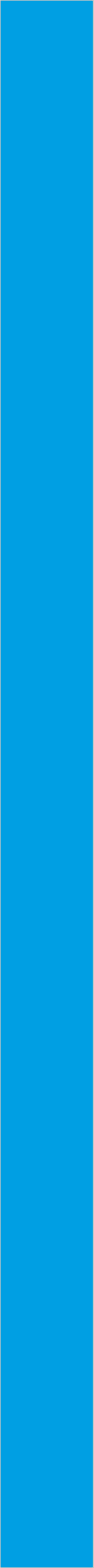
Steve Jobs

”

> Índice

PAG

08	Introducción	34	Gestión del diseñador gráfico
10	Marco de la Investigación	37	Emprendimiento
10	Tema, Pregunta y Objetivos de investigación	39	Cualidades del emprendedor
11	Estado de arte	40	Trabajo de Campo
18	Supuestos de investigación	45	Resultados
21	Marco metodológico	90	Conclusiones del trabajo de campo
24	Marco Teórico	95	Conclusión Final
25	Hacia el diseño gráfico	98	Alcances y limitaciones
26	Rol del diseñador gráfico durante el contexto histórico	99	Bibliografía
29	¿Qué es un diseñador gráfico?	101	Anexos
30	Rol del diseñador gráfico	231	Evaluación / Observaciones
31	Trabajo y funciones del diseñador gráfico.		
32	Perfiles del diseñador gráfico		



Introducción

Introducción

El diseño gráfico es una profesión cuyo objetivo es satisfacer necesidades de comunicación visual. La demanda de diseñadores gráficos es mayor que nunca, a causa del desarrollo de nuevas tecnologías y de la necesidad de prestar atención a los factores humanos.

La definición de la profesión del diseñador gráfico es más bien reciente, en lo que se refiere a su preparación, su actividad y sus objetivos. Aunque no existe consenso acerca de la fecha exacta en la que nació el diseño gráfico, algunos lo datan durante el período de entre guerras. Otros entienden que comienza a identificarse como tal para finales del siglo XIX.

Hoy en día, gran parte del trabajo de los diseñadores gráficos es asistido por herramientas digitales.

El mismo luego de prepararse profesionalmente tiene que insertarse en una realidad cuyas demandas específicas desconoce. Puede optar por ser un diseñador en relación de dependencia o un trabajador independiente; y allí se sitúa frente a una problemática que tiene diferentes aristas. La primera, es el hecho de que no posee el perfil suficiente para liderar y gestionar un emprendimiento de diseño. En segundo lugar, se confunden los roles del diseñador contemporáneo con los del tradicional en el ámbito profesional. Y en tercer lugar, la vacilación en cuanto al alcance de su profesión por ejemplo no saber definir de qué se trata, su valor, qué campo abarca, de qué manera presupuestar trabajos o cobrar sus honorarios.

Para considerar lo expuesto, se llevará a cabo una investi-

gación alrededor de los siguientes conceptos entre otros, analizar: gestión, inserción, y rol del diseñador en el lugar de trabajo donde se desempeña. Para ello, se realizará una serie de entrevistas al diseñador gráfico quien es el experto su propio negocio donde puede trabajar de manera independiente o dependiente.

La investigación se realiza con el objeto de construir conocimiento sobre el estado actual de la actividad en la ciudad de Salta y poder brindar información sobre el contexto en que se encuentra el diseñador gráfico al insertarse al mundo laboral en la ciudad de Salta.

No es fácil terminar los estudios y no saber cómo afrontar las diversas situaciones que se presentan en el rubro.

El poder tener una investigación que logre mostrar la realidad actual en la cuál se inserta el diseñador, una visión del negocio, y actitud que debería tener brindaría una investigación completa sobre la labor de los creativos salteños. Además se busca encontrar una respuesta sobre la realidad que vive el diseñador gráfico y el rol que debe cumplir para lograr el éxito y que también sirva de puntapié para encontrar su lugar en el ámbito laboral.

Que el diseñador sepa a qué se enfrenta, con qué herramientas, cualidades y habilidades cuenta. Muchas respuestas se encuentran sobre este tema en otras investigaciones, el plus es que todo el contenido informativo será analizado dentro de la ciudad de Salta, dedicado a diseñadores salteños. Poder estudiar para encontrar un cambio en nuestro rubro es el resultado de una investigación provechosa.



Marco de la investigación

Tema, Pregunta y Objetivos de investigación

Tema

“Gestión, inserción y rol del Diseñador Gráfico en el ámbito laboral de la ciudad de Salta.”

Pregunta

¿Cuál es la gestión, inserción y rol del Diseñador Gráfico en el ámbito laboral de la ciudad de Salta en 2016?

Objetivo general

Identificar gestión, inserción y rol del diseñador gráfico en la actualidad y su ámbito laboral en la ciudad de Salta.

Objetivos específicos

1. Analizar los perfiles del diseñador gráfico a través del tiempo hasta la actualidad en la Ciudad de Salta.
2. Identificar los parámetros culturales y sociales del emprendedor en Salta, para determinar las actitudes e intereses actuales.
3. Analizar y determinar la gestión del diseñador gráfico independiente y/o en relación de dependencia.

 **Estado de Arte**

1

Tesis de Grado: Diseño y Negocios ¿Se rompe el paradigma?

Autor: Espinoza, Ricardo

Año: 2011

Tema: Papel del diseñador dentro de los negocios en la ciudad de Buenos Aires.

Universidad de Palermo: Facultad de Diseño y comunicación

http://www.palermo.edu/dyc/maestria_diseno/pdf/tesis.completas/65%20Espinoza.pdf

Visado: 20/04/2013

Resumen

En esta investigación se mencionan conceptos claves acerca de los negocios, el diseño y el papel del diseñador gráfico en la ciudad de Buenos Aires. Detalla cómo planifican y llevan adelante sus actividades comerciales los profesionales que están al frente de un estudio de diseño en la ciudad.

Además explica la historia desde el año 2001 donde ocurre la crisis política, económica, social en Argentina, qué obligó a personas desempleadas a emprender negocios alternativos. En Italia y España entendieron que para formar una empresa de diseño en el siglo XXI se deben adquirir conocimientos sobre gestión, empresa, administración, mercadotecnia y negocios.

Por otra parte, se lleva a cabo un análisis y contraste que es un modelo de negocios con la forma en que los diseñadores de tal lugar configuran sus actividades comerciales dentro de un emprendimiento laboral.

El trabajo de investigación, conceptualiza como algo muy importante en el diseño, a la palabra “Innovación”, un pilar fundamental en la ventaja competitiva de un emprendimiento. Explica que la “Innovación” consiste en los principios y los procesos de gestión que van a permitir cambiar el qué y el cómo de las prácticas de dirección.

Se nombra autores como Gary Hamel, Tim Brown, Marty Neumeier y Reinaldo Leiro, quienes conceptualizan la palabra como posible motor de cualquier éxito empresarial.

Otro concepto muy importante que nombra y explica es la “Creatividad”, donde señala a un autor reconocido en el diseño, Jorge Piazza, quien enmarca a la función del diseñador como organizador de la información en términos de gestión, creación y producción del diseño que implica compromisos éticos, sociales y culturales con el medio donde se desarrolla.

La investigación concluye diciendo que la creatividad es necesaria dentro de una gran empresa porque es una de las principales cualidades para el éxito empresarial.

Otro ítem esencial en esta tesis es el “emprender” como proceso de aprendizaje continuo y la divide en tres etapas: la primera, proyecto es solo una idea y se explicita en un plan de negocio; a segunda, puesta en marcha del proyecto y la tercera, el volumen de proyectos y negocios que comienzan a incrementarse. Resulta muy importante hacer referencia a la dimensión de las pequeñas y medianas empresas en Argentina, el diseñador como gestor de negocios donde trata de explicar la misión del profesional.

Con toda la investigación logró determinar qué tipo de in-

2

fluencia ejerce la aplicación de modelos de negocios en la gestión de diseño, si genera rentabilidad o si en realidad existen datos que permiten determinar que éstos modelos no son necesarios para tener éxitos en los negocios, logra analizar la situación actual de los emprendimientos en la ciudad de Buenos Aires teniendo en cuenta el perfil del diseñador dentro del mercado.

Aporte

Su aporte en esta investigación está en el papel del diseñador, manejo del profesional en los negocios, antecedentes históricos sobre la gestión del diseño, conceptos claves dentro de un emprendimiento tal como “Innovación”, “Creatividad”, “Emprender”, “Plan de negocio”, “Gestión”. Todos estos ítems van a ayudar a comparar puntos de vista diferentes sobre estos conceptos. Comparar la realidad de Buenos Aires con Salta.

Tesis de Grado: El diseñador independiente y sus clientes

Autor: Zetina Díaz, Alejandro

Año: 2012

Tema: El éxito de las relaciones comerciales a través de la gestión

Universidad de Palermo: Facultad de Diseño y comunicación

http://www.palermo.edu/dyc/maestria_diseno/pdf/tesis_completas/67%20ZetinaDiaz.pdf

Visado: 24/04/2013

Resumen

En esta investigación menciona las características del diseñador a través de distintos autores. Habla del diseño gráfico como actividad proyectual, define al diseñador gráfico y explica su

responsabilidad profesional, social. Involucra al diseño como trabajo, el concepto de trabajo y a partir de aquello lo une con el trabajo dependiente e independiente.

Para llegar al diseño como negocio a través de la gestión según la postura del autor Jorge Piazza (Diseñador Gráfico): Son más los profesionales que deciden por el emprendimiento de diseño independiente como freelance de manera individual o en forma de un pequeño estudio, en el cual el mismo diseñador es quien, además de la labor práctica de la profesión, se ve obligada a cumplir roles administrativos y de dirección para el funcionamiento del negocio. El diseñador forma su perfil en los roles complementarios en la admi-

2

nistración y de contacto con el cliente de manera intuitiva. La investigación cita a autores tales como Robert G Suott o Yues Zimmermann donde definen al diseño no solo en su producción final, sino desde su proceso y su función.

Afirma que pensar en diseño es pensar en un proceso, más que en su resultado tangible, un proceso que trabaja en función de responder a una necesidad un cliente, hablando en términos comerciales, motivo sin el cual el diseño mismo carece de sentido.

De esta manera, el diseñador Piazza (2006) define al diseñador gráfico no como un operario que genera una pieza gráfica sino como un profesional que brinda soluciones a un problema de comunicación visual sustentada a través de un proceso de análisis en investigación y un proceso de planeación y elaboración. Con respecto a la responsabilidad profesional nombra a Frascara (2008) que la define en función de crear un mensaje detectable, discriminable, atractivo en sus características el compromiso profesional del diseño gráfico recae en proyectar mensajes claros y comprensibles. Con respecto a la responsabilidad social, tiene que comunicar y aportar a una sociedad de manera coherente con lo que cree.

El autor cuando interpreta el diseño como trabajo nombra a Piazza (2004), aclarando que en la profesión del diseño gráfico el servicio que se brinda no es de primera necesidad.

Define conceptos esenciales como el trabajo como una actividad que puede ser trabajo independiente y dependiente. En donde en el diseño como negocio está incluida la em-

presa de diseño, la gestión, gestión interna, administración, conocimientos, la diferencia de ser profesional del diseño y llevar adelante una empresa de diseño.

Aporte

Su aporte a ésta investigación serán los conceptos del diseño gráfico, perfiles el diseñador gráfico, diseño, trabajo independiente y dependiente. Todos estos conceptos ayudan a encontrar la diferencia de un diseñador que mantiene un negocio a otro que es mantenido por el mismo. Qué rol empresarial debe tomar en cuenta y gestión como profesional dentro de una empresa de diseño.

3

Tesis de Grado: Diseño interdisciplinario

Autor: Estupiñan García, César Adrián

Año: 2012

Tema: Rol y perfil del diseñador gráfico

Universidad de Palermo: Facultad de Diseño y comunicación

http://www.palermo.edu/dyc/maestria_diseno/pdf/tesis_completas/64%20Estupinian.pdf

Visado: 24/04/2013

Resumen

La investigación conceptualiza al diseño según el autor Chaves (2003) como la fase del proceso productivo en la cual se defiende a todas las características de un producto, su forma de producción, distribución y consumo, previo a su producción material. Al hablar del diseño interdisciplinario se refiere a realizar diseño a través de diversas disciplinas (proyectuales o no) involucradas para crear un determinado proyecto que responda bajo un mismo concepto a intereses comunes de comunicación. La gestión es otro concepto esencial donde involucra al trabajo en equipo, negociación, liderazgo, dirección de proyectos, toma de decisiones, carisma, autoridad, don de mando, relaciones personales. En cuanto, al perfil del diseñador gráfico se refiere a los papeles que deben desempeñarse en determinada tarea y de qué manera debe prepararse para realizarla. El autor explica el diseño multidisciplinario, diseño integral, diseño interdisciplinario, la importancia de la gestión del diseño en

el diseño, en los estudios de diseño, en el cliente, en las empresas, en los usuarios, en la docencia. El proceso laboral en agencias y estudios de diseño tiene que ver con la innovación, trabajo, el saber trabajar en equipo, delegar responsablemente, el desempeño del líder. Habla del diseñador contemporáneo como alguien que debe abarcar áreas que trascienden las disciplinas específicas de estudio que se impartan académicamente a nivel licenciatura. La realidad laboral le exige una preparación más competente capaz de interactuar con otras disciplinas paralelas a la especialización propia. La investigación explica de una manera muy completa el rol del gestor de diseño interdisciplinario y el perfil del gestor interdisciplinario. Además la investigación permitirá saber los distintos puntos de vista de autores sobre el término “Diseño”. El diseño interdisciplinario permitirá clasificar las diversas disciplinas que interfieren en un proyecto de comunicación. Para el autor, es necesario poder involucrar la “Gestión” dentro de un trabajo de equipo, esto permitirá identificar el rol y perfil que debería llevar a cabo un diseñador gráfico en determinada tarea.

Aporte

Aporta otro concepto esencial de “la innovación”, desempeño del líder, trabajo en equipo, dentro del proceso laboral en agencias y estudios de diseño. Esta tesis incorpora la idea de que el diseñador debe relacionarse con otras disciplinas que lo harán mejor en su desempeño profesional. Aporta el rol, perfil y gestión del diseñador gráfico, otro punto de vista que ayudará en la investigación.

4

Tesis de Grado: Gestión de los diseñadores gráficos en el desarrollo de campañas sociales empresariales

Autor: Tibaduiza Alvarado, Sergio Andrés

Año: 2012

Universidad de Palermo: Facultad de Diseño y comunicación

Tema: La Comunicación Visual y Diseño Gráfico en la Estrategia Empresarial.

http://www.palermo.edu/dyc/maestria_diseno/pdf/tesis_completas/85-Tibaduiza-Sergio.pdf ;

Visado: 30/04/2013

Resumen

La investigación explica a la comunicación visual y diseño gráfico (dentro) de la estrategia empresarial según autores como Frascara (2008), Shaughnessy (2008) y Potter (1999). Se aplica al diseño en la comunicación empresarial como una planificación de acciones donde está el diseño gráfico en una empresa y puede ser el resultado de analizar las distintas formas de ofrecer ventajas a los clientes. El autor diferencia la estrategia estética con la empresarial donde concluye expresando que el diseño gráfico en la comunicación empresarial tiene como fin facilitar su uso, aplicación y desarrollo o creación, además de contribuir a hacer clara el proyecto y el mensaje propuesto. El manejo de los elementos visuales para la información permite hacer el proceso un acto simple hasta agradable. La información

visual tiene la ventaja de poder manejar elementos creativos y llamativos para atraer la atención en menor tiempo, cumple con los criterios del proceso de información, mensaje y promueve que las personas se mantengan informales. Con respecto a la gestión del diseño asevera que el diseño gráfico podría unir lo permanente, lo efímero y lo social con lo comercial, es tal vez, a través de este proceso que el diseño gráfico puede contribuir y participar en la construcción de una política de responsabilidad social mejor definida en las empresas, desde el punto de vista visual y comunicacional posibilitando la creación e implementación de estrategias empresariales favorables a la sociedad en particular. El autor propone que la ética profesional en diseño gráfico radica esencialmente en que cada quien se apropie de su actividad y la ejerza con un valor íntimamente relacionada con la idea de hacer un bien, un sustento de la naturaleza y bienestar del ser humano en lo espiritual y lo material. De los diseñadores gráficos depende la profesión en sí. Dicha tesis utiliza términos esenciales para esta investigación, tales como “diseño”, “empresa”, “Diseño Gráfico”, “Gestión” y la importancia del diseño gráfico dentro de una empresa. Esto permite valorar la función del diseñador en la sociedad, es decir, su rol frente a ella.

Aporte

Con esto se podrá determinar con respecto al rol y gestión del diseñador dentro de una empresa aportando información, organización y mejor manejo de competencia haciéndose cargo de su responsabilidad social.

5

Tesis de Grado: La creación más negocios, una ecuación posible

Autor: Ruiz, Manuel González (Año 2012, “La creación más negocios, una ecuación posible”, FOROALFA)

Tema: Reflexiones sobre el perfil del diseñador en base a mi experiencia como creador y gerente.

<http://foroalfa.org/articulos/creacion-negocio-una-ecuacion-posible>

Visado: 30/04/2013

Resumen

Realiza reflexiones acerca del perfil del diseñador según su experiencia como creativo y gerente. Nombra tres ítems importantes que debe cumplir el diseñador: el diseñador es un artista que debe tener método, el diseñador debe formarse como agente y el diseñador es un asunto de servicio.

En el primero “el diseñador es un artista que debe tener método” especifica que es necesario un sistema que soporte las ideas, el concepto, la creación, que se exprese de manera objetiva y deje lo mínimo a la ambigüedad, que será una manera de garantizar el éxito.

La gestión del diseño como oficio es la de posibilitar la socialización y culturización de una idea hecha producto e instalarlo en la sociedad. Lo que permite la relación entre el cliente y la sociedad, ya que es importante que el diseñador sea un articulador que transforme una necesidad o un problema en una idea procesada que se entienda y sea útil. En

el segundo “El diseñador debe formarse como gerente” lo que se vincula con descartar la idea que el diseñador no es solo un artista, sino que debe tener claridad acerca del sistema que delimita las fronteras del diseño.

Debe desarrollar un sentido profesional con la gente y su entorno ya que al desarrollar un proyecto es necesario emprender una estrategia que resuma en interactuar, proponer y anticipar.

Es decir que es necesario que el diseñador este actualizado con las nuevas tecnologías, con expresiones ajenas sin despreciar nada.

En el tercer y último ítem “El diseño, un asunto de servicio” determina que el diseñador tiene que descifrar la solicitud del cliente, acompañarlo para escoger la mejor solución.

Cuanto más el diseñador este informado, organizado y mejor maneje las competencias gerenciales y no se le complica trabajar como articulador entre la creación y el cliente, será más consciente de sus ideas.

Aporte

Esta investigación aportará conceptos claves con respecto al rol del diseñador, ya que el diseñador no es solo un artista sino también debe desarrollar un sentido profesional. Estos datos ayudaran a fijar sus características y ámbitos en donde se desenvuelve de una manera general.



Supuestos de la investigación

> Supuestos de la Investigación

1

El diseñador gráfico de la ciudad de Salta debería ser proactivo, es decir, adquirir una actitud en la que asuma el pleno control de su conducta de manera activa y la responsabilidad de hacer que las cosas sucedieran para poder gobernar por sí mismo su destino comercial no quedando dependiente de factores externos.

Siendo la proactividad parte de la personalidad.

2

El profesional debería realizar una autoevaluación y/ auto-crítica para reconocer fortalezas y debilidades en cuánto a sus habilidades y/o actitudes, para corregir, afianzar y descubrir sus cualidades como profesional.

3

Así mismo debería reconocer la realidad de su actual o futuro ámbito laboral para detectar sus posibles oportunidades de trabajo y mantener una mente abierta a nuevos espacios.

> Variables

Método

Se aplica a todas las etapas del desarrollo al proceso de diseño y deben existir procesos sistematizados para todo el trayecto laboral del estudio. (Gestión interna).

Gestión del diseño

Conjunto de actividades de diagnóstico, coordinación, negociación y diseño con el fin de hacer factible un rol activo del diseño en las decisiones de producto. Dinámica interactiva entre el diseñador y los aspectos metodológicos, tecnológicos y de innovación del proyecto.

Pensamiento Estratégico

Se trata de analizar las distintas alternativas de la resolución de un problema. Analiza las distintas alternativas de resolución de un problema. Utiliza técnicas como el análisis de posibilidades, cambio de enfoques, reestructuración de modelos preestablecidos, suposiciones y desafíos.

Plan de negocios

Es un documento que describe el desarrollo futuro de un emprendimiento, y que muestra que el mismo es factible. Sirve de referencia básico para el emprendedor para situarse, conocer su negocio en detalle, sus antecedentes, su estrategia y sus metas.

> Variables

Proactividad

Es una actitud en la que el sujeto u organización asume el pleno control de su conducta de modo activo, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras, haciendo prevalecer la libertad de elección sobre las circunstancias del contexto. La proactividad no significa sólo tomar la iniciativa, sino asumir la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan, decidir en cada momento lo que queremos hacer y cómo lo vamos a hacer.

**Marco
metodológico**

> Tipo de Investigación

La presente investigación puede ser tipificada de la siguiente manera:

Según su finalidad

Se tratará de una investigación descriptiva y explicativa.

Nivel exploratorio

No existe ningún modelo anterior como base de este estudio ya que el tema de investigación para la ciudad de Salta es novedoso.

Nivel descriptivo

Se buscará especificar propiedades, características y rasgos importantes del profesional en diseño gráfico, agrupando sus partes, cualidades y circunstancias que lo entornan. Como base de la investigación para describir el rol y gestión actual del mismo en la ciudad de Salta.

Nivel explicativo

Se pretende establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudiara. Por ende en la investigación se llevara a cabo un conocimiento de la teoría, los métodos y técnicas de sistema que se utiliza en un estudio independiente, luego de agrupar las teorías se la comparará con la realidad.

Según su enfoque paradigmático

Para Kuhn (1962), el paradigma constituye el trasfondo de toda investigación científica y determina el alcance y los límites de ésta. Ante esto, se puede decir que la presente investigación se ubicará en el paradigma constructivista debido a que pertenece a un estudio cualitativo donde se tratará de comprender e interpretar, y los datos obtenidos acerca de la realidad actual del diseñador profesional.

Será una investigación planteada desde el paradigma cualitativo, ya que buscará obtener datos que se convertirán en información y conocimiento.

Sin embargo los mismos se apoyarán en la recolección de datos con medición numérica para descubrir o afinar la pregunta de investigación en el proceso de interpretación.

Según su naturaleza

Tendrá un enfoque cuantitativo y cualitativo porque se buscará conocer las características del objeto de estudio a través de los aspectos numéricos y porcentajes. Y será una investigación observacional con el objeto de obtener más datos.

Observación directa

Además de realizar encuestas con preguntas cerradas se acudirá a las entrevistas con algunos diseñadores para afianzar conceptos y obtener resultados con más profundidad. En la observación se tratará de tener un papel activo,

➤ Tipo de investigación

consistirá en estar atento a los detalles, sucesos, eventos e interacciones y de explorar el ambiente laboral, el desenvolvimiento de un diseñador gráfico como profesional independiente y/o en relación de dependencia (ambiente físico, ambiente social y humano, actividades, artefactos que se utilizan, hechos relevantes, eventos e historias ocurridas y finalmente los retratos humanos).

De esta manera se logrará describir el rol de un profesional en diseño gráfico en el ámbito laboral de la ciudad de Salta.

Temporalidad del trabajo de campo

Se utilizarán encuestas con preguntas cerradas y entrevistas semiestructuradas con preguntas abiertas, posteriormente se realizará un análisis como técnica de recolección de datos.

Además será una investigación no experimental, un diseño de investigación transaccional o transversal ya que se describirá en un momento dado los sucesos observados, es decir, el actuar de un diseñador dentro de un estudio de diseño, su forma de pensar y experiencia en su ámbito laboral. Mediante entrevistas y encuestas. Para este estudio no se construirá ninguna situación, sino que se observarán, empleando ciertas técnicas, las situaciones ya existentes.



Marco Teórico



Hacia el diseño gráfico

Enfoque desde la teoría de Barthes - Saussure

Según la teoría de Barthes (1971) una introducción para las preguntas abiertas el “Qué”, “Cómo”, “Cuándo” varían de acuerdo a la cultura o subcultura de la que se forma parte. Es decir, las palabras funcionan debido al lugar que ocupan dentro de la estructura del lenguaje. En este sentido, Barthes observa que el funcionamiento del lenguaje se debe a una estructura, y la misma puede funcionar cuando se vive en una sociedad y no es un estado natural.

Según Saussure (1971) la lengua y el habla es necesario en la comunicación, porque la lengua es producto e instrumento del habla. El significado son todas las manifestaciones del lenguaje humano, el significante es la semiología que estudia la vida de los signos en sociedad. Es por eso que en la vida del diseñador gráfico y de las sociedades existe el lenguaje.

Con respecto al rol del diseñador gráfico es necesario estudiar aspectos lingüísticos, en este caso el estudio de los signos. En este sistema de signos las personas se comunican a través de lo lingüístico y de otros elementos culturales como la ropa, el peinado, los gestos, las formas, o los colores con el fin de conocerse unos a otros respecto a las emociones, valores e imágenes que desean transmitir, todo esto varía de acuerdo a la cultura que la que el profesional forme parte.

El diseñador según Frascara (1994) tiene la necesidad de mantener la atención constante en cinco categorías dentro de su trabajo como profesional: la comunicación, forma, economía, tecnología y logística. La comunicación es el área que da la razón de ser al diseño gráfico, representa el origen y el objetivo del trabajo.

> El rol del diseñador gráfico durante el contexto histórico

Es importante situar al diseñador gráfico en el tiempo para poder dar sentido a cada uno de los cambios y nuevos pensamientos en la historia que lo lleva a ser el profesional que es actualmente. De acuerdo con la teoría de Frascara (1994), el diseñador gráfico es un profesional con una preparación, actividad y objetivos recientes. El diseñador gráfico comenzó con el hombre prehistórico que llevaba a cabo su trabajo en un contexto humano, pequeño e integrado donde el lenguaje gráfico formaba parte de una sociedad. El diseñador actual comunica el mensaje por medios masivos, no ejerce control directo sobre el acto comunicacional final y se acerca a receptores que le ayuda a producir mensajes efectivos.

A continuación un breve recorrido por su historia:

SIGLO XXI

Durante el siglo XXI el diseño de mensajes visuales fue confiando alternativamente a dos profesionales: el dibujante o el impresor.

El dibujante educado como artista y el impresor como artesano, ambos en las mismas escuelas de artes y oficios. El impresor veía arte en sus composiciones impresas y el dibujante vio la tipografía como elemento secundario, prestaba atención a los aspectos ornamentales e ilustrativos en el campo del diseño gráfico.

SIGLO XX

En esta época hubieron nuevos estilos artísticos y un con-

junto de manifiestos y publicaciones, donde los artistas, diseñadores, arquitectos y educadores expresaron sus posiciones de una manera verbal.

Se inició un cambio en el estilo gráfico, que ejercería una influencia que duraría en el desarrollo del diseño gráfico. Otro elemento comunicacional fue el creciente uso de la forma visual.

El diseñador gráfico tuvo presencia en el mensaje, con enfoques relacionados en la moda, y estilos artísticos. De ésta manera se piensa su funcionalidad en el diseño.

Jan Tschichold (1974) es el primer diseñador gráfico que enfrente el problema de organización tipográfica como un problema funcional en la organización visual del mensaje, la estética lo puso al servicio de la comunicación.

AÑOS 20,30, 50

En esta época los diseñadores exploraban formas en lugar de nuevos conceptos. Demostraban que hay relación entre simplicidad de diseño y eficacia en la transmisión de información.

Existía un desarrollo de nuevos elementos tipográficos o gráficos que proveían al diseñador más opciones en su tarea de selección y combinación de componentes.

Se tomaba importancia al diseñador ejerciendo un control sobre el trabajo realizado sin dejarse llevar por los modelos de moda o los deseos de expresarse mediante el diseño.

Es importante destacar que el diseño gráfico en esta época desarrollaba sus elementos esenciales y el objetivo del dise-

➤ El rol del diseñador gráfico durante el contexto histórico

ñador dejaba de ser la creación de una obra artística y paso a ser la construcción de una comunicación eficaz. En este cambio a los diseñadores se los llamaban profesionales de la vanguardia.

El proceso de cambio tuvo que ver con el habla, habiendo sido la habilidad humana de producir sonidos para comunicarse. La escritura fue el complemento del habla, las marcas, los símbolos, las imágenes y las letras escritas o dibujadas sobre un sustrato se convertirían en palabra hablada y pensamiento no expresado. Es así que la escritura creó la civilización de los pueblos, y los ayudó a tener conocimiento, experiencias y pensamientos. Además la escritura y el lenguaje visual tuvo orígenes en imágenes simples, éstas fueron maneras de comunicar ideas y el hombre primitivo las usaba como medio elemental para transmitir información.

Las pinturas en las cavernas fueron los inicios de la comunicación visual, y la necesidad de identificar los contenidos de objetos y fue también el origen del lenguaje.

Luego el desarrollo del papiro llevo a Egipto a ser el primer pueblo que elaboraba manuscritos ilustrados (palabras y dibujos). Esta innovación fue el detonante para el desarrollo del alfabeto y de la comunicación gráfica en el mundo greco-romano.

El siguiente invento fue la imprenta, creada por los chinos. (alrededor del año 770 d. C). Durante el principio de la época medieval, en la creación de libros funcionaba el editor y director de arte, encargados del diseño y de la producción de los manuscritos. También estaba el copista quien escri-

bía a pluma. Es así que se identifica al escribiente, al diseñador y al impresor.

La producción de manuscritos continuaba durante el siglo XV y hasta las primeras décadas del siglo XVI, a la vez ya estaba condenado a la extinción por la venida del libro tipográfico.

La invención de la tipografía fue en el siglo XV y XVI y gracias a ella se incremento la alfabetización y el conocimiento. Fue alterada la educación y el diálogo humano y pasaba a tener una lugar en el tiempo y el espacio.

El invento de Gutenberg la imprenta, fue la primera mecanización de una habilidad manual y ponía en movimiento la llegada de la revolución industrial, conduciendo al hombre hacia el pensamiento lógico dónde constituía la investigación científica.

La prensa reemplazaba al copista en la producción de texto corrido, pero continuaba la misma división de trabajo. Los artistas de Alemania desarrollaban el libro ilustrado y los pliegos sueltos. Los impresores de libros en bloques de madera veían como una amenaza la existencia de la impresión tipográfica, lo cual crecía la demanda de grabadores e ilustradores.

La primera impresión fue realizada a principios del año 1539 y en el año 1640 se editaba el primer libro diseñador e impreso en las colonias inglesas de américa. La revolución industrial tuvo lugar por primera vez en Inglaterra entre los años 1760 y 1840, se trataba más de un proceso de cambios económicos y sociales. El impulso básico fue

➤ El rol del diseñador gráfico durante el contexto histórico

la transformación de la sociedad agrícola en una sociedad industrial. La época industrial se desarrollaba un sistema fabril de manufactura mecánica y la división del trabajo, y muchas personas buscaban empleo en las fábricas, las ciudades crecían y existía una distribución de la riqueza. La inversión de capital en máquinas para la fabricación masiva. Fue la base del cambio industrial y del desarrollo.

En el transcurso del siglo XIX la especialización del sistema de fábricas, dividía la comunicación gráfica en diseño y producción.

También la fotografía y las comunicaciones gráficas fijaban una imagen de la naturaleza usando una cámara, Joseph Niepce (1826) mostraba la primer imagen fotográfica.

Dos décadas ocurrieron en el desarrollo de un estilo decorativo (1890-1910), este período guardaba el cambio de siglo y la aparición de todas las artes del diseño tales como el separatismo, el diseño tipográfico, el cubismo, el futurismo, el dadaísmo, el surrealismo. Los conceptos, las imágenes y los métodos de organización visual de todos éstos movimientos loaban conocimientos para los diseñadores gráficos.

Otro movimiento importante en el diseño fue la Bauhaus (1919) fue consecuencia de la inquietud alemana por mejorar el diseño dentro de una sociedad industrial, se buscaba elevar el nivel de diseño y gusto del público. Además fue creado un estilo de diseño moderno que influía en la arquitectura, el diseño de productos y la comunicación visual.

Los avances tecnológicos durante la segunda guerra mundial llevaban a que las organizaciones industriales y comer-

ciales tengan la necesidad de desarrollar una imagen y una identidad corporativa, y el diseño comenzaba a ser visto como calidad y confianza.

Por último tras los cambios del diseño gráfico dentro de un contexto histórico en la actualidad se encuentra en una nueva era cambiando nuestra cultura, los procesos de comunicación y la naturaleza del trabajo. Por ende, el diseñador gráfico tendría la responsabilidad de adaptar las nuevas tecnologías y expresar su espíritu creando nuevas formas de expresar las ideas.

> ¿Qué es un diseñador gráfico?

Antes de llegar al concepto final de lo que es un diseñador gráfico es necesario ahondar en teorías de diseñadores que investigaron sobre el mismo, como Frascara (2008). El autor aporta en su libro “Diseño gráfico y comunicación” el concepto de diseño como el producto físico de la actividad de diseñar, el que es un concepto general y punto de partida para lo que se seguirá explicando. También diseñar es una actividad abstracta que tiene que ver con programar, proyectar, coordinar factores materiales y humanos, trata de transformar lo invisible a visible, incluyendo juicios de valor, aplicando y adquiriendo conocimientos, y toma de decisiones. El diseño gráfico se divide en dos palabras “diseño” y “gráfico”; la primera implica programar, proyectar, coordinar, seleccionar, organizar con el fin de producir comunicaciones visuales. Es decir que diseñar no es sinónimo de dibujar, sino el concepto explicado.

“Gráfico” es relacionado con la producción de objetos visuales destinados a comunicar mensajes específicos.

Finalmente, las dos palabras juntas, “Diseño gráfico” pasa a ser el nombre de una profesión, dónde un objeto es creado por ésta actividad. Ledesma (2003) lo define como una práctica cultural, una actividad significativa que tiene el objetivo de comunicar. El mismo ocupa la información visual que se recibe para orientarse o también la persuasión que se usa para estimular la opinión, la elección y el consumo, cubriendo todas las necesidades sociales de la comunicación visual, como medios que cubren la necesidad de compra - venta.

El diseño es como un lugar de acción dónde se hace ver, saber y hacer, su esencia está hecha de comunicación, de arte o se define según su esencia social. Todos estos conceptos tales como la forma, la comunicación, los aspectos tecnológicos y la función social son definiciones que aparecieron a lo largo de la historia del diseño gráfico, en relación con las distintas formaciones culturales. Es importante que el diseñador sepa que todo es cambiante, es posible que lo que mantiene es convicción personal y la actitud profesional responsable frente a los problemas y éstos son los que determinan la calidad de propuesta de un diseño. Por lo tanto el diseñador según Frascara (2008) es quien debe estar formado con una actitud pensante y reflexiva. Eso es lo que diferencia a un diseñador profesional: su enseñanza y aprendizaje; también tener un pensamiento crítico es esencial. La autocritica como capacidad de autoevaluación es uno de los aspectos mas difíciles de tener y desarrollar pero son características que lo definen. El diseñador aprende a relacionar sus conocimientos con sus propias experiencias, es quien tiene confianza de sí mismo al momento de tomar decisiones. Finalmente, es importante saber que todo concluye en la pieza gráfica, en el conocimiento de lo que produce el mensaje en el cliente puede modificar la conducta del profesional. La educación pasa a ser un elemento importante en el desarrollo de un diseñador sobre su rol en la sociedad, el escuchar al cliente es una conducta importante, tener credibilidad, dedicación en las recomendaciones es el productor profesional del diseñador grafico.

> Rol del diseñador gráfico

El rol del profesional varía según el contexto en el que se sitúa, por ende existe un constante cambio en la cultura del diseñador, cambia en la interacción entre la gente, el producto y el mundo vivido. Cuando el diseñador actúa trata de comprender, negociar, decidir y crear, una acción que está ligada a los intereses y al proceso comunicacional.

Hoy se habla del desarrollo sostenible, que significa algo más que el diseño de ambiente enfocado en aspectos ecológicos, el mismo pretende ligar la sostenibilidad ecológica con la igualdad social y el desarrollo económico. Por lo tanto, la naturaleza del trabajo especializado como en este caso, debería cambiar para ser orientada a problemas específicos y no a campos disciplinarios. El diseño lleva al diseñador a actuar de manera responsable frente al futuro, es crítico y analítico, descubre causas y contextos, desarrolla nuevas alternativas para identificar problemas y formas de acción en diseño. También el diseñador tiene el rol de hacer el diseño eficaz, tener nuevas ideas para poder atraer a nuevos clientes con una buena defensa de proyectos. Así se vuelve a lo que se hablaba en el ítem anterior cuando se explicaba que la educación era en el diseño gráfico un elemento que intenta liberar la imaginación discursiva y visual en la sociedad para incrementar las posibilidades de cambio social. En parte, el rol del diseñador puede depender de la educación ya que sirve para ofrecer orientaciones y argumentos que estimulan la habilidad humana para operar creativamente con la realidad, abrir y transformar las condiciones simbólicas de la cultura, y así el diseñador encuentra otros espa-

cios donde actuar, otros temas y otras formas más adecuadas para manipular el vocabulario.

Además se considera fundamental que el diseñador:

- Se eduque en la comprensión del lenguaje, la percepción de la conducta humana y social, y se sienta cómodo en todas las ramas de las ciencias sociales.
- Aprenda a incorporar el conocimiento de factores humanos y de información del cliente en el proceso de diseño.
- Determine si tiene razón alguna apoyar un proyecto, no sólo por razones económicas sino por impacto en la sociedad y la cultura.
- Se conecte con todos los aspectos específicos y generales que surgen de los contenidos.
- Responda a las expectativas del cliente.
- Pueda procesar su idea con la tecnología, con costos adecuados.
- Tiende a concientizar en cuánto a la responsabilidad entre el diseño y quién lo ve.
- Cumpla un rol social frente a la sociedad y la cultura manejando estímulos que decidan el conocimiento, la información, el pensamiento y la conducta de la gente.

Ante todo, comunicar y diseñar es esencial. Para que la mirada del diseñador esté enfocada en el objetivo tiene que ver la información y redactar un brief imaginando lo que el cliente necesita realmente y que tal vez no lo pueda expresar. Esto se refiere a que el diseñador es un comunicador que interpretando y encontrando las verdaderas necesidades hará al emisor parte del proceso creativo.

Trabajo y funciones del diseñador gráfico

El trabajo del diseñador gráfico es importante por su originalidad, análisis, e imaginación creativa.

Si continuamos con la postura de Frascara (1994) el diseñador ordena palabras, trabaja en la efectividad, la belleza y la economía de los mensajes. Todo esto tiene que ver con la planificación y estructuración de las comunicaciones.

En sí, el diseñador se relaciona con otros especialistas de otras áreas como por ejemplo: lenguaje visual, comunicación, percepción visual, administración de recursos económicos y humanos, tecnología, etc. Y así debe saber complementarse con habilidad para lograr trabajar en equipos multidisciplinarios y para establecer buenas relaciones interpersonales.

En el trabajo del diseñador también requiere de una inteligencia flexible que le permita analizar cada problema para poder entender al cliente. Por lo tanto, requiere un planeamiento a nivel de estrategia comunicacional, para llegar al desarrollo de la propuesta.

El diseñador gráfico también se encargaría de coordinar el desarrollo del trabajo de acuerdo a una fecha de entrega, este plan le permitiría dar el costo personal en un proyecto, mantener, desarrollar, y verificar si todo lo realizado estuvo correcto. En este caso estaría teniendo en cuenta el espacio y el tiempo con relación al producto final, saber organizar, procesar y presentar información.

El presupuesto es generalmente determinado por el cliente, y este podría ser considerado sobre la base de recomendaciones del diseñador. Las recomendaciones pueden estar

dirigidas a modificar aspectos de su imagen general o de sus estrategias empresariales. El trabajo del diseñador sería interdisciplinario en donde el cliente debe entender la totalidad del problema, ser capaz de operar sobre la base de la información desarrollada, ser un buen intérprete de esa información y sorprender en el manejo del lenguaje visual.

Además para Frascara (1994) el diseñador gráfico sería un especialista en comunicaciones visuales y su trabajo se relacionaría con todos los pasos del proceso comunicacional. Es así que las funciones comunicacionales del diseñador tendrían que ver con:

- Ordenamiento de secuencias comunicacionales
- Facilitación y estimulación de la lectura
- Escalonamiento de la complejidad de la información
- Eficacia en sistemas de orientación
- Adecuada jerarquización de los componentes de un mensaje
- Claridad en representación
- Aspectos humanos, económicos, sociales, tecnológicos, estéticos y comunicacionales de todo trabajo.

También sería importante que los diseñadores traten de basar sus decisiones en información confiable y explicable, para esto es esencial tener responsabilidad profesional, ética, social y cultural.

> Perfiles del Diseñador Gráfico

El diseñador gráfico puede estar orientado a la innovación estilística, y hay quienes se quejan de que su actividad no es respetada como otras carreras profesionales.

También el diseñador tiene el perfil de solucionador e identificador de problemas. Hay diseñadores que logran ser reconocidos, talentosos e inteligentes concentrándose solamente en la promoción y la imagen dentro de los negocios. En lo comunicacional el contexto debe ser en una acción de equipo y el diseñador debería ser miembro en la realización de estrategias comunicacionales. Existe el diseñador que es un buen coordinador de especialista con respecto a su formación multidisciplinaria, es quien puede tener una buena capacidad creativa, siendo detallista y teniendo un método de trabajo que ayude al proceso de innovación en toda la organización.

El aporte de Piazza (2005) con respecto al perfil del diseñador tiene que ver con el diseñador “artístico”, es decir, asocia el diseño con el arte, es un nuevo perfil que pretende convertir al diseñador en alguien que lucha por imponer su gusto estético, ignorando que el diseño debería responder solamente a los valores estéticos del público como destinatario del mensaje.

Por los avances tecnológicos, el marketing y la sociedad de consumo el diseño se ve modificado. Existe un conflicto del perfil no definido producto de contradicciones propias a saber:

- Si realmente los diseñadores son comunicadores, si su sa-

ber implica procesar información, analizar y planificar.

- Asumir una postura concreta frente al diseño y sostiene que un cambio de identidad puede ser evaluado por otros diseñadores, aunque éstos no hayan estado dentro del proceso de diseño.

Cabe destacar la investigación que realiza el autor argentino Piazza (2012) en su libro de gestión. Clasifica al diseñador como el iluminado, el artista, y el diseñador capacitado para llevar adelante su negocio. A continuación se explicara cada uno de ellos.

El diseñador iluminado:

El creativo que produce soluciones frente a una necesidad, realiza un plan mental donde realiza un proceso para generar una idea resolviendo problemas. Todo esto surgiría de la voluntad del conocimiento, del análisis, del estudio del contexto, sus posibilidades y del aprendizaje. Tiene un momento de inspiración que lo lleva a la iluminación. Aquí entran conceptos claves sobre el rol del diseño, como “la comunicación”, porque combina formas, colores, y tipografías para crear piezas gráficas con un alto nivel creativo.

En este caso el objetivo del diseño es establecer una unión comunicacional entre productos, empresas y clientes.

El diseñador artista

A este diseñador no le es fácil armar un estudio que supere la estructura unipersonal, tendría la colaboración de alguien

➤ Perfiles del Diseñador Gráfico

en el rol administrativo, en este perfil no le sería fácil imponerse. En este caso le es complicado ver al estudio de diseño como un negocio que genere resultados económicos. Este diseñador no ve que debería dedicarse a brindar servicios, resolver problemáticas de comunicación en lo visual, tener gestión y llevar adelante una empresa, entonces se estaría hablando de un diseñador que se covierte en operador “salva incendios”, es el término que nombra el autor Piazza (2012) en su libro.

El diseñador empresario

Tiene que ver con dedicar el tiempo en la gestión interna, descubrir necesidades, buscar oportunidades de negocios, seleccionar un mercado, definir un servicio, crear estrategias y ponerlas en un plan de negocio aprendiendo a delegar, en si al diseñador le puede costar tener confianza y tener métodos de trabajo. Con respecto al cliente caracteriza al diseñador como un profesional con mente abierta, dispuesto a producir respuestas.

➤ Gestión aplicada al diseño

La gestión del diseñador es uno de los objetivos por determinar en el ámbito laboral de la ciudad de Salta. El diseño sería un elemento importante para el éxito de una empresa, ofrecería beneficios en lo económico y podría ser usado en forma estratégica en la gestión y en los productos para que sean rentables y exitosos.

Generalmente al diseño se lo identifica desde lo visual y lo estético, también estaría relacionado con la innovación, la que ayuda a que la empresa se dedique al cliente, diseñando estrategias, marcas, productos y comunicaciones.

El uso del diseño de forma estratégica tendría un diseñador que opere con ese criterio sabiendo que quiere diseñar y para qué. Además tendría un método porque necesita de un procedimiento, que guíe la acción de diseñar.

El diseño va evolucionando y su alcance incluye la interacción, la conectividad, la organización, la experiencia, el diseño de procesos y los métodos de producción y entrega.

Gestión es un enfoque donde las organizaciones toman decisiones estratégicas de diseño orientadas al mercado y a las necesidades de los consumidores. Tomando al diseño como la actividad de planificación y gestión. La planificación tiene que ver con el proceso de tomar decisiones de forma anticipada, y el rol del director de diseño debe anticipar dónde y cómo el diseño puede aportar valor.

Según Piazza (2012) el diseño brindaría servicios a clientes resolviendo problemáticas de comunicación visual, y el negocio es aquello que es objeto o materia de una ocupación lucrativa. Sería simple pensar que se siente pasión por lo

que uno hace más el esfuerzo diario, da como resultado el éxito profesional.

La creación de un estudio de diseño sería una estructura suficiente para llevar adelante un negocio, ya que asumiría costos, inversiones, riesgos, donde lucrar sería el objetivo comercial. Y la pasión una característica extra en el trabajo del diseñador.

Sería necesario tener un plan de negocios, y es parte de la realidad que algunos estudios no lo tienen desarrollado.

El plan de negocios sería el documento que describiría el desarrollo futuro de un emprendimiento, mostrando que el mismo es factible.

Además tener un plan serviría de referencia para que el emprendedor pueda situarse, le permitiría conocer su negocio en detalle, sus antecedentes, su estrategia y sus metas. Dónde tendría que tener en cuenta costos fijos, que son aquellos gastos que se pagan cada mes independientemente de que se facture o no.

Si se fijarían objetivos claros en la elaboración permitiría verificar si el negocio se estaría desarrollando en orden en el corto y largo plazo. Es así que el desarrollo del diseño trataría sobre un proceso que tiene tiempos desde la gestión, dedicación al clientes y seguimiento en producción, éste se llamaría "Gestión externa".

La misma tiene gestión, diseño operativo, seguimiento, proveedor y producción de rentabilidad.

Cuando Piazza se refiere a gestión interna tiene que ver con por ejemplo: limpieza, banco, contador, proveedor interno,

➤ Gestión aplicada al diseño

tiempos personales como correr , comer, descansar, etc. “Lo urgente” se denomina a todo el tiempo que se estaría trabajando en forma efectiva para un cliente concreto, darle todos los gustos no sería sinónimo de brindar un buen servicio, sino que adaptaría el servicio a cada pedido.

Sería parte de la realidad del diseñador que desea solamente diseñar y no ocuparse de las cuestiones de la empresa.

Cuando el diseñador arma su estudio propio debería aceptar que ya no es un profesional del diseño sino un empresario del mismo. Para Piazza (2012) el diseñador fue educado en diseño con un ego peligroso, el trabajo en equipo y delegación son ajenos a su forma de ser, si el diseñador aplica gestión llegaría al estudio a resolver conflictos, se produciría tal vez la saturación del trabajo, y haría crecer su estructura. Es así que una idea sería la respuesta al crecimiento de su trabajo, definiendo un servicio, pensando en costos y precios, definiendo un mercado que permita conocer la competencia, la misión y la visión. En este caso cuando hablamos de visión es lo que aspiraría a ser, hacia donde se iría con el emprendimiento, las promesas hacia uno mismo, el personal, clientes y proveedores. La misión se haría para cumplir con la visión que se plantearía, y lo que importaría sería el tiempo en el que el diseñador dedicara a elaborar una estrategia para el estudio que responda a una idea clara de lo que se querría ser.

Las tareas en un estudio según Piazza (2012) serían:

- Gestión externa: relacionada con los clientes, tiempo de gestión, tiempo operativo y tiempo de seguimiento.

- Gestión interna: es lo urgente, referida al funcionamiento mismo del estudio donde está el tiempo estratégico.

Al definir los roles en un estudio de diseño se trazan estrategias, se tiene un tiempo asignado y respetado; y no debería verse alterado por ningún ritmo laboral. Es necesario estar bien para vender el servicio sin un desgaste laboral, sin caer en la reactividad.

El término reactividad describiría el estado en el que caen muchos estudios de diseño, producto de la incapacidad de gestionar.

Se definen dos tipos de diseñador tales como:

- Diseñador reactivo: aquel que reacciona a un impulso externo.

- Diseñador proactivo: aquel que se desarrolla por fuerza y motivaciones propias.

La reactividad en el diseñador también tiene que ver con visitar al cliente solamente cuando es necesario, no tendrá la actitud de llamarlo por iniciativa propia. Por el contrario si el diseñador tendría atención del trabajo realizado y preguntaría al cliente su conformidad obtendría que los clientes surjan tras una buena atención y se tengan vínculos laborales que responderían a un crecimiento comercial. El acto de delegar también sería imprescindible y se continuaría con los trabajos de gestión, esto se llamaría aprovechar el tiempo y convertirlo en estrategia. Se habla de aplicar métodos y organizar los procesos para evitar la prueba y error. El ser proactivo tendría que ser sinónimo del diseñador emprendedor.

> Gestión aplicada al diseño

dedor que busca el siguiente cliente. A veces el diseñador pasa presupuestos con desconocimiento de la realidad y no tiene como dirigir su destino comercial, para ello es importante la idea. Una regla para el profesional al insertarse a la sociedad es aprender, aunque el tiempo no alcance, el concepto de tiempo es el que permite que el flujo responda a un objetivo. La especialización también sería importante, ya que tener una idea. Respondería a una necesidad de mercado, es decir, una oportunidad de negocio. Y el cliente crece con respecto al tiempo del diseñador, la relación entre ambos es importante. En las conclusiones Piazza (2012) el diseñador no siempre tiene claro el servicio que vende, realiza mucho trabajo a riesgo y muchas veces no cobra, todo depende de la decisión del cliente, el diseño estaría subevaluado, a veces no se sabe qué se cobra.

En síntesis, si el diseñador abre un estudio de diseño debería analizar el servicio que quiera brindar, el mercado, la competencia, la idea determinaría la misión, visión y focalizaría objetivos y estrategias. La especialización sería importante para tener más profesionalismo acompañado del tiempo y de la proactividad. Es importante el dominio de tecnologías, manejo de proveedores y tener un equipamiento que potencia la precisión y calidad de servicios para que el mensaje sea bien expresado, todo esto se llama “un buen modelo de negocios”: El autor Piazza (2012) también plantea opiniones sobre el diseñador y su realidad, en el mismo el diseñador debería capacitarse en la escritura, el 95% de los estudiantes proyectan en su vida laboral ser profesio-

nales independientes pero para esto deberían estar capacitados para no perder la visión de un negocio a dedicarse solo manejar programas de diseño. A veces la casualidad de gestionar no sería natural y se debería trabajar sobre la gestión en sí, además en los porcentajes planteados por el autor. Describe que el 65% de los profesionales y docentes no ayudarían a la adquisición de capacidades emprendedoras ya que es una tarea que no se podría delegar. A raíz de esto, el diseñador puede vivir frustraciones profesionales, y necesitaría un ajuste en su perfil profesional. Es importante plasmar el análisis de Piazza (2012) ya que es el autor que se acerca más a esta investigación con sus conocimientos encontrados sobre la gestión del diseñador, para el estudio de diseño tiene tres caminos que deberá pasar, tales como la gestión interna, la gestión externa y la especialización. Los roles en un estudio no podrían ser delegados, como el tiempo que se está frente al cliente (tiempo, gestión) y el tiempo en que se está frente al negocio (tiempo estratégico). Surgiría el deseo del diseñador de asociarse con alguien que se encargue de la tarea de gestión para poder dedicarse al diseño únicamente. Además cuando se habla de gestión interna estaría relacionado con el estudio, la idea, la identidad, definición de servicio, mercado y estrategias.

En la gestión externa se refiere a un mal manejo de la misma, se encontraría bajo la excusa de estar siempre con los clientes. Con respecto a la especialización, es donde el mercado (potencial consumidor de diseño) es grande. No hay clientes que no necesiten de servicios y todos tendrían un perfil di-

> Gestión aplicada al diseño

ferente. Un diseño bien hecho sería gracias a la especialización del diseñador y no se cumpliría por los tiempos reales. La información no tomaría el papel de importancia para el desarrollo del trabajo, provocaría el desconocimiento. Para Piazza (2012) existiría una realidad del diseñador que luego en la conclusión será comparada con la gestión usada por el diseñador salteño.

> ¿Qué es un emprendimiento?

Saber sobre el emprendimiento tiene que ver con saber qué es lo que queremos crear como diseñadores, dónde puede aplicarse la gestión en nuestra profesión. Crear algo nuevo, una idea nueva, y llevarla a cabo, lleva al diseñador a meterse en el mundo del emprendimiento.

- El emprendimiento proviene del francés *entrepeneur* (pionero) y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional para alcanzar una meta u objetivo, siendo usada para referirse a una persona que inicia una nueva empresa o proyecto, este término sería aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso que ya existía.

- Para Perez- Tome y R. Smith (2006) emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos, lo que permite avanzar.

Muchas personas buscan lograr su independencia y estabilidad económica, y la necesidad los lleva a que se busquen crear nuevos recursos, iniciar nuevos emprendimientos, y pasar de ser empleados a ser empleadores, esto le permitiría sobrevivir con un ingreso mínimo suficiente que mejore la calidad de vida.

El emprendimiento también lleva a ser independiente lo cual se trata de desarrollar una cultura del emprendimiento donde las personas busquen dejar de ser dependientes.

> ¿Qué es un emprendimiento?

En un análisis sobre el negocio del ABC de emprendedores el coconcepto emprendimiento se usa para designar aquel negocio que llevaría a cabo y gestionaría una persona sobre sus propios medios y esfuerzos.

Generalmente un emprendimiento surge como algo personal, y se realizan esfuerzos para desarrollarlo, enfrenta obstáculos para lograr buenos resultados.

Para convertirse en emprendedor no es necesario tener ganas o necesidad sino que se necesita de cualidades y capacidades como dinamismo, flexibilidad, ingenio, trabajo, creatividad, etc.

Para poder guiar a otros en el mismo objetivo sería importante tener una misión, visión, pasión, y compromiso para guiar a otros.

Citando nuevamente el análisis de Jorge Piazza (2012) menciona que la principal escuela donde se aprende la vocación y la competencia para crear y manejar un emprendimiento es el trabajo en que el diseñador estuvo anteriormente.

Si ese trabajo se trato solo de diseñar entonces el objetivo de emprendedurismo va a costar y no se podrá llevar adelante un estudio propio. Para el autor existe una baja contribución del sistema educativo a la adquisición de capacidades emprendedoras y esto aparece como un aspecto cultura que complica el surgimiento de nuevas vocaciones empresariales.

El profesional transita un camino de aprendizaje donde no todo estaría asegurado como el éxito, y sería necesario tener un autestima fuerte para continuar intentando. Puede

existir una gran cantidad de estudiantes con una inclinación hacia lo artístico que se encuentren alejados del concepto empresarial, por eso la formación en gestión sería importante.

Existe una realidad general con respecto al rol del diseñador y la economía, en los estudios del Banco Mundial sobre emprendimientos en America Latina el emprendimiento es considerado el motor del crecimiento y los emprendedores son individuos que transforman ideas en iniciativas rentables, es esencial considerar que el éxito de un emprendedor se mantiene cuando el entorno económico e institucional es favorable e impulsa los rendimientos de la innovación. Es decir, cuando el entorno es beneficioso los emprendedores se arriesgan a invertir en innovación y estimulan la productividad a través de dinámicas de mercado para las empresas promoviendo el desarrollo económico.

Cualidades de un emprendedor

El rol de emprendedor en el diseñador se puede clasificar mediante las características que lo definen como tal. En la red innova se detallaron 10 mandamientos de acuerdo a Steve Jobs, considerado como ítems importantes en el accionar de un profesional.

- Es importante que el diseñador haga lo que le apasiona, para hacer bien un trabajo hay que quererlo.
- La intuición es hacer las cosas que a uno le gusta, aunque a veces no se sepa por qué atraen.
- El investigar, observar y aprender ayuda a conocer el mercado en el que uno se mueva, se detecta la competencia y se aprende de ella.
- Mirar a los mejores, elegir un equipo de trabajo también puede ser importante porque sirve el aporte de cada uno.
- Poder arriesgar por una idea y sentir que se hizo bien algo provoca satisfacción.
- Socializar con los colegas y tener buen carisma contagia el entusiasmo.
- La calidad es importante para el desarrollo de una idea.
- El aprender del fracaso es admitir la situación apostando por otras innovaciones.
- Es esencial poder arriesgar e intentar.

En un emprendedor es importante tener una búsqueda de oportunidades, perseverancia, es decir, considerar el fracaso como parte del proceso. Tener tolerancia a la incertidumbre, es esencial tener una hoja de rutas para tener en claro hacia dónde se quiere ir y tener la capacidad de saber transmitir eso a los demás.

El cumplimiento de los compromisos permite establecer lí-

neas de tiempo en la acción para que los logros o los fracasos puedan medirse de cualquier forma. El emprendedor debería saber buscar la información, es decir, es la fuente de tendencias, competencias, mercados, etc. La búsqueda de recursos, la planificación y el seguimiento son herramientas útiles para el emprendimiento. Luego de nombrar algunas competencias que sirven para un emprendedor, el mismo tiene que tener capacidades como tener sus contactos, capacidad de persuasión para lograr que el proceso de toma de decisiones sea un elemento coherente. El trabajar en equipo se trata de comprometer a los demás en una misma visión, tener la capacidad de solucionar problemas, es encontrar oportunidades, tener la capacidad de negociación, una cualidad del emprendedor que usa al momento de tratar con un proveedor, clientes, empleados, socios, inversores, etc. Tener iniciativa e independencia de criterio, autoconfianza, ayudará a vencer barreras culturales, familiares o propias, características esenciales en un profesional. Y por último, el tener actitud deviene de motivación y voluntad para llevar a cabo cualquier actividad. Puede existir el emprendedor unipersonal es decir, el profesional que trabaja solo pero puede necesitar de un profesional externo. En este caso formaría un equipo de trabajo atemporal para la realización del proyecto, para esto es necesario decisión para encarar el proceso, definir objetivos y beneficios a plantear para interactuar de manera adecuada. En el profesional se puede destacar la cualidad de liderazgo, que es tener la capacidad de escuchar, de proponer, de guiar, de reconocer los logros y asumir como propios los fracasos del equipo.

Trabajo de Campo
Análisis de Casos

Trabajo de campo - Análisis de casos

En la presente tesis se realizará un análisis cualitativo para realizar una aproximación sobre cuál es el rol, inserción y gestión de diseñador gráfico desde la perspectiva metodológica Ander Eg.

En el proceso de la investigación se seleccionó una muestra apropiada y el campo de análisis será la ciudad de Salta. En tanto, la unidad de análisis se establecerá en: profesionales de diseño gráfico de la ciudad de Salta recibidos con título de pre-grado como mínimo.

Muestra

Las primeras acciones para elegir la muestra ocurrieron desde el planteamiento mismo y cuando se seleccionó el contexto; en el cuál se espera encontrar los casos que interesan, es decir, que en el proceso cualitativo y cuantitativo la muestra vendría a ser los profesionales independientes y/o en relación de dependencia. Sobre ellos se recolectarán los datos.

En este caso la muestra quedaría conformada de la siguiente manera: Profesionales mínimo con título de pre-grado que trabajan de forma independiente y/o en relación de dependencia con un mínimo de 2 años de experiencia laboral.

Muestra no probabilística o dirigida

Cuya finalidad no es la generalización en términos de probabilidad. Se seleccionarán diseñadores por uno o varios propósitos.

Muestra de expertos

Va a ser necesaria la opinión de profesionales expertos en diseño gráfico y así se podrá lograr que los supuestos sean precisos.

➤ **Análisis de 42 encuestas con un enfoque cuantitativo**

La investigación tendrá un enfoque cuantitativo, con encuestas a diseñadores, requisito mínimo título de pregrado con más de dos años de experiencia en el rubro. Se obtuvieron resultados de aspecto numérico y porcentajes representados mediante gráficas de torta y de barra.

Detalle del cuestionario:

CUESTIONARIO

GESTION, INSERCIÓN Y ROL DEL DISEÑADOR GRÁFICO

Nombre y apellido:

1 ¿Qué edad tiene?

2 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura)
- Grado
- Posgrado
- Ninguno
- Otros

3 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia
- Freelance

4 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia

5 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

6 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación
- Diseñar de manera funcional

7 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

8 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta
- Optimista
- Creativo
- Apto para el trabajo en equipo

➤ Análisis de encuestas

9 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

Cooperación
Competición
Autonomía
Responsabilidad
Análisis

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

Compromiso
Flexibilidad
Análisis
Respeto
Interés

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

Responsabilidad
Seguridad
Creatividad
Agresividad
Flexibilidad

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

Sólo
En equipo

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

Malo
Bueno
Muy Bueno
Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

Por contactos
Por búsquedas online
Por catálogos
Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

Por recomendación de otros clientes
Por publicidad en medios tradicionales y digitales
Por marketing personal
Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico? Elige una opción

Trabajo solo
Trabajo con un socio
Trabajo en equipo por áreas

> Análisis de encuestas

17- ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

Tarifario de Mendoza
Tarifario de Buenos Aires
Tarifario de Misiones
Tarifario de Rafaela
Tarifario Jujuy

18- ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta? Elige una opción

Capacitaciones
Charlas
Workshops
Marketing Digital sobre diseño gráfico
Ninguna

19- ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

En la universidad
A través de la experiencia laboral
Espacios familiares
Capacitaciones

20- ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

Tiempo
Complejidad
Tipo de cliente

Experiencia y conocimientos
Tarifario
Título habilitante

21- ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

Pago total adelantado
Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo
Pago total al entregar el trabajo

22- ¿Estas de acuerdo con una Colegiatura?

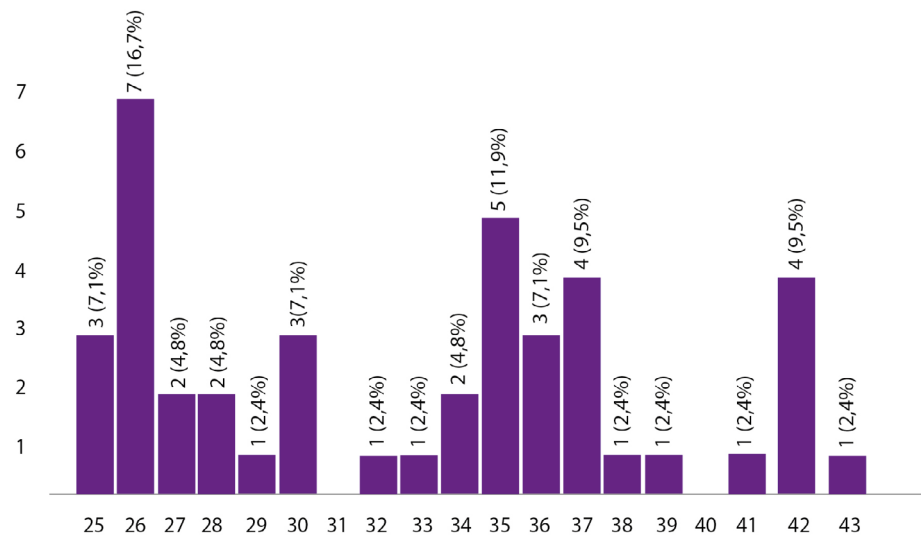
Sí
No
Tal vez

> Resultados

Pregunta 1

Edades

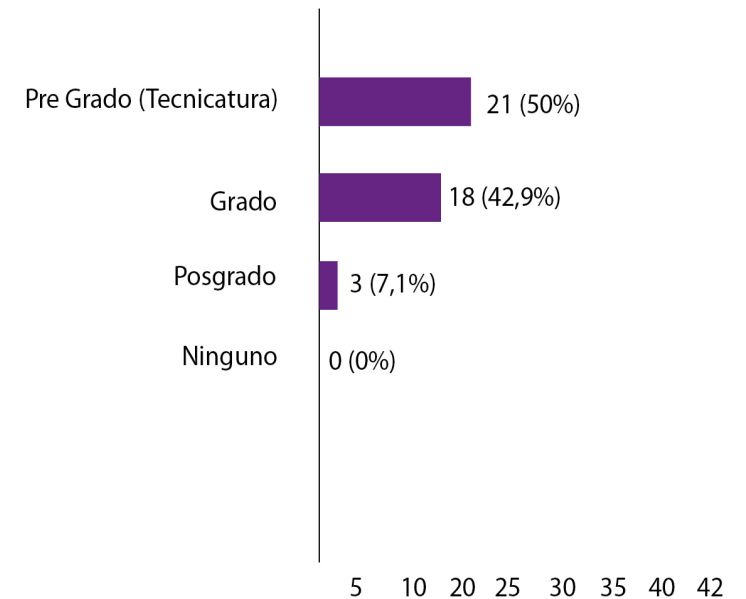
¿Qué edad tiene?



Pregunta 2

Nivel de estudios

¿Qué nivel de estudios tiene?

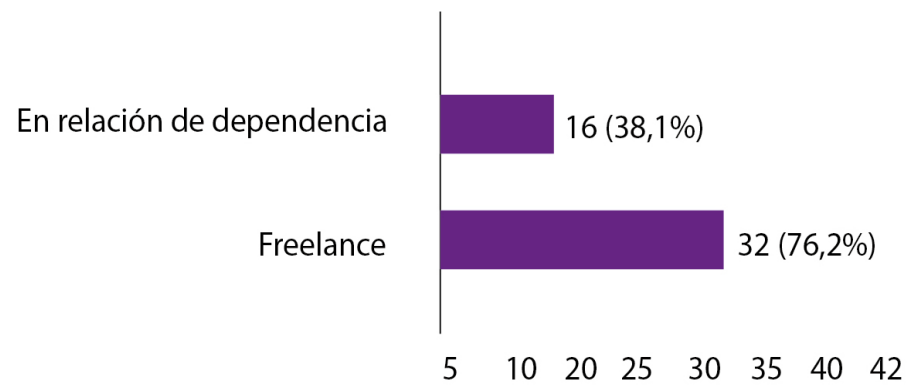


> Resultados

Pregunta 3

Condición laboral

¿Cuál es tu condición laboral?



Pregunta 4

Antigüedad laboral

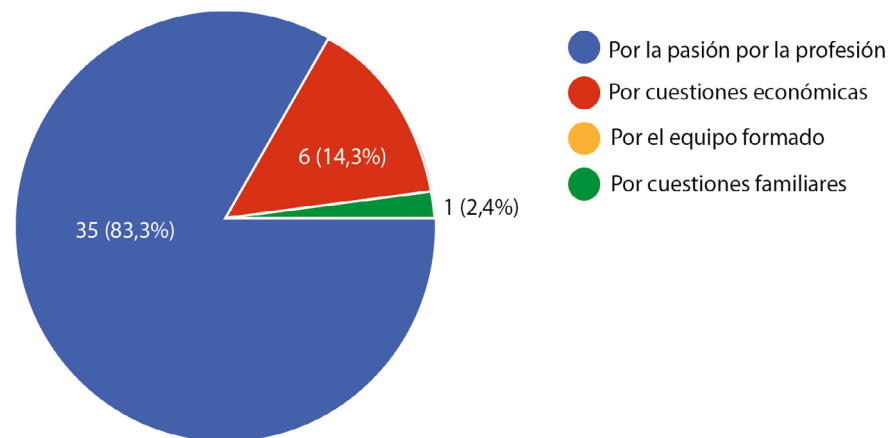


> Resultados

Pregunta 5

Motivación

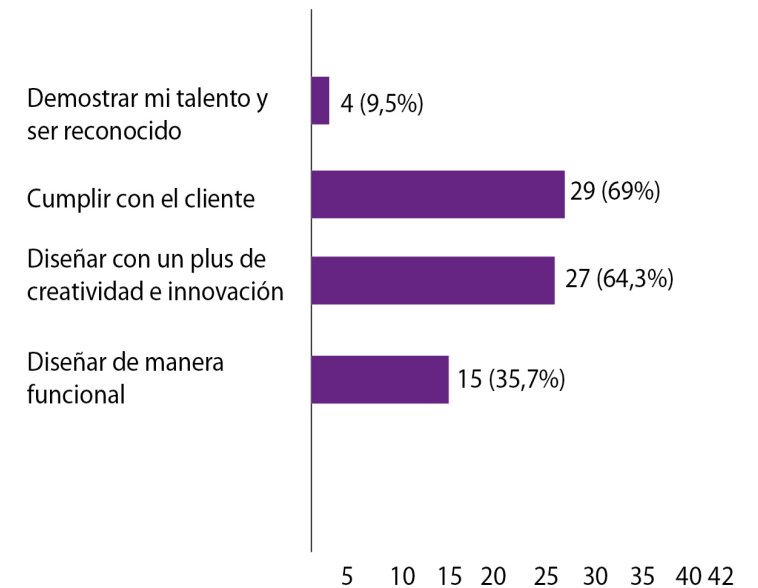
¿Qué te motiva a seguir diseñando?



Pregunta 6

Objetivos

Al realizar el trabajo

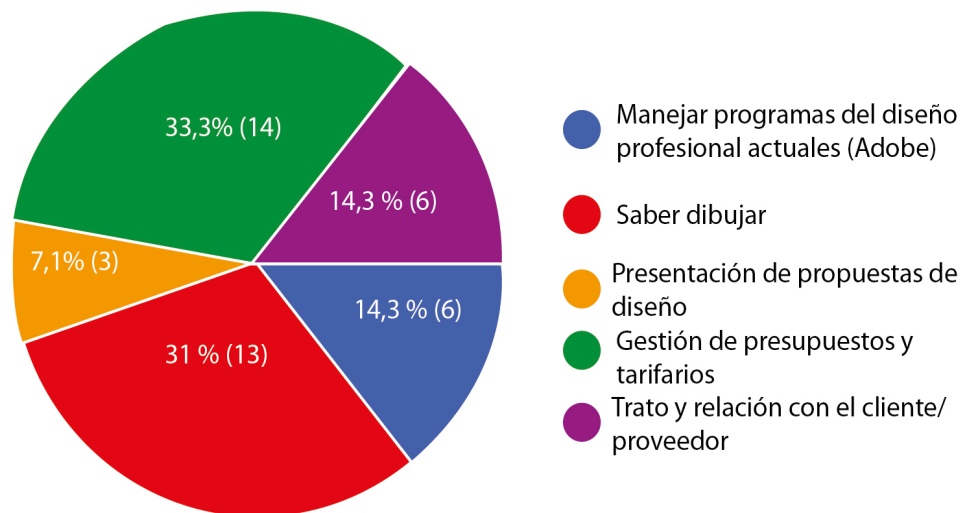


> Resultados

Pregunta 7

Habilidades

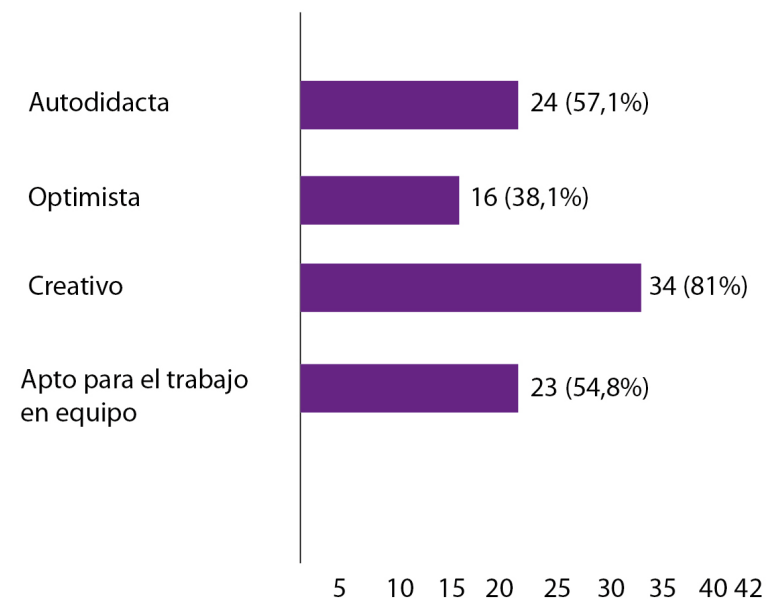
¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión?



Pregunta 8

Cualidades de uno mismo

¿Qué cualidades destacarías de tí mismo en tu profesión?

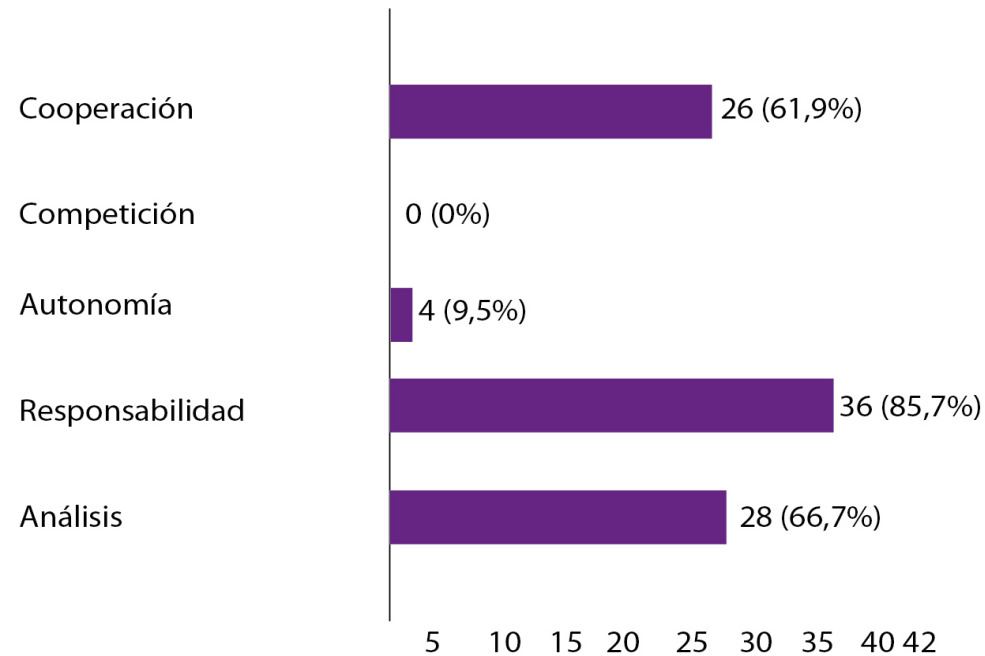


> Resultados

Pregunta 9

Actitud ante una situación de crisis

¿Qué actitud adoptás ante una situación de crisis?

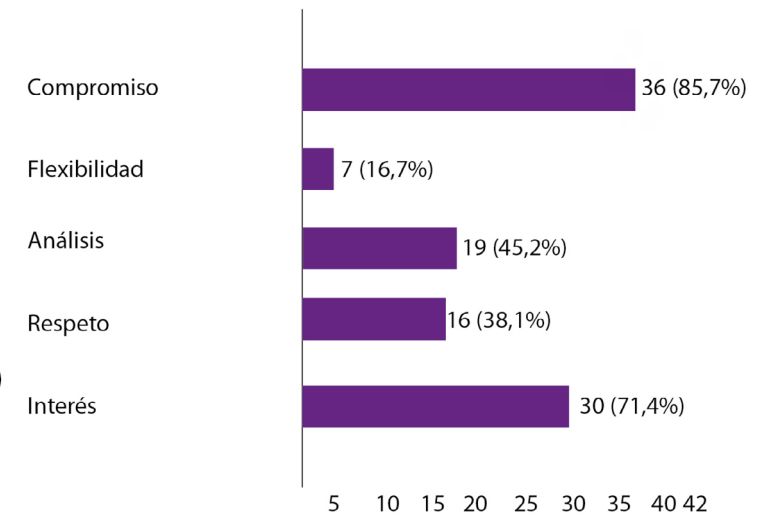


Pregunta 10

Actitud al recibir un trabajo para diseñar

¿Qué actitud adoptás al momento al recibir un trabajo para diseñar?

42 Respuestas

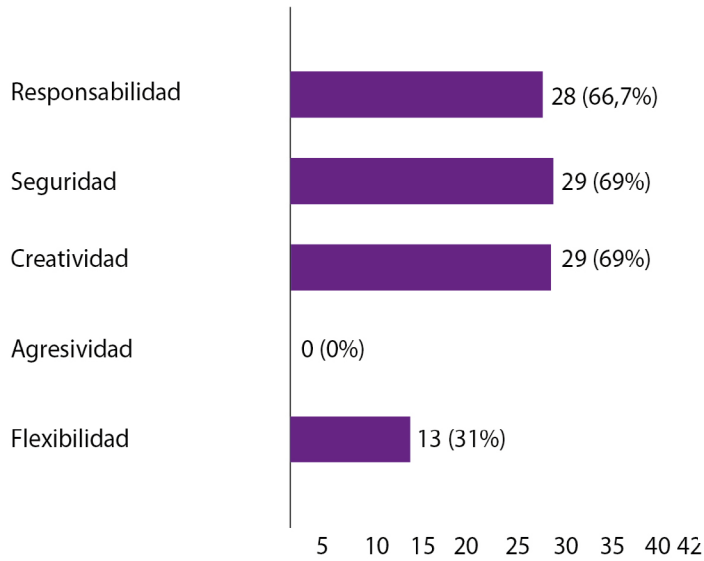


> Resultados

Pregunta 11

Actitud al exponer el diseño

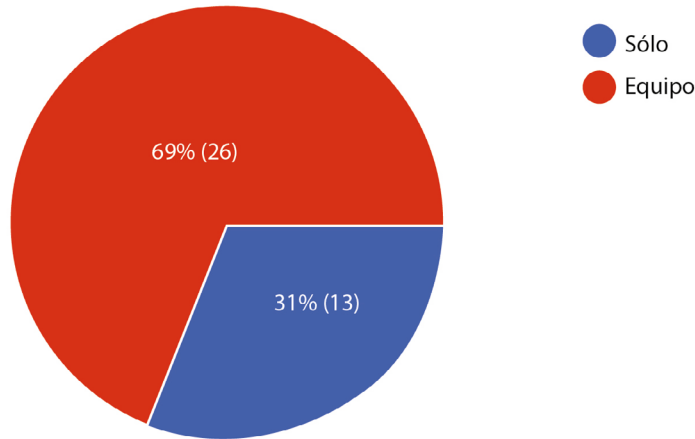
¿Qué actitud adoptás al momento de exponer tu diseño?



Pregunta 12

Trabajo

¿Cómo preferís trabajar?

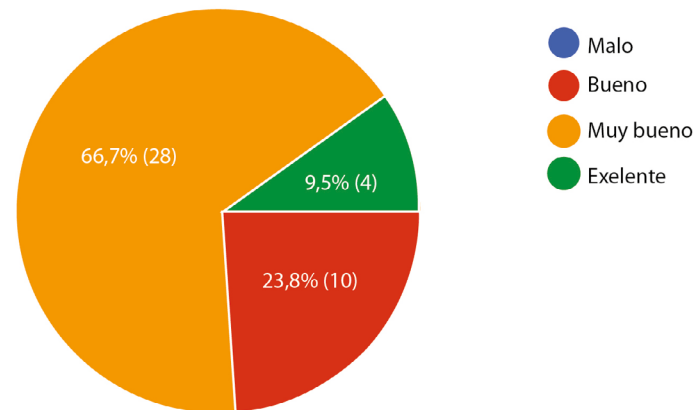


> Resultados

Pregunta 13

Relación con proveedores

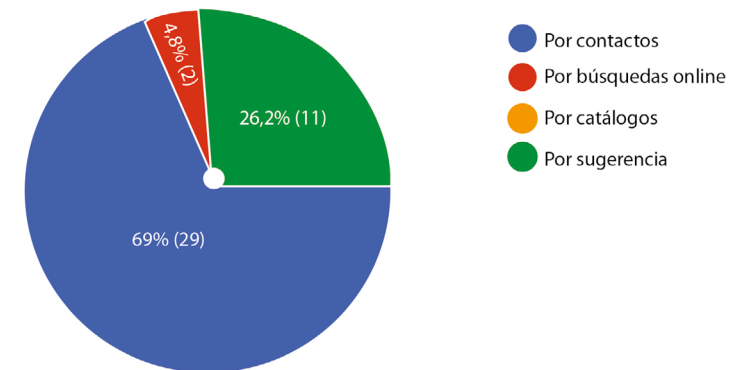
¿Cómo es tu relación con los proveedores?



Pregunta 14

Cartera de proveedores

¿Cómo armaste tu cartera de proveedores?

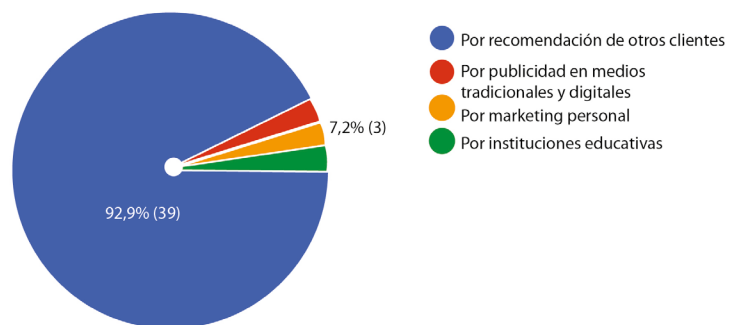


> Resultados

Pregunta 15

Cartera de clientes

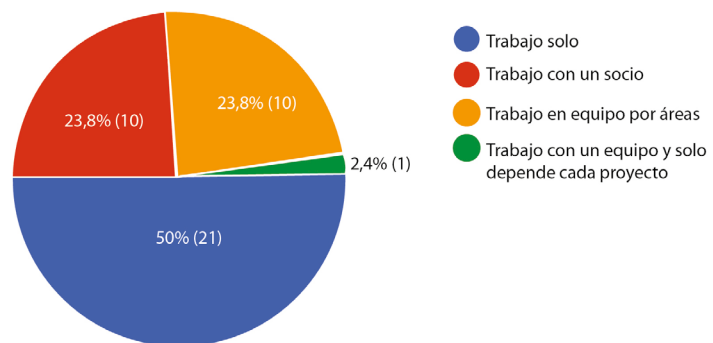
¿Cómo armaste tu cartera de clientes?



Pregunta 16

Organización emprendimiento

¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

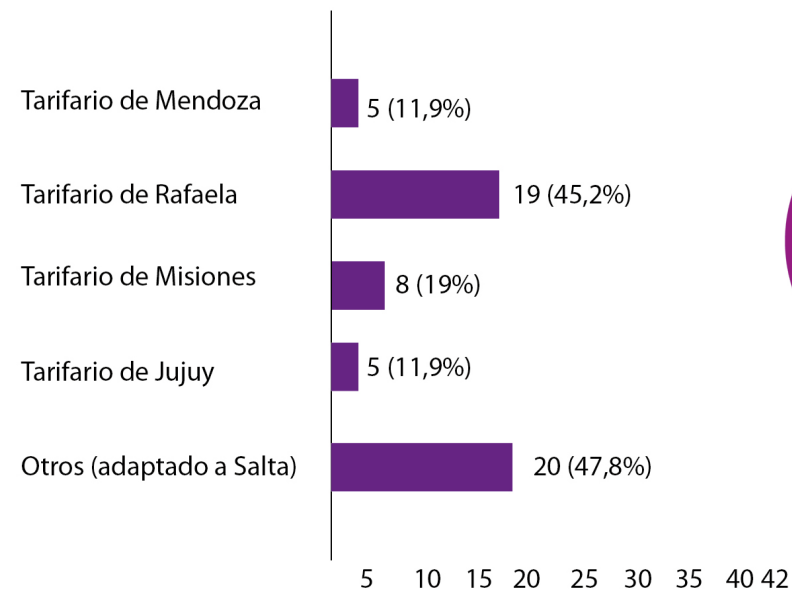


> Resultados

Pregunta 17

Tarifarios

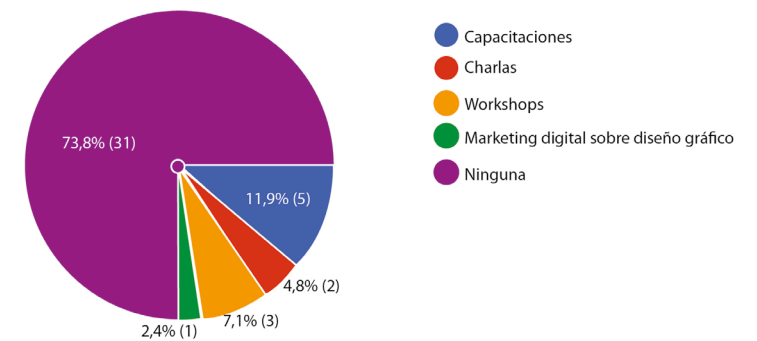
¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños?



Pregunta 18

Tareas extras

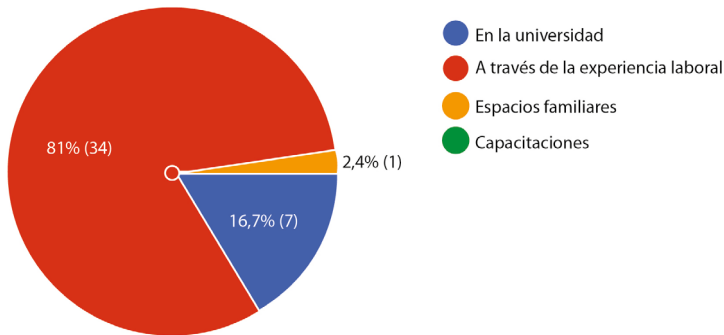
¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?



> Resultados

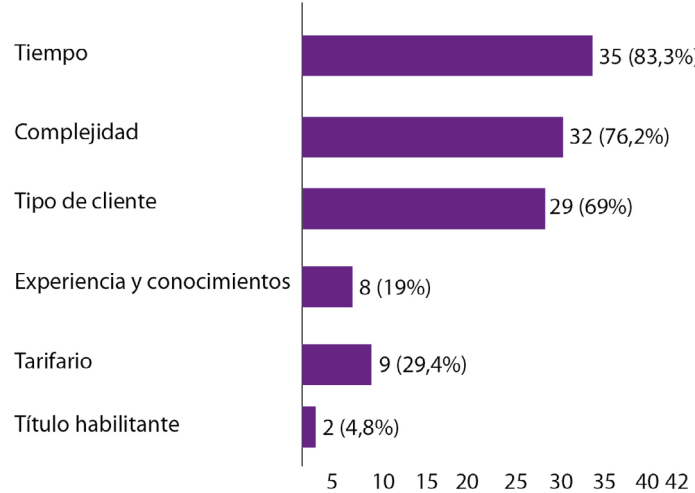
Pregunta 19
Capacidad de gestión

¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico?



Pregunta 20
Presupuesto

¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño?

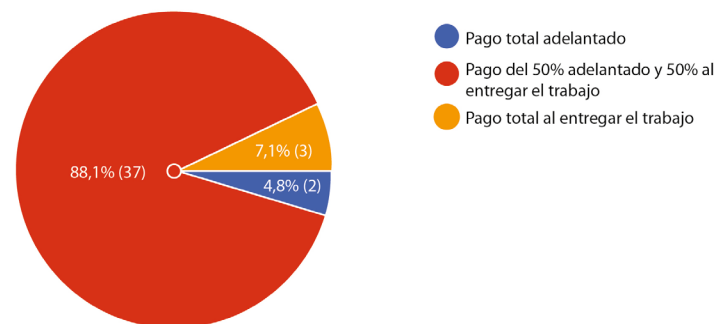


> Resultados

Pregunta 21

Formas de pago

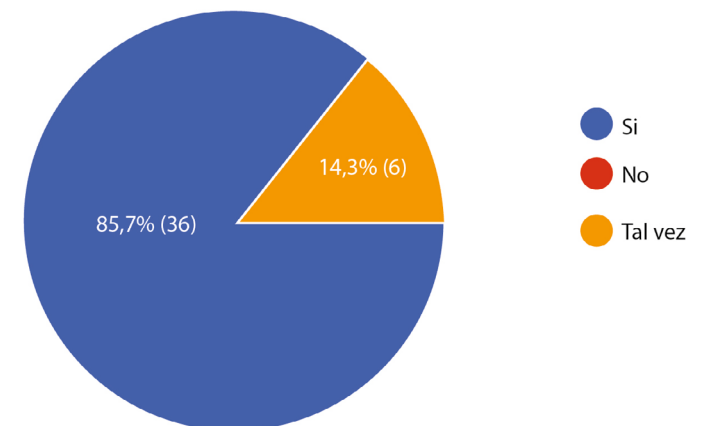
¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente?



Pregunta 22

Colegiatura

¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?



> Enfoque cualitativo

Técnicas de recopilación de información

Guía de preguntas

La entrevista cualitativa se estableció de manera más flexible, íntima y abierta. A través de las preguntas y las respuestas, se logró una comunicación y la construcción conjunta de significados en relación a la situación actual del diseñador en el ámbito laboral donde se desenvuelve.

Fueron entrevistas semiestructuradas: basadas en una guía de asuntos o preguntas, donde el entrevistador tuvo la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información sobre la realidad, gestión, inserción, rol del diseñador en su ámbito laboral de la ciudad de Salta.

El cuestionario realizado se basó en las siguientes consultas:

1RA PARTE

Perfil

1 ¿Qué te motiva seguir diseñando?

2 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo?

3 ¿Qué sentís que te gustaría tener al momento de trabajar, en lo profesional y que te cuesta aplicar?

Perfil dependiente / independiente

4 ¿Trabajas de manera independiente, independiente?

Perfil profesional

5 ¿Cómo eres en lo profesional?

Perfil personal

6 ¿Cómo eres en lo personal?

Perfil emprendedor

7 Si te consideras emprendedor, ¿Qué cualidades destacarías de tí mismo?

Forma de actuar frente a una crisis

8 ¿Qué actitud tomás en un momento de crisis?

Forma de actuar frente a un cliente

9 ¿Qué actitud tomás al momento de mostrar tu diseño?

Forma de actuar frente a un superior

10 ¿Qué actitud tomás al momento de recibir un diseño?

Equipo

11 ¿Es posible el trabajo en equipo en el ámbito del diseñador?
¿Cómo preferís trabajar?

Proveedores

12 ¿Tenés relación con proveedores? ¿Cómo se lleva a cabo?
(condiciones, ventajas)

13 Por experiencia personal ¿Cómo ves que es el ámbito laboral en Salta con respecto a lo que realizas? (pj: cambios económicos que influyen, concientización de la gente, uso del diseño)

> Enfoque cualitativo

Características

16 Menciona ítems importantes al momento de gestionar tu trabajo

Estudio de diseño

17 ¿Tu espacio de diseño está dividido en áreas? (gestión de cuentas y trato con proveedores, promoción, diseño)

Presupuesto

6 ¿Cuáles son los criterios a la hora de cobrar por tu trabajo?

Cliente

7 ¿Cómo es tu relación con el cliente antes y después de concretar un trabajo?

2DA PARTE

Tarifario

1 ¿Utilizás el tarifario de Buenos Aires para trabajar?

¿Se respeta?

2 ¿Porqué crees que no se abre una colegiatura para tener un tarifario local?

Gobierno

3 ¿Cuál es el papel de las políticas gubernamentales o públicas frente al diseño, sentís que hay apoyo?

Actividades independientes

4 ¿Realizás actividades fuera de lo laboral para concientizar a la gente sobre el diseño?

Facultad

5 ¿Qué aprendiste en la universidad sobre la gestión del diseño, supiste poner en práctica lo aprendido, de qué manera?

> Guía de Observación

La investigación también se realizó bajo la modalidad de observación directa ya que se buscó tener un papel activo. Consistió en estar atento a los detalles, sucesos, eventos e interacciones. Se buscó explorar el ambiente laboral, el desenvolvimiento del diseñador gráfico como profesional y gestor. (Físico, social y humano, actividades, artefactos que se utilizan, hechos relevantes, eventos e historias ocurridas en el ambiente y finalmente los retratos humanos).

El objetivo principal fue describir el rol del profesional en diseño gráfico dentro de su ámbito laboral en la ciudad de Salta. A partir de ésto se establecieron las siguientes unidades de análisis.

Se llevó a cabo un análisis de los diseñadores gráficos profesionales independientes y/o en relación de dependencia. Luego de recolectar todos los datos se llevó a cabo una comparación de las variables obtenidas en un momento dado.

La observación se realizó sobre el perfil del diseñador, formas de actuar en su ámbito laboral, tarifario, gobierno, actividades externas, presupuesto, cliente, plan estratégico, trabajo en equipo, métodos de diseño, ámbito laboral (estudio).

> Resultados

Análisis descriptivo de las entrevistas

A continuación el listado de los diseñadores gráficos entrevistados:

1. Federico Schneider
2. Sergio Álvarez
3. Juan José Gana
4. Carla Aguilar (Estudio de diseño Y punto, Objetos Y punto)
5. Carla Coledani (MDC Publicidad / Coledani serigrafía)
6. Agustín Achaval
Mauricio Luque (Estudio de diseño Descartes)
7. Analía Cuevas (Estudio de diseño Urbana)
8. Miguel Papadópulos (Estudio de diseño Núcleo)
9. Catalina Chalabe
Verona Cipri
10. Agustina Creche

Entrevistas

> Federico Schneider

Fecha de realización: Septiembre - 2016

Estudio

Técnico en Diseño Gráfico, Universidad Católica de Salta (9 años de trabajo en Salta).

Experiencia

Realizó trabajos independientes de gran nivel tal como identidad, discografía y página web de Los Nocheros, un grupo folclórico salteño conocido a nivel mundial. Además diseñó etiquetas de vinos, arte de disco, branding, etc. Trabaja de manera independiente en su casa o donde se encuentre. Es freelance y tiene un negocio de ropa para bebés “Baby-boom”.

Modo de entrevista

La entrevista se desarrolló vía e-mail por una cuestión de disponibilidad, diseña con su notebook en su local de ropa de bebés o en su casa, “Diseño en todos lados, soy onda hippie” expresó.

Motivación

Lo motiva el poder lograr cada vez mejores resultados en los trabajos, poder crecer con cada marca diseñada, aprendiendo de los errores y aciertos de los mismos. Es una persona muy perfeccionista lo cual muchas veces lo lleva a ver más los errores que los aciertos e intenta no cometerlos en el siguiente trabajo, intenta lograr que la pieza realizada sea lo que realmente busca.

Con los años, entendió qué “En el rol que nos toca como

diseñador no muchas veces se coincide con la persona para la cuál uno tiene que trabajar y debe ir mutando y adaptándose, siempre el objetivo principal es el trabajo final, que sea lo que ambos pretenden (el cliente y el diseñador), lo cuál es algo muy difícil de lograr en la mayoría de los casos”.

Para Federico el diseñador gráfico es alguien que está en un constante cambio con respecto a la tecnología, dónde debe ir aprendiendo y adaptándose a las cosas nuevas, a su vez los requisitos son más altos.

“No sólo se está buscando que el diseñador tenga buen gusto, sepa de impresión como por ahí pasaba en épocas anteriores, sino que también hoy se busca que tenga conocimientos en programación, en edición de video” expresó Federico de acuerdo a su relación con el cliente.

Debilidades

Él mismo considera que no tiene algunos conocimientos, es una cuenta pendiente saber programar aplicaciones para teléfonos móviles para no depender de terceros que hagan esa función.

Forma de ser en lo profesional

En lo profesional al diseñador le cuesta hablar de sí mismo y emitir críticas propias, para el entrevistado era una pregunta difícil ya que no era muy bueno describiéndose, pero logró decir que es responsable con los tiempos de trabajo, tiene un feedback fluído con los clientes, siempre es hones-



> Federico Schneider

to, original, puede aprender de los demás colegas y puede también alentarlos en lo que esté a su alcance.

Forma de ser en lo personal

Es muy ansioso, trabajador, humilde, busca siempre el bien de los demás antes que el bien propio, y honesto.

En sus comienzos tenía el don de ser mas emprendedor, de querer aprenderlo todo, ser el mejor en la actividad que realiza, pero con los años fue perdiendo un poco la energía y eso lo considera como transitar etapas por ejemplo en su etapa de emprendedor logró grandes cosas con trabajo, no puede definirse con una cualidad específica.

Actitud frente a una crisis

Actúa de diferentes formas frente a una crisis, para él lo bueno es aprender cuál es la forma correcta y acertada, es algo que le lleva mucho tiempo de aprendizaje y tiene en cuenta con quién está trabajando. “Muchas veces hay clientes accesibles y de esa forma se puede manejar la situación y terminar con muy buenos resultados y otros, más toscos y ahí cuesta más”.

La primer parte de la entrevista se desarrolló con el objeto de conocer al diseñador en lo profesional y en lo personal; a partir de ahora se va ahondar sobre su gestión y métodos de trabajo con el cliente.

Actitud al momento de diseñar

Muestra lo mejor para el cliente, lo que considera que es lo correcto y lo que él mismo debe llevar a cabo, muestra mucha seguridad y siempre al cliente le responde con un fundamento. Es un diseñador muy seguro a la hora de mostrar lo que hace, recibe con gusto el diseño, “Recibir un diseño es haber acordado con un cliente, el cuál confía en tu capacidad para que puedas brindarle lo mejor, y para uno el trabajo es siempre bienvenido así sea un diseño que por ahí te guste más hacerlo o te guste menos, o sea algo que cueste más o cueste menos”.

Tarifario

En la realización de un presupuesto siempre tiene en cuenta el tarifario de CDCV, de acuerdo a los precios que están en el mismo decide si le parecen correctos, siempre busca que los presupuestos sean los adecuados y de esta forma no empobrecer la profesión bajando los precios a números que están fuera del sentido común.

Colegiatura

Muchos profesionales poseen una colegiatura que protege sus derechos, su educación y sus ideales. Se realizaron varios intentos para crear un colegio de diseñadores, para Federico no se abre ya que se hizo un intento pero eran pocos ayudando, por el cuál lo considera como una falta de compromiso “Es una profesión en dónde hay muchos celos ,eso también atenta en juntarse por un bien común para po-

> Federico Schneider

der ser respetados por nuestros trabajos, que quienes nos contratan sepan que están contratando una persona la cuál va perder horas en brindarle un diseño de identidad a la marca, web, etc.”

Las imprentas respetan muy poco a los propios diseñadores cuando realizan ellos diseños “express” más la impresión por el mismo valor. “Al trabajo de un diseñador lo regalan de acuerdo a su modo de trabajo, lo cual es poco ético, y no lleva el proceso adecuado en tiempos, formas, etc.” según Federico.

Apoyo gubernamental

No existe apoyo desde las políticas hacia el diseño en Salta, espobre o nulo.

Diseño social

No realizó actividades fuera de lo laboral para concientizar a la gente sobre el diseño, es algo del día a día, uno debe concientizar a quién llega como cliente de qué es lo que hace el diseñador, cuánto le lleva hacer un diseño, y el costo del mismo. “Es muy difícil concientizar a una gran masa con actividades. Creo que la mejor forma de concientizar y educar es que cada diseñador pueda ir haciéndolo mediante su trabajo con sus respectivos clientes y los mismos clientes con el boca en boca, llevar esto a quienes pueden necesitar nuestro servicio”.

Educación de Gestión en la facultad

Federico diseña desde muy chico, sin estudios previos, con-

sidera que la universidad fue un paso más en su vida, un lugar donde aprendió cosas. El proceso a la hora de realizar algo es el mismo cuando era chico y agarró por primera vez una computadora. En la facultad aprendió muchas cosas pero no se hubiera dado cuenta a la hora de la práctica, cuándo las utiliza y de qué manera.

Presupuesto

A la hora de cobrar su trabajo tiene en cuenta:

- Tipo de cliente
- Alcance del producto o marca
- Tiempo de realización
- Qué necesita el cliente y la cantidad de piezas de diseño que el mismo va necesitar
- Cantidad de reuniones (considera que las mismas son parte del tiempo de cada uno).

Relación con el cliente

Antes, durante y después del trabajo es buena, con la mayoría de los clientes termina teniendo una amistad, le gusta el feedback porque es una forma de aprender también cosas que enriquecen en lo personal y en lo profesional.

Es diseñador independiente, no tiene personas que se dediquen a realizar cada tarea específica, por lo general es él quien se ocupa de realizar todo, desde lo que es el trato con los proveedores, el diseño mismo, etc.

Es desorganizado, suele saltarse de un trabajo a otro en minutos, luego vuelve a lo anterior, busca en internet cosas

> Federico Schneider

que sean útiles para lo que está realizando, por ahí la organización para los demás puede llegar a ser caótica, puede pasar de diseñar un flyer para una iglesia a uno de música electrónica en cuestiones de segundos.

Promociones

Utiliza Facebook, Instagram y Behance, anteriormente también Deviantart y Flickr.

Proceso de diseño

El momento previo a ponerse a diseñar puede ser cualquiera, no tiene una programación especial ni un organigrama, cree que la mayoría de las veces y de sus mejores trabajos salieron en momentos previos inesperados. No tiene pasos a seguir, “Cuando uno va realizar un trabajo la cabeza de uno está pensando en eso y mientras va haciendo la vida del día a día llega el diseño en cualquier momento si uno es observador y detallista.

Una debilidad del diseñador es el no tener una inspiración específica, en una situación rutinaria, al dormir puede darse cuenta que en lo que vio o penso estaba lo que ese cliente buscaba cree que las ideas no tienen un momento en el cuál llegan, sino que llegan solas.

Trabajo en equipo

Generalmente los diseñadores trabajan en equipo como así también otros prefieren trabajar solos, así es este caso “En el diseño el trabajo en equipo no solo es posible, sino que

es lo más lindo que un diseñador puede experimentar”, trabajar con diseñadores colegas, publicistas, artistas, etc. “Es bueno escuchar, que lo escuchen y escucharse a sí mismo y de este modo crecer en la profesión y en lo personal”, afirma Federico.

Trabaja en el diseño y sostiene que siempre busca opiniones, recomendaciones, etc. y le encantaría poder trabajar siempre con gente “Creo que trabajar con gente capacitada siempre va poder dar un mejor producto final a quién lo necesita, se pueden hacer trabajos sumamente interesantes”.

Relación con proveedores

Tiene comunicación con proveedores de la ciudad de Salta, tiene como ventaja que algunos consideran el precio al gremio para que luego se pueda obtener una comisión por el trabajo, lo cuál es lógico ya que se realiza una gestión, pidiendo presupuestos, se obtiene una respuesta profesional de parte del proveedor.

Ámbito laboral

Para Federico el 2016 fue muy difícil, en diseño lo sintió mucho más ya que para algunos el diseño no es de primera necesidad y es lo primero que se elimina de las empresas. En cuánto a la gente, afirma que todavía falta muchísimo pero siente el diseño va evolucionando, deja de ser un dibujo, lograr potenciar una empresa y sus ventas.

> Sergio Álvarez

Fecha de realización: Septiembre - 2016



Estudios

Técnico en Diseño Gráfico en la Escuela de Comercio Exterior, Técnico en Publicidad en Córdoba (19 años de trabajo en Salta).

Modo de trabajo

Sergio trabaja de manera independiente, su motivación a seguir diseñando es la satisfacción de que todo lo que hace le sirve a otra persona para poder vender y progresar con su empresa; sabe que la dedicación que ponga y sus conocimientos tienen un fin, y un objetivo profesional.

Al momento de diseñar, le gustaría poder delegar funciones pero se acostumbró a ser independiente y trabajar solo, hay momento que no le alcanza el tiempo para finalizar y se da cuenta que es una desventaja trabajar solo por el tiempo.

En lo profesional

Mantiene un compromiso firme en cada proyecto que se le presenta, desde el diseño hasta la impresión del mismo y en el caso de una web hasta que este online y se pueda operar. Sergio toma la actitud de compromiso porque que los clientes lo valoran y sienten que no están solos en el proceso. En el trabajo de diseño entran cuestiones técnicas que en un 90% los clientes no saben cómo manejarlos o por ahí están al tanto pero no en profundidad, por ejemplo el hacerse cargo y lidiar con una imprenta o un programador, es así que se ocupa de asesorar como un servicio más para brindar al cliente.

En lo personal

Tiene el mismo compromiso al momento de trabajar y en su vida diaria. Busca siempre ser positivo y proactivo, le gusta mucho ayudar, colaborar en la medida que sus recursos (llámese tiempo o material según los casos) se lo permitan. Trata siempre de poner más del 100% y que el humor no le falte, ya sea en el trato diario o en el trabajo, el buen humor es un recurso fundamental que le permite afrontar los vaivenes de las negociaciones y genera siempre buena predisposición.

Sergio es un diseñador emprendedor, creó un espacio propio para trabajar, puesto en su casa, con sus computadoras y máquinas de diseño. Se considera poli funcional en su área, es decir, administra los tiempos para poder diseñar, imprimir, gestionar, ver proveedores y cobrar. No es una tarea fácil hacer todo en su casa, ya que tiene su familia, “Una buena gestión con los tiempos y clasificar las prioridades permiten que las cosas sean más llevaderas”, expresó Sergio.

Momentos de crisis

Se los toma con tranquilidad, pero no solo en el diseño sino en todos los órdenes de su vida. En el área donde los diseñadores se desempeñan, el estado de tranquilidad le genera más variables para analizar y alternativas para llevar a cabo en cada proceso, esto gracias a los años en la actividad como diseñador.

> Sergio Álvarez

Momento de mostrar un diseño

Toma con firmeza y convencimiento lo que propone, y que es lo conveniente para cada cliente, siempre defiende lo que hace, valorando todo lo previo que llevó a cabo. Es por eso que para él es fundamental el diálogo con el cliente y es ahí donde comienza el proceso de diseño". Escucha al clientes, y acepta las modificaciones sin que provoque un cambio radical en la propuesta.

Además toma una actitud de análisis, trata de ver el contexto en el que se armó esa pieza para no caer en críticas simplistas. Siempre rescata, valora y pondera todas las cosas que están bien hechas, lo considera aceptable si cumple la función correcta. Para Sergio si las bases están bien cimentadas, lo mejor es seguir construyendo hacia arriba. Derribar todo y arrancar de cero por el sólo hecho de sentir que el proyecto propio debe ser así, para él no sirve, no tiene sustento. Ahora, si ese trabajo realmente amerita hacerlo desde cero, siempre lo plantea con fundamentos y con objetivos a cumplir, nunca defenestrando lo hecho, sino dando vuelta la página y proponiendo soluciones a determinados problemas.

Tarifario

No toma como referencia otros tarifarios, reconoce a los tarifarios de Misiones, Rafaela, Buenos aires y Mendoza pero en su opinión no se adecúan a la realidad con el mercado salteño, hay costos muy buenos para aplicarlos pero en la realidad si se los plantea al cliente, la mayoría son rechaza-

dos. Sergio no deja el trabajo por ser rechazado el presupuesto, busca llegar a un acuerdo mutuo para continuar y aprovechar la oportunidad.

Lo hace en función al tiempo, al tipo de trabajo, a su complejidad, lo favorece los años de trabajo para saber cómo cobrar determinado diseño. Toma como referencia el tarifario de Misiones ya que se acerca un poco a la realidad de Salta. Los demás considera que no se adecuan, ya que no todos los diseñadores tienen clientes A, porque abundan los clientes C. Por ende, para presupuestar trabaja sobre el tiempo, la complejidad y el tipo de trabajo.

Colegiatura

Para Sergio no se abre por desidia de todos los colegas, cuando se decidió abrir una asociación en el año 2007 se quería tener un tarifario que sirva como guía para todos los diseñadores, quedando sujeto la apreciación de cada uno el valor de su trabajo, pero ofreciendo una base para comenzar. Especialmente para la gente que egresa, y no tenga que ofrecer un costo muy bajo ni sorprenda al cliente con uno que este acorde a la realidad. Uno de los objetivos de cada reunión fue lograr tener un tarifario, beneficios para los diseñadores y tener en cuenta aspectos gremiales que puedan servir. Sergio considera que un colegio se establece por ley, integrado por diseñadores que son recibidos, egresados de instituciones universitarias o terciarias reconocido por el Ministerio de Educación. Dónde no entrarían egresados de Institutos de computación o autodidácta. Comenzó el des-

> Sergio Álvarez

acuerdo, al saber que hay jóvenes que diseñan muy bien pero no tienen títulos y serían excluidos de la propuesta de una colegiatura.

Sergio considera que el colegio no es una cuestión de status ni figurativa, el diseñador tendrá que presentar en rentas su título porque en base a eso se tendrían beneficios, en cuestiones impositivas. Entonces su interrogante es “¿Cómo se haría con esas personas que no tienen el papel que lo avale como profesional y ejerce cómo diseñador?”.

En Salta no todos están dispuestos a hacer frente a las condiciones expuestas, por ende, sería una posibilidad abrir una asociación con un tarifario incluido.

Apoyo gubernamental

El gobierno es indiferente a las cuestiones de diseño gráfico y es el diseñador quién debería ir a buscarlo.

Gestión en la facultad

No hubo en diseño gráfico una materia de gestión, pero si en publicidad, es decir, en gestión de agencia de publicidad, la misma se puede traspolar al estudio de diseño. Sirvió de base para montar el estudio de Sergio, tal como en las cuestiones impositivas, gestión del monotributo y el manejo con los medios.

El entrevistado es un diseñador poli funcional ya que está en un estudio donde trabaja solo. Se encarga de diseñar, gestionar, ofrecer el servicio de imprenta, ver proveedores y cobrar. Reconoce que le cuesta delegar funciones, le cuesta

confiar en otra persona al momento de trabajar.

Para Sergio existen dos perfiles de diseñador gráfico: los introvertidos que se manejan en relación de dependencia y los diseñadores que salen a buscar, depende de cada uno que es a lo que aspira y se siente cómodo cómo profesional.

Presupuesto

Tiene en cuenta el tiempo, complejidad del trabajo y división de clases de clientes. Los años le dieron experiencia para saber con qué clientes se encuentra, y puedo tomar actitud de firmeza con respecto a las condiciones que ponga el mismo. Sergio con la mayoría trata de ser amistoso.

Al iniciar el proceso de diseño, entabla un diálogo previo con el objeto de tener toda la información posible, y trata de dejar conforme al cliente.

Con el presupuesto es diplomático, es decir, trata de evitar roces con el cliente, utiliza como método tener el 50 % al iniciar y el resto contra entrega para cerrar el trabajo. Tiene algunos clientes en quienes confía y les cobra al finalizar el diseño.

Promoción

Se maneja con el “boca en boca”, lo que llevó a tener mucho trabajo y hasta no tener tiempo. No tuvo la necesidad de promocionarse via online. Es un diseñador que trata de estar informado y leer mucho, porque le facilita al momento de relacionarse con el cliente, el poder negociar y estar en iguales condiciones.

> Sergio Álvarez

El diseñador puede trabajar muchas horas sin horarios, esto pasa cuando es independiente y es jefe de sí mismo. Sergio llegó a estar meses trabajando de lunes a lunes y reconoce que es una debilidad suya por el hecho de no cuidar su salud y no ser firme con el tiempo que le dedica al trabajo. Hoy, trata de tener un día de descanso sin dejar de lado las responsabilidades.

Inicios

Cuando volvió de Córdoba comenzó a buscar trabajo en relación de dependencia, dentro de un contexto complicado, previo al 2001. Un año difícil económica y socialmente, lo llevó a salir a vender publicidad y así comenzó a conocer gente, fue el comienzo a tener con tacto con otros colegas. En Córdoba también había ingresado en un estudio de publicidad. Ahí conoció a una persona que tenía el proyecto de sacar adelante su propio medio. Y así comenzó a trabajar con un socio, tuvieron un intento de agencia, que no prosperó porque el contexto nacional no era fácil, como experiencia le sirvió para encarar el trabajo. Gracias a eso, comenzó a llegar gente, lo conocieron y le encargaron trabajos.

A partir de la crisis económica suscitada en Argentina, en diciembre del 2001 Sergio decide estudiar Diseño Gráfico para forjar más la comunicación visual. Trabajó en varios lugares, aprovechó su edad de juventud para trabajar muchas horas y tener varios trabajos para sumar experiencia. La misma, fue fundamental para hacerse independiente. Fueron nueve años de aprendizaje en la imprenta, aprendió

a solucionar situaciones que surgían en el momento, tomar decisiones fue una gran herramienta en el diario dónde estaba.

Detectó cuáles eran sus limitaciones y el tiempo de entrega de cada diseño en la agencia.

> Juan José Gana

Fecha de realización: Septiembre - 2016



Estudios

Técnico en Diseño Gráfico y Publicitario en IES Colegio Universitario (Córdoba) - 2004

Trabaja en relación de dependencia y de manera independiente (con su propio estudio y en su casa). Anteriormente trabajó en imprentas donde adquirió mucho conocimiento. Es docente en la Universidad Católica de Salta, se desempeña como auxiliar docente en Tecnología de 1er. Año y Diseño de Identidad Institucional 4to Año.

Diseñar es algo que le da mucho placer y le motiva el aprendizaje diario. Como diseñador quiere lograr una comunicación eficiente, tener clientes satisfechos que valoren su trabajo, y ser llamado cada vez que necesiten diseño o publicidad. Siente que tiene todo para diseñar: comodidad, música, mates y su Mac, con eso es suficiente.

En lo profesional

Es honesto, fanático de su trabajo, muy “chic”, algo “nerd”.

En lo personal

En lo personal se considera de muchos amigos, le gusta compartir lo más que pueda con ellos. Siempre tiene buen humor, es melómano y cinéfilo. No se considera emprendedor pero siente que no debería conformarse tanto con sus logros.

Momentos de crisis

La palabra “Crisis” en chino es oportunidad, para él es el momento de realizar importantes cambios de plano en su vida, es la nueva puerta que se le abre para evolucionar, y con más experiencia.

Relación con el cliente

Trata de mostrarse muy profesional, seguro de su discurso, convincente, respetuoso y amigable. Al momento de recibir un diseño y siente el entusiasmo sobre la temática le dan ganas de emplearlo ya mismo, de lo contrario, lo difiere omitiendo hasta la fecha límite, le llama como el famoso “Dead line”.

Tarifario

Nunca vio uno de Buenos Aires, a su entender, el más popular fue el de la Asociación de diseñadores gráficos de Jujuy, (considera que actualmente lo descuidaron), y el que hace ruido es el de la Asociación de Rafaela, por el cuál como diseñador no comparte mucho las tarifas, nunca las usó y le parece que eso es para principiantes, dirigido a los diseñadores que recién se insertan en el mercado laboral. Después de más de 20 años en el diseño, sabe cuánto vale y cuanto le gustaría ganar por cada movimiento de su mouse.

Colegiatura

Ya existe un Colegio, el primero y único, el de Misiones. En Salta es un tema complejo, intentó abrir uno en conjunto

> Juan José Gana

con otros diseñadores. Fue socio fundador y Vice Presidente de APDGS (Asoc. de Publicitarios y Diseñares Gráficos de Salta). Luego de años de trabajo con algunos colegas, (quienes se juntaban todos los sábados, tenían Comisión Directiva, Estatuto, carnets, llenaban Libro de Actas, etc.), llegaron a la conclusión que no hay muchos diseñadores con ganas de realizar el trabajo administrativo que requiere una Asociación y menos de una colegiatura. Para él los diseñadores solo quieren diseñar y reclaman permanentemente beneficios de asociaciones.

Si no se logra por los mismos diseñadores, no lo hará nadie ya que todavía el diseño gráfico es una actividad nueva, con pocos profesionales, falta gente para que un Colegio sea algo con el que alguien pueda obtener ganancias dedicando tiempo al mismo.

Si se pudieron lograr algunas cosas, como la realización de eventos de diseños, tarifario salteño, etc., pero mientras se hacía este trabajo adhonorem, se sacrificaban horas de trabajo rentables y no funcionó, como en la mayoría de las provincias de Argentina. Pero, cada vez son más los diseñadores gráficos, y Juan no pierde la esperanza de que se pueda volver a intentar teniendo más apoyo de los colegas.

Apoyo gubernamental

Piensa que los diseñadores no se podrían quejar, en los últimos años el gobierno provincial y nacional dio bastante apoyo económico a Proyectos Creativos donde se incluye la profesión de Diseñador Gráfico. Pero a algunos diseñadores

no les gusta el manejo de la clase política de Argentina.

Actividades que realiza

Fuera de lo laboral sólo maneja una página anónima sobre diseño en Facebook, sin saber si lo hace para concientizar, sino más que todo para compartir cosas del diseño que le parecen interesante.

Gestión del diseño en la facultad

Aprendió muy poco, casi todo en la práctica, trabajando en diseño, desde los 19 años. Considera que todos salieron de la Universidad sabiendo de diseño, pero no se les enseñó a ser Empresarios. Por eso toma el rol de contar a sus alumnos sobre sus experiencias con clientes, negociados, cotizaciones, cómo es ser empleado, empleador y cadete de uno mismo.

Presupuesto

Es gestionado principalmente, por el tipo de Cliente: Grande, mediano o pequeño. Cobra por la cara del cliente, la envergadura de la Empresa, y cantidad de empleados. Considera que no es lo mismo el costo que se le pasa a un cliente nuevo, que a otro que trabaja siempre con él. Además valora mucho la fidelidad de los mismos y los cuida.

Relación con el cliente

Trabajo con buenas personas, siempre fue todo perfecto de la “A” a la “Z” y tiene clientes que con el tiempo se convirtieron en verdaderos amigos. Le tocó trabajar para gente

> Juan José Gana

deshonesta, irrespetuosa, y de esa forma dejó de interesarle seguir teniendo relación con ellos. Su estrategia es espantarlos con la próxima cotización. Para lograr una mejor organización el orden y la limpieza está en primer lugar y es lo que más cuesta, con ser honesto, eficiente, responsable y profesional logra que todo vaya a la perfección.

Promoción

Es casi ninguna, lo llaman muchos clientes que ven sus trabajos expuestos en una página de Facebook que no actualiza casi nunca. El “boca en boca” y unas buenas tarjetas nunca le fallan para tener una buena estrategia.

Proceso de diseño

Realiza un análisis profundo del problema, a través de la generación de un Brief completo. Usa mucho el “Wikipedia” para interiorizarse en la temática. Y cuando no surgen ideas, se relee el Brief.

La interpretación del concepto de la comunicación es importante al efectuarlo, poniéndose del lado del consumidor, como Mel Gibson disfrazado de mujer para entender a las mujeres en su película “What’s woman wants”. Como diseñador la inspiración a veces llega, y a veces no, pero si se insiste, confía en que siempre llega el momento de iluminación.

El trabajo en equipo

Como diseñador trabajó muchos años en dupla creativa con

un publicitario / redactor, con excelentes resultados pero ahora, prefiere trabajar solo.

Relación con el proveedor

Para él es importante, ya que es esencial armar un equipo de “partners”: ilustradores, impresores, dibujantes, programadores, fotógrafos, etc. En los que se pueda confiar para complementar el trabajo y ofrecer una comunicación global. Para Juan hay mucha guerra de egos entre los diseñadores, todos quieren ser el mejor.

Hace un tiempo tenía una agencia de publicidad, con varios socios, con las tareas bien repartidas: redacción, diseño, cuentas. Luego de esta experiencia, logró trabajar de manera independiente, ser su propio jefe y cumplir el sueño del 85% de los diseñadores, el hecho de trabajar en casa en pantuflas, no lo cambia por nada.

> Carla Aguilar

Fecha de realización: Septiembre - 2016



Estudios: Licenciada en Diseño gráfico de la Universidad Católica de Salta, graduada en el año 2014. Trabaja de manera independiente, siendo dueña de su propio estudio de diseño “Y punto”, brinda servicio de diseño e impresión.

Inicios

Comenzó en el año 2010, luego de terminar de cursar la carrera, fue ayudante de cátedra dando una charla para los ingresantes. Le gusta la docencia, porque disfruta el diseño. Comenzó a trabajar en el 2012, antes de comenzar diseño realizó cursos. Eso hizo surgir algunos trabajos pequeños, tenía una socia que era su prima, ambas le dieron forma al emprendimiento con el tiempo. En 2do año de la carrera comenzaron a trabajar mucho más. Al finalizar la facultad continuaron trabajando juntas, es por eso que nunca tuvo la necesidad de trabajar en relación de dependencia. Le gusta arrancar sola y ser ella sin trabajar en una agencia aparte.

Objetivos

Van de la mano con los de cada cliente. Busca satisfacer las necesidades del mismo en el ámbito de la comunicación visual, pero por sobre todo busca sorprenderlos con cada trabajo, los cuáles se presentan como desafíos a resolver de la manera más eficaz y creativa posible.

En lo profesional

En el momento de trabajar su principal limitación es el dibujo. Para ser diseñador se siente muchas veces limitada

al no poder resolver algunos trabajos como se los imagina, reconoce que no tiene ese talento y le encantaría tenerlo. Intenta ser siempre responsable, constante, y trata de entregar en cada trabajo lo mejor de ella. Se involucra mucho en el trabajo, disfruta de estar con el cliente.

Es una emprendedora muy joven con un sentimiento de emprendedurismo constante. Busca ideas nuevas pero a veces le cuesta alcanzar todo lo que se propone, por tiempos o situaciones muchas veces se queda a mitad de camino. Sin embargo, le gusta estar siempre haciendo algo nuevo y pensar proyectos. Por ahí no puede hacer todo por cuestiones económicas. Además es introvertida, inquieta y le gusta aprender cosas nuevas.

Le cuesta a veces concretar las ideas que genera y después deja pasar el tiempo sin hacerlo. Tiene la actitud de ser una persona muy inquieta.

Actitud frente a una crisis

Es algo que fue cambiando con el tiempo, antes solía frustrarse mucho, con el tiempo fue cambiando, aprendió a tomarse con calma todo.

Relación con el cliente

Trata de sorprenderlo, es donde más se esfuerza, quiere darle siempre más de lo que espera, por lo cual siempre busca lo mejor en sus presentaciones, intenta mostrarse segura y también abierta a críticas o modificaciones, aunque cueste aceptarlas.

> Carla Aguilar

Tarifario

Lo utiliza como guía, no siempre cobra los valores recomendados, pero si intenta estar lo más próxima posible. El que más utiliza es el de Rafaela, de todos modos siempre chequea un poco en todos los demás tarifarios.

Si tiene clientes A respeta el precio y aprovecha para cobrar mejor el trabajo. Cuando son clientes C por lo general los precios cuestan un poco más en Salta, y trata de lograr un término medio.

Considera que el no tener tarifario, desmerece mucho el labor del diseñador gráfico, generalmente no se pide el título, o la matrícula.

Colegiatura

En su momento, cuando se armó el grupo de diseñadores, Carla no estaba involucrada, pero ahora sí lo haría, ya que considera que adquirió cierta experiencia que le da sustento.

Piensa que es una necesidad, pero no sabe fundamentar por qué no lo logran los diseñadores, tal vez por falta de organización.

Apoyo gubernamental

Se comenzó a prestar más atención y a entender mejor el rol del diseñador en la sociedad, lo cual es positivo, y esto se demuestra en la cantidad de concursos, créditos y apoyo a los emprendedores.

Actividades extras

Realizar cosas fuera de lo laboral para concientizar sobre diseño es un tema pendiente. Hace un año vende productos diseñados y usa mucho la página de Facebook. en este tipo de trabajo ve esencial la página de Facebook.

Gestión en la facultad

No aprendió y le parece que está bien que así sea, es consciente que es algo que se obtiene en el día a día obteniendo experiencia.

Presupuesto

Por lo general lo primero que tiene en cuenta para cotizar es el fin que se la va a dar a su trabajo, la complejidad del mismo, el tipo de cliente y el tiempo que se le va a dedicar al diseño. En el cobro pide la mitad para comenzar cuando son precios grandes, y cuando son montos pequeños les cobra cuando se le entrega el diseño.

Si tiene mucho costo lo que se esté haciendo en impresión, pide siempre el 50% cuando lo encargan y el 50% cuando se lo entregan. En algunos casos se brinda, y da la posibilidad de financiar.

Relación con el cliente

Suele ser muy buena siempre, intenta entablar buenos diálogos, dándole la confianza de opinar y participar, pero a su vez suele poner algunos límites, permitiéndose aconsejarlos sobre lo que considera de sus propuestas o decisiones.

> Carla Aguilar

Trata de tener una reunión previa en su oficina, principalmente cuando es un trabajo de identidad porque le gusta que sea pensado con profundidad. Una vez que sabe, elabora un presupuesto, lo envía por e-mail y si lo aceptan continúa el trabajo. Intenta manejarse por mail y no reunirse con el cliente, pero si le parece necesario conocerlo personalmente en algunos casos.

Piensa que el cliente puede tener la razón, y en ese caso suma mucho la actitud de tratar de orientar. Usa el fundamento como herramienta.

Promoción

Sólo utiliza Facebook, le gusta que estén las cosas que realiza. Usa de estrategia de venta la publicidad paga para que lo publicado tenga mayor alcance. Otros clientes fueron obtenidos por el “boca en boca”, y gracias a la facultad.

Proceso de diseño

Para lograr una mejor organización en su proceso de diseño suele armar una lista de todo lo que tiene que hacer y acomoda en el orden que fueron solicitados, de manera de ser justa con todos, en cuanto a los tiempos.

El momento previo al momento de diseñar suele ser siempre en su cabeza, una vez que fue la reunión con el cliente, todo queda dando vueltas hasta que surge una idea, y una vez que surge es como una necesidad urgente de plasmarlo en el programa para darle forma y materializarlo. Suele permitirse los tiempos y no forzarse, le gusta que realmente

surja.

Su procedimiento del diseño comienza desde que surge la idea, se busca materializarla lo antes posible, usa la computadora, una hoja en blanco, diseña en negro y realiza pruebas. Cuando cree que obtuvo el resultado que imaginaba, cambia de proyecto, deja de mirarlo un rato o incluso hasta el otro día, y al volver, ve si le sigue gustando y por lo general siempre hay nuevos cambios.

Realiza bocetos en la computadora en lugar de dibujarlos en un papel, le gusta escuchar música. Al cliente le muestra los diseños que le parecen mejor y sabe escuchar críticas del cliente.

Inspiración

Puede ser una revista, o búsquedas en web, otras solo un momento cotidiano, nunca sabe de dónde pueden surgir las ideas, solo surgen.

Trabajo en equipo

Durante mucho tiempo trabajó con su prima, amiga, compañera y socia. Fue su mejor momento, le encantaba trabajar con ella, sumaba mucho y se hacía muy divertido ya que coincidían mucho y tenían estilos muy similares. Pero no sabe si es lo mismo trabajar en un equipo grande que de a dos. Trabajar de a dos era una comodidad grande, le cuesta pensar en trabajar con otra persona, porque tiene su estilo y el diseño no lo delegaría. Pero si tuviese la posibilidad buscaría ayuda, por ejemplo, en colocación de vinilos, con el

> Carla Aguilar

tiempo le resultó cansador y no le dan los tiempos.

Con respecto a otros servicios como fotografía, edición, etc. valora mucho el trabajo de otros, cuando le piden trabajos así busca gente que se ocupe de eso y puedan trabajar en equipo.

Relación con proveedores

Además de diseñar, ofrece el servicio de impresión, tiene conocimiento sobre ambos temas. Trabaja con muchos proveedores, con muchos obtuvo buenos resultados y comodidades, con otros solo renegó, pero todo depende de la organización de ellos y la suya al momento de trabajar juntos. Es una ventaja para ella tercerizar cosas que no puede llevar a cabo, así no deja de ofrecerlas.

Le da al cliente la comodidad de pagar de una sola vez el diseño y la impresión. Tiene imprentas fijas con las que trabaja, una cartera de proveedores que los fue logrando con el tiempo. Para llegar a un buen proveedor tuvo que pasar por muchos para ver lo que quería y se imaginaba.

En vinilo y lona los consigue de buena calidad en Salta y es exigente ya que le gusta que el cliente esté contento. La ventaja en Salta es que me saca del apuro pero es más costosa que la de Córdoba (papelería).

Interactúa con los proveedores, llega, ve su trabajo, es muy curiosa. Le interesa mucho el sistema de impresión, es inquieta y le gusta aprender más sobre eso.

Ámbito laboral

Observa un cambio importante y positivo para el diseñador, los clientes salteños comenzaron a entender en qué consiste su trabajo y valoran los servicios que se ofrecen.

Tiempo atrás la gente improvisaba sus logotipos en Word, hoy llegan solos a pedir un diseño de identidad dándole la importancia y buscando ser aconsejados.

Según Carla la gente cambio de actitud, por el exceso de información que se tiene todo el tiempo, la gente está más modernizada y no tan tradicional. Antes era desgastante hacer entender la importancia de un logo. Pero con el tiempo se hizo más fluido y se produjo un cambio.

> Carla Coledani

Fecha de realización: Septiembre - 2016



Estudio: Licenciada Diseño Gráfico Universidad del Norte Santo Tomas de Aquino. Promoción 2008.

Trabaja de manera independiente en una empresa familiar MDC Publicidad. Diseña y se ocupa del área administrativa, y atención al cliente del local ubicado en el centro de la capital Salteña. Es docente en la Universidad Católica de Salta dictando la materia Editorial y Tecnología del Diseño. Le apasiona diseñar, le gusta crear mensajes para provocar algo en las personas que lo ven.

Su objetivo principal es que el diseño funcione. Le cuesta ser más curiosa con los programas y se define como diseñadora mental más que de mano. Hay cuestiones técnicas de programas que sabe usar pero no le dejan llegar a lo que quisiera.

Evita llevar trabajo a su casa, le cuesta diseñar cosas que son para ella o sus amigos.

En lo profesional

Con el cliente trata de ser equilibrada, no es una persona seria, sino un término medio. Es seria al momento de vender la idea pero intenta no perder el humor y la sonrisa. No le interesa perder clientes que la hayan tratado mal, esa norma la aplica también en la imprenta familiar.

En lo personal

Es más dada en local que afuera con los demás, en atención al cliente no se permite ser tímida ni dudar de lo que

dice, intenta mostrarse segura.

Nunca pensó dar clases, cuando le ofrecieron pensó que iba a ser ayudante de cátedra y terminó siendo auxiliar. Se considera como la persona que pone las pautas al trabajar, es motivadora, alegre, ciclotímica, imaginativa, exigente, autoritaria e influyente.

Tarifario

Lo usa cómo referencia sin usar los mismos precios, sobre todo el de Misiones. Al precio sugerido siempre lo baja porque en Salta no se respeta el monto, y también consulta con otros colegas de Salta y Tucumán como para tener referencia de ambos lados.

Colegiatura

Para ella no se abre una colegiatura ya que el diseño es algo nuevo en Salta, faltan años para que se lo tenga en cuenta cómo una profesión. En Tucumán hace más de 20 años que esta la carrera y recién en el año 2015 se pudo abrir un colegio de diseñadores.

Acá en Salta esta hace 7 años, recién se está abriendo junto a la experiencia que existe con diseñadores más grandes. Le parece bueno que se quiera abrir una asociación y observa que algunos diseñadores tienen una imagen de bohemios, libres y locos creativos. Hace falta voluntad de algunos al momento de juntarse. La mayoría de los diseñadores son Freelancer, por ahí es muy complicado organizarse.

En su trabajo lo fuerte es la imprenta, hacer diseño sola-

> Carla Coledani

mente es lo que menos hace, además de ejercer la docencia.

Gestión en la facultad

Hay poca orientación, la compra de libros le parece importante cómo por ejemplo “Cómo presupuestar diseño” de Piazza, la gestión no es algo donde hay mucho asesoramiento. En sí no se sabe cómo cobrar y vender. Presupuestar lo aprendió trabajando en el local.

Relación con el cliente

Se ocupa del área administrativa, diseño, impresión y corte. Su contacto con el cliente es al momento de acordar y responder e-mail, negocia desde el pedido hasta la entrega final.

Cuando diseñaba como freelancer primero se reunía con el cliente, se aboca mucho a la intuición para hacer las cosas más rápidas. Se toma el tiempo para observar a la persona que viene, y eso le da una idea de lo que él quiere. Una vez que ven el diseño para hacer, estima el precio teniendo en cuenta los tarifarios y bajando un poco el costo según la realidad. Luego se presenta la marca, un mini manual corporativo y brinda la opción de tres piezas gráficas que vienen como combo.

Presupuesto

Generalmente pide un anticipo y el resto en la entrega del diseño. La política que tiene el negocio hace 20 años, con-

siste en que el cliente imprima sin que el diseño sea cobrado. En el caso que sea un catálogo de complejidad alta si se cobra, y si el cliente no quiere imprimir en el negocio pero quiere el diseño, se cobra el trabajo de diseño. Generalmente no son piezas complicadas, son de baja complejidad por ejemplo: un folleto de salida masiva cuyo proceso se resuelve rápidamente.

Promoción

Es particular, tocado con la varita por el hecho de ser “La hija de...”, ésto le abrió muchas puertas, tiene clientes fieles y el plus de ser diseñadora le ayudó a ser más conocida. No usa las redes sociales para mostrar sus diseños, nunca se hizo un portfolio, algunos clientes fueron recomendados por personas a la que le diseñó y quedaron a gusto con el producto.

Acude a no firmar el diseño cuando entra en desacuerdo con un cliente difícil, y termina haciendo lo que quiere, por ejemplo: si quieren bordar y ella sabe que no va a salir bien, se los hace saber diciéndoles cómo va a salir. Trata de mostrarse como es.

Proceso de diseño

Cuando está en reunión con un cliente ya comienza a pensar qué hacer, su cabeza se va situando y armando todo, los elementos culturales, música, colores, películas, etc. Cuando sabe lo que quiere hacer, lo hace. Prefiere demorarse en preguntar lo necesario. Y usando mucho la intuición.

> Carla Coledani

Ámbito laboral

En Salta, el diseño está en crecimiento, hace unos años atrás no era tan importante. Pero se ve más calidad gráfica que antes.

Mucha gente se fue a estudiar y está volviendo, las empresas más grandes se dan cuenta que el diseñador tiene un rol importante. Por ejemplo Pinturería Martel o Soda Ideal tienen su diseñador. Y son empresas que tienen más experiencia, también está el cliente chico que no tiene el conocimiento del significado de un logo, pero sabe que es respetable con respecto al color y el tamaño.

Relación con proveedores

La empresa familiar tiene una constante relación con proveedores, quiénes están hace varios años, algunos encontrados por internet. Se hace un testeo de calidad del producto y el precio. Se tienen muchos proveedores de distintos rubros, pintura de serigrafía, hilos, gorros, remeras. Y hay una continua búsqueda de mejora de calidad del producto.

Áreas de trabajo

En la imprenta es difícil poder delimitar áreas de trabajo ya que la confianza existe por ser familiar la empresa, los roles están bien definidos pero las áreas no. Básicamente: área de fábrica (compra, ventas y producción lo hace su papá), dentro de la fábrica está su hermano (plotter, impresiones, gigantografía y el matizado para bordados) y ella en la parte de sucursal, en escala mucho más pequeña y siempre habiendo una retroalimentación. Si hay algo de serigrafía

lo manda a la fábrica. Luego viene un jefe de taller responsable de impresiones en fábrica. La empresa usa mucho la OPI (orden de pedido interno), cómo plan estratégico, la cuál no es fácil seguir un lineamientos. Con la OPI se manejan mejor las fechas.

Trabajo en equipo

Es difícil que haya una organización pero sí es consciente que la hay, quizás no la conozca ella misma porque casi todo lo hace de manera automática.

Se destaca el compromiso en cuánto a los tiempos, a veces es necesario quedarse horas extras. La palabra “Urgente” genera problemas por la gente que lo usa mal: “Todo es para mañana”. Por ende, se respeta mucho las fechas de entrega y es primordial el respeto entre todos.

Emprender

Fue emprendedora en la situación de crisis para la empresa, siempre buscó la forma de generar. El diseñador tiene que ser un poco emprendedor, al menos en Salta, si uno no es un malabarista que diseña, vende, cobrar es más difícil. Son pocos estudios de diseños donde se hace solo eso. Además emprender es estar en movimiento y uno tiene que ser eso. Es importante la proactividad, el hacer algo distinto, dinámico.

> Agustín Achával - Mauricio Luque

Fecha de realización: Septiembre - 2016



Estudios: Licenciados en Diseño Gráfico, Universidad del Norte Santo Tomás de Aquino.

Trabajan en equipo, tienen tercerizadas muchas partes, la agencia llamada “Descártes” abarca mucho más que dos computadoras trabajando, tienen parte de la cartelería, el área multimedia es derivada para otra parte para dedicarse en la gestión y diseño gráfico.

Trabajan desde 1998. Agustín comenzó a trabajar en la agencia y después pasó a ser parte de la sociedad por su buen desempeño y profesionalismo.

Mauricio necesitaba un socio y alguien para respaldarse, es así que decidió trabajar en conjunto con Agustín. En la actualidad funciona muy bien, se dividen todo, se paga y cobra todo junto, y se trabaja en equipo.

Agustín se encarga de la parte estética y el proceso de diseño, le parece esencial que a uno le guste lo que hace. Y Mauricio diseña pero se ocupa más de la gestión, y administración, hace mas de veinte años que encontró sustento en ésto. Ambos se sienten orgullosos al ver su trabajo en la calle.

Objetivos

No los tienen, si tienen códigos entre ellos, hasta que no tengan ese cliente no lo dejan ir, son ambiciosos. Piensan siempre en seguir creciendo, mejorando en lo interno, incorporando clientes, mejorando el servicio.

Valoran la amistad que tienen y se entienden. No tienen reuniones formales, sino que se juntan de manera informal,

no les gusta la estructura.

Hay momentos en que sí tienen que exigirse y ser responsables, porque tienen clientes que pagan por un buen trabajo.

En lo personal

Agustín siempre trata de estar de buen humor, pero hay días que no tiene paciencia.

Mauricio es más exigente, a la hora de diseñar, está en el detalle.

En lo profesional

Dicen ser la misma persona dentro y fuera de la agencia. En cuánto a la empresa, no existe una estructura definida, para ellos el diseño tiene que estar bueno. Cada uno busca solucionar las cosas, y piensan como llevarlo a cabo en equipo.

Momento de crisis

En un momento flojo, económicamente e internamente Agustín supo seguir y Mauricio siente tranquilidad por el trabajo en equipo que tienen.

Relación con el cliente

Se reúnen, escuchan el problema del cliente, buscan saber lo que quiere, y les hablan de las posibilidades que tiene. Una vez que se habla con el cliente le proponen pasarle el presupuesto detallado, no se trabaja con adelantos. En el caso de clientes que se encuentran fuera de la provincia de Salta, cómo en Tucumán no tienen la posibilidad de entre-

> Agustín Achaval - Mauricio Luque

visitar personalmente, de tal modo, utilizan el correo electrónico o mensajes de texto.

Presupuesto

Todo el trabajo es de ambos, los honorarios también, si tienen que preparar una cartelería de \$60.000 saben que no pueden adelantarle de su plata salvo que sea el negocio para ellos. En estos casos arreglan de pasarse archivos y diseños con pautas a seguir a quién se encargue de la cartelería por el cliente que les paga eso. Ambos realizan trabajos tercerizando, siempre cuidando al cliente.

Muchas veces se gestiona el 50% como adelanto para el trabajo y así tercerizar, pero en la mayoría de los casos se busca evitar pedir adelantos.

Relación con proveedores

El mismo tiene que ganarse la confianza de los diseñadores, es importante cumplir con las fechas de entrega porque sino le generan un problema directo con el cliente. Sus empresas de confianza son Artes Gráficas, quiénes trabajan con ellos desde 1998. También llevan trabajos a Cartoon pero no es la misma relación.

Tarifario

No lo siguen. No confían en el tarifario de Rafaela, Misiones, Jujuy. Para ellos es importante seguir la situación económica de un país, y determinan los precios a partir del nivel de crecimiento del emprendimiento y las posibilidades económicas del cliente. Hay personas que le pueden trabajar gra-

tis porque se dan cuenta que el producto es bueno y aunque el cliente no tenga el dinero para invertir en diseño.

Promoción

Lograron tener clientes buscando, y manteniendo su página de Facebook. Además crearon una página web, pero no la usan.

Disfrutan de ser independientes porque manejan sus propios tiempos, aunque no tienen un ingreso fijo por ende hay meses altos y bajos. Mauricio tiene facilidad para relacionarse con gente, esa habilidad lo ayudó a tener más trabajo. La agencia trabaja con empresas de Tucumán, por ejemplo con Alperovich S.A., uno de sus clientes de mayor nivel.

Proceso de diseño

Agustín no boceta, se considera malo en eso, directamente diseña en la computadora. Investiga en internet, saca ideas, para informarse sobre lo que tiene que diseñar, no usa el brief ni tampoco realiza una “tormenta de ideas”.

Mauricio escucha al cliente, y se va imaginando lo que quiere hacer, trata de captar la información para lograr ideas.

Se manejan con el fundamento al momento de defender el trabajo. Saben que hay casos en dónde se termina haciendo lo que el cliente quiere.

Al terminar el diseño, muestran dos o tres opciones sabiendo cuál es la mejor, buscan una estrategia para lograr que el cliente se quede con lo más conveniente.

> Agustín Achaval - Mauricio Luque

Trabajo en equipo

Cada uno tiene su rol en la agencia, y gracias a eso pueden desempeñarse mejor. El trabajo en equipo les parece importante, por lo que es indispensable saber la opinión de otro diseñador.

Gestión en la facultad

Nunca tuvieron una materia sobre gestión, para ellos la universidad no les enseñó, no vivieron lo que es la realidad. "El error de la facultad son los procesos finales y es necesario vivir lo que es un estudio" según Mauricio.

Ámbito laboral

Para Mauricio cambió la manera de pensar del cliente, la gente más joven entiende que lo que se ve en su empresa es importante. Es necesario que el diseñador observe y sepa interpretar lo que quiere el cliente.

Hay gente que sí valora el trabajo del diseñador y paga muy bien. La constancia les permitió a Mauricio y Agustín tener clientes hace más de 10 años.

Apoyo gubernamental

Es nula, sienten un favoritismo del gobierno hacia otros diseñadores de afuera de la provincia de Salta.

Colegiatura

Es importante, es una entidad que protege al diseñador, y le ayudaría a tener una jubilación. Un colegio otorga seguridad social, se tiene una obra social. El sistema actual es duro

con la realidad de los diseñadores, ya que tienen momentos de mucho trabajo y otros de no tantos ingresos.

La esposa de Mauricio es diseñadora, e intentó abrir una colegiatura para los diseñadores, pero no lo logró. El tiempo de cada uno es un factor importante al momento de hacer actividades extras al trabajo diario.

Ambos coincidieron que se necesitaría un apoyo gubernamental para lograr promover una ley. Para ello sería una ventaja importante que algún diseñador tenga contacto directo con la política.

> Analía Cuevas

Fecha de realización: Septiembre - 2016



Estudios

Diseño en comunicación visual, en la Universidad Nacional de la Plata. (2002).

Actualmente tiene su propio estudio de diseño llamado “Urbana”. El 1ro de enero de 1999 volvió a Salta mientras estudiaba en la Plata, hizo una pasantía de tres meses. La finalizó y continuó trabajando. La llamaron de agencias pequeñas de publicidad, trabajo meses, hasta que la agencia cerró y se animó a trabajar de manera independiente con los clientes que logró tener con el tiempo.

Luego de trabajar de manera independiente comenzó a dar clases en un terciario, hizo un año más en relación de dependencia, le costó tiempo terminar de estudiar pero pudo recibirse y volver a Salta con su propio estudio junto a un socio tras varios intentos de trabajar en equipo. En el año 2003 Analía abrió su agencia independiente, “Urbana, con más de 13 años de actividad”.

Motivación

Diseñar es lo que más le gusta hacer.

En lo profesional

Es exigente y paciente, si ve que el diseño es necesario cambiarlo por completo no duda en hacerlo. Hoy, no está todo el día diseñando, sino que tiene la función como Directora de Arte, es decir, observa todo, estudia y analiza teorías para que se las aplique. Se exige a sí misma como a los que

trabajan con ella.

Relación con el cliente

Para ella el cliente es el que más sabe en relación a su rubro. Además sabe respetar lo que el cliente quiere, pero para poner en claro cosas de diseño es contundente, defiende su postura y muy pocas veces termina haciendo lo que ellos quieran. tuvo casos en que el cliente confía en su criterio, y en otros no se llegó a un acuerdo.

Trabajo en equipo

Analía es emprendedora, maneja un equipo de diseñadores, y cuenta con la ayuda de una socia que se ocupa de lo contable y administrativo,

Momentos de crisis

Tuvo momentos difíciles por ejemplo con sus socios anteriores, ya que no llegaban a un acuerdo por tener visiones diferentes. Siempre tuvo la actitud de seguir haciendo lo que le gustaba. Actualmente, descarta la idea de trasnochar diseñando, solo lo hace como excepción, le parece esencial el trabajo en equipo ya que necesita de muchas opiniones. Paso por muchos cambios de espacios físicos para trabajar, hasta que perfiló a tener un estudio de diseño.

Objetivos

Nunca definió objetivos pero sí desea ser una referente en Salta teniendo su propio lugar de diseño.

> Analía Cuevas

Tarifarios

El estudio trabaja con tarifarios orientativos por la ausencia de una Colegio de Diseñadores. Trabajan y leen últimas novedades de La Plata, Mendoza, Misiones y Tucumán. Sobre eso, comparan y eligen los precios que se asimilan a la economía salteña. Para Analía los precios no son muy elevados, salvo el de Buenos Aires y La Plata. Salta está igual que Mendoza, Misiones y Tucumán”.

Presupuesto

Se tiene en cuenta las horas de trabajo, a eso se le va sumando al costo del diseño. Es importante investigar, observar la realidad social, y buscar la forma de relacionarse. Es necesario saber cómo armar el diseño, corregir, y presentar al cliente el material a utilizar. Sumando gastos de muestras, maquetas y transporte.

En este sentido, el presupuesto es a veces de tres o cuatro hojas, donde se explica todo, los objetivos, cómo se realiza, el tiempo y de esa forma la mayoría de los clientes dicen que sí porque logran entender con detalles de qué se trata. Según cómo se resuelva el trabajo se les hace pagar, por lo general se pide la entrega de la mitad del costo total, y después la otra mitad para cancelar, o sino al monto total se lo divide en tres partes para dar la posibilidad de poder pagar.

Relación con el socio

La compañera de Analía es Licenciada en Negocios Internacionales, es quién ve la parte administrativa, ambas traba-

jan con el presupuesto y logran llegar a un acuerdo.

Los roles se dividen en dos, la socia se encarga del marketing digital, make marketing, folletos virtuales y estadísticas sobre las redes sociales.

Trabajo en equipo

Cada uno es bueno en algo, logran que cada diseñador esté divertido en lo que le gusta hacer. El estudio tiene profesionales que trabajan hay más de diez años y tiene un rol determinado.

Analía no diseña, sino que planifica reuniones que le consumen todo el tiempo, se siente más productiva haciendo la dirección de arte, es la que releva, va a la empresa a la que se tiene que hacer el diseño, traslada todo lo observado a un guión para hacer un video animado. Le encanta averiguar, y leer.

Relación con el cliente

Se compromete con el trabajo, investiga para poder explicar con fundamentos teóricos el diseño final y prepara un escrito describiendo un análisis del negocio, competencia, el canal de comunicación que utiliza el rubro del cliente y el presupuesto.

Cuando se reúne con una persona que no conoce, al escuchar si no se sabe sobre el producto, se acude a la investigación para lograr una charla fluida con el cliente.

> Analía Cuevas

Promoción

Nunca se hizo publicidad, las redes sociales están sin uso, pero es algo pendiente por hacer para mostrar lo que fue haciendo en 13 años de actividad. Se obtienen clientes por “el boca en boca”. Analía considera que la imagen del diseñador son sus trabajos. No le gusta el diseñador que se mete en un estereotipo, y no se da cuenta que el cliente lo que busca es tener una persona parecida a él.

Relación con proveedores

Por sus capacidades técnicas confía diseños a la imprenta “Artes Gráficas”.

Actualmente, la deficiencia es la cartelería, impresión de banner, stand, por ende, el estudio todavía no encuentra el proveedor ideal que cumpla con todos los requisitos del diseño y calidad.

No trabaja con gente de afuera, son todos de Salta. El Diseñador también se ocupa de hacer un control de calidad en la imprenta.

Sería ideal que todas las ideas se hagan realidad, existen limitaciones en impresión,

Colegiatura

Tuvo la posibilidad de ser parte del equipo de Salta pero no llegó a un acuerdo con sus compañeros, tenían punto de vista diferentes. Por tal motivo le pareció una pelea de egos, lucha de intereses personales sin cumplir el objetivo primordial: obtención de honorarios fijos.

No estuvo de acuerdo que se quiera integrar en una colegiatura a diseñadores autodidáctas, sin títulos. Desde su punto de vista, una institución debe estar nucleada por diseñadores titulados, y de esa forma la carrera será beneficiada. Y para el que no esté dentro de esos parámetros darle la posibilidad mediante la asociación de gestionar como obtener su título, así se lograría nivelar para arriba.

El motivo por el cuál no se compromete con la idea, es por tiempo pero si existe alguien que se encargue, ella aportaría con ideas.

Apoyo gubernamental

Debería partir desde el hecho de contratar diseñadores locales, por lo general los trabajos en Salta los contratan de afuera. No se realiza una licitación donde gane el mejor, si habría una asociación o Colegio de Diseñadores bien constituida sería un acceso directo a ser reconocidos como profesionales idóneos que resuelven cuestiones de gobierno.

Ámbito laboral

Mejoró, gracias a la tecnología la comunicación es más rápida, el uso de programas se actualiza constantemente. Hay clientes que valoran el diseño, lo ven como una necesidad. Antes el diseño iba incluido con la imprenta, ahora se ven más diseñadores independientes.

> Miguel Papadópulos

Fecha de realización: Septiembre - 2016



Estudios: Técnico en Diseño Gráfico y Publicitario en San Judas Tadeo de Salta, trabaja de manera independiente como diseñador socio fundador del estudio de diseño “Núcleo”(1996-2016)

Formó sus conocimientos en una escuela pero también aprendió a entender al cliente gracias a la práctica. Realizó un taller de serigrafía y comenzó a trabajar con un compañero, vieron clientes, se motivaron, manejaron ventas y comenzaron a conocer sin saber de eso.

Motivación

Diseñar y seguir trabajando en lo que le gusta, disfruta comunicando de distintas formas.

Antes el servicio de diseño se hacía junto a la impresión, ahora se puede optar a diseñar de manera independiente.

Tarifarios

No le sirven de base, tienen tres tipos de clasificaciones de empresas grandes, medianas y chicas según el grado de investigación que requiere el trabajo.

Promoción

Hace 17 años que el estudio se encuentra en actividad, tienen clientes que llegan por recomendación de otros o porque vieron trabajos hechos que les otorgó confianza.

No tienen la necesidad de salir a buscar un cliente C, apun-

tan a uno que pague bien y valore el trabajo.

Objetivos

Núcleo nació con una misión de nuclear, Miguel es el diseñador, su socio se ocupa de la instalación de un local a nivel estructura y materiales, otra persona se encarga del marketing y otra es también diseñadora gráfica. Todos tuvieron la idea de nuclear proyectos, brindar asesoría y comenzar con locales comerciales, desde mobiliario hasta el uniforme de la gente. Les gusta ser vanguardistas de diseño.

Los objetivos varían de acuerdo a la motivación que tiene cada uno, a Miguel siempre le gustó el diseño y aprendió a enseñar, hace 14 años que es docente en el Tomas Cabrera, en el San Judas Tadeo, y Colegio del Milagro.

Apoyo gubernamental

Piensa que si existe por la apertura de un Instituto de diseño y la carrera universitaria en la Universidad Católica.

Considera que en crisis política es donde el diseñador trabaja más, porque cierran locales y se quieren abrir nuevos.

Áreas de trabajo

El estudio está dividido en áreas, donde tienen programadores de páginas web, arquitectos que trabajan sobre un proyecto de determinado local, personal del taller que hacen los muebles, alguien que arma el mobiliario, el diseñador que arma la comunicación aplicada y por último el área administrativa que se ocupa de cobranzas y ventas.

> Miguel Papadópulos

No hay una obligación laboral entre sí, no hay horarios, cada integrante tiene la libertad de realizar otros trabajos de manera independiente, pero a veces cuesta el trabajo en equipo ya que no es una obligación la presencia.

En lo profesional

Miguel se considera detallista, muy exigente, desde el momento que se diseña hasta la impresión. Se fija en la competencia, aconseja al cliente, valora la perfección en las ideas al momento de cobrar. No le gusta trabajar apurado, respeta el tiempo apesar que eso lo llevo a perder clientes. Cómo estudio tratan de ser rápidos con las entregas pero respetando el proceso.

En lo personal

Es exigente siempre, se permite equivocarse y lo acepta.

Docencia

Planifica cada clase con el objetivo de motivar a sus alumnos. El tiempo le otorgó experiencia y mejor confianza con otros diseñadores, observa al otro. Tiene pasión por lo que hace, y quiere que sus alumnos puedan aprender a ser diseñadores profesionales, que descubran su rol y tengan libertad. Uno de sus métodos de enseñanza es dejar que hagan los trabajos como quieren, sin tener que hacer lo que él indica, es conciente que no tiene la razón siempre. Le parece importante tener distintos códigos de comunicación, acompañamiento, observación.

En el estudio es poco organizado, comienza a diseñar para un cliente, deja un tiempo de descanso y comienza con otro, luego continúa con el anterior para finalizar. Ésto lo llevo a tener una agenda para manejar sus tiempos, y tener un esquema personal.

Relación con el cliente

Las relaciones públicas son importantes, invita al cliente a tomar un café para que la recepción del trabajo sea mejor. Entabla una charla detallada para saber lo que necesita el cliente, tiene que saber el problema del producto, el problema del cliente, y se realiza conocimiento de campo para saber dónde se va a realizar el cambio.

Proceso de diseño

Se charla con el cliente, se ven sus necesidades, se hacen bocetos, se arma un lineamiento y de acuerdo a eso se diseña. La idea se puede ir adaptando y cambiando a medida que se lleva a cabo el proceso y con la aceptación del cliente.

Trabaja bocetando a mano alzada en el momento de la reunión, luego se pasa en la computadora y el diseño final al cliente, luego a la imprenta.

Tiene mucho trabajo, que lo lleva a cansarse y hacer otras actividades por aparte indistintas al diseño.

Además de diseñar, es coordinador de rugby y fotógrafo, son dos actividades que le gusta hacer.

> Miguel Papadópulos

Presupuesto

Para Miguel el que vende nunca cobra, por eso tiene otra persona que se ocupa de fijar precios y apurar con los tiempos.

Optan por recibir el pago después de la entrega, se da la posibilidad de pagar un inicial y al terminar cancelar.

Los materiales que se necesitan se arreglan con el cliente, éste método se fue moldeando con el tiempo.

En un momento pensaron llevarle a otra agencia la comunicación externa del mismo, ya que, pocas veces se conseguía comunicar de la forma deseada lo que era el estudio, había mucho desconocimiento y se pasó de ser una agencia de publicidad a ser un estudio de diseño.

Promociones

Usan “el boca en boca” y el lobby en lugares donde sabían que podía tener clientes es fundamental.

Relación con el proveedor

Toman el papel de cliente, buscan proveedores en Córdoba en el caso de no encontrar lo que quieren en Salta y así poder entrar en el mercado y la competencia.

La elección de proveedores lo hace Miguel, y de otro tipo de trabajo lo realiza el socio.

Ámbito laboral

El diseñador gráfico en Salta está mejor posicionado, hay charlas para hacer pasantías, las empresas buscan un di-

señador.

El diseño gráfico es un mercado nuevo, que inicia en el Tomás Cabrera, hay diez o quince chicos recibidos pero no todos siguen diseñando o abren una empresa, pero al menos el 50 % siguen diseñando. Sumando los egresados de la Universidad Católica provoca que el mercado sea amplio.

Colegiatura

En el año 1999 no se conocía el diseño gráfico, algunos eran diseñadores de oficios, de Corel, en su momento la idea fue clasificar las categorías y ver dentro de cuáles se incluía cada diseñador, así tener una regulación que genere un índice de precios, de costos. La intención de abrir una asociación no funcionó por tener opiniones diferentes, se enfrentaba el licenciado con el de oficio. Tener una asociación beneficiaría a que el profesional pueda defenderse en una empresa.

Luego de éste intento, el proyecto de una colegiatura comenzó hace 10 años, con los mismos integrantes, y se armó una asociación donde se pagaba mensualmente pero sin ningún cambio laboral, se comenzó a limitar, y no prosperó. Hace falta compromiso, y disminuir el ego de los diseñadores para evitar peleas internas. Tener un monotributo favorece a la obtención de una jubilación y eso es algo a favor. La idea de una colegiatura es que todos los diseñadores consigan trabajo, mantengan al cliente y se hagan valer. Existen diseñadores nuevos que regalan sus ideas con tal de tener un trabajo pero después se dan cuenta que no es factible.

> Catalina Chalabe - Verona Cipri

Fecha de realización: Septiembre - 2016



Estudio: Licenciadas en Diseño Gráfico, Universidad del Norte Santo Tomás de Aquino de Tucumán.

Comenzaron en un estudio de diseño hace diez años, luego entraron a la Municipalidad de Salta haciendo diseño institucional, luego las cambiaron al Gobierno de la provincia, al área de Jefatura de Gabinete.

Motivación

Sienten pasión a diseñar, no se ven haciendo otra cosa.

En el año 2001, hubo una época difícil en lo económico, entonces Catalina decidió buscar trabajo en la los negocios céntricos presentando una carpeta laboral. De ese modo, tuvo clientes importantes, contadores hasta llegar al ámbito de gobierno.

Verona cuando terminó la facultad empezó a trabajar como pasante con una chica que hacía la revista de la empresa Su Crédito. A la par puso un estudio de diseño en sociedad con tres compañeros, fue una buena experiencia pero se dieron cuenta que tenían objetivos distintos y no se distribuían los roles. Dejó de ser parte del equipo y conoció a Catalina, trabajaron en conjunto via online hasta estar en el mismo trabajo actualmente.

Trabajo en equipo

Se llevan bien y saben distribuirse las tareas. En la Municipalidad se armó un grupo con un artista plástico, un ilustrador, y ellas que hacían la identidad corporativa. Luego al

cambiar de área supieron definir el rol de cada una. Son comprometidas, siempre quieren entregar un trabajo bien hecho, y si tienen que continuar fuera del horario laboral lo hacen.

Momento de crisis

Les parece importante estar bien comunicadas, charlar los temas, son optimistas. Hacen un balance para observar todos los parámetros y encontrar una solución al conflicto.

Tarifario

En Gobierno hay un tarifario estipulado, que se respeta. Por lo general se usa el de Santa Fe.

Es útil tener uno, ya que les ahorra tiempo de búsqueda.

Relación con el cliente

Cuando trabajan por aparte de manera independiente, al cliente les ofrecen opciones, y son flexibles con el costo. Modifican el costo del tarifario. Dependiendo del tipo de cliente usan la fundamentación mas adecuada, por lo general cuando son contratadas es por que ya la conoce, saben como trabajan y confían en ellas.

En el Gobierno de Salta, si tienen que presentar la propuesta a una persona de otra área gubernamental tienen que explicar y defender la idea que proponen.

En lo profesional

Son muy prácticas, no les gusta mucho la teoría.



> Catalina Chalabe - Verona Cipri

Proceso de diseño

En gobierno si hay que hacer un logo para la campaña de algo, investigan y ven entre las dos que hacer. Deciden la línea gráfica y se reparten el trabajo. Hacen un manual interno con gama de colores, tipografía, imágenes, todo lo que van a usar. Partiendo de eso, se sigue diseñando lo demás. No usan bocetos, por el tiempo que tienen. Al presentar el diseño final, otra área se encarga de hacer el presupuesto.

Relación con proveedores

Independientemente conocen imprentas para trabajar de manera individual, es importante la calidad y la confianza.

Promoción

No tiene la necesidad de buscar al cliente, no viven de ellos ya que tienen un sueldo fijo y eso les da tranquilidad. No usan las redes sociales para hacerse conocer.

Colegiatura

Catalina fue parte de la Asociación de Diseño en Salta; era la tesorera. Le cansó la poca convocatoria que tenían en cada reunión.

Abrir una colegiatura les resulta indiferente, no les parece necesario, pero si les parece bueno relacionarse con otros diseñadores para intercambiar ideas sobre la profesión.

Apoyo gubernamental

Sí existe, porque ellas trabajan en gobierno y son diseñadoras en este ámbito. Ambas se dieron cuenta que el gobierno tuvo la necesidad de comunicar mejor, reconoce que el diseñador es una persona que se necesita. Antes se entraba a Facebook y la gente no se daba cuenta cual era la página de Gobierno o de una persona particular porque no existía una imagen asentada sobre ese tema. Cuando Verona y Catalina comenzaron a trabajar unificaron la imagen para darle seriedad.

Ámbito laboral

Según Catalina los emprendedores necesitan comunicarse, y valorar al diseñador.

Relación con el cliente

En gobierno siempre es directa, por mail o whatsapp, les mandan los trabajos a otras áreas; tienen una jefa que recibe el diseño final y emite las críticas.

Ambas trabajan con responsabilidad, compromiso, confianza, reconocen que les hace falta actualizarse en algunos herramientas de trabajo, ya que su trabajo es mecánico y no las lleva a necesitar más de lo que tienen.

Para finalizar fue bueno preguntarles a ambas qué les gustaba hacer y qué otras actividades fuera de lo laboral realizaban.

> Agustina Creche

Fecha de realización: Septiembre - 2016



Estudio: Licenciada en Diseño Gráfico, Universidad Católica de Salta (2014), trabaja de manera independiente.

Antes de recibirse comenzó a trabajar en una empresa donde se hacía cartelería y diseño; ella se quería recibir teniendo un trabajo. Siempre tuvo miedo porque quería estar egresada para sentirse que realmente podía hacer buenas piezas comunicacionales, pero también no quería terminar sin experiencia laboral. También hacía trabajos de manera particular para familiares y amigos. Comenzó a trabajar en Plus Visual, cartelería y diseño, aprendió acerca de preparar y aprovechar más los materiales. Renunció y entró a trabajar en ADV Group donde aprendió a manejar los tiempos. Estuvo un año, salió de Plus Visual e hizo un evento sobre la intervención de sillones. Ahí ella se ocupó de todas las piezas gráficas, terminó y la llamo la dueña de otra marca (Mafe). Para Agustina era fantástico porque era un trabajo para diseñar. Pero llegó un momento que se sentía muy estresada, sentía que ya podía independizarse, dejar la agencia y trabajar en los diseños que le encargaban, es así que dejó la agencia en el 2015 y en lo que va del año se convirtió en una diseñadora independiente.

En el 2015 Agustina quería sacarle provecho a todo lo que le ofrecía su campo laboral y hacía de todo. En el 2016 se dedicó a trabajar más en web, se fue de viaje a Francia por tres meses, volvió unos meses después a Salta pero tiene pensado irse de nuevo.

Motivación

Le gusta ver sus trabajos terminados y que provocan un cambio.

En lo personal

Se considera muy insegura.

Se sorprende de sí misma al momento de defender su trabajo, porque pierde la timidez y la inseguridad.

En lo profesional

Hay proyectos que le pueden gustar o no, tiene clientes que no le caen bien por el hecho que no siente química, pero separa esas cuestiones y continúa con su trabajo, es responsable, exigente y comprometida.

Promoción

Nunca tuvo una tarjeta personal, lo único que tiene es su firma de “be hung” (Cuenta personal donde muestra su portfolio).

Tarifario

Siempre lo cambia y lo adapta al cliente. Es conciente que puede haber gente con ideas y bajo presupuesto, en estos casos arma un plan de pago y lo espera a que pueda pagar todo.

Proceso de diseño

Primero, se informa sobre lo que quiere el cliente, en el caso

> Agustina Creche

que no tenga en claro lo que desea hacer ella le ofrece asesoramiento. Luego hace el presupuesto, pide un adelanto del 50% y al terminar se cancela. También opta por la financiación. Le pide al cliente que le mande toda la información necesaria sobre su producto. No le gusta bocetar, directamente pasa a la computadora.

Colegiatura

Es una buena idea, pero piensa que el equipo es difícil, supo que se estuvo trabajando en el proyecto con un grupo de diseñadores. Le gustaría matricularse, tener beneficios pero al ser una carrera nueva se demora el proceso.

No es una prioridad formar parte de un equipo nuevo, ya que no se tiene preparada para tomar decisiones que comprometan a todos los diseñadores. Hoy, le interesa seguir estudiando y perfeccionándose en diseño.

De existir una colegiatura piensa que sería positivo para tener más espacios de aprendizaje.

Relación con proveedores

En las agencias no tenía contactos con imprentas, es decir, no se ocupaba de la gestión. La experiencia le sirvió para conocer gente del rubro, y obtener contactos nuevos para tener en cuenta cuando trabajase de manera independiente. Confía en “Crivelli” y “Cartoon”. Viendo las impresiones se daba cuenta de la calidad, en lo particular siempre trabajó con imprentas chicas, siempre busca alternativas más económicas y prácticas. Cuando trabaja de manera inde-

pendiente exige calidad, y generalmente no va a una imprenta a consultar precios, es algo que evita hacer.

Trabajo en equipo

Actualmente no desea trabajar con nadie, aunque considera que tener alguien que diseñe con ella sería más enriquecedor.

Gestión en la facultad

No la aprendió estudiando, sino trabajando.

Ámbito laboral

Considera que fue cambiando, los clientes busca una identidad propia, valoran el diseño y lo comunicacional. Le gustaría que hacer cursos para perfeccionarse. En Salta le dan ganas de hacer cosas pero piensa que no están los profesionales que quisiera, hizo cursos en el Tomás Cabrera.

Relación con el cliente

Trabaja vía e-mail, de manera personal o por whatsapp. Le gusta interiorizarse con lo que hace el cliente, investigar, ver materiales, para ella la relación interpersonal es muy importante. Quiere irse, porque siente que acá ya sabe cómo es el mercado, que es lo que se puede hacer, dónde se va a tener un trabajo bueno y dónde no. Agustina busca conocimientos innovadores, trabaja de manera individual, tiene compromiso con el cliente, y quiere tener más experiencia para mejores resultados en un futuro.

> Conclusiones del trabajo de campo

En esta investigación se obtuvo información sobre el perfil, gestión, inserción y rol del diseñador gráfico en el ámbito laboral de la ciudad de Salta.

Se hicieron 42 entrevistas a diseñadores gráficos vía e-mail, con el objeto de recolectar datos sobre el profesional a través de un cuestionario de preguntas cerradas y estructurales. Además fue necesario realizar un análisis y recolección de datos mediante doce entrevistas semi estructuradas con una guía de preguntas que ayude a obtener información. Los resultados fueron representados mediante gráficos de barra y de torta.

Las preguntas están dirigidas a profesionales con experiencia en gestión y recibidos con un título mínimo de pre-grado. Fue necesario aplicar la observación directa para analizar el entorno laboral en el que se desempeña el diseñador.

Luego de recolectar los datos correspondientes se llegó a la conclusión que aporta la mencionada investigación.

El diseñador puede ser:

Diseñador independiente - FreeLancer

Tiene la oficina en su casa y también trabaja donde esté, puede tener a la par un negocio independiente para sentir la seguridad de una entrada de dinero fija. Es quien también adopta una posición crítica en cuanto a la realidad del diseñador, dado el incumplimiento y falta de valoración hacia el diseño en general, de parte del cliente. El profesional se encarga tanto de la parte creativa como de la gestión: dígame por ejemplo: trato del cliente, con el proveedor, cues-

tionones económicas y administrativas.

El diseñador que no puede trabajar solo, y tiene un aliado

Para hacer en conjunto todos los proyectos que se le presenten. Trabajan de manera independiente en su estudio de diseño, tienen su marca, su oficina, su propia organización y vive del rubro. Cumplen dos roles diferentes. Además de tener en común el conocimiento de diseñar es necesario que uno se encargue de la gestión con el cliente y lo administrativo (presupuesto, pagos y cobros). El otro diseñador tiene el rol de diseñar cumpliendo con los trabajos pedidos por el cliente. Es una buena dupla que si mantienen buena relación y respeto en cuanto a la igualdad de condiciones, tiene futuro de perdurar en el tiempo.

El diseñador que trabaja de manera independiente

Se encuentra en el proceso de búsqueda de tener un socio para compartir sus ideas. Mientras tanto diseña, hace gestión administrativa, establece el trato con el cliente y ofrece el servicio de impresión. Es el diseñador quien elige, adquiere el equipamiento y tiene su emprendimiento personal. Es decir, es multifuncional.

Se considera como el diseñador “pulpo”. No descarta la idea de trabajar con alguien más porque existen momentos de agotamiento y de necesidad de contar con ayuda.

Por razones económicas o porque no logra congeniar con otro diseñador que piense como él, o con quien se completamente, prefiere estar solo. No solamente tiene relación con

➤ Conclusiones del trabajo de campo

el cliente sino también busca lograr una buena relación con el proveedor quién lo ayudará en momentos de urgencia y entrega de trabajos.

El diseñador que trabaja en relación de dependencia

También puede tener la necesidad de trabajar en equipo, por afinidad, confianza y compromiso para hacer un negocio. Logran tener una amistad que perdura en el tiempo. El hecho de ser dependientes lleva a que no tengan contacto directo con un proveedor. Utilizan como herramienta esencial la fundamentación y la buena presentación del diseño. Poseen un sueldo fijo y eso les otorga comodidad, no tienen la necesidad de llegar a un desgaste de energía con clientes externos que no quieran cumplir con pagos. Ser dependientes no es un aspecto negativo para este diseñador, porque es un trabajo que le otorga seguridad económica.

El diseñador que trabaja en una empresa familiar

Las reglas y las formas de trabajo a las que se ajusta ya están establecidas. La ventaja es que predomina la confianza entre los integrantes. Este diseñador trabaja en el área de sucursal y realiza múltiples funciones: atender al cliente en el negocio, tomar su pedido, tener conocimientos de impresión, emitir facturas y enviar los pedidos a la fábrica, otro se encarga de recibirlo. Es decir, diseña y tiene contacto directo con el cliente que paga el servicio recibido. También puede ser docente, que disfruta de transmitir, tras su experiencia y

estudios, a otros futuros profesionales.

El diseñador que intenta muchas veces unirse con un socio para crear un estudio de diseño

Con prueba y error logra encontrar alguien que se encargue de la contaduría y el área administrativa. Este diseñador tiene una vasta experiencia en diseñar y luego de años se da la posibilidad de hacer relevamientos y dirección de arte, trabajando en conjunto con otros diseñadores (ilustradores, creadores de páginas web, apasionados por la editoria, y la identidad corporativa).

El diseñador jefe apoya el trabajo en equipo, y sabe escuchar al cliente. No le agrada las cuestiones administrativas por eso se las delega a otro. No le gusta mostrarse mucho frente a otros colegas, únicamente cuando es invitado a eventos sociales.

El diseñador que trabaja en equipo (contador, arquitecto, fotógrafo, etc) es independiente, tiene su estudio de diseño, se dedica a diseñar y tener contacto con el cliente

Las cuestiones económicas prefieren delegarlas a otros sujetos. Gracias a eso se permite crear, pensar, seguir, madurar las ideas y llevarlas a cabo. Además es el diseñador que disfruta de la enseñanza y de la transmisión de su experiencia a alumnos.

El diseñador egresado / graduado

Obtiene experiencia entrando y saliendo de una agencia a

➤ Conclusiones del trabajo de campo

otra y trabajando independientemente. Tras conocer el contexto laboral decide trabajar solo, continuar estudiando, e irse a otro espacio laboral o geográfico para adquirir más experiencia. No se siente maduro, para ser parte de un grupo de diseñadores que trabajen para obtener una colegiatura o un tarifario local. Es una persona que prefiere adoptar un bajo perfil en ocasiones y al momento de presentar su trabajo se mostrará más desenvuelta, de esa forma buscará hacer valer sus diseños. En el caso de Salta los jóvenes en muchos casos son frutos de formaciones locales y hay un promedio de egresados graduados de la Universidad Católica de Salta y el Instituto de Educación Superior Tomás Cabrera.

Tras lo expuesto, se desarrollan variables en común observadas a partir del análisis de entrevistas realizadas:

Tiempo

El tiempo es un factor límite para el diseñador.

Perfil

El identificar las cualidades de uno mismo no es algo fácil para el profesional ya que por lo general, se espera el reconocimiento de los demás. En este caso se logró comprobar como se ve a sí mismo el diseñador. El 81% de los diseñadores se considera creativo, el 54,8% apto para trabajar en equipo, el 57,1% autodidácta, y por último el 31,8% optimista.

Objetivos

El diseñador se plantea objetivos al momento de realizar su trabajo, tales como lograr demostrar su talento y ser reconocido, cumplir con el cliente, diseñar con un plus de creatividad e innovación y/o diseñar de manera funcional. La mayoría de los diseñadores salteños quieren cumplir con el cliente. A un 64,3% es importante diseñar con un plus de creatividad e innovación. El 35,7% busca diseñar de manera funcional, y una minoría quiere demostrar su talento y ser reconocido.

Momento de crisis

Todo profesional puede tener etapas exitosas y otras complicadas. Para salir de una situación de crisis el diseñador opta por lo general en ser responsable, el 66,7% opta por analizar el problema. El 61,9% coopera, la minoría quiere autonomía.

Actitud frente al trabajo

Existen etapas de gestión entre el diseñador y el cliente, tales como: pedido de diseño, presupuesto, realización del diseño, pago y entrega del servicio. En la etapa de pedido el diseñador se compromete a hacer lo mejor, analizar sobre el problema de comunicación, muestra interés y respeto sobre lo que pide el cliente.

En porcentajes, el 87,7% se compromete, el 16,7% es flexible, el 45,2% opta por el análisis, el 38,1 muestra respeto, y el 71,4% se interesa por el trabajo.

➤ Conclusiones del trabajo de campo

Tarifarios

ninguno sigue los precios estipulados por tarifarios de Rafaela, Misiones y Jujuy. Únicamente se los usa como guía y luego se realizan modificaciones de acuerdo a la realidad económica de la ciudad de Salta y del cliente. Sin embargo, los tarifarios más vistos por el diseñador salteño es el de Jujuy, Misiones y Rafaela. Tienen la necesidad de tener un tarifario local acorde a las posibilidades del cliente salteño respetando las distintas clases (A,B,C). Tener un tarifario para el diseñador que trabaja freelancer o en relación de dependencia, significaría una ayuda fundamental para dar valor a su trabajo y en pos de que el cliente no tome la decisión por el profesional mismo. el 47,8% opta por tener su propio tarifario de precios porque los demás no responden a la realidad del cliente.

Presupuesto - precios

Al cotizar un trabajo se necesita dar valor y tener criterio para fijar precios.

Se aplica de acuerdo a parámetros como el tiempo ocupado, la complejidad del trabajo, el tipo de cliente, la experiencia, conocimientos, el tarifario y el título habilitante. Algunos tienen en cuenta todos y otros solamente algunos, el 83,3% fija por el tiempo, el 76,2 según la complejidad, el 69% por el tipo de cliente (Cliente A,B,C), El 19% por la experiencia y los conocimientos, el 29,4 por el tarifario y muy pocos por el título habilitante.

Forma de pago

Luego de fijar precios se propone una propuesta de pago que beneficie al cliente y al diseñador, el 88,1% de los diseñadores decide que el cliente pague la mitad del total por adelantado y el resto al entregar el trabajo, el 4,8% el pago total adelantado y el 7,1% el pago total al entregar el trabajo.

Motivación

Lo lleva a seguir trabajando como tal para vivir de la profesión el 83,3% por pasión a la profesión y el 14,3% por cuestiones económicas.

Gestión

No solamente es diseñar sino también administrar el dinero, pagos, cobros, emisión de facturas, rendimientos a organismos como AFIP e impuestos. Además la gestión con el cliente, presentarle presupuesto, llegar a un acuerdo y diseñar.

Relación con el cliente

Es necesario comprender y escuchar lo que quiere el cliente. También usar la fundamentación como herramienta primordial al momento de presentar su diseño y poder defenderlo. El contacto con el cliente se hace mediante una reunión personal como también por e-mail. Se escucha y observa para poder llevar a cabo un buen diseño.

En la etapa de entrega del trabajo el 69% de los diseñadores buscan ser creativos y seguros, el 66,7% es responsa-

➤ Conclusiones del trabajo de campo

ble, y el 31% flexible con la opinión o necesidad de cambio que pueda manifestar el cliente ante la propuesta. Al diseñador también le gusta que el cliente sienta pertenencia y representatividad sobre el trabajo realizado.

Debilidades

El 33,3% de los diseñadores gráficos desean mejorar la gestión de presupuestos y tarifarios. Resulta que no solo tiene que dedicarse al diseño sino también desempeñar el rol y adoptar el perfil de un diseñador que sepa manejar su negocio en todos los aspectos.

El 31% quiere mejorar el dibujo, el 7,1% quiere tener una mejor presentación en la propuesta de diseño, el 14,3% manifiesta el deseo de desarrollar la facilidad en el manejo de programas de diseño y en el trato y/o relación con el cliente/proveedor.

Tener clientes no es una tarea fácil, se necesita paciencia y pensar estrategias para poder ser elegido y llamado, la cartera de clientes del diseñador se logra gracias al “boca en boca”, es decir, por recomendación de otros clientes.

Por eso, es importante que en el proceso de diseño y hasta la finalización se mantenga una buena relación y el trabajo esté bien logrado para poder hacerse reconocido en el medio. El 92,9% tienen clientes por recomendación de otros, el 7,2% haciendo publicidad en medios tradicionales, marketing personal y por instituciones educativas.

Proveedores

Su relación es muy buena, es importante la confianza para obtener beneficios en pedidos y entregas de diseños e impresión. El diseñador también tiene que saber criticar si un trabajo está bien o mal logrado.

Por lo general, conocer proveedores es una tarea del diseñador, el 69% los consigue por contactos, es decir, mediante consultas con otros colegas. El 26,2% por su reputación, es decir, sugerencias del boca en boca, y el 4,8% mediante búsqueda online, al aprovechar la ventaja de la era digital y su rapidez.

Equipo

Es importante, tener la opinión de otro diseñador ya que sirve de apoyo. Es esencial que haya afinidad, una cierta amistad y buena comunicación para sentirse cómodos.

El socio tiene que sentirse cómodo con el rol que hace, ambos aprender a compartir los objetivos, logros y metas porque una buena relación hace que perdure en el tiempo.

El diseñador en gestión prefiere trabajar en equipo ya que le permite obtener distintas opiniones y el tiempo sería mejor distribuido. El 69% opta por el equipo y el 31% por trabajar solo.

Pero el profesional puede desear trabajar en equipo y por algún motivo o circunstancia lo lleva a trabajar solo, de manera independiente o con un colega que lo acompañe en el proceso de diseño. El 50% trabaja solo, el 23,8% trabaja con un socio y se dividen los cargos, uno se ocupa de la

➤ Conclusiones del trabajo de campo

gestión y otro del diseño.

El 23,8% trabaja en equipo por áreas, y el 2,4% trabaja en equipo y toma decisiones de cada proyecto (tiene una agencia).

Experiencia en gestión

La experiencia en gestión ayuda al diseñador a tener más práctica, el aprender a relacionarse con el cliente, a conocer las clases de clientes que existen. Se equivocan y buscan la solución, logran una mejor organización, modifican su conducta frente a los demás y tienen la actitud de reconocer las fortalezas y debilidades.

El 81% aprendió a gestionar su trabajo mediante la experiencia laboral, el 16,7% por la universidad y el 2,4% en espacios familiares. Por lo general en el ámbito educativo se aprenden las herramientas pero práctica se alcanza al salir a la calle a trabajar y relacionarse con los clientes.

Colegiatura

Exitió un intento por abrir una colegiatura para proteger los derechos de los diseñadores y crear un tarifario local, pero no había funcionado. Se buscó obtener una jubilación, fijar los honorarios, crear una obra social, ya que se consideraba que la situación del diseñador era inestable.

La idea de unir a profesionales de distintos roles con títulos y sin ellos habría sido un impedimento para no ser aceptada la idea por algunos diseñadores.

La falta de tiempo se constituye como una debilidad para

el diseñador.

La existencia de una colegiatura es un deseo del profesional, ya que el 85,7% está de acuerdo y el 14,3% tiene sus dudas. Pero una respuesta negativa explícita no se recibió por parte de los diseñadores de Salta. El diseñador debe detectar sus virtudes y debilidades para trabajar mejor, y poder enfrentar cualquier crisis que se le presente.

➤ Conclusión Final

El aporte de la investigación es dar un panorama de la realidad de la profesión del diseñador gráfico en Salta con su parte negativa y positiva ya que nunca se realizó un análisis sobre el tema, analizando al diseñador como es y hacia dónde va.

Para esto, se llevaron a cabo 42 encuestas via e-mail a profesionales en diseño gráfico con el objeto de conocer su perfil y gestión determinando que la mayoría trabaja de manera independiente y aman la profesión. A partir de las mismas, se eligió entrevistar a 12 diseñadores gráficos con el objetivo de conocer en profundidad su gestión. Por lo tanto, la investigación también posee un enfoque cualitativo ya que se buscó obtener información mediante la observación y el análisis de contenido.

Esta investigación se enfocó en diseñadores independientes y dependientes con más de 2 años de profesión, teniendo como mínimo un título intermedio.

El diseñador es un profesional en búsqueda de reconoci-

➤ Conclusión final

miento laboral, siguiendo conceptos básicos sobre el mismo es acertado decir que el diseñador busca comunicar a través de su desempeño, de su creatividad e innovación.

La especialización es esencial para poder dar pasos importantes que sean valorados por el cliente viendo los resultados del trabajo. En los cuestionarios hechos a 42 diseñadores la mayoría tiene como condición laboral ser Freelancer, es decir que estaríamos de acuerdo con la premisa del diseñador Jorge Piazza donde define que el diseñador al graduarse busca su independencia, no tener un jefe sino ser él mismo su propio dueño.

Piazza (2012) en su libro de gestión del diseño niega que es bueno trabajar solamente por pasión en la profesión, porque podría llevar al profesional a aceptar condiciones del cliente que lo lleven a renegar de situaciones. Se detecta un porcentaje de diseñadores de Salta que trabajan como tal por cuestiones económicas, es decir que podrían tener beneficios personales que lo ayudan a dedicarse y a vivir del diseño.

La innovación es importante no sólo por el concepto de crear algo nuevo que llame la atención sino por el hecho que innovar es también buscar como profesional un cambio personal que lo ayude a adaptarse a los cambios del contexto laboral, lo que piden los clientes. El diseñador de Salta busca cumplir con el cliente y tener un plus de creatividad e innovación, es decir, que la intención de actualizarse esta latente, solo sería cuestión de aprovechar las oportunidades que se le presenten.

El ego del diseñador no es en la mayoría un deseo personal generalizado sino que es mas importante dedicarse a hacer un trabajo que sea valorado y que sea funcional para el cliente.

Con respecto a las habilidades del diseñador, muchos no tienen los mismos dones que otros, tal es que para Frascara (1994) el diseñador grafico ya profesional debería ser un especialista en comunicaciones visuales y tener un buen manejo en el proceso del diseño respetando el concepto y la idea pero ocurre en la realidad que el diseñador se encuentra con debilidades tales como en la gestión de presupuestos y tarifarios, saber dibujar no siempre es un talento que tendrá de manera segura sino que a algunos les toca especializarse para poder ofrecer mejores servicios al cliente y poder entrar en terrenos de diseño mucho mas abarcativos. Estas son dos desventajas que puede tener el diseñador al momento de trabajar en Salta.

Una ventaja esencial en el diseñador que le permitirá insertarse con facilidad en el grupo de profesionales es la creatividad, la responsabilidad en su gestión y la cooperación con sus pares.

Con respecto a la gestión para Piazza (2012) el diseñador tiene que tener un plan estratégico para tener organizado el proceso de diseño y creación, lograr tener una relación amena con el cliente donde cada uno pueda aportar sus ideas y lograr un trabajo final que sea satisfactorio para ambos, existen casos en donde el diseñador hace lo que quiere el cliente y no tiene la capacidad de gestión para organizarse,

➤ Conclusión final

anotar sus ideas y planificar el tiempo que utiliza para cada cosa por ejemplo tener en cuenta la gestión externa e interna donde lo personal ocupe un lugar y el proceso de diseño sea otro espacio para tener una mejor organización y no caer en el cansancio y desorden profesional. La mayoría de los diseñadores opinan que la gestión, fue aprendida mediante la experiencia y el tiempo, no con la ayuda educativa. El trabajo en equipo es parte de la formación de un emprendedor, donde se busca dividir los roles y tener un mismo objetivo, según la teoría esto sería ideal para lograr el éxito y en relación con las opiniones de los diseñadores de Salta trabajar en equipo es lo que prefieren, su relación de proveedores es gracias a contactos y por sugerencias, les parece importante tener una buena amistad con el mismo para obtener beneficios en tiempos de entregas de diseños, tal sería un beneficio para el cliente.

La relación con el cliente y el proveedor es una situación de exigencias según Piazza, tienen que tener límites. En la investigación el diseñador considera que la cartera de proveedores se logra a través de contactos y sugerencias, el famoso “boca en boca”. Su gestión consiste en consultar con tarifarios, no de otras provincias que ya lo tienen sino con un tarifario propio que es acorde a la realidad económica de Salta y del cliente.

El plan estratégico de los diseñadores salteños tiene que ver con el modo de presupuestar, fijan precios según el tipo de cliente, la complejidad y el tiempo.

Al presupuestar busca beneficiar al cliente y no perderlo

dándole diversos modos de pago como financiar el costo total, y la entrega de la mitad. Luego, cancelar al finalizar el trabajo de diseño. La modalidad es un modo de exigir al cliente un pago seguro y un diseño terminado. Es considerada ésta gestión como un método de presupuestar una pieza diseñada.

Hay necesidad de tener algo que dé valor al trabajo realizado en años, los diseñadores necesitarían un apoyo gubernamental para que se le otorgue importancia.

En las encuestas y entrevistas se pudo analizar y observar el manejo del diseñador en su trabajo como tal, algunos perfiles de diseñadores apuntan a ser independientes y/o en relación de dependencia, los roles de cada profesional están definidos. Hay diseñadores salteños que cumplen con el rol de ser proactivos y eso los ayudaría a mantenerse en su negocio. El diseñador acepta tener una coligatura que proteja sus derechos, que esté acorde a la realidad económica del cliente y pueda reconocer su rol en el ámbito profesional.

Finalmente, ante el análisis de los testimonios de los diseñadores se podría afirmar estar en un punto donde se abren nuevos desafíos e interrogantes ya que a pesar de que los encuestados en su mayoría valoran la idea de concretar un equipo continúa siendo un ideal ya que predomina el trabajo individual producto de un paradigma educativo todavía vigente. La preferencia que ellos manifiestan acerca de perfeccionarse en gestión y presupuesto también constituye un nuevo desafío dado que demuestran ser conscientes del constante cambio en las reglas del mercado y del avance acelerado de la tecnología.

> Alcances y limitaciones

El objeto de estudio de la investigación se delimitó, teniendo en cuenta los siguientes parámetros:

En primer lugar se analizaron el rol, inserción y gestión de diseñador gráfico en la ciudad de Salta durante el año 2016/2017. En el proceso de la investigación se seleccionó una muestra apropiada y lo primero que se hizo fue definir el campo de análisis que será la ciudad de Salta y ya hechos los alcances del estudio y el planteamiento de la investigación se logró determinar la unidad de análisis. (casos y elementos).

Esta investigación fue dirigida a profesionales en diseño gráfico de la ciudad de Salta recibidos con título de pre-grado como mínimo, donde la población son los profesionales en diseño gráfico.

Las primeras acciones para elegir la muestra se realizaron desde el planteamiento mismo y cuando seleccionamos el contexto en el cual esperamos encontrar los casos que nos interesaban. Es decir, que en el proceso cuantitativo/cualitativo la muestra vendría a ser los profesionales independientes y/o en relación de dependencia, sobre ellos se recolectaron los datos.

En este caso la muestra se compuso del siguiente modo: Muestra

profesionales mínimo con título de pre-grado que trabajan de forma independiente y/o en relación de dependencia con un mínimo de 2 años de experiencia laboral.

Muestra no probabilística o dirigida

Cuya finalidad no es la generalización en términos de probabilidad. Se seleccionara diseñadores por uno o varios propósitos.

Muestra de expertos

Va a ser necesaria la opinión de profesionales expertos en diseño gráfico al fin de lograr que los supuestos sean precisos.

Para recopilar la información se realizó entrevistas que serán más flexibles, íntimas y abiertas. A través de las preguntas y las respuestas, se buscó una comunicación y la construcción conjunta de significados en relación a la situación actual del diseñador en el ámbito laboral donde se desenvuelve. Fueron entrevistas semiestructuradas basadas en una guía de asuntos o preguntas, donde el entrevistador tuvo la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información sobre la realidad, gestión, inserción, rol del diseñador en su ámbito laboral de la ciudad de Salta.

Fueron entrevistas realizadas a profesionales especialistas en el rubro del diseño, con experiencia en gestión, de la ciudad de Salta recibidos con título de pre-grado como mínimo. En la observación directa se tuvo en cuenta un papel activo, atento a los detalles, sucesos, eventos e interacciones. Se trató de explorar el ambiente laboral, el desenvolvimiento del diseñador gráfico como profesional y gestor. (Físico,

> Alcances y limitaciones

social y humano, actividades, artefactos que se utilizan, hechos relevantes, eventos e historias ocurridas en el ambiente y finalmente los retratos humanos). Para describir el rol del profesional en diseño gráfico dentro de su ámbito laboral en la ciudad de Salta, se llevó a cabo un análisis de los diseñadores gráficos profesionales independientes y/o en relación de dependencia. A la par, las entrevistas acerca de su experiencia en el ámbito laboral salteño.

Con el objeto de profundizar los datos obtenidos se realizaron entrevistas personalmente a algunos diseñadores. Luego de recolectar los datos se llevó a cabo una comparación de las variables obtenidas en un momento dado. Se tendió a describir y responder a la pregunta de investigación, de esta manera se aprobó las anticipaciones de sentido y se abrieron nuevas preguntas de investigación.

> Bibliografía

- Arca J. Abián, J (2012). Crann, Buenos Aires Argentina: Entrecorillas.
- Díaz, A. (2012). El diseñador independiente y sus clientes. Obtenido el 24 de abril de 2013 de http://www.palermo.edu/dyc/maestria_diseno/pdf/tesis_completas/67%20ZetinaDiaz.pdf
- Estupiñan, C.(2012). Diseño interdisciplinario. Obtenido el 24 de abril de 2013 de http://www.palermo.edu/dyc/maestria_diseno/pdf/tesis_completas/64%20Estupinian.pdf
- Espinosa, R. (2011). Diseño y negocios ¿Se rompe el paradigma? Obtenido el 20 de abril de 2013 de http://www.palermo.edu/dyc/maestria_diseno/pdf/tesis_completas/65%20Espinosa.pdf
- Frascara, J (1994). Diseño gráfico y comunicación, Buenos Aires Argentina: Infinito.
- González Ruíz, M. (2012). La creación más negocios, una ecuación posible. Obtenido el 30 de abril de 2013 de <http://foroalfa.org/articulos/creacion-negocio-una-ecuacion-posible>
- Gonzales Ruíz, G. (1994). Estudio de Diseño, Buenos Aires Argentina: Emece Editores.

> Bibliografía

- Infante, J.L. (2002). Competitividad, creatividad e innovación, Buenos Aires, Argentina: Nueva Librería.
- Meggs, P. (1991) Historia del diseño gráfico, México: Trillas.
- Pérez, J., Tomé, Smith, C. (2006) Beautiful Pyme, Madrid, España: Mc Graw Hill.
- Piazza, J. (2004). El diseño como negocio, Buenos Aires Argentina: Particular colección Diseño y Negocios.
- Piazza, J (2004b). La gestión aplicada al negocio, Buenos Aires Argentina: Particular Colección Diseño y Negocios.
- Tibaduizan, A. (2012). Gestión de los diseñadores gráficos en el desarrollo de campañas sociales empresariales. Obtenido el 30 de abril de 2013 de http://www.palermo.edu/dyc/maestria_diseno/pdf/tesis.completas/85-Tibaduiza-Sergio.pdf
- Diseñadores influyentes de la AGI (1997) - Ensayos sobre diseño.
- Luciana Paulise (2016). SOS Pymes 20 claves para potenciar tu empresa.
- Sergio De pietro, Pablo Hamra (2010).Diseñar hoy, visión y gestión estratégica del diseño.
- Maria Ledesma (2003) El diseño grafico, la voz pública.
- Raul Shakespear (2014). La mano de Alan, homenaje a Alan Fletcher.
- Jorge Frascara (2008). Diseño grafico para la gente, comunicaciones de masa y cambio social.
- El ABC del emprendedor, por la fundación emprender de San Luis
<http://fundacionemprendersl.org/wp-content/uploads/2015/09/Libro-EL-ABC-DEL-EMPREENDEDOR-SANLUISE%C3%910.pdf>
- Claves para emprendedores, por el Ministerio de Desarrollo económico de Buenos Aires.
http://www.consejo.org.ar/cec/files/Programa_desarrollo_emprendedor2013_sintesis_programa.pdf
- Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado, Pilar Baptista Lucio (2010). Metodología de la Investigación, México.

> Anexo

ENTREVISTAS EN CRUDO

ENTREVISTA 1 FEDERICO SCHNEIDER

¿Qué te motiva seguir diseñando?

El motivo por el cual diseño, y lo que me motiva siempre, es lograr cada vez mejores resultados en los trabajos, poder crecer con cada uno un poco más viendo errores y aciertos en cada uno de ellos, personalmente soy muy perfeccionista lo cual muchas veces me lleva a ver más los errores que los aciertos y intentar no cometerlos en el siguiente trabajo intentando de lograr que la pieza realizada sea lo que realmente busco.

¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo?

En cuanto a los objetivos de trabajo con los años entendí que es dejar conforme al cliente, en el rol que nos toca como diseñador no muchas veces se coincide con la persona para la cual uno tiene que trabajar y debe ir mutando y adaptándose, siempre el objetivo principal es que el trabajo final sea lo que ambos pretendemos (el cliente y el diseñador) , lo cual es algo muy difícil de lograr en la mayoría de los casos.

¿Qué sentís que te gustaría tener al momento de trabajar, en lo profesional y que te cuesta aplicarlo?

Creo que el diseñador gráfico es algo que tiene un constante cambio que va de la mano de la tecnología, uno debe ir aprendiendo y adaptándose a las cosas nuevas, y a su vez los requisitos son más altos, siempre en el diseñador se está buscando no solo que diseñe bien, que tenga buen gusto, que sepa de impresión como por ahí pasaba en épocas anteriores, hoy se busca que tenga conocimientos en programación, en edición de video. En cuanto a mi me gustaría saber programar aplicaciones para teléfonos móviles

para no depender de terceros que hagan esa parte.

¿Trabajas de manera independiente, independiente?

Trabajo de manera Independiente

¿Cómo eres en lo profesional?

No soy muy bueno describiéndome a mi mismo, jaja, la verdad creo que como profesional soy lo que soy como persona o al menos intento ser eso, ser responsable con los tiempos de trabajo, poder tener un feedback fluido con los clientes, siempre ser honesto , ser original, y poder aprender de los demás colegas y poder también alimentar a ellos en lo que este a mi alcance. Jaja creo que es algo muy complejo describirse a si mismo porque uno por ahí no se ve y por ahí digo todo esto y en ciertas cosas capaz soy diferente, pero vale el intento!

¿Cómo eres en lo personal?

En lo personal soy una persona muy ansiosa, algo que sería bueno cambiarlo jajá, trabajador, humilde, alguien que busca siempre el bien de los demás antes que el bien propio, siempre con honestidad y con esfuerzo.

Si te consideras emprendedor ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo ?

En mis inicios creo que tenía ese don , de ser mas emprendedor , de querer aprender todo, querer poder siempre ser el mejor en la actividad que realizo, pero creo que con los años por ahí uno pierde un poco la energía, muchas veces son etapas, en mi etapa de emprendedor creo haber logrado grandes cosas pero por naturaleza y trabajo , no encuentro por ahí una cualidad específica.

¿Qué actitud tomas al momento de crisis?

Y ... jajaja los momentos de crisis son muy feos, creo que son de los peores con los que tenemos que lidiar y al día de hoy puedo

> Anexo

actuar de diferentes formas , lo bueno seria aprender cual es la forma correcta y acertada , pero en esto creo que lleva mucho tiempo de aprendizaje y a su vez también de acuerdo a la persona para la cual estas trabajando , muchas veces hay clientes los cuales son accesibles y de esa forma se puede manejar la situación y terminar con muy buenos resultados y otros los cuales son mas toscos y ahí cuesta mas.

¿Qué actitud tomas al momento de mostrar tu diseño?

Al momento de mostrar mi diseño mi actitud es la de estar mostrando lo mejor para el cliente, lo que considero que es lo correcto y lo que el mismo debe llevar a cabo, muestro mucha seguridad y siempre al cliente le muestro el porque de lo que realice. Soy muy seguro a la hora de mostrar lo que hice porque se que cuando lo trabaje de mi di lo mejor.

¿Qué actitud tomas al momento de recibir un diseño?

Y a la hora de recibir un diseño creo que uno se pone contento y sabe que en ese momento empieza un gran desafio, recibir un diseño es haber acordado con un cliente el cual confía en tu capacidad para que puedas brindarle lo mejor, y para uno el trabajo es siempre bienvenido asi sea un diseño que por ahí te guste mas hacerlo o te guste menos, o sea algo que cueste mas o cueste menos.

¿Utilizas el tarifario de Buenos Aires para trabajar? ¿Se respeta?

Para realizar un presupuesto siempre tengo en cuenta el tarifario de CDCV y de acuerdo a los precios que están en el mismo decido si me parecen correctos, si creo que el trabajo vale mas o si veo que el trabajo vale menos, siempre busco que los presupuestos sean los adecuados y de esta forma no empobrecer la profesión bajando los precios a números que están fuera del sentido común.

¿Porque crees que no se abre una colegiatura para tener un tarifario local?

Si bien se realizaron varios intentos para crear un colegio de diseñadores , creo que no se abre porque cuando se hizo el intento por ahí los diseñadores los cuales nos reuníamos, e intentamos seguir con el proyecto éramos pocos, creo que falto compromiso. También a su vez veo que por ahí es una profesión en donde hay muchos celos y creo que eso también atenta en juntarse por un bien común para poder ser respetados por nuestros trabajos, que quienes nos contratan sepan que están contratando una persona la cual va perder horas en brindarle una identidad a su marca, una web, etc.

Por otro lado, las imprentas respetan muy pocos a los propios diseñadores realizando ellos diseños los cuales son “express” y el valor es la propia impresión, de esa forma ellos ganan y nosotros perdemos al ver que ellos el trabajo de un diseñador lo regalan de acuerdo a su modo de trabajo el cual es poco ético, y que no lleva el proceso adecuado en tiempos, formas, etc.

Gobierno.

¿Cuál es el papel de las políticas gubernamentales o publicas frente al diseño, sientes que hay apoyo?

No veo que exista apoyo desde las políticas hacia el diseño en salta, veo que es muy pobre o nulo.

¿Realizas actividades fuera de lo laboral para concientizar a la gente sobre el diseño?

En este momento de mi vida no realizo actividades fuera de lo laboral para concientizar a la gente sobre el diseño, creo que también esto es un poco del día a día , uno debe concientizar a quien llega como cliente de que es lo que hacemos, cuanto es lo que lleva, y cuanto sale. Es muy difícil concientizar a una gran masa con actividades. Creo que la mejor forma de concientizar y educar es

> Anexo

que cada diseñador pueda ir haciéndolo mediante su trabajo con sus respectivos clientes y los mismos clientes con el boca en boca llevar esto a quienes pueden necesitar nuestro servicio.

¿Qué aprendiste en la universidad sobre la gestión del diseño, supiste poner en práctica lo aprendido, de qué manera?

Esta pregunta es algo complicada en mi caso debido a que diseño desde muy chico y sin estudios previos, por lo que la universidad fue un paso más en vida en donde aprendí cosas. Pero mi proceso a la hora de realizar algo creo que sigue siendo el mismo que cuando era aquel chico que agarro por primera vez en una computadora. En la facultad si aprendí muchas cosas pero no me doy cuenta a la hora de la práctica, cuando las utilizo y de qué manera, siento el diseño natural muchas veces y creo que eso es algo que me complica.

Presupuesto

¿Cuáles son los criterios a la hora de cobrar por tu trabajo?

A la hora de cobrar mi trabajo tengo en cuenta:

- Tipo de cliente
- Alcance del producto o marca
- Tiempo de realización
- Que necesita el cliente y la cantidad de Piezas de diseño que el mismo va necesitar
- Cantidad de reuniones (considero que las mismas son parte del tiempo de cada uno)

¿Cómo es tu relación con el cliente antes y después de concretar un trabajo?

Siempre mi relación con el cliente antes , durante y después del trabajo es buena, con la mayoría de mis clientes termino formando una relación, muchos de ellos hoy son amigos, me gusta el feedback con ellos porque es una forma de aprender también cosas que van enriqueciendo en lo personal y en lo profesional.

¿Tenes una serie de pasos a seguir con el objeto de lograr una mejor organización? ¿Cuál es?

La verdad que soy bastante desorganizado, suelo saltarme de un trabajo a otro en minutos, luego volver al trabajo anterior, después buscar en internet cosas que sean útiles para lo que estoy realizando, por ahí mi organización para los demás puede llegar a ser caótica jajaja puedo pasar de diseñar un flyer para una iglesia a uno de música electrónica en cuestiones de segundos jajaja.

¿Qué promoción usas para hacer conocer tus diseños?

Para promocionar mis diseños utilizo Facebook, Instagram y Behance, anteriormente también utilizaba Deviantart y Flickr.

> Anexo

¿Cuáles son los momentos previos cuando te dispones a diseñar?

El momento previo a ponerme a diseñar puede ser cualquiera, no tengo una programación especial ni un organigrama, creo que la mayoría de las veces y de mis mejores trabajos salieron en momentos previos inesperados.

¿Tenes una serie de pasos a seguir? ¿Cuáles son?

No tengo pasos a seguir, creo que cuando uno va realizar un trabajo la cabeza de uno ya está pensando en eso y mientras va haciendo la vida del día a día llega el diseño en cualquier momento si uno abre los ojos, es observador, detallista. Una vez que llego el concepto a la cabeza, es cuestión de como se dice “calentar la silla”

¿Cuál es tu inspiración para llegar a ese momento?

No tengo una inspiración específica, como dije antes, puede llegar el momento estando con mi hijo jugando y me da cuenta en ese juego que estaba lo que ese cliente buscaba o bien puedo estar por dormirme y la idea aparece, creo que las ideas no tienen un momento en el cual llegan. Andar buscándolas es más complejo, difícil y puede generar desgastes que luego tenga consecuencias a la hora de tener que ponerla en practica.

¿Es posible el trabajo en equipo en el ámbito del diseñador?

¿Cómo preferís trabajar?

En el diseño el trabajo en equipo no solo que es posible, sino que es de lo mas lindo que un diseñador puede experimentar, trabajar con diseñadores colegas, publicistas, artistas, etc. Es algo que considero sumamente enriquecedor y necesario, es bueno escuchar, que lo escuchen y escucharse a si mismo y de este modo crecer en la profesión y como dije anteriormente en lo personal. En este momento trabajo solo en el sentido de diseñar solo ya que siempre busco opiniones, recomendaciones, etc. pero me

encantaría poder trabajar siempre con gente, creo que trabajar con gente capacitada siempre va poder dar un mejor producto final a quien lo necesita y se pueden hacer trabajos sumamente interesantes.

¿Tenes relación con proveedores? ¿Cómo se lleva a cabo? (condiciones, ventajas)

Si tengo relación con proveedores, algunos en mi ciudad y otros que no son de Salta, las ventajas son que muchos de ellos pueden realizar un precio al gremio para que uno luego pueda tener una comisión por el trabajo, lo cual es lógico ya que uno realiza una gestión, pedir presupuestos, estar en el lugar a la hora de entregar el trabajo o de que se coloque, que se haga bien y entregarlo en tiempo y forma.

Por experiencia personal ¿Como ves que es el ámbito laboral en salta con respecto a lo que realizas? (pj: cambios económicos que influyen, concientización de la gente, uso del diseño)

Como todas las actividades el año 2016 creo que fue muy difícil, en diseño creo que puede haberse sentido más todavía por ser algo que no es de primera necesidad y que las empresas suelen ser de las primeras cosas que recortan.

En cuanto a la gente creo que con el tiempo si bien todavía falta muchísimo va entendiendo que es necesario, que el diseño no es solo un dibujo, y que esto sirve para potenciar su empresa y sus ventas.

¿Tu espacio de diseño está dividido en áreas? (gestión de cuentas y trato con proveedores, promoción, diseño)

Al ser diseñador independiente, no tengo personas que se dediquen a realizar cada tarea, por lo general soy yo quien me ocupo de realizar todo, desde lo que es el trato con los proveedores, el diseño mismo, etc.

> Anexo

ENTREVISTA 2 SERGIO ALVAREZ

¿Qué te motiva seguir diseñando?

La satisfacción de que todo lo que hago le sirve a otra persona para poder mostrarse, para poder vender, para progresar con su empresa; saber que esa dedicación y mis conocimientos tienen un fin, tienen un objetivo, que lo que hago no está “porque sí”, sino que hay argumentación para llegar a esas metas.

¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo?

Lograr que mi cliente logre sus objetivos con las piezas de comunicación que preparo.

¿Qué sentís que te gustaría tener al momento de trabajar, en lo profesional y que te cuesta aplicarlo?

Tal vez una de las cuestiones que adolezco sea la de delegar funciones. Quizás me acostumbré tanto a manejar todas las partes del proceso que después, cuando el tiempo me falta, empiezo a renegar por esa situación. Lo malo es que reconozco esa falencia y hago poco por cambiar ese aspecto.

Perfil dependiente / independiente.

¿Trabajas de manera independiente, independiente?

100% independiente

¿Cómo eres en lo profesional?

Mantengo un compromiso firme en cada proyecto nuevo hasta el final del trabajo, o bien, si es una gráfica hasta que los impresos estén en manos del cliente, o una web esté online operativamente. Implica muchas veces un esfuerzo mayor, una dedicación extra, pero es un aspecto que los clientes valoran mucho y sienten que no están solos, sobre todo cuando dentro del proceso entran cuestiones técnicas que en un 90% los clientes no los manejan o por ahí están al tanto pero no en profundidad como por ejemplo,

hacerse cargo y lidiar con una imprenta o un programador. Mi trabajo tiene, también, mucho de asesoramiento y lo hago con gusto, como un servicio más que le puedo brindar a mis clientes. Me gusta sentir que vamos de la mano en cada proyecto.

¿Cómo eres en lo personal?

El mismo compromiso que pongo en mis trabajos es con el que me manejo en mi vida diaria. Busco siempre ser positivo y proactivo. Me gusta mucho ayudar, colaborar en la medida que mis recursos (llámese tiempo o material según los casos) me lo permitan. Trato siempre de poner más del 100% y que el humor no falte. Ya sea en el trato diario o en el trabajo, el buen humor es un recurso fundamental que me permite afrontar los vaivenes de las negociaciones y genera siempre buena predisposición

Si te consideras emprendedor ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo ?

Ser poli funcional en mi área, es decir, administrar los tiempos para poder diseñar, imprimir, gestionar, ver proveedores y cobrar. No es fácil, porque además hay que sumar el hecho de que también tengo una vida que atender que es la de mi familia. Una buena gestión en los tiempos y ver prioridades permiten que las cosas sean más llevaderas.

¿Qué actitud tomas al momento de crisis?

Siempre con tranquilidad, debe ser así, pero no solo en el diseño sino en todos los órdenes de la vida. Pero siendo más específico en el área donde nos desempeñamos, ese estado me genera más variables para analizar y alternativas para llevar a cabo cada proceso. Otro camino no veo factible, tal vez el tiempo me dio esa serenidad, ya son 19 años que estoy en esta actividad.

¿Qué actitud tomas al momento de mostrar tu diseño?

Con firmeza y convencimiento de que lo que estoy proponiendo es lo conveniente para cada cliente. Siempre me apresto a defender

> Anexo

lo hecho por todo el trabajo previo que hubo. Es por eso que es fundamental el diálogo previo con el cliente y es ahí donde comienza el proceso. De todos modos, por mi método de trabajo, y por las capacidades operativas (me manejo solo en mi estudio), siempre escucho a mi cliente y estoy atento a sus apreciaciones para modificar lo que sea pertinente sin que ello implique un cambio radical en la propuesta.

¿Qué actitud tomas al momento de recibir un diseño?

Mi actitud es de análisis. Trato de ver el contexto en el que se armó esa pieza para no caer en críticas simplistas. Siempre rescato, valoro y pondero todas las cosas que están bien hechas, y si eso cumple su función, es continuar con la misma línea, desde lo conceptual, pero aportando ideas para potenciar o mantener los resultados logrados. Si las bases están bien cimentadas, lo mejor es seguir construyendo hacia arriba. Derribar todo y arrancar de cero por el solo hecho de sentir que el proyecto propio debe ser así, para mi no sirve, no tiene sustento. Ahora, si ese trabajo realmente amerita hacerlo desde cero, siempre lo planteo con fundamentos y con objetivos a cumplir, nunca defenestrando lo hecho, sino dando vuelta la página y proponiendo soluciones a determinados problemas.

Tarifario

No tomo como referencia otros tarifarios, casi no, los tarifarios que se conocen como misiones Rafaela buenos aires Mendoza no se adecuan a la realidad con el mercado salteño, hay costos muy bueno para aplicarlos pero en la realidad si vos se lo planteas al cliente directamente te lo rechaza al trabajo, no sirve decir si no acepta el presupuesto yo prefiero hacer otra cosa y no trabajar por migajas, es muy relativo, porque tampoco podes estar una semana que te estén rechazando presupuesto y no trabajar, porque tenes que vivir, elegís la profesión para poder vivir de esto.

Que hago para pasar presupuesto: en función al tiempo, tipo de trabajo, complejidad del trabajo, el hecho de tener experiencia de los años que estoy trabajando me ayudo a pulir el tema de cómo cobrar determinado trabajo, y si tomo como referencia que creo yo que más o menos se acerca al de salta es el tarifario de misiones. Los demás no se adecuan a la realidad. No todos tenemos la posibilidad de tomar clientes A, quedan muchos clientes C. la gente de Jujuy marcaron el parámetro A, B, C y tomaron como base las otras asociaciones. Básicamente, tiempo, complejidad, tipo de trabajo en sí.

¿Porque no se abre una colegiatura?

Por desidia de todos los colegas, porque cuando nosotros largamos en el 2007 con el tema de la asociación, queríamos tener un tarifario para que sirva como guía para todos los colegas, siempre va a quedar sujeto a la apreciación de cada de lo que vale su trabajo, pero partiendo de una base. Sirve más para la gente que egresa, no pasar un precio regalado pero tampoco matando al cliente. Uno de los objetivos era tener un tarifario.

Otro tema que beneficios podemos buscar para los colegas, aspectos más gremiales que podrían servir. Hay un tema muy delicado en lo cual no todos pueden hacerle frente por amistad o conocer a alguna persona. Un colegio se establece por ley, que habilite como colegio, eso solamente pueden integrar los que están recibidos egresados de instituciones universitaria o terciaria reconocido por el ministerio de educación. No entra la gente que egreso de instituto de computación o autodidacta. Acá en salta abundan los autodidactas, hay chicos que diseñan muy bien pero no tienen títulos, por la cual si se implementa un colegio se va a dejar afuera a mucha gente, y como le decís a esa persona que no puede trabajar porque no tienes un título que te habilite. El colegio no es una cuestión de status, una cuestión figurativa, cuan-

> Anexo

do lo tenes vos tenes que presentar en rentas tu título, porque en base de eso vos tenes los beneficios que te da rentas a vos en la cuestión impositiva. No es cuestión de decir soy profesional porque entrego mis trabajos de manera profesional. Sos profesional porque te recibiste de tal institución. Entonces como haces con esas personas. Hablar de colegio en salta es complicado porque no todos están dispuestos a hacer frente a esa condición, a esa status. Por ahí lo mejor sea una asociación, y decís tal vez hagamos un tarifario, hay cosas que en una asociación vos no podes reclamar por ejemplo con un colegio le podes decir a una imprenta usted tome a los diseñadores recibidos con una asociación vos no podes obligar, no tenes un apoyo para poder implementar eso. Entonces para mí el motivo que no hay una colegiatura es la decidía, ya van a ser 9 años que he venido charlando con tantos colegas. Los que tomaron más interés por el tema son los que no tienen una formación académica, y los que sí tienen su formación académica no muestran su interés por comodidad “no me hace falta” “para que voy a perder tiempo en reuniones” “que conseguimos” “que beneficios tengo” cuando en la realidad beneficios pueden haber muchos y estamos hablando de cosas más de fondo, no “hagamos un curso” “alguna especialización”. Hay colegas que no tienen obra social, por ejemplo, y los que tenemos lo tenemos por mono tributo por régimen no es muy bueno, o bien en la familia tiene una obra social muy buena y te adherís pero no tenemos un sostén, por ejemplo una farmacia para nosotros.

Papel de la política gubernamental, actitud que toman frente al diseño actualmente

No están ni en contra ni tampoco hay un apoyo. Es indistinta, somos nosotros que tenemos que ir a buscarlos, la ventaja que tenemos como profesionales es que no tenemos algo que pueda ir en contra de nuestros intereses, salvo en el sindicato de imprenteros

estamos en un rango menor que un impresor. Para mí es indistinta porque somos nosotros los que tenemos que ir a buscar eso.

¿Realizas otras actividades para ayudar a diseñadores?

No, con las reuniones intentamos eso, vi que en Facebook querían retomar nuevamente. Pero eso implica mucho de tu tiempo, dejar la familia, fin de semana, coordinar reuniones, ver cómo lograr beneficios para todos.

¿Dónde estudiaste?

Yo tengo dos títulos terciarios, de hecho cuando termine diseño gráfico en salta recién comenzaba en la católica la carrera de diseño gráfico, estude publicidad en córdoba (técnico en publicidad). La institución que daba diseño grafico la daba la escuela de comercio exterior que salía como diseñador gráfico (técnico en DG)

¿Gestión en diseño en donde estudiaste?

No hubo en diseño gráfico una materia de gestión, pero si en publicidad pero mas abocado en gestión de agencia en publicidad, básicamente lo podes transpolar en el estudio de diseño. Cuestiones impositivas, aprender si ser monotributistas, como manejarte con los medios. Eso me sirvió de base para montar el estudio.

¿Qué es lo que haces?

Soy poli funcional, es un estudio donde estoy solo. Me encargo de diseñar, gestionar imprenta, ver proveedores, imprimir, cobrar. Como hago con eso, me convierto en hombre pulpo. Pero por ahí esta mi falencia y justamente es delegar funciones. No se puede todo. Como soy quisquilloso es un defecto mío, me cuesta confiar, delegar cosas a los demás.

Yéndome a lo concreto, como arranque, teniendo esa dosis de locura de yo encarar, hay dos perfiles de dg dos grandes grupos los introvertidos que se manejan en relación de dependencia y colegas que salen a buscar pero depende de lo que quieres para tu

> Anexo

vida, cuales son los proyectos que tenes para el desarrollo profesional. La mentablemente acá en salta tenes un techo, no podes crecer más de lo que estas. Si sos diseñador a que más podes aspirar. Para aspirar tenes otros cargos, estamos hablando del mercado salteño. Pero tal vez si lo aplicas en otros lados podes hacer otras cosas, como director creativo, director creativo pero acá en salta no hay muchas posibilidad. Tiene mucho de encarar, mandarte de buscarte vos tus clientes.

Gestión y presupuesto

Tiempo, complejidad del trabajo, división de clases de clientes.

Clientes

Ya los años me dieron a mí el tino para saber que cliente es bueno y cuál te va a empatar. Clientes que exigir y que clientes no agarrar. Eso me lo dio el tiempo, a mucha prueba y mucho error.

Como hago para que no suceda que me empaten

Tomar otra actitud, de firmeza, firme en las condiciones que uno pone, en la mayoría de los clientes trato de tener casi una amistad, no digo completa porque tampoco sirve, no es bueno. Pero si un nivel de confianza en el trato. En las cosas que unos hace. Porque el cliente deposita en vos lo que quieren hacer, confían. Se genera una simbiosis que tengo con los clientes. De esa forma los trabajos que yo hago tiene poco margen de corrección porque lo que yo hago previo es dialogar mucho, sacar información. Que quieren hacer y que no para llegar a que el cliente quede conforme con lo que estoy haciendo.

Condiciones de pago

Son variadas situaciones, el tema de si no me pagas no te entrego el trabajo lo abre hecho un cliente. Porque no hay otra opción. Pero trato de ser siempre diplomático. Me parece que es una cualidad que habría que tener como diseñador independiente, lo bueno es tener 50 % de entrega y lo demás después. Pero para llegar al nivel de no cobrar antes es llegar a un nivel de confianza con el cliente. No le hago firmar nada. Por lo general vienen para acá, actualmente me manejo con el boca

en boca, y cuando estoy solo a veces estoy saturado pero porque estoy solo. No tengo la necesidad de hacerme conocer porque lo que funciona en mi es el boca en boca. Si viene y vuelve es porque trato de tener una cierta amistad solo porque le estoy brindando un asesoramiento y cumpliendo lo que él quiere.

Plan estratégico en general como estudio

Trato de estar informado, ser esponja de todo lo que sucede, porque me va a facilitar poder hablar con esa persona en iguales condiciones y negociar. Porque siempre esa persona te va a pedir que le hagas tal cosas, menor precio. Estar informado me ayuda poder entablar un trato y una negociación.

Días de trabajo

Depende del mes como viene, llegue a estar meses de lunes a lunes. Pero tal vez sea un déficit mío de a veces no cortarlo cuando debería hacerlo, por una cuestión de salud. No tengo horarios, eso es lo malo de ser independiente y no ser firme con los horarios. Me exijo yo mismo, es una cuestión mía, trato de tener un sábado a la tarde y no hacer nada. De lunes a sábados por la mañana. Pero hay trabajos que tengo que hacer los hago los fines de semana para que el lunes no arranque estresado. Y evitar los llamados. No siempre cumplo a rajatabla, otra actividad no estoy haciendo.

Esto como algo aparte comencé a hacer un curso de durloc para levantarme de acá, hacer algo distinto que estar diseñando, pensar en proveedores. Me obligo a hacer otra actividad pienso que es bueno, cuando se termine tal vez este bueno comenzar otra cosa.

Promociones

En eso siempre tuve suerte, desde que volví de córdoba comencé a buscar trabajo en relación de dependencia, tema aparte cuando volví era previo del 2001 que el ambiente no estaba sencilla, salí a hacer venta de publicidad y así comencé a conocer gente, comentándole lo que yo hacía, y así comencé a tener contacto con otros colegas.

> Anexo

Así me fui haciendo conocer dentro de la ciudad, antes de dedicarme 100% independiente, comencé a vender publicidad para un periódico que salía en Salta, un semanario, también lo hice para foguarme con lo que es el trato con la gente, porque una cosa es que te llame y otra es que vas a buscarlo. Tienes muchos no y muy poquitos sí. En Córdoba también entre en una agencia de publicidad para hacer ventas. Ahí en ese periódico conocí una persona que tenía el proyecto de sacar su propio medio, entonces él me decía “como sabía manejar este tema porque no hacía los diseños” y así comencé a trabajar con esta persona. Tuvimos un intento de agencia, que bueno la mentablemente no prosperó porque el contexto nacional no fue fácil, pero como experiencia fue linda, porque sentí que era lo que estás estudiando lo estás consiguiendo, tal vez fue algo efímero pero te sirvió de experiencia para ver cómo encarar las cosas como tomar ciertas situaciones. Y de esos trabajos empezaron a venir gente que me comenzó a conocer y me encargaron cosas. Cuando vino la hecatombe en el 2001 donde el contexto era flojo es donde decidí estudiar diseño gráfico para forjar más la cuestión de la comunicación visual, que es el diseño gráfico. Así entre a trabajar en una agencia de publicidad STV Producciones, hacía todo lo que era avisos para diarios, folletos y comencé a trabajar con otro diario que se llamaba “tiempo” que la verdad venía como buen proyecto pero se quedó en el tiempo por decidía del que estaba frente a ese diario y también trabajaba en otra imprenta. Trabajaba de lunes a viernes en la imprenta por la tarde, a la mañana en la agencia y los fines de semana del diario. Pero bueno estaba soltero, tenía tiempo, y la plata me alcanzaba para lo que quería entonces estaba chocho y aparte sumaba experiencia que era fundamental para mí.

¿Cuál fue el momento clave donde te independizaste?

Fue en el momento que empecé a incrementar mis clientes parti-

culares, deje la agencia y el diario por el tiempo y el dinero ya no me rendía, me sentía agotado. Me sirvió de experiencia por estar al trato de periodistas que me sirvió a mí para que me conozcan. Pero la gota que me llevo a dejar todo fue justamente porque no podía sostener las dos cosas. En la imprenta sentía que ya había llegado a ese techo y sentía que no podía progresar más pero independientemente el techo me lo pongo yo según mi esfuerzo. Fueron 9 años de aprendizaje en la imprenta y adquirir la experiencia fue muy bueno en todas esas áreas fue fabuloso. El haber trabajado en una imprenta medio pelo me llevo a solucionar cosas artesanales y me hizo trabajar mi creatividad para solucionar tal problema. En el diario tomar decisiones en el diseño, en la agencia manejas el tiempo de entregas y descubrí cuáles eran mis limitaciones. En la venta de publicidad me sirvió para saber golpear la calle y te encontrar con una realidad donde te marca hasta donde llegas y poder conocer los clientes que hay para que un futuro reconocer con quien vas a tratar, en la confianza.

En el momento de diseñar, que hacer antes de trabajar

Lo que si tengo algo fijo, es ponerme a leer sobre lo que estoy por hacer, después me puedo servir un café, comprarme una gaseosa, un helado. A veces nada, porque me compenetro con el cliente. Según la necesidad del cliente tengo un orden prefijado de cómo llevar a cabo el trabajo. Me cuesta eso, cuando estoy hablando con el cliente ya puedo ir pensando sobre lo que necesita, que es lo que tengo que hacer, buscar, como encarar. Pero es fundamental estar informado, ser esponja de todo.

¿Porqué cuanto más conocimiento incorporas más fácil es para mí encarar el trabajo?

Te das tu tiempo para ir de un lugar a otro, conocer el contexto. Trato de hacerme tiempo para hacer eso, es fundamental, si bien yo no soy diseñador de interiores pero en algo yo puedo asesor

> Anexo

y si voy a tal lado. Si me piden cartelería voy al lugar para saber encarar la pieza de diseño. Una de las bases que yo ofrezco como estudio es el asesoramiento, que yo creo que es algo que valora el cliente, siente la confianza, ósea como que yo formo parte de su equipo, y yo me siento parte de su proyecto. Buscar información de datos es fundamental. Lo demás es tan accesorio que lo paso por alto, no tengo el ritual de prepararme algo para tomar o comer. Y si lo hago es por necesidad.

Eso justamente es parte de la falencia que tengo yo, cuando necesitas información necesitas tiempo también. El momento que yo trato de entablar una amistad con el cliente para tener en cierta forma tiempo para llevar a cabo el diseño. Para no sentirme apurado y nutrirme de información.

Los clientes se amoldan a mi metodología de trabajo, no te digo que es la mejor pero es algo que a mí me funciona.

Trabajo en equipo

Si trabajaría en equipo lo que pasa que hay una cuestión más de fondo, primero para hacerlo tenes que buscar un colega por el cual puedas entablar una sociedad, y cuando hablamos de eso ya hablamos de cosas más delicadas, económicas, más formales. Tener gente que trabaje para vos entonces tenes que ver cómo hacerle frente. En mi situación yo no podría traer otra persona porque no tengo un baño para que esa persona pueda ir. Porque mi casa es compartida con el estudio, sería algo incomoda. Si podría si aceptaría trabajar en equipo porque me beneficia en el hecho de tener otra cabeza que tal vez te contradiga es positivo.

Si te trabajo un logo, sobre lo que charlamos te presento dos y tal vez un tercer logo, pero al que le pongo las fichas lo definiendo, me parece fundamental. Aparte de bocetar también me parece importante escribir para fundamentar cosa que el cliente sepa lo que le estoy ofreciendo, para que le pueda servir.

Relación con proveedores, gestión

Es fundamental, si tengo relación con ellos. Mi relación en algunos casos es de amistad, con los proveedores no tenes que estar mal sino bien. Por ejemplo si tercerizas su trabajo en offset, yo no tengo acá. Elegir una o dos imprentas con la que vas a trabajar y entablar una relación porque si necesitas una urgencia te la van a atender, y van a tener buena predisposición. Para mí ellos son los que ofrecen trabajar tanto de lo que yo no puedo ofrecer acá de forma tangible, ya que todo es digital. Yo mismo me fui equipando, también las proveedoras son los que me proveen papel, y me favorecen con los precios que son algo fundamental. Yo tengo uno de papel que me hace buen precio, me las trae y viene en el horario que necesito y tal vez si no tenes una buena relación tal vez no esté a disposición mía. Por ahí para pedirle favores, y no importa el horario. Que me hace quedar bien con el cliente también. Eso es una de las bases que uno tiene que tener con el estudio, mantener una buena relación con los proveedores.

Trabajo con el cliente

Detalle todo (impresión diseño), en algunos puntuales no detallo tanto todo como tarjetas personales. Porque hay una cuestión de mercado que me está marcando de mala forma, que hay que combatir contra eso, diseño por un lado impresión por otro. Porque hay una cuestión de mercado que me está marcando de mala forma, y no se valora nuestra labor profesional. En Salta se sigue viendo promociones “impresión un precio y el diseño gratis” donde se acostumbra al cliente y se está jodiendo de mala forma al colega.

Cultura del cliente

Están los clientes más abiertos a recibir asesoramiento en diseño, los clientes chicos ven más el precio no les interesa la calidad. Trate con muchos clientes C, no te digo que los conozco como la palma de mi mano pero por ahí andamos, eso me permitió ver ese

> Anexo

crecimiento que tenemos en la apreciación como profesionales en el mercado. Quedan cada vez pocos los que no les interesan, pero hay todavía.

División de áreas

En mi caso en particular es complicado porque estoy solo, no tengo áreas definidas. Una agencia de publicidad las tiene más definidas.

Yo hago diseño, boceto, gestión, impresión, seguimiento, cobro, proveedores, papel, como estoy con los laminados, el material que utilizo (tinta, tóner). Un inventario de las cosas que tengo y me hacen falta y trato de hacerlo rápido por el tiempo. Necesito tiempo para hablar con el cliente, charla, ir al lugar. Y los demás hacerlos por correo para hacerlo más rápido. Me doy el espacio para ver al cliente. Después el cobro, fundamental.

Tengo las cuentas personales manejadas por mí y ya la cuestión interna impositiva, tengo un contador porque ahí ya podría mandarme una macana y tener la AFIP golpeándote la puerta.

El cobro es fundamental, que te hagan depósito, efectivo, si voy a ir yo, tener que darle facturas. Si le doy facilidades al cliente que no sea para que pague cuando quiera. Tengo cuidado con eso. No las tengo separadas a las áreas porque hago todo yo solo, y también hago impresión, cosas chicas.

Palabras claves que manejas siempre

Gestionar el tiempo, organizo todo.

Ámbito laboral

El mercado salteño no tiene una profundidad acabada con respecto a la actividad del diseño, todavía hay que seguir peleando por ciertas cuestiones que no nos favorecen. Por ejemplo el cobro del trabajo, y como posicionarte con respecto a otra persona que hace lo mismo pero no tiene la formación de uno. Y qué hacer con esa persona que diseña bien y no está titulado y hace trabajos

buenos, pero también desvaloriza la función como estudiante que tiene uno.

El mercado salteño está en la prehistoria, por la falta de interés que está manifestado por las veces que se hicieron reuniones y no se vio compromiso.

Hay una cierta aceptación a los diseñadores gráficos, así como hay chicos que se forman académicamente hay otros que hacen cursos y trabajan. Entonces uno no sabe qué hacer en esas situaciones. Y tal vez se perjudica la estructura que uno tiene que establecer.

De a poco va cambiando, y falta todavía. Dependería del compromiso, ser más proactivo. No solo el hecho de pertenecer a un grupo sino lo que queremos para nuestro futuro. La colegiatura sería esencial en nuestra labor. Somos como tenistas, deberíamos trabajar más en equipo. Separados es más difícil que la sociedad te acepte con mayor respuesta. Pienso que sería bueno una asociación para que estén todos incluidos.

ENTREVISTA 3

JUANJO GANA

¿Qué te motiva seguir diseñando?

Una mañana en imprenta cordobesa, diseñaba un afiche..., me di cuenta que estaba disfrutando mucho de mi trabajo mientras elegía la tipo del titular en Suitcase. Diseñar es algo que me da mucho placer, a veces digo: "pensar que nos pagan por hacer esto". Me motiva el aprendizaje diario.

¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo?

Lograr comunicación eficiente, clientes satisfechos, que valoren mi trabajo en todos los sentidos, y que me llamen cada vez que necesiten diseño o publicidad.

> Anexo

¿Qué sentís que te gustaría tener al momento de trabajar, en lo profesional y que te cuesta aplicarlo?

Creo que ya lo tengo: comodidad, música, mates y una potente Mac, no necesito nada más.

¿Trabajas de manera independiente, independiente?

Ambas. Docente en Ucasal e independiente en mí estudio, mi casa.

¿Cómo eres en lo profesional?

Honesto. Fanático de mi trabajo, muy “geek”, algo de “nerd”.

¿Cómo eres en lo personal?

De muchos amigos, me gusta compartir lo más que pueda con ellos. Siempre tengo buen humor. Melómano. Cinéfilo.

Si te consideras emprendedor, que cualidades destacarías de ti mismo

No me considero emprendedor, debería no conformarme tanto con mis logros.

¿Qué actitud tomas al momento de crisis?

Crisis en chino es oportunidad. Es el momento de realizar importantes cambios de plano en la vida, es la nueva puerta que se nos abre para evolucionar, y con más experiencia. En momentos de crisis, siempre lo que vino fue mejor que lo anterior.

¿Qué actitud tomas al momento de mostrar tu diseño?

Trato de mostrarme muy profesional, seguro de mi discurso. Convincente. Respetuoso, amigable.

¿Qué actitud tomas al momento de recibir un diseño?

Depende del caso. Cuando me entusiasma la temática, me dan ganas de empezarlo ya mismo, de lo contrario, lo voy omitiendo hasta la fecha límite, el famoso “Dead line”

¿Utilizas el tarifario de Buenos Aires para trabajar? ¿Se respeta?

Nunca he visto un tarifario de Buenos Aires. A mi entender, el más

popular era el de la Asociación de DG de Jujuy, (que ahora lo des-cuidaron) y el que anda haciendo ruido es el de la Asociación de Rafaela, con el cual no comparto mucho las tarifas. Nunca usé un tarifario. Me parece que éstos son para principiantes, para los diseñadores que recién se insertan en el mercado. Después de más de veinte años en el diseño, se cuánto vale y cuanto me gustaría ganar por cada movimiento de mi mouse.

¿Porque crees que no se abre una colegiatura para tener un tarifario local?

Ya existe un Colegio, el primero y único, el de Misiones. Es un tema complejo... en Salta ya lo intentamos. Fui socio fundador y Vice Presidente de APDGS (Asoc. de Publicitarios y Diseñares Gráficos de Salta). Luego de un par de años de trabajo de un puñado de colegas, (nos juntábamos todos los sábados, teníamos Comisión Directiva, Estatuto, carnets, llenábamos Libro de Actas, etc.), llegamos a la conclusión de que no hay muchos diseñadores con ganas de realizar el trabajo administrativo que requiere una Asociación y menos de una colegiatura. Los diseñadores solo queremos diseñar y reclamamos permanentemente beneficios de asociaciones. A éstos, si no los logramos nosotros mismos, no nos los dará nadie. Todavía el diseño gráfico es una actividad nueva, con pocos profesionales, creo que no falta cantidad de gente para que un Colegio sea algo con el que alguien pueda obtener ganancias dedicando tiempo al mismo. Entonces, dimos el primer paso, logramos varias cosas, como la realización de eventos de diseños, tarifario salteño, etc., pero mientras hacíamos este trabajo de honorem, sacrificábamos horas de trabajo rentables. Lamentablemente no funcionó, como en la mayoría de las provincias de Argentina. Pero, cada vez somos más, y tengo la esperanza de que podamos volver con más apoyo de los colegas.

> Anexo

¿Cuál es el papel de las políticas gubernamentales o publicas frente al diseño, sientes que hay apoyo?

No nos podemos quejar..., en los últimos años el gobierno provincial y nacional he visto que dieron bastante apoyo económico a Proyectos Creativos donde se incluye nuestra profesión. Pero no me gusta para nada como trabaja la clase política de Argentina, por lo que nunca intenté hacer cosas para el Gobierno.

¿Realizas actividades fuera de lo laboral para concientizar a la gente sobre el diseño?

Solo el manejo de una página anónima sobre diseño en Facebook, pero no sé si lo hago para concientizar, sino para compartir cosas del diseño que me parecen interesantes.

¿Qué aprendiste en la universidad sobre la gestión del diseño, supiste poner en práctica lo aprendido, de qué manera?

Muy poco, aprendí casi todo trabajando en diseño, desde los 19 años. Todos salimos de la Universidad sabiendo de diseño, pero nunca nadie nos enseña a ser Empresarios. Por eso a mis alumnos les cuento mis experiencias con clientes, negociados, cotizaciones, como ser empleado y empleador, y cadete de uno mismo.

¿Cuáles son los criterios a la hora de cobrar por tu trabajo?

Principalmente, por el tipo de Cliente: Grande, mediano o pequeño. Lamentablemente, sí se cobra por la cara del cliente, la envergadura de la Empresa, cantidad de empleados. No se le puede cobrar lo mismo a Coca-Cola, que al zapatero de la vuelta (sin desmerecer el oficio). No es lo mismo el costo que le paso a un cliente nuevo, que a otro que trabaja siempre conmigo. Valoro mucho de la fidelidad de los mismos. Los cuido.

¿Cómo es tu relación con el cliente antes y después de concretar un trabajo?

Cuando trabajé para buenas personas, siempre fue todo perfecto de la "A" a la "Z". Tengo clientes que con el tiempo se convirtieron en verdaderos amigos. También me tocó trabajar para gente deshonesta, irrespetuosa. Y no me interesa seguir teniendo relación con ellos. Simplemente los espanto con la próxima cotización. Si vamos a renegar, que sea bien remunerado.

¿Tenes una serie de pasos a seguir con el objeto de lograr una mejor organización? ¿Cuál es?

El orden y la limpieza es lo número uno, y lo que más me cuesta. Luego, con ser honesto, eficiente, responsable y profesional, todo va a la perfección.

¿Qué promoción usas para hacer conocer tus diseños?

Casi ninguna, me llaman muchos clientes que ven mis trabajos expuestos en una página de Facebook que no actualizo casi nunca. El boca en boca y unas buenas tarjetas nunca fallan.

¿Cuáles son los momentos previos cuando te dispones a diseñar?

Análisis profundo del problema, a través de la generación de un Brief bien completo. Mucho Wikipedia para interiorizarme en la temática. Y cuando no surgen ideas, a releer el Brief. En el mismo problema está la solución.

¿Tenes una serie de pasos a seguir? ¿Cuáles son?

La interpretación del concepto de la comunicación a efectuar, poniéndome en el lado del consumidor, como Mel Gibson disfrazado de mujer para entender a las mujeres en su película "What's woman wants".

> Anexo

¿Cuál es tu inspiración para llegar a ese momento?

A veces hay inspiración, a veces no. Pero si insistimos, siempre llega el momento de la iluminación.

¿Es posible el trabajo en equipo en el ámbito del diseñador?

¿Cómo preferís trabajar?

Totalmente, tres cabezas piensan más que una. Pero se requiere un buen director creativo. He trabajado muchos años en dupla creativa con un publicitario / redactor, con excelentes resultados. Ahora, prefiero trabajar solo.

¿Tenes relación con proveedores? ¿Cómo se lleva a cabo? (condiciones, ventajas)

Sí, claro, es importantísimo armar un buen equipo de “partners”: ilustradores, impresores, dibujantes, programadores, fotógrafos, etc., en los que se pueda confiar para complementar nuestro trabajo y ofrecer al cliente una comunicación global.

Por experiencia personal ¿Como ves que es el ámbito laboral en salta con respecto a lo que realizas? (pj: cambios económicos que influyen, concientización de la gente, uso del diseño)

Hay mucha guerra de egos entre los diseñadores, todos quieren ser el mejor. Pero, hay torta para todos, se puede convivir tranquilamente. Ser el mejor es muy difícil, lo importante es estar arriba del promedio.

Menciona ítems importantes al momento de gestionar tu trabajo

Vamos con 4: La Mac Pro muy tuneada, tiempo, mate y música con alto volumen.

¿Tu espacio de diseño está dividido en áreas? (gestión de cuentas y trato con proveedores, promoción, diseño)

Antes sí, cuando tenía una agencia de publicidad, con varios socios, con las tareas bien repartidas: redacción, diseño, cuentas. Las sociedades siempre son complicadas. Pero, logré trabajar de

forma independiente, ser mi propio jefe. El sueño del 85% de los diseñadores, según estudios. Trabajar en casa en pantuflas, no lo cambio por nada.

> Anexo

ENTREVISTA 4

CARLA AGUILAR

¿Qué te motiva seguir diseñando?

El diseño me apasiona, me divierte y me llena mucho, me motiva trabajar de algo que me guste tanto, a veces hasta siento que no parece un trabajo, disfruto de todo lo que hago.

¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo?

Mis objetivos van de la mano con los objetivos de cada cliente, busco funcionar como un canal intermedio que le permita al cliente llegar a sus metas. No es más que satisfacer sus necesidades en el ámbito de la comunicación visual, pero por sobre todo busco sorprenderlos con cada trabajo, los cuales se me presentan como desafíos a resolver de la manera más eficaz y creativa posible.

¿Qué sentís que te gustaría tener al momento de trabajar, en lo profesional y que te cuesta aplicarlo?

Mi principal limitación es el dibujo, si bien considero que saber ilustrar no es un requisito indispensable para ser diseñador, si me siento muchas veces limitada al no poder resolver algunos trabajos como me los imagino, no tengo ese talento y me encantaría tenerlo.

¿Trabajas de manera independiente, independiente?

Independiente

¿Cómo eres en lo profesional?

Es raro hablar de uno mismo, pero intento ser siempre responsable, constante, entregar en cada trabajo lo mejor de mí. Me involucro mucho en el trabajo, me gusta estar con el cliente.

Si te consideras emprendedor¿Qué cualidades destacarías de ti mismo?

Considero que intento ser emprendedora, tengo esas ganas de emprender constantemente, buscar ideas nuevas, pero a veces me cuesta alcanzar todo lo que me propongo, por tiempos o situa-

ciones muchas veces quedo a mitad de camino.

Me gusta estar todo el tiempo haciendo algo nuevo, pensar proyectos. Y por ahí no puedo hacer todas por posibilidades económicas. Pero si tengo esa cosita de emprender y tiene que ver con ser introvertida, inquieta, aprender cosas nuevas.

Me parece que es una cuestión de personalidad el investigar cosas nuevas. Nose si soy exitosa pero estoy en crecimiento, me gustaría ser mucho más emprendedora por las ideas que pueden surgir. Me cuesta a veces pensarla, y se me ocurren pero después me cuelgo y por ahí ya otro la hace. La actitud creo que si la tengo de inquieta.

¿Qué actitud tomas al momento de crisis?

Las crisis en el trabajo es algo que fue cambiando con el tiempo, antes solía frustrarme mucho, llegue a tener terribles dolores de cabeza y malestares a causa de algún problema que surja fuera de mis planes, con el tiempo eso fue cambiando, aprendí a tomarme con calma todo, las crisis por culpa de otros como por ej., tiempos de proveedores, las soluciones previendo posibles problemas y adelantándome con mayores tiempos de entrega o buscando otras soluciones.

Y las crisis personales al momento de diseñar, los bloqueos, con el tiempo entendí que todo está en mi cabeza y a veces uno pretende demasiado, entonces cuando pasa solo digo "hoy no es el día, quizás salga mañana" y por suerte siempre al otro día cuando despabilo mi cabeza los resultados son mejores!

Forma de actuar frente a un cliente

¿Qué actitud tomas al momento de mostrar tu diseño?

Esta es la parte en la que más me esfuerzo, me encanta sorprender al cliente, quiero darle siempre más de lo que espera, por lo cual siempre busco lo mejor en mis presentaciones, intento mostrarme segura y también abierta a críticas o modificaciones (aun-

> Anexo

que cueste).

¿Utilizas el tarifario de Buenos Aires para trabajar? ¿Se respeta?

Si, utilizo los tarifarios como guía, no siempre cobro los valores recomendados, pero si intento estar lo más próximo posible. El que más utilizo es el de Rafaela, de todos modos siempre chequeo un poco en todos.

Nunca lo sigo tal cual, en algún tipos de clientes, pero por lo general debo tener 2 clientes A respeto el precio y aprovecho para cobrar mejor el laburo. Pero cuando son C por lo general los precios cuestan un poco más en Salta. Yo creo que está difícil. Pero siempre mermo al original de Rafaela, pero busco un término medio.

Estudio

Comencé en el 2010, hice 4 años seguidos en la Católica. Hice de ayudante de Cátedra dando una charla para los ingresantes. Me llama la atención la docencia, me gusta. No es algo que pienso hacerlo a full pero alguna horas le dedicaría porque me gusta mucho el diseño.

Comencé a trabajar en el 2012, antes de comenzar diseño había hecho cursos de diseño (programas de diseño), súper básico. Eso hizo hacer algunos trabajos pequeños pero después surgió como algo personal independiente al trabajo, con mi prima le dimos mas forma con el tiempo. Y en 2do año de la carrera lo comenzamos a hacer a full. Cuando terminamos comenzó a crecer y nunca tuve la necesidad de trabajar dependiente. Me gusta arrancar sola y ser yo misma sin trabajar en una agencia aparte. Me parece que ambas dependiente e independiente son buenas.

¿Porque crees que no se abre una colegiatura para tener un tarifario local?

Creo que es una necesidad, pero no sabría porque no lo logramos, supongo que falta de organización.

No tener tarifario, regla desmerecen mucho, en nuestro laburo no existe que nos pidan el título, o la matricula. Son cosas que estaría bueno si irían cambiando, es como que pierde formalidad nuestra profesión y le quita importancia. No está bueno que haya gente que no estudio e igual diseña. Siempre sería una buena iniciativa pero en su momento cuando se armó un grupo yo no estaba muy involucrada, creo que si ayudaría ahora que estoy de lleno trabajando, si se llega a dar si me coparía ser parte.

¿Cuál es el papel de las políticas gubernamentales o publicas frente al diseño, sientes que hay apoyo?

Considero que hace un tiempo el diseño tuvo un giro importante, en general se comenzó a prestar más atención y a entender mejor el rol del diseñador en la sociedad, lo cual es muy positivo, en las políticas gubernamentales esto se manifiesta en la cantidad de concursos, créditos y apoyo a los emprendedores.

Actividades independientes

¿Realizas actividades fuera de lo laboral para concientizar a la gente sobre el diseño?

No, pero es algo que tengo pendiente. Aparte de diseñar siempre tuve pendiente hacer productos intervenidos con diseño, una cuestión más decorativa, y es donde surge la idea de vender productor diseñados. Ese tipo de laburo si es fundamental la página de Facebook. Y es algo que me gusta hacer y nuevo para mí. Me descuelga y que me distraiga, el hacer algo distinto. El diseño lo disfruto mucho, por ahí reniego con clientes, tiempos pero los objetos que comencé a hacer es nuevo, hace un año.

¿Qué aprendiste en la universidad sobre la gestión del diseño, supiste poner en práctica lo aprendido, de qué manera?

No sobre gestión considero que no aprendí en la facultad, y está bien que así sea, creo que eso es algo que se obtiene en la calle, el día a día y la experiencia de cada uno.

> Anexo

Me parece que la gestión es fundamental en el tiempo y la experiencia. Esta bueno salir y aprender sola, la facultad se da más que nada por la parte de ser esponjas con respeto a la teoría que nos dan y la experiencia de los profesores. Pero al momento de laburar aprendes de todo, es cuestión propia, es muy personal.

¿Cuáles son los criterios a la hora de cobrar por tu trabajo?

Por lo general lo primero que tengo en cuenta para cotizar es el fin que se le va a dar a mi trabajo, luego la complejidad, el tipo de cliente y el tiempo que le voy a dedicar.

Pido una mitad para comenzar cuando son precios grandes, y cuando son montos pequeños les cobro cuando les entrego el diseño.

Salvo si tiene mucho costo de lo que esté haciendo en impresión, en esos casos pido siempre el 50% cuando lo encargan y el 50% cuando se entregan. Por ahí se cambia porque se financia en algunos casos.

¿Cómo es tu relación con el cliente antes y después de concretar un trabajo?

La relación suele ser muy buena siempre, intento entablar buenos diálogos, dándoles la confianza de opinar y participar, pero a su vez suelo poner algunos límites, permitiéndome aconsejarlos sobre lo que es bueno o no de sus propuestas o decisiones.

Trato de tener una reunión primero en la oficina que tengo ahora, ese proceso para lo que es identidad porque me gusta que sea súper pensado el laburo que haga. Una vez que vienen armo un presupuesto, se los envié y de ahí si me aceptan le metemos para adelante.

Trato de manejarlo por mail, porque reunirme con la gente es algo que no me gusta. Pero considero que es importante conocerlo personalmente, el resto me manejo por internet para evitar reunirme cada rato.

Con respecto al cliente pienso que puede tener la razón, suma mucho su actitud. Trato de aconsejarlos, no sonar chocante pero poder conducirlos a un buen momento. El fundamento es importante. Lo primero que hago es tratar de hacerlos entender es lo importante que es. Algunos clientes vienen siempre respetando nuestra opinión y valorando nuestro trabajo.

¿Tenes una serie de pasos a seguir con el objeto de lograr una mejor organización? ¿Cuál es?

Para organizarme en general lo mejor posible suelo armar una lista de todo lo que tengo que hacer y acomodarlos en el orden que fueron solicitados, de manera de ser justa con todos, en cuanto a tiempos.

¿Qué promoción usas para hacer conocer tus diseños?

Hoy en día solo utilizo Facebook, creo que las redes sociales son un aporte mágico en estos últimos tiempos, es una manera muy eficaz, masiva y al alcance de todos. La página de Facebook me gusta que en algún lado estén las cosas que hago, se vea como laburo, y de antemano vea como diseño. Trato que sea promoción y lo positivo es la publicidad paga para que la gente ponga me gusta. No es lo mismo venta de diseño y venta ropa, es más difícil en diseño, me parece una gran comodidad para mostrar mi trabajo. Antes cuando no había Facebook laburábamos pero no sabíamos cómo llegaban los clientes, nunca hicimos publicidad, lo único la revista de la facultad. Pero todo fue de boca en boca, y recomendaciones de otros.

¿Cuáles son los momentos previos cuando te dispones a diseñar?

El momento previo suele ser siempre en mi cabeza, una vez que fue la reunión con el cliente, todo queda dando vueltas hasta que surge una idea, y una vez que surge es como una necesidad urgente plasmarlo en el programa para darle forma y materiali-

> Anexo

zarlo. Suelo permitirme los tiempos y no forzarme, me gusta que realmente surja.

¿Tenes una serie de pasos a seguir? ¿Cuáles son?

Una vez que surgió la idea, busco materializarla lo antes posible. Computadora, hoja en blanco, diseño en negro, pruebas y más pruebas... Cuando creo que obtuve el resultado que imaginaba, cambio de proyecto, dejo de mirarlo un rato o incluso hasta el otro día, al volver veo si me sigue gustando y por lo general siempre hay nuevos cambios.

No soy buena haciendo bocetos, cuando me surge la idea o hago en la compu. Me gusta mucho escuchar música. Me piden un laburo la idea me surge en mi cabeza y comienzo a hacerlo, la idea pasa en cualquier momento. A veces no queda como quiero y otra si salen bien.

A mi cliente suelo no mostrarle tantos modelos, pero cuando lo hago elijo una que es la que me parece mejor. Pero trato mostrar un modelo. Estoy abierta a que lo que presenta no tiene que ser la idea final, escucho las críticas del cliente. Antes me dolía la crítica pero después fui aprendiendo a escuchar.

¿Cuál es tu inspiración para llegar a ese momento?

Creo que no hay una inspiración, es algo inexplicable, a veces puede ser una revista, o búsquedas en web, otras solo un momento cotidiano, una caminata, nunca sé de dónde pueden surgir las ideas, solo surgen.

¿Es posible el trabajo en equipo en el ámbito del diseñador? ¿Cómo preferís trabajar?

Durante mucho tiempo trabajé con mi prima, amiga, compañera y socia. Fue mi mejor momento, me encantaba trabajar juntas, sumaba mucho se hacía incluso más divertido, coincidíamos mucho y teníamos estilos muy similares, me gustaba trabajar con ella, pero no sé si será lo mismo trabajar de a más personas en equipo,

quizás requiere una mejor organización y diversidad de roles.

Trabajar de a dos era una comodidad grande, ahora me costaría pensar en trabajar con otra persona, porque tengo mi estilo y el diseño no delegaría. Pero si tuviese la posibilidad de delegar otras cosas lo haría para que me ayude en colocación de vinilos, que es algo que busco porque me resulta con el tiempo cansador. Y no me dan mucho los tiempos. Comienzo a ver cómo distribuir los tiempos.

Tomar yo las decisiones estoy acostumbrada pero si hay otra persona que trabaje como yo si aceptaría.

Si en otros servicios como fotografía, edición valoro mucho el laburo de los otros, y cuando me piden trabajos así busco gente que se ocupe de eso y podamos trabajar en equipo. Tener amigos que entiendan y hacer un trabajo juntos esta bueno sin la necesidad de ser de la misma agencia.

¿Tenes relación con proveedores? ¿Cómo se lleva a cabo? (condiciones, ventajas)

Si trabajo con muchos proveedores, con muchos obtuve buenísimos resultados y comodidades, con otros solo renegué, todo depende de la organización de ellos y mía al momento de trabajar juntos.

La ventaja principal es la comodidad de terciarizar cosas que no puedo llevar a cabo y no tener que dejar de ofrecerlas ya que alguien puede solucionarlo. Le doy la comodidad al cliente de cobrar el diseño y la impresión. Tengo imprentas fijas con las que trabajo. Tengo una cartera de proveedores que los fui logrando con el tiempo. Para llegar a uno bueno tuve que pasar por muchos para llegar al color que quiero y la calidad.

Me toco perder plata y quedar mal pero llegué a uno que es bueno. En vinilo y lona consigo buenos en salta. Soy exigente con la calidad y que el cliente este contento.

> Anexo

Por ejemplo impresiones una imprenta en salta y una en Córdoba. La ventaja en Salta es que me saca del apuro y pero es más costosa que la de Córdoba (papelería). Es cuestión de tiempo y prueba. Suelo ser muy amigüera con los proveedores, luego me meto, veo su trabajo, soy muy curiosa. Me interesa mucho el sistema de impresión, soy inquieta y me gusta aprender más sobre eso, en la facultad me gustaba mucho y pienso que saber de impresión suma en mi trabajo, aprendí mucho con mi relación con proveedores, y chusmeo cosas y pregunto funcionamientos de máquinas. Me gusta entrar a internet para aprender más. Soy muy confanzuda.

Por experiencia personal ¿Como ves que es el ámbito laboral en salta con respecto a lo que realizas? (pj: cambios económicos que influyen, concientización de la gente, uso del diseño)

Hace un tiempo vengo viviendo como un giro, un cambio importante y positivo para el diseñador, la sociedad Salteña comenzó a entender en que consiste nuestro trabajo y a valorar y requerir de nuestros servicios, se abrieron muchas puertas, tiempo a tras la gente improvisaba sus logotipos en Word, hoy llegan solos a pedir un diseño de identidad dándole la importancia y buscando ser aconsejados.

La gente cambio de actitud, por el exceso de información que tenemos todo el tiempo, la gente está más modernizada y no tan tradicional. Lo vi con el tipo de cliente que llegaba con el tiempo. Antes era desgastante hacer entender la importancia de un logo. Pero con el tiempo fue repentino y cambio mucho.

Evidentemente hay un cambio y se está dando ahora cuando yo comienzo, obviamente hay de todo tipo de clientes. Mucha gente se sumó al cambio y está entendiendo eso, con una idea preparada. La televisión ayuda a ver cambios y entra por la retina del que lo ve y lo concientiza.

¿Tu espacio de diseño está dividido en áreas?

(gestión de cuentas y trato con proveedores, promoción, diseño)
No por ahora, si en algún momento involucro más personas en este proyecto si me gustaría organizarme en áreas, por ahora manejo todo yo.

> Anexo

ENTREVISTA 5 CARLA COLEDANI

Tarifario

Si Lo uso como referencia pero no uso los mismos precios, sobre todo el de Misiones. Al precio sugerido siempre le bajo un poco porque acá no se respeta ese monto. También consultaba con otros colegas de salta y de Tucumán como para tener una referencia de los dos lados.

Colegiatura

El diseño esta mejor que antes, no se abre una colegiatura porque es algo nuevo en salta, lo que es diseño gráfico puramente todavía faltan años para que acá se tenga en cuenta que es una profesión.

Es muy nueva la concepción de la importancia del diseño gráfico en salta. En Tucumán hace más de 20 años que esta la carrera y recién el año pasado se pudo abrir un colegio de diseñadores. Y acá en salta recién esta hace 7 años, recién se está abriendo por más que hay mucha experiencia y gente grande.

Con respecto con una asociación estaría buenísimo pero yo creo que los diseñadores en general tienen esa pinta de bohemio, libre, locos creativos. Pero para juntarse a armar algo nadie se pone las pilas para hacer algo, en su momento se intentó algo y no se le dio importancia. La mayoría de diseñadores son FreeLancer por ahí es muy complicado organizarse, para mi falta maduración de la carrera y la de profesión y recién con eso se puede pensar en organizar algo.

¿Que otras cosas hacer sobre diseño?

El trabajo fuerte es la imprenta, pero hacer diseño solo es lo que menos hago y también enseño en la Universidad.

Gestión en la facultad

Si te dan un poco de orientación, te dicen más o menos como,

habían charlas de como presupuestar diseño, y me compre libros después que me recibí para saber pero para ser honesta no es algo que uno no está bien asesorado, como es algo tan intangible, que no sabes cómo cobrar es complicado vender algo que hay momentos que no te lo aceptan con precios del tarifario.

¿Qué haces en donde trabajas?

En todo, hago parte administrativa, diseño, impresión, corte, tengo relación con el cliente, acuerdos y mail. Lo que es el negocio en si hago todo. El proceso completo desde el pedido hasta la entrega del trabajo. No hay otras áreas yo soy la única.

Método de diseñar

Primer reunión trato que sea, pero hay una realidad personal que no tengo mucho tiempo porque me encargo mucho en el negocio entonces no tengo reuniones exclusivas con el cliente. Y avoco mucho en la intuición para hacer las cosas más rápidas. Si me tomo tiempo para observar a la persona que viene, y eso hace que me haga una idea de lo que él quiere. Y una vez que me dice hagamos el diseño, le doy el precio y teniendo en cuenta los tarifarios bajándole un poco por la realidad que hay acá. Y ahí lo que hago por experiencia le presento una marca, un mini manual corporativo y le doy la opción de tres piezas gráficas que vienen como combo de la marca.

Generalmente si me pagan un anticipo y el final con la entrega cuando le doy los archivos finales de la marca y de las tres piezas básicas (tarjeta persona, membrete y sobre que son de complejidad baja y se los aclaro)

¿Como es en la imprenta la relación con el cliente?

La política que tiene el negocio hace 20 años que es si vos imprimís el diseño no se cobra. Si es un catálogo de complejidad alta si se cobra. Y si no quiere imprimir acá pero quiere el diseño si se

> Anexo

cobra. De todas formas lo que se hace acá no son piezas complicadas de baja complejidad (pj: un folleto de salida masiva, donde se hace más rápido)

Promoción de clientes

En particular es tocado con una varita porque el hecho de ser la hija de me abrió muchas puertas. Porque tienen clientes grandes y la promoción de ser diseñadora me ayudo a que me conozcan y que mi papa me promocio.

No uso las redes sociales para mostrar mis diseños, nunca me hice un portfolio y me siento bendecida porque me recibí y entre a trabajar en el negocio. Muchos clientes fueron recomendados por personas a las que les diseñe y quedaron a gusto.

Relación con el cliente

Me muestro tal cual como soy, trato de tener una buena relación. Le digo las cosas de frente, más cuando no estoy de acuerdo a sus gustos. Muchas veces me paso que algunos dejan de venir porque no les gusta. A la larga con el tiempo llega un momento que haces lo que quiere y no firmo el diseño, lo que si hago “lo hago pero bajo su aceptación”. Por ejemplo si quieren bordar y yo sé que no va a salir bien, yo se los hago pero diciéndoles que va a salir como ellos quieren. Básicamente me muestro como soy, tampoco soy de “los clientes tienen la razón”.

Ámbito laboral

Está en crecimiento, hace unos años atrás no era tan importante. Pero se ve más calidad gráfica que antes no se la veía. Antes era muy cierto que trabajan los que sabían usar un programa. Mucha gente se fue a estudiar y está volviendo. Las empresas más grandes se dan cuenta que el diseñador tiene un rol importante. Por ejemplo pinturería Martel, soda ideal tienen su diseñador. Y son empresas que tienen más espalda. Pero también noto que cliente más chico puede ser que no tienen la plena certeza de lo que es el

logo pero saben que hay que respetar. (Colores, tamaños).

De a poco están teniendo conciencia sobre el diseño, salta está en crecimiento.

Relación de proveedores de insumos gráficos

La mayoría están hace varios años, los nuevos generalmente se averiguan por internet, se hace un testeo de calidad del producto y el precio. Prueba y error entre una relación calidad y precio. Tenemos muchos proveedores de distintas cosas, pintura de serigrafía, hilos, gorros, remeras. Continúa mejora de calidad de producto.

Áreas

Es una empresa familiar, pero es difícil poder delimitar áreas, esta tan presente la confianza por ser familia, los roles están bien definidos pero las áreas no.

Básicamente: área de fábrica (compra, ventas y producción lo hace mi papa), dentro de la fábrica esta mi hermano (plotter, impresiones, gigantografía y el matizado para bordados) y yo en parte de sucursal, en escala mucho más pequeñas que no hace la fábrica y siempre habiendo una retroalimentación, si hay algo de serigrafía lo mando a la fábrica. Básicamente dos cabezas fabrica y sucursal.

Después viene un jefe de taller responsable de impresiones en fábrica. Sabe lo que se está haciendo, cuando se entrega y que hay que comprar.

Usamos mucho la OPI (orden de pedido interno), no sé si llamarlo plan estratégico por el hecho que es una empresa familiar que no es fácil seguir un lineamiento. Con la opi manejamos mejor las fechas.

Palabras concretas que usan acá

Me cuesta pensar eso, es difícil que haya una organización pero evidente que la hay, quizás no la conozca yo porque la hago de manera automática. Pero pienso que podría ser más organizado.

> Anexo

Pienso que nos destaca el compromiso, es un rubro salvaje en cuanto a los tiempos. A veces nos quedamos más horas pero como sea vamos a tener el trabajo finalizado. Muchas veces nos genera problemas porque la gente usa mal la palabra urgente. Lo urgente de ellos son 4 días y para nosotros es poco tiempo. Todo es para mañana. Y otra son para mañana y no las buscas. Pero respetados las fechas.

También es importante el respeto porque al ser familiar es más fácil decirse las cosas, tratamos de separar las cosas y respetarse.

Métodos de diseño

Cuando estoy en la reunión con la persona yo ya comienzo a pensar que hacer. Mi cabeza se va situando y armando todo. Todos los elementos culturales, música, colores, películas los voy armando. Y cuando sé que quiero hacer o decir lo comienzo a hacer. Necesito tener el momento previo de pensar que hacer. Prefiero demorarme en preguntar lo necesario. Uso mucho la intuición, hay cosas que diseño que nunca las veo pero me mandan fotos pareciera que haya estado en ese lugar. Con el tiempo es mucho más fácil diseñar.

¿Qué te motiva diseñar?

No podría dejar de diseñar porque yo soy diseño, no me imagino mi vida sino fuera diseñadora. Me da placer crear mensaje así la gente que lo vea le haya provocado algo. Además me gusta crear, imaginar, soy una persona muy relacionadora. En el diseño tengo libertad de diseñar lo que sea y puedo recurrir a todo lo que viví en mi vida para lograr hacerlo.

Objetivos de diseño

Debería ser más curiosa con los programas por ejemplo, me definí más como diseñadora mental más que de mano. Hay cosas de programas que nose usar bien y no me dejan llegar a lo que quisiera. Y tampoco pongo voluntad para aprender por internet de

algún tutorial.

Trabajo

Trabajo en el negocio, pero no en mi casa. Veo las cosas y pensando en el trabajo en mi casa pero no me siento a diseñar. Porque creo que necesito tener mi espacio por separado. Me cuesta diseñar cosas en mi casa cuando son para mí o mis amigos.

¿Cómo sos en lo profesional?

Con el cliente trato de ser equilibrada, no soy una persona seria, soy un término medio, así como que en clases no sabes si estoy haciendo un chiste o no. Soy seria para vender la idea pero sin perder el humor, la sonrisa. Me tocaron situación porque tuve que ponerme así porque a veces el cliente se pasó con el respeto. Y no me molesta perder clientes que me falten el respeto. Hay alguno que no les imprimo cosas y no me importa que sea mucha plata, lo aplico también en el negocio.

En lo personal

Una vez me dijeron, un conocido que es cliente, una vez me dijo que soy más dada en el negocio que afuera. Pero creo que cuando uno está detrás del mostrador no poder ser tímida, dudar sino segura delo que decís.

Pero en la vida normal soy un poco tímida, no hablo tanto como soy en el negocio. Igual tengo la esencia. Pero si en la vida privada soy más tímida que en lo profesional.

¿Qué te llevo a dar clases?

Nunca pensé en mi vida en dar clases, me ofrecieron pensando que iba a ser ayudante de cátedra y termine siendo titular. De todas maneras me analizo a mí misma siempre fui una maestra ciruela. La que ponía las pautas y el estudio en la facultad era yo.

Emprendedor

No me considero emprendedora en generar algo nuevo, sino en lo que había, el negocio venía muy noventoso en administración,

> Anexo

emprendí en nuevas formas en llevar a cabo nuevas cosas. Por ejemplo abrir un Facebook. Es un negocio que viene del 96 ósea que venía de muchas cosas pasadas, si me considero emprendedora en las situación de crisis económica siempre busco la forma de generar.

Considero que el diseñador tiene que ser un poco emprendedor. Al menos en salta, si no sos un malabarista que diseña, vende, cobra es más difícil. Son pocos diseños que se hace solo eso. Además emprender es estar en movimiento y uno tiene que ser eso. Siento que el diseñador tiene que ser proactivo porque la carrera no es una tarea rutinaria, siempre hacemos algo distinto. Sino tenes la capacidad de moldearte a cada cosa es difícil. La esencia es el dinamismo donde uno tiene que ser así.

¿Cómo te definís?

Es muy difícil, soy motivadora, alegre, ciclotímica, imaginativa, exigente, autoritaria, influyente.

> Anexo

ENTREVISTA 6

Estudio de diseño DESCARTES

Agustín Achaval y Mauricio Luque

Trabajo

Mauricio: Trabajamos en equipo, tenemos tercerizada muchas partes, la agencia abarcan mucho más que dos computadoras trabajando, tenemos parte de cartelería, multimedia derivada para otra parte para dedicarnos en gestión y diseño gráfico.

¿Hace cuantos años que trabajan?

Mauricio: desde 1998, Agustín comenzó a trabajar en la agencia y después paso a ser en sociedad, trabajaba para mí y por buen desempeño y profesional, necesitaba un paso más y yo necesitaba alguien para respaldarme y hasta ahora funciona perfecto, se divide todo, se paga y cobra todo junto, y se trabaja dividiendo. Agustín es encargado de la parte estética, de cómo sale el trabajo a la calle y yo más que todo por razones que hace falta más gestión maneja eso.

¿Que los motiva?

Mauricio: primero que es mi profesión, hace más de 20 años que la elegí, encontré sustento en esto, que me podía mantener, globalizando todo lo que hago. Encontré la solución a mi problema, ganas dinero para mantenerme yo.

Agustín: más allá de la profesión de uno te tiene que gustar sino no te la bancas mucho tiempo, tenes momento buenos y malos y te motiva que te guste.

Mauricio: esto tiene algo bueno, tiene un plus de hacer una cartelería que se ve buena en una revista, en la calle es reconfortante, me gusta salir por la calle y seguir viendo laburos de hace 10

años, hay cosas que no las puedo ver. Pero esta bueno ver lo que hicimos.

Agustín: nos pasó de tener la cuenta de un casino, y todo lo que había estaba hecho por uno, en Tucumán, verlo aplicado y que se mueve esta bueno. Realmente verlo aplicado, que se mueve, está bueno.

Mauricio: en ese caso era todo, habíamos ido antes de que inaugure pero antes mandábamos todas las piezas graficas desde salta, cuando lo vimos era todo hecho por nosotros.

Agustín: nosotros no nos imaginábamos así, pero cualquier pieza aplicada esta bueno.

Objetivos

Mauricio: Objetivos largos no tenemos, si tenemos códigos entre nosotros, hasta que no tengamos ese cliente no paramos, somos ambiciosos.

Agustín: el tema es seguir crecimiento, mejorando en lo interna, incorporando más clientes, mejorando el servicio. Ahora la agencia funciona entre dos, hace un tiempo éramos tres, pero al ir creciendo puedes ir incorporando gente.

Actitudes para destacar y mejorar

Agustín: con Mauricio hubo filin

Mauricio: cambio puede haber, lo bueno hasta el momento fue adaptándose al cambio. El cambio se genera solo, reuniones no tenemos nunca, nos juntamos viendo un partido o un video y vamos hablando como encaramos, hacemos fuerza para que no haya estructura:

Agustín: es una forma que no sabemos si es bueno o malo, cuando entre a trabajar mauri me decía que nunca se sentía jefe, indirectamente me lo transmitía.

Mauricio: al día de hoy somos amigos de todos los que pasaron

> Anexo

por acá, y nos piden algún favor y no hay ningún problema.

Agustín: eso habla bien de la agencia, hay veces que si tenes que apretar un poco, porque tenes un cliente que te está pagando para que le des un trabajo y ahí tenemos que ser exigentes.

Mauricio: te quedas sin el cliente y es una perdida enorme.

¿Cómo se describen?

Agustín: siempre tratar de estar buena onda, pero hay días que se te va un poco la paciencia. Mauricio es más exigente en la hora de diseñar, está en el detalle. Es la forma de ser de cada uno. Somos afuera y adentro iguales.

Mauricio: acá no hay tanta estructura, obviamente le diseño tiene que estar bueno

Agustín: cada uno busca solucionar las cosas, y pensar como llevarlo a cabo en equipo.

Actitud en crisis

Agustín: pasamos momentos feos, y a mí me toco cuando no era socio

Mauricio: dentro de lo que se armó de la agencia era un momento muy flojo, económicamente y después en muchas cosas. Agustín apostó a algo en el momento donde no estábamos bien, yo pienso que no, pero en ese momento yo me sentí más liberado en decir que en diseño vos te haces cargo, a Agustín, y yo me dedico más al negocio que representa esto.

Agustín: no es solo diseñar, hacer contaduría, administración de plata, pagos, factura, trato con el cliente lo hace Mauricio.

Mauricio: hay que cobranzas que nunca se dan, alguien tiene que facturar, pagar, rendir a un organismo AFIP.

Agustín: son cosas engorrosas que llevan su tiempo.

Actitud con el cliente

Agustín: nos reunimos con el cliente, nos dice sobre su problema,

que es lo que quiere hacer y vos le hablas de las posibilidades que tiene para hacer, ya sea un logo le das una opinión sobre el problema. Una vez que se habla con el cliente se le ponen las distintas opciones nosotros le pasamos el presupuesto donde se detalla todo lo que nos pide. No trabajamos con el adelanto que dicen todos.

Mauricio: es trabajo nuestro, los honorarios nuestros. Si tenemos que preparar toda una cartelería de \$60000 yo no le puedo adelantar de mi plata, salvo que sea el negocio para mí como muchas veces triangulamos de pasar archivos y diseño con pautas a seguir a quien se encargue de cartelería porque mi cliente me paga eso, yo te encargo vas a tener que facturar si necesitas adelanto lo facturas tiene que ser todo bien prolijo siempre cuidando al cliente, trabajas en conjunto con el tercerizado pero cuidando al cliente, que el trabajo se termine bien. No porque tengas buena relación con el proveedor vas a permitir que el precio no sea bueno para el cliente. Mostrarle lo que le conviene y meterle para adelante con el trabajo. A veces no puedes darle al encargado de la cartelería que responda con todo hasta que termine y pague el cliente, entonces muchas veces le gestionas vos el 50% del adelanto para el trabajo para tercerizar, nosotros nunca hemos pedido un adelanto.

Agustín: y un montón de veces no cobramos un trabajo, y seguimos esperando que nos paguen.

Relación proveedores

Mauricio: hay prioridades de proveedores, él se tiene que ganar la confianza nuestra y es importante para las fechas de entrega porque si no se cumple ya tenemos un problema y le trasladas un problema serio al cliente. Tenemos imprentas que podemos llegar a un acuerdo, y eso se logra con la confianza, después de mucho tiempo de probar, artes gráficas trabaja con nosotros desde el año

> Anexo

1998 y nunca dejamos. Llevamos trabajos a otras imprentas en cartoon pero no tenemos la total confianza como artes gráficas.

División de clientes

Mauricio: calidad de trabajo nunca mezquinamos, podemos hacer un trabajo para una sandwicheria de la ituzaingo y puede tener la misma calidad gráfica que una de la Balcarce.

Tarifarios

Agustín: no hay que seguir un tarifario, el de Rafaela, misiones, Jujuy es un verso. Y te preguntas en base a que se basan eso, también hay que seguir la situación económica de un país. Viene una persona que sabemos que le cuesta pero quiere salir adelante, gente re contra humilde en su momento a algunos no se les cobro. Mauricio: hay personas que podemos trabajar gratis sin problemas, porque vemos que tiene un producto buenísimo y no tiene la plata para hacer algo bueno. Pansas en hacer el trabajo sin problemas y están en muy buen nivel y les sirvió. Hay trabajos que cobramos muy bien.

Agustín: también los presupuestos se lo financiamos para que nos pague en cuotas a clientes para no regalar todo nuestro trabajo y dar las posibilidades. Para mí los tarifarios son una mentira y ahuyentas al cliente, que se vaya sin el diseño y con la competencia desleal de alguien que le cobra dos mango por un diseño y eso hace que se menosprecie el diseño gráfico.

Promoción

Agustín: se movió muchísimos clientes porque vieron en la guía, siempre hubo páginas, por internet buscan, hoy en día tenemos Facebook, la pagina no la usamos aunque tengamos el dominio. Si es que hicimos algún diseño lo subimos a la página y tiene sus visitas.

¿Qué destacan de ustedes siendo emprendedores?

Agustín: Mauricio inicio todo esto, hablábamos con Mauricio de

trabajar en un lugar de administración publica pero no manejamos nuestros tiempos, tenemos nuestros horarios, y eso es impagable. Es más sacrificado porque no tenes un ingreso fijo.

Mauricio: era la comparativa de un sueldo fijo y uno está tranquilo para irse de vacaciones, esto es totalmente distinto hay meses que cobras bien o tras menos que antes, de acuerdo a como se da la situación. Y te da la facilidad de hacer lo que quieras. En todo esto hay mucha responsabilidad en hacerlo cuando se debe, y ser más medido, justo cuando se puede y hay menos trabajo, pienso en Agustín para no dejarlo solo, y sé que tenemos derechos hacer lo que queramos pero acorde al trabajo que tenemos y las cosas de cada uno. Tomamos decisiones y trabajamos duro para estar bien.

¿Ser proactivo es importante?

Agustín: si es importante

Mauricio: yo soy un camicace de eso

Agustín: algunas veces resulto y otros no, lo que tenemos es que Mauricio se acerca y por relacionarse con gente que nos necesita y nos encarga cosas.

Mauricio: trabajamos mucho con empresas en Tucumán. Nosotros trabajamos por ejemplo con Alperovich en Tucumán, que es un monstruo como empresa, yo le empecé a hacer avisos por clasificado para el tribuno, y sin saber quién era lo busque y le ofrecí cambiarle el diseño y ahora le hacemos para alperovich que sale en varios puntos del país.

Agustín: si no buscas y te quedas adentro no se encuentra mucho, se dio de que venga gente por el boca en boca.

Mauricio: aprendimos a hacer algo que no se hace en argentina, impresiones y diseños sobre madera y ese cliente fue de boca en boca, nos pidieron un diseño y tuvimos a aprender a diseñar para reproducir en eso es muy distinto.

> Anexo

No había margen de error, no podés imprimir 2000 cajones de prueba, y tuvimos que ver entenderlo, ir a la fábrica, escucharlo al italiano y ver lo que hacía, investigar, saber cómo se hacen los originales de eso. El que hace los originales está en Paraná, y nosotros mandamos los originales allá. Y hoy por hoy nos va bien.

Método de comunicación con el cliente

Mauricio: con Tucumán no hay otra forma que la computadora, por mail, por whatsapp, y vamos coordinando. Ya no tenemos que reunirte para hablar personalmente.

Proceso de diseño

Agustín: acá no seguimos una estructura, yo no me pongo a bocear, soy pésimo en eso y directamente diseño en la computadora, y por ahí lo hago al boceto que me sirve para hacerme una idea. Pero no me hago un brief, una tormenta de ideas, ni en la facultad lo hacía y ahora menos. Por internet veo, saco ideas, tengo que saber de lo que estoy haciendo.

Una vez me paso hacer un diseño de engranaje y cuando lo vieron los dueños estaban contentos y yo le había pegado de suerte. Intento sacarle la mayor información posible.

Mauricio: muchas veces lo sentís hablar, lo ves y vas sacando una idea de lo que hay que hacer. Al cliente le gusta que uno lo escuche y le tiras un tips y ya lo tenés adentro, lo que hagas va a estar bien. Facilita aprender a escucharlo y descifrarlo, hay veces que no lo entendemos y nos costó.

Agustín: son muy pocos los clientes que nos dicen “encárgate vos”, tratamos de aconsejarlo dándole fundamentos y defender nuestro trabajo. Hay algunos que quieren los suyos y son testarudos.

Mauricio: por ejemplo los médicos saben de todo y vos le decís alguna crítica pero ellos quieren tener la razón. A pesar que nosotros les aconsejemos otra cosa.

Agustín: terminas haciendo lo que el cliente quiere, porque son los dueños. Vos le podés decir que no va a quedar bueno pero si le metes una idea es difícil sacársela.

Mostramos dos o tres opciones y sabemos cómo hacer para que elija uno, lo convencemos trampeando y le decís cual es mejor y lo tiene que elegir.

Mauricio: la que pensamos que está mejor se la mandamos con mokap y cómo quedaría en las distintas aplicaciones donde lo pueda ver mucho mejor que ver algo bidimensional.

Aplican la actitud de convencer

Mauricio: Agustín diseña mucho mejor que yo, tiene más tiempo para estar sentado y diseñar, cuando tenes más tiempo para trabajar sale mucho mejor, el investiga. A mí me mata el hecho de pensar en lo administrativo y me resta mucho tiempo valioso de frente a la computadora y hacerlo bien.

Yo aprendí mucho en defender el trabajo que hace Agustín, y se lo llevo al cliente, nos conocemos en lo que queremos decir y es menos complicado explicar. Aprendí a defender el trabajo de Agustín.

Trabajo en equipo

Agustín: nos parece muy importante

Mauricio: es indispensable saber la opinión de otro diseñador

Yo aguante trabajando solo 6 meses

Agustín: desde que me recibí trabajaba en otro lugar, hubo un periodo que trabajaba acá y después me abrí y pasaron 2 meses pero después continúe.

Mauricio: yo me recibí un 20 de diciembre, y un 10 de enero trabajé en una agencia y el dueño tenía muchísimos problemas, no estaba nunca y el tipo agarraba y me dejaba solo a cargo de todo. De golpe tenía 25 años recién recibido y tenía que manejar una revista mensual, notas, publicidad, impresiones y lo aprendí a la fuerza.

> Anexo

Gestión en facultad

Agustín: la universidad no te enseña nada, no vivís lo que es la realidad. Yo siempre critique los métodos de prácticos donde teníamos que gestionar y no era nada que ver con la realidad. El error de la facultad son los productos finales, es necesario vivir lo que es un estudio, saber enviar un archivo a una imprenta.

Mauricio: no es ver el diseño en la computadora pero hay que llevarlo a la realidad.

Agustín: la facultad te enseña lo básico. No es lo mismo el proyecto con un profesor que realmente defenderlo en un cliente.

Ámbito laboral en salta

Mauricio: cambio la cabeza del cliente, la gente más joven entiende que lo que se ve en su empresa es importante, la vez pasada hablaba con el gerente de la tienda san juan, un desastre la comunicación que tienen, la misma hace 40 años, y va a seguir igual porque no le vas a cambiar la cabeza a los dueños de la tienda san juan. Pero sabemos que es lógico que sea así porque no va a venir un irrespetuoso para decirle que tiene que cambiar cuando sabemos que venden más hace 40 años con su estilo. Primero hay que saber dónde estás parado, somos irrespetuosos pensando en cambiar algunos diseños pero hay que observar, y ver lo que están buscando. Para mí son comunicadores geniales porque venden lo que quieren vender.

Es importante como vas a encarar, a donde lo vas a cruzar, y como se lo vas a proponer.

Agustín: hay gente que si te valora, y pago muy caro un diseño y lo pago contentísimo.

Mauricio: lo bueno de eso que trabajas 10 años y seguís trabajando con la misma persona.

Apoyo gubernamental

Mauricio y Agustín: no

Mauricio: a dos o tres ayuda, nunca hemos trabajado para el gobierno

Colegiatura

Agustín: ayer hablábamos de eso, es importantísimo, Tucumán ya la tiene, es una entidad que te va a proteger de algo y el día de mañana vas a tener una jubilación. Va más allá de eso

Mauricio: un colegio te da una seguridad social, una obra social, jubilación, hoy yo tengo 40 años y puedo trabajar perfectamente pero nose que me puede pasar mañana y si sigo trabajando. Si el sistema de hoy es canibal para los trabajadores independientes, como nosotros, que un mes trabajamos bien y otro no trabajamos bien. Si hubiera un colegio tendría una jubilación anticipada cuando me pase algo.

¿Serían parte de las reuniones?

Mauricio: paula es mi esposa, paula marazza es parte del estudio, algo hace, ella en un momento vinieron de la gaceta de Tucumán y la querían a ella en la parte comercial, y era una buena oferta. Ella estuvo muy involucrada en reuniones y la intención de armar algo. Y yo más cosas, me encanta hacer ejercicios, salir y si pongo más actividades no podría.

Agustín: aparte no hay algo serio, y si realmente hay gente que se creen los cabeza del diseño acá en salta no lo hacen, en necesario que la persona se haga cargo, tenga tiempo.

Mauricio: que tenga tiempo, el diseñador no tiene tiempo, y en qué momento te pones a pensar en abrir algo si te la pasas trabajando 9 horas o más. Si estás haciendo eso es imposible que pienses en hacer algo más. Pero entiendo lo que dice Agustín. Si tenes personas que trabajan para vos, te podes dedicar a hacer otra cosa. Necesitas un apoyo gubernamental importante, para que sea colegio se tiene que promover una ley, decime cuantos diseñadores gráficos tienen cercanía o influencia en el poder para

> Anexo

comenzar a hacer la colegiatura, son pocos y están muy ocupados en que les vaya cada día mejor.

ENTREVISTA 7

ANALIA CUEVAS ESTUDIO DE DISEÑO “URBANA”

Comienzo: 1ro de enero de 1999, cuando volví a salta después de estudiar en la plata, todavía no estaba recibida y comencé a hacer una pasantía de 3 meses. Termina la pasantía y salí con trabajo. Me llamaron de unas agencias chiquitas de publicidad, trabajé en algunas unos meses, cerro y comencé a trabajar de manera independiente con clientes que conseguía.

Un tiempo mientras seguía estudiando tratando de terminar de estudiar con los finales, era complicado trabajar en dependencia. Después de trabajar de manera independiente comencé a dar clases en un terciario, después hice un año en relación de dependencia, y un año me lo tome para ver el negocio del diseño, me costó tiempo para terminar de estudiar. Termine mi tesis y me fui a salta, abrí mi propio estudio con un socio, se vinieron algunos clientes de las agencias donde trabajaba, estuve menos de un año con el socio porque después se fue, al tiempo apareció otro socio y después de unos meses se fue no funciono, y en el 2003 abrí urbana hasta hoy.

Motivación del diseño

Es lo que más me gusta, cuando decidí que hacer ya tenía una veta artística ya marcada, pero en salta no existía hablar del diseño. Del arte me gusta la parte utilitaria, con esos fines.

Mi mama no quería que estudie en un lugar privado, entonces había que buscar una universidad nacional. Gracias a un tío mío encontré la carrera en la plata, descubrí “Diseño en comunicación visual”. En planes no tenía pensado volver a salta porque la situación era difícil, no habían tantas empresas. En la época del 2001

no era una buena época económica para nadie. Había mucho lio. Una agencia “Aíra” me llamo y quería que trabaje para ellos, y yo no tenía ganas de encerrarme en una agencia, y comencé a plantearme de trabajar de manera independiente.

Trabaje en mensaje y publicidad, y hasta hacia trabajos desde mi casa para ellos. Tenía una relación laboral de confianza. Me costaba dejar de trabajar para terminar mis estudios porque económicamente siempre fui muy independiente, no me gustaba pedirle a mi familia que me ayude a la distancia. No me gustaba que me mantengan. Quería saber cómo era el negocio en salta, como es la gestión de ellos para decir algún día tener una base para saber cómo es.

¿Como sos en lo profesional?

Soy exigente, por ahí puedo cambiar todo, no soy muy paciente. Hoy estoy en otra etapa donde no estoy todo el día diseñando, yo soy la que hace la dirección de arte, estoy viendo todo. Estudio y analizo teorías para que las apliquemos. A medida que pasaba el tiempo fui aprendiendo muchas cosas, pero siempre fui muy exigente hacia mí misma y hacia los demás. Tuve mis roces con gente que tenía que trabajar, con los clientes tengo una actitud de que yo estoy convencida que él es el que más sabe en relación a su rubro.

Actitud hacia el cliente

Se respetar lo que quiere, pero para poner en claro cosas de diseño soy contundente, definiendo mi postura y muy pocas veces termino haciendo lo que ellos quieren.

Muchas veces me pasó de decirles que confíen en mi criterio. A veces los clientes tuvieron razón, y se las di porque vi que él es el que más sabe de su trabajo. En otros casos hubo situaciones donde no llegamos a un entendimiento. A veces lo negocias, negocias situaciones para hacer algo intermedio, pero muy pocas veces.

> Anexo

Característica como emprendedora y cosas negativas

Me cuesta ver las cosas que fui haciendo, pero yo creo que para mí lo más importante en todos estos años es que siempre viví del diseño y no hice otra cosa. Fui muy constante, cuando vine a salta me costo entrar y me toco conocer personas que nunca estudiaron y aprendieron el oficio de autodidacta, al principio me costó un montón. A veces se me veía como una antipática pero siempre pienso que el diseñador tiene que estar formado porque es su profesión.

Los años de estudiar me sirvieron para tener una visión del profesional como cualquier otro. El titulo siempre embandere y a algunos diseñadores les cayó mal.

Otra característica fue poder trabajar en equipo, vivir del diseño de manera independiente, empezar de cero, de no tener contactos, la boca en boca no existía. Mi primer contacto fue con el diario y comenzó a darse todo.

Actitud frente a la crisis

Si, un montón de veces, por ejemplo con mis dos socios donde teníamos visiones y ritmos diferentes. Los dos socios que tuve yo tenía una meta ya hacia ahí iba y es como que me los lleve puestos, les costaba seguir mi ritmo. Había veces que lo único que hacía era diseñar, eso fue un tema, fueron pasando cosas y yo fui cambiando mi forma de ver las cosas.

Lo que si no quiero estar una noche sin dormir por quedarme a diseñar, a veces si te toca hacerlo pero es una eventualidad no una forma de vida como lo tomaba antes.

Siempre considere que este trabajo necesita el equipo, se necesitan muchos puntos de vista. Tiene que ser interdisciplinario. La crisis que tuve que ir por mi cuenta porque yo tengo claro lo que quiero. Yo solo de encargarme de todo fue una decisión fuerte, y

manejando todo sola. Hubieron cambios, nos mudamos, la agencia iba creciendo. En su momento tenía una estructura grande que se me complico también sostener la estructura con cosas que no me gustaba hacer. No había estudios de diseño, solo agencias de publicidad donde tienen diseñadores. Me genero un desgaste la crisis y se achico la estructura, hubo cambios por la crisis económica, se fueron chicos, para mí fue un bajón y después perfilé todo para un estudio de diseño.

Objetivos de trabajo

Hoy, nunca definí objetivos pero si quiero ser una referencia en salta como estudio de diseño, como diseñadora. Nunca me plante objetivos sino que siempre se fueron dando, nunca tuvimos publicidad nuestra en ningún lado, Facebook abandonado y pagina en construcción abandona, que es algo pendiente de urbana para mostrar todo lo que hizo en estos 13 años.

Los objetivos se fueron cumpliendo porque nos llaman, nunca jamás fui a tocar la puerta o imprimir un cv mostrando que estudie tal cosa.

Tarifario

Trabajamos con tarifarios orientativos, como no hay un colegio de diseñadores, que es un tema pendiente hace bastante. Lo que hacemos en trabajar y leer las novedades de la plata, también de Mendoza, misiones, Tucumán. Lo que hacemos más o menos sobre los mismos ítem ver lo que se parecería más al mercado salteño.

No me parecen muy elevados los precios, si buenos aires y la plata. Estamos igual que Mendoza, misiones y Tucumán. Lo que hacemos es chequear por seguridad del monto que se quiere cobrar, es una forma de sostener el valor de una profesión. Le haces bien

> Anexo

a la carrera cuando haces casi el mismo precio.

Tengo en cuenta las horas de trabajos mías y de los chicos, a eso le voy sumando al costo del diseño. Tengo que investigar, ver cómo se maneja la gente, tengo que estudiar y ver cómo desarrollar y trabajar con gente, veo el diseño como lo armamos, corregir, presentar al cliente, ver materiales. Hay gastos de muestras, maquetas, transportes y no puedo cobrar como otros donde dibujan números que no van.

Presupuesto

Nuestro presupuesto a veces es de 3 o 4 páginas, donde esta explicado todo, objetivos, como se realiza, el tiempo y así la mayoría nos dice que sí porque entiende de que se trata.

Hay clientes que vienen por primeras vez y yo le especifico para decirle todo lo que debería hacer, es prácticamente un proyecto. Depende como se resuelva el trabajo les hacemos pagar, muchas veces es la mitad y después la otra mitad, o lo dividimos en tres partes para darle la posibilidad de poder pagar.

Cuando le presento mi forma de presupuesto y el cliente ve el desarrollo completo de lo que está necesitando hacer, dándole la posibilidad de dárselo a otro pero respetando la idea que se plantea.

Relación con socio

Tengo a paula que es mi socia, es licenciada en negocios internacionales que ve la parte administrativa. Siempre busque el orden y prefiero tener una socia de otro rubro. Con ella hicimos una sinergia, ya que ella tiene donde trabajar. Yo prácticamente veo el presupuesto, discutimos pero al final llegamos a un acuerdo. El tiempo lo tengo muy en claro.

Las dos podemos trabajar en equipo, paula hace la parte de marketing digital, make marketing, folletos virtuales. Estamos ahora resolviendo la cuestión de redes sociales, sacando estadísticas. El trato con las revista por ejemplo nunca me gusto. Que es lo

que hace una agencia con los medios. No tengo cuentas con los diarios porque no me interesa.

Importancia del equipo

Si es necesaria trabajar en equipo, cada uno es bueno en algo, ósea hoy pablo esta hace 10 años conmigo y ya se orientó en la parte de programación y diseño web y es muy bueno en diseño editorial, la parte de identidad no le gusta hacer. Juan es ilustrador y diseñador eso también le inyecto a urbana esa estética, ilustración como recurso visual. Animación de personajes y creación, también es bueno juan en la parte de identidad. Es la parte del equipo, buscar en que es mejor cada uno y logras que cada uno este divertido en lo que le gusta hacer.

Proceso de diseño

Ahora es muy difícil, al ser la cara visible de esto se complica, por los mail, llamados por teléfono, hay días que tengo tres reuniones que me consumen todo el día. Uno va viendo, me costó mucho y sentía quedarme atrás con los programas, me preguntaba cómo hacer y perdía mucho tiempo. Ahora pienso la idea, y se los pido a los chicos que trabajan conmigo, me costó definir en mi pensando que hay un punto que soy más lenta en dibujar, en diseñar.

Como diseñadora es más productiva para urbana haciendo la dirección de arte, soy la que releva, en unos días trabajo con la gente de bora, trasladarlo en un guion para hacer un video animado de cómo se extrae el borato.

Cliente

Mi trabajo es ir al lugar donde tengo que observar, me encanta averiguar cómo se hace una batería por ejemplo, trabajamos con otra empresa que ahora fabrica embutido que es Sofía, conozco un monto como se extrae litio para mineras de altiplano. Conozco muchas fábricas y me encanta ir y ver como se hacen las cosas. La mayoría de las veces les cuento y después bajo líneas con-

> Anexo

cretas de lo que hay que hacer. Me encanta leer y es una de las cosas que me gustan del diseño, sigo siendo diseño porque es una carrera donde nunca te puedes aburrir. No es monotemático. Nosotros terminamos aprendiendo muchas cosas de las que hace el otro.

Como diseñador es necesario estudiar, y es donde comienzo a ver el lenguaje que utilizan, como los emocio con algo sin que les choque, es necesario aprender o estudiar desde lo tuyo. Esta bueno generar un protocolo interno, donde el producto se base en una teoría de calidad.

Relaciones públicas del diseñador

Nunca me costo porque siempre fui muy teórica, explico bien las cosas cuando tengo clientes de distintas orientaciones de distintos rubros con cada uno el lenguaje básico es el del diseño, hablar de objetivos comunicacionales, eso te lo da mucho el estudio. Traducir es escrito el relevamiento donde analizo el negocio, el negocio de competencia, el canal de comunicación que utiliza el rubro, toda esa parte se las cobro porque es un trabajo que tengo que hacer. Explico lo que yo hago que es cualquier profesional que tiene experiencia en autogestión, hay diseñadores que no les interesan, que no pueden hacerlo, no quieren tratar con el cliente, está el diseñador que quiere estar sentado y diseñar y el diseñador que tiene la capacidad de autogestión (redacción, presupuestos) poder empatizar al cliente, entender y leerlo y poder hablar con en un lenguaje técnico, ameno donde el cliente tenga confianza. Es una de las cosas que tuve éxito, porque si no iba a ser difícil manejarme. Creo que yo cuando me reúno con una persona que no conozco y escucho lo que necesito muchas veces se lo que me está hablando por el hecho de siempre leer. Y si no fui a averiguar y hablar con el cliente, si ellos notan que uno no entienden desconfían de que podemos ayudarlos. El entendimiento del cliente

al diseñador genera confianza.

El decir que uno no sabe y dice “nose” y que se va a investigar también genera interés, y confianza del cliente. También con clientes de confianza también soy muy directa.

Promoción

Ninguna tenemos, la imagen del diseñador son sus trabajos. Yo soy de las diseñadores que no la vas a ver en ningún lado, le huyo totalmente a la imagen del diseñador como si fuera un producto de el mismo. Tengo clientes de hace 11 años porque soy la única que hable de ellos y no de vos misma. El diseñador tiene que ser lo más neutro posible. No tengo ninguna forma de publicitarme o promocionarme. No me gusta el diseñador que se mete en un estereotipo, el cliente lo que quiere tener al frente es una persona muy parecida a él, como persona que nos vea como alguien que está en la misma, no un personaje que no lo entienda.

Relación con proveedores

Tenemos un proveedor que es artes graficas. Encontré en ellos una solución, confió completamente en ellos y en sus capacidades técnicas, como personas, cuando llegue acá fueron mi guía también. No es el único proveedor y como van las cosas con relación al papel no es un proveedor que trabaje habitualmente como antes. El problema más grande es con los proveedores de cartelaria, los que imprimen un banner, un stand es donde no encontramos el proveedor que cumpla con todos los requisitos, en el grado de cumplimiento exacto que uno les está pidiendo (calidad) es un problema muy grave.

No trabajo con gente de afuera, todos de acá. Muchos de mis trabajos de estos últimos años fue armar espacios tridimensionales como locales y stand. No hay un nivel pero puede haber en un nivel de maquinas o materiales nuevos, técnicas nuevas. Lo que no hay un desarrollo técnico, no buscaron convertirse en empresas

> Anexo

donde la tarea artesanal este bien regulada. No veo que ellos hagan un control de calidad. Siempre tengo que verlo yo, hay cosas que mandan y no era lo que uno quería, ellos por ahí saben pero por ahí igual lo mandan y es donde busco el control de calidad. Hubo momentos que tuve que devolver y cuesta horrores en la relación y es muy difícil.

También te coartan mucho en el diseño, la capacidad de ellos y las ganas coartan mucho tu diseño. Falta involucrarse más en lo que uno realmente quiere. En realidad si trabajo con proveedores de afuera como cajas que hago en córdoba, etiquetas en buenos aires por manejos de bobina. Me parece importante saber sobre impresión y por ahí darme cuenta que el proveedor me mentía en cosas y desistí con él, tuve que decirle al cliente que no era una persona honesta. Eso es tener el conocimiento y cuando no lo tengo, tengo una duda, llamo a algún colega que sabe mucho sobre eso y corroboro lo que suponía.

Colegiatura

Hace años que debería existir, yo en algún momento me llamaron para formar parte y no estaba de acuerdo porque era una mezcla de publicistas, fotógrafos y diseñadores en la misma, y yo no estaba de acuerdo. Mi postura era que al estar todos juntos y resulta que cada uno pelea por sus intereses, muchos de los diseñadores en salta terminan siendo empleados de los publicistas por lo que existen las agencias de publicidad y no tantos estudios de diseño entonces te imaginas en una reunión donde el diseñador donde dentro de la idea del colegio es pelear los honorarios del diseñador y en el mismo colegio esta tu jefe que está en otro rubro o lo mismo el fotógrafo y ahí es donde dije “no cuenten conmigo”. Después en un momento me menciono como que estaba gestionando por mi lado un colegio de diseñadores entonces no me llamaban porque pensaban que yo estaba como de otro lado viéndolo pero

nunca jamás me metí en eso, la única vez que me convocaron acepte ir a ver y cuando fue la reunión no estuve de acuerdo para nada con el esquema que planteaban, y les cayó mal, no funciono eso. Yo creo que hoy debería haber eso, o una asociación por lo menos de diseñadores para poder hacer un montón de cosas en conjunto, otro problema es que “no se puede pretender que todos los diseñadores tengan título para esta en una asociación, para mí eso tiene que ser la regla principal sino no estamos hablando de algo serio. No estoy en contra de los diseñadores empíricos autodidactas pero no podes vos armar una colegiatura o una asociación de diseñadores sino partir desde la base primero y principal es poder demostrarlo y la manera de hacerlo es tener un título. Una vez que se nucleen los diseñadores en una institución con la condición de ser diseñadores gráficos titulados eso va a hacer que la profesión se beneficie muchísimo y el que no esté dentro de esos parámetros tener la posibilidad atravez de la asociación de gestionar como esa gente puede obtener su título, para mi es nivelar para arriba, no en el sentido de capacidad como diseñador sino que tiene que ver con algo institucional que debería existir en salta porque te sirve para relacionarte con otras instituciones del mismo tipo.

¿Porque no se lo hace?

La verdad nose, porque no estoy muy conectada, vivo en un frasco y muy ocupada. Creo que si alguien empieza a tratar de armar algo y me invita a armarlo yo voy a decir que sí. Creo que hacerlo es más factible, porque en salta hay una carrera universitaria, hay medios para ser titulado. Ahora hay más diseñadores con título, y ahora se podría dar tranquilamente. Muchos diseñadores autodidactas empíricos ya están ahora más viejos, su experiencia nos sirve a todos pero es lamentable que la colegiatura tenga diseñadores titulados para ser seria y tenga peso.

> Anexo

Apoyo del diseñador de las políticas gubernamental

El apoyo debería partir desde el hecho que contraten diseñadores locales, porque los trabajos más interesantes en salta los contratan afuera. Siempre quise diseñar un museo y son diseñadores contratados de afuera. Porque no hacen una licitación donde gane el mejor, desde ahí parte el apoyo. Si hay una asociación o colegio de diseñadores bien constituida como el de arquitectos yo creo que el gobierno reconocería que hay profesionales idóneos que resuelvan cuestiones de gobierno. Eso haría que cambie un montón, es una rueda.

Ámbito laboral

Mejoro, urbana tiene 13 años donde pasaron miles de cosas, al principio cuando comencé a trabajar internet era muy precaria, trabajábamos con disquete, no por mail como ahora.

Evolucionaron muchas cosas, con relación a la valoración del diseño mejoro un montón, creo que ahora lo ven como una necesidad, igual siguen existiendo algunos que nos ven como alguien que hace dibujitos. Hay una valoración, una demanda real de una empresa, un empresario, el dueño de algo que tiene un problema y necesita de de uno. Antes era el diseño hecho por la imprenta.

Cosas que son importantes en tu estudio de diseño “URBANA”

Hay reglas mías, cuando decidí tener mi estudio con mi nombre, gente que trabaje conmigo y para mí, lo primero es que el día que urbana se asemeje a este lugar este todo mal ese es como mí tocar fondo. No parecerme a uno de los lugares donde yo trabaje, fui uno de los aprendizajes que tuve es ver cosas que nunca jamás quisiera hacerlas o verlas en mi estudio. Desde el respeto hacia las personas, por lo que saben hacer, con las cosas que les gusta hacer, creo que siempre urbana tuvo una, si bien es muy difícil, no hay una estructura horizontal, siempre es vertical es muy difícil donde la estructura es donde todos son iguales no existe, pero

creo que en el trato del día a día de cómo nos manejamos, como nos relacionamos, expresamos nuestras ideas de lo que queremos hacer o lo que cada uno está haciendo yo creo que tenemos una estructura horizontal, me interesa un montón lo que opinan los chicos, hasta en la decisión de que hacemos con el cliente. Me interesa lo que saben los demás, su opinión, resolvemos juntos el problema. Tendemos a ser desorganizados, pensábamos hacer esquemas y ordenes de trabajo, funciono un tiempo pero después ya no, no seguíamos el mismo esquema. Todavía estamos en la búsqueda de un sistema de organización de cómo nos manejamos para tener en papeles más estructurados que no estén en mi cabeza o en mi agenda. Para no abrumarlos a ellos les voy dando por parte para que estén pendiente de lo que están haciendo y no estén como yo que pienso muchas cosas a la vez para hacer, yo soy el filtro de todo lo que viene de afuera, los números, plata, proveedores, una vez que filtro bajo el papel lo que cada uno tiene que hacer, y discutimos de diseño solamente con los chicos. Ellos no tienen la carga de la agenda, que para mí es muy importante y lo arreglo junto con Paula y llegamos a un acuerdo. De ahí distribuimos las tareas. Y si no se los ofrecemos de lo que quieran hacer cada uno. Hay trabajos que lo hacemos entre todos y otros 100% de uno o del otro.

ENTREVISTA 8

MIGUEL PAPADÓPULOS

Formación

El diseñador no se forma en una escuela por más allá que estudie, el diseñador se forma en la calle, le doy mucha importancia a mi formación digamos los años que estuve estudiando en córdoba fueron otras cosas que no eran diseño después cuando empiezo a estudiar diseño ahí es donde me hace clic y comienzo a apro-

> Anexo

vechar todo lo que había aprendido, lo que había vivenciado mi formación como diseñador, hoy en día soy docente y a los chicos les transmito que van a estar formándose siempre como diseñadores, es constante.

Al ámbito educativo, académico, yo estudie en el san judas Tadeo en salta, me recibí de técnico en diseño gráfico y publicitario una carrera de tres años, me dieron las pautas para el trabajo en diseño gráfico pero en realidad toda mi vivencia la use para mi formación personal.

Hice un taller de serigrafía y comencé a trabajar con un compañero, vimos cliente, motivación, ventas y comenzamos a conocer sin saber de eso.

Motivación a seguir diseñando

Me gusta el diseño, la experimentación, es la comunicación en realidad, me gusta comunicar de distintas formas, desde la ropa, el personal que te atiende en una empresa es una forma de comunicar y eso me apasiona.

Tiempo de trabajo

Desde 1996, ahora 2016 es un estudio de diseño, en una época no se vendía el diseño, éramos productores de imprenta, el servicio era junto a la impresión pero hoy en día lo tenemos por separado, hago el diseño únicamente. Y sino gestionamos la impresión, pero vivimos del diseño.

Tarifario

Los tarifarios nos sirven de base, tenemos tres tipos de clasificaciones empresas grandes medianas y chicas según el grado de investigación que tiene el trabajo, ya tenemos un grado adquirido de conocimiento para manejar de una forma más amplia a lo que el tarifario te diría. Según gasto se va manejando precios. Hace un año que no veo los tarifarios, nos manejamos con un canon propio, ya hace 17 años que estamos y los que vienen a vernos es por

recomendación o vieron productos nuestro y confían en nosotros, en base a eso nos hacemos valer, ya no salgo a busca un cliente menor sino busco el que me pague bien y valore el laburo.

Objetivos, misión, visión

Núcleo nació con una misión de nuclear, yo diseñador, mi socio casi arquitecto, y la esposa de mi socio marketinera, mi ex señora diseñadora gráfica, la idea era nuclear proyector, una asesoría y comenzamos con locales comerciales, desde mobiliario hasta el uniforme de la gente. Tuvimos proyectos grande como terminal de transferencia de carga, donde habían ingenieros, arquitectos para generar cosas nuevas en salta.

Núcleo sigue con esa idea, todo lo que sea una vanguardia de diseño para lo que es el mercado.

Objetivos van variando de acuerdo a las motivación que tenemos, a mí siempre me gustó el diseño y a la fuerza como que aprendí a enseñar, hace ya 14 años que soy docente en el tomas cabrera, en el san judas Tadeo, colegio del milagro, ahora estoy en el tomas cabrera.

Los objetivos van cambiando y hoy en día el principal es ir a la vanguardia, a veces lo hacemos a donores con el objeto de generar y mostrar algo. Tratamos de ser responsables, buscar un equilibrio entre esa comunicación, una buena imagen para esa empresa y que no entre en polémica. Buscar de llegar primero en la comunicación de la mejor forma posible que nosotros consideramos.

Apoyo del gobierno

El gobierno en sí, es como en todo, en todas las disciplinas, en el diseño gráfico desde el momento que el gobierno te abre un instituto o te habilita a la católica a tener una carrera de diseño gráfico ya hay un cierto apoyo. Siento que si hubo un cambio en ese sentido, nadie está exento del trabajo de un diseño en un sistema de comunicación, siempre en un grupo de trabajo traba-

> Anexo

jan diseñadores, gente en comunicación, se abrió un mercado para ellos siendo una carrera nueva titulado, y el mercado se fue acostumbrando, fue haciendo uso del diseñador. Pero si partimos desde lo político para nosotros cuando hay crisis es cuando más trabajamos, en mi vida laboral vivimos 3 crisis y es donde más laburo tuvimos porque se cierran locales y se quieren abrir nuevas.

Áreas

Hay de todo, tenemos programadoras de páginas web, arquitectos que trabajan sobre un proyecto de determinado local, los changos del taller que hacen los muebles, mis socio que arma el desarrollo de mobiliario, yo que armo toda la comunicación aplicada, la gente administrativa lo que es cobranzas, ventas. Es un grupo grande donde cada uno está cumpliendo su rol, no es que estamos todos sentados acá. Hay gente que trabaja, se va y viene otra y digamos no hay una obligación laboral entre si entre todos, si ellos quieren vienen, depende de cada uno.

Cuestiones que cuesta aplicar en el equipo

El trabajo en equipo

Al buscarnos, y no ser un trabajo obligado, es placentero nos juntamos a analizar y si no llegamos a un acuerdo total no vamos a ver al cliente. A veces nos pasó que el cliente venga con su gente y por ahí es donde podemos tener discrepancias, porque éticamente el que le hace el proyecto al cliente es el decorador o arquitecto que trae el cliente y lo que nosotros tenemos que hacer es trabajar en conjunto con él para hacer lo que él quiere y por ahí vos podes notar falencias que son importantes y se las decís por ejemplo al arquitecto y por ahí el mismo nos dice que no sabemos nada o que si tenemos razón, y es donde nosotros tenemos ese rol que hacemos, le decimos al cliente que va a gastar al vicio o que está yendo mal encaminado o dejamos que lo termine y lo haga, dependiendo el trato con el cliente uno lo puede aconsejar

o tratar o damos un paso al costado y le pedimos que haga con otro el trabajo.

¿Como sos en lo profesional?

Soy detallista, muy exigente, siempre fui así, desde el momento que hacemos el diseño hasta que este impreso, siempre está el detalle en la competencia. Nos pasa que muchas veces que dependiendo del cliente le aconsejo algunas cosas que le conviene, y lo dejo decidir a el. Pero cuando me das la libertad yo voy a buscar lo que quiera para que salga perfecto. La perfección tiene su costo, y su precio. No me gusta trabajar apurado, hacer cosas para ayer, porque respeto el tiempo de trabajo y me llevo a perder clientes, tratamos de ser lo más rápidos posibles pero hay un proceso y tiempo que necesito que el cliente respete.

En lo personal

No cambio el rol, soy siempre así, todo va dando vuelta en ese círculo, soy detallista, me fijo en todo, busco la perfección. No dejo las cosas que están mal, por ahí tenes margen de error y no nos damos cuenta. Tenemos la libertad de ver mal y dejarlo.

Como docente

Pasas por distintas etapas, busco la perfección al momento de dar la clase, en el sentido de planificar la clase, como lo motivas para seguir con la clase, y depende de los chicos.

Cada chico es un mundo distinto, yo ahí tomo toda la experiencia previa desde que empecé a estudiar, sabia muchas cosas distintas. Tengo alumnos de todas las edades y siempre hay que ir viendo en cada uno de acuerdo a sus vivencias de cómo ir resolviendo. Quiero que dejen de ser estudiantes a ser diseñadores. Yo analizo todo, veo todo, me sirve para meter información. Después en algún momento lo sacas a la luz y armas algo. A los chicos le exijo eso de cambiar y que hagan ese clic de ponerse en el rol de

> Anexo

diseñadores, les doy libertad para cometer errores pero después ya no se puede tener algunos errores.

El otro parámetro es que sean libres, no quiero que diseñen como yo, a lo mejor no me gusta su diseño pero no significa que no esté bien, pero si tengo que corregir que comunicacionalmente este bien. Ahora vos podés trabajar en distintos códigos de comunicación pero si me comunica lo que tiene que comunicar entonces para mi está bien.

Yo acompaño a que crezca la idea de él, hay ideas que no llegan a nada y otras fabulosas y no van con mi forma de pensar o de ser, soy paciente. Yo corrijo lo que el alumno me trae no lo que yo quiero.

Actitudes de emprendedor

No soy organizado, yo considero que el trabajo del diseñador es el más desorganizado que hay, porque comenzas por un proyecto y necesitas stand by para pensar en el proyecto y seguís con otro, y después volves a pensar. Soy organizado en el momento que me despierto, me organizo mi agenda. Voy manejando mis tiempos y me tomo mi libertad, no puedo ser tan esquematizado.

Con el tema de impresión es desorganizada la organización interna, donde dejar las cosas que hay en la oficina, lo que haces para zafar termina siendo eterno.

Actitud en momento de crisis

En un momento de crisis es donde más trabajamos, una vez fui a una conferencia donde te enseñaban como leer el diario, tenías que ser analista de lo que te iban tirando, vas estudiando de lo que viene mientras uno lee y te vas organizando, preparando, que ir armando. Si se cierra un local se abre otro. Hay un recambio constante, estamos a las expectativas de eso porque nos dedicamos a locales, se trabaja mucho en enero y febrero, vamos y buscamos trabajo y nos buscan.

Las relaciones públicas son importantes, la invitación con el cliente a tomar algo para mejorar cosas de su trabajo es positiva.

Actitud frente al diseño

Charlas con el cliente, vas viendo sus necesidades, que es lo mejor, tiramos bocetos, líneas y de acuerdo a eso vamos trabajando en el diseño. Vamos viendo a medida que va avanzando, hay proyectos que nacen con una idea y nosotros a medida que vas armando se adapta y se cambia a los deseos del cliente. Siempre es una presentación, ida y vuelta constante. Se trabaja mucho con bocetos rápidos, a mano alzada para que se el cliente se dé una idea de lo que estamos pensando y haciendo. Se pasa en limpio, se manda un render.

Actitudes que no te gustan de vos

Corregiría esa dejadez de dejar cosas a medias, otras veces me pasan que al tener muchas actividades término cansándome con algo, cierro y no quiero ver más nada.

Soy coordinador de rugby, estoy en la comisión directiva, manejo la página, soy fotógrafo aficionado, algo que me encanta hacer. Lo que me lleva tiempo es editar en días, y por ahí digo que no tiene sentido, otra es el tiempo que te lleva en administración y coordinar, por sus conflictos tengo que ser de mediador.

Gestión en la facultad

Si me enseñaron, básicamente fueron los profesores que eran de la UBA, personalmente también les digo a mis alumnos sobre presupuesto, trato con clientes, etc.

Presupuesto

El que vende nunca cobra, es una ley, yo no puedo cobrar y vender. La esposa de mi socio es la que cobra y toma decisiones. Nos dice a nosotros la situación y nosotros continuamos el trabajo, la que cobra es la que apura. Nosotros preferimos que nos paguen porque experiencia que nos pagaban antes y algo pasaba, algu-

> Anexo

nos te pagan al toque y otros te quieren ir pagando de a poco. El tema de materiales lo manejamos con cada cliente de acuerdo a lo que vamos haciendo, mis honorarios no los cobro hasta que termine. Todo eso lo fuimos moldeando con el tiempo, al principio nos tocó ser productores, no se vendía el diseño, ahora ya no, yo te facturo mis honorarios nada más.

Relación con el cliente

Vamos a tomar un café o vienen acá a la oficina directamente. Tratamos de entablar una relación personal para saber qué es lo que necesita. Tenemos tres consultas, el problema de producto, el problema pasa a ser de ellos, y el otro lo personal donde se sinceran (el producto, ni ellos, ni el local) si o si necesitas ese feedback con el cliente. Vamos al lugar donde hay que trabajar.

Plan estratégico

En una época hacíamos remodelación de casas e íbamos con mi socio, mi socio hablaba con el marido dueño de la casa hablando de lo que hay que hacer, y yo hablaba con la mujer del dueño en una relación más personal aconsejando para convencer a todos los integrantes de la sociedad de que sos la mejor opción para realizar el trabajo.

Empezas a trabajar en conjunto todas las ideas que tiene el cliente, donde todos se sienten escuchados, buscar siempre que toda persona que está en una empresa tiene un detalle que es lo que necesita, buscar siempre que todos se sientan bien en su sector, en su espacio.

Promoción

Como diseñadores en un momento pensamos llevarle a otra agencia la comunicación de nosotros. Pocas veces hemos conseguido comunicar de una forma deseada por nosotros lo que es el estudio, había mucha sanata pero nose si la entienden, había mucho desconocimiento de lo que era un estudio de diseño, y si uno no

le explica puede ser cualquiera, era muy amplio el desarrollo, pasamos de ser una agencia de publicidad a un estudio de diseño netamente. Dejamos de hacer diarios para pelear precios, ahora ya no me interesa eso. Hemos tenido varios encontronazos con el diario, y decidimos mandar al cliente a gestionar por su cuenta y nosotros el diseño por aparte.

El boca a boca, el diseño de locales fue la pregunta “quien te diseño el local”. Estamos 15 o 20 días haciendo un locas con el electricista por ejemplo. También es como lo manejas, para nosotros la boca en boca y el lobby en lugares donde sabíamos que podíamos tener clientes es fundamental.

Relación con proveedores

Con el proveedor tomamos el papel de cliente, con imprentas y otro tipo de diseño yo voy, y me pasaba al comienzo a córdoba a buscar proveedores para hacer pin. Fuimos a buscar afuera a pelear precios para entrar en el mercado de salta para hacer pines, lo mismo con las tarjetas. De esa forma podíamos competir. La elección de proveedores en el caso de diseño lo hago yo, y de otro tipo de trabajo lo hace Gustavo mi socio.

Proceso de diseño

Yo tengo bocetos previos, pero necesito primero que necesita el cliente atraves de la charla con él, hablando dos horas, después entro a internet a googlear para ver que hay, después comienzo a jugar, voy armando de a poco, me siento para hacer todo eso. Necesito ruido, silencio o tiempo para dejarlo un tiempo y después retomar, para seguir pensando y lo capto en el momento que salgo a algún lado.

Trabajo en equipo

Me parece muy importante y lo llevo a cabo.

Ámbito laboral

Está muy bien posicionado, la vez pasada fui a una charla de pa-

> Anexo

santías, y gente me preguntaba para que los chicos hagan pasantías pero en páginas amarillas todas las empresas necesitan un diseñador para comunicar. No hace falta ir a una imprenta, pero también puede trabajar en otras empresas. Para un local comercial también necesita un diseñador, por eso cualquier persona necesita un diseñador.

Colegiatura en diseño

En el 99 era una época donde no se conocía el diseño gráfico, donde algunos eran diseñadores de oficios, Corel, licenciados, la idea era calificar las categorías y ver dentro de las cuales se incluían y tener una regulación para que el diseñador gráfico genere un índice de precios, de costos, de ir como asociación a pelear más beneficios para el diseñador. Ir a una empresa para defenderse, proteger al asociado cuando había plagio, beneficios propios. Fallamos en eso porque el licenciado no estaba de acuerdo y el de oficio sabe más que nosotros, si nosotros sabemos la teoría pero el otro lo hace más rápido, entonces era armemos una carpeta de presentación de aquel que no era recibido en base de esa carpeta ver si era aceptado o no, empezar a limitar pero al ser 20 personas quedaban 5 personas, y nos preguntábamos cual era el beneficio.

Después comenzó otra vez hace 10 años, con los mismos chicos, de esa época nos conocíamos de nuevo y también se logró crear una asociación, el hecho de pagar una cuota y no tener un beneficio te empieza a limitar, la idea es tener capacitación de otra gente y hoy en día el diseño y el ego de los diseñadores te lleva a pensar que “yo me puedo pagar y para que pagar a otros”, yo como estoy en la docencia y en contacto con los diseñadores se lo que es, pero la idea era mejorar el nivel de todo, pasaron peleas internas, relaciones humanas, de dinero que no tenían sentido que llevo a que se rompa el grupo.

Se armó con el mono tributo el generar una jubilación, desde esa posición ya está más tranquilo, el hecho de protección habría que ver hasta dónde y cómo, es un mercado nuevo, que ese abre, en el tomas Cabrera hay 10 o 15 chicos recibidos pero no todos siguen diseñando o abren una empresa pero al menos el 50 % siguen diseñando entonces los que vienen de afuera y los que da la católica es un mercado que se va abriendo, ampliando, la idea es que todos consigan trabajo, mantener ese cliente, hacer valer su trabajo, hay diseñadores nuevos que regalan con tal de tener un trabajo y después se dan cuenta que no es factible, en la escuela les enseñamos a hacerse valer, como hablar, como convencer, como relacionarse con el cliente.

ENTREVISTA 9

CATALINA CHALABE- VERONA CIPRI JEFE DE GABINETE GOBIERNO

Comienzos

Catalina: Comenzamos en un estudio de diseño, estuvimos 10 años, luego entramos a la municipalidad de Salta haciendo diseño institucional, que es como identidad corporativa dentro de un institución y después de municipalidad gobierno de la provincia que es donde estamos ahora en jefatura de gabinete.

Motivación a seguir diseñando

Verona: es algo que nos apasiona el diseño, en mi caso no me veo haciendo otra cosa, dentro de lo artístico de lo que me gusta es lo que más me podía dar una salida laboral.

Catalina: yo probé como profesora un año, en un colegio, en el bachillerato humanista y la verdad que volví al diseño y tengo amigos que dan clases también, me egrese en la facultad Santo Tomás de Aquino en Tucumán.

Verona: yo también en la misma facultad solamente que ella esta-

> Anexo

ba un año más adelantada.

¿Que las llevo a abrir un estudio?

Catalina: yo lo que hice fue cuando volví a salta en el 2001, que era la época del de la rúa, todo el lio, no había trabajo para nadie. Entonces me recorrí la Balcarce con mi carpeta ofreciendo los lugares de ahí diseño, y de ahí enganche varios clientes y desde ahí me derivaron a estudios particulares de contadores y me enganche con gente de gobierno.

Verona: cuando termine la facultad ya había empezado con una chica que hacia la revista su crédito como pasante, y ayudante de ella y aprendí un montón de cosas, me sirvió como experiencia, me recibí y me puse un estudio en sociedad con tres compañeros, fue una buena experiencia pero éramos perfiles bastantes diferentes, uno de ellos era muy bolado pero si era bueno en conseguir conseguir al cliente, otra chica era muy cerrada y meticulosa y yo que era un combo de los tres, entonces al ser muy diferente y la tarea por ahí la terminaba haciendo uno, me duro el estudio un año y medio, y después en salta estaba Katy que ya había puesto su estudio y ya necesitaba ayuda y comenzamos a laburar vía internet, de ahí no nos separamos más, yo me fui a rio gallegos a trabajar en una obra social pero en el medio de eso también me había saturado un poco de tanto diseño y me tome una año más, volví a pintar, y me fui a hacer prensa en la obra social, fue una linda experiencia, pero siempre paralelamente trabajando con Katy a distancia. Nos llevábamos bien en equipo y así duro más de 10 años. Eran mi marido, Verona, dos chicas más y yo haciendo mucho diseño web. La cuestión es que es importante llevarse muy bien para que dure en el tiempo, y es importante la forma de trabajar.

Acá en la municipalidad ella estuvo primero en la municipalidad, después me llamo y me vine de rio gallegos a trabajar aca, se

armó un grupo lindo, y la verdad era un grupo muy bueno, un artista plástico, un ilustrador, nosotras hacemos identidad corporativa.

¿Como son en lo profesional?

Catalina: Yo ya se lo que tengo que hacer, y lo que ella hace y nos conocemos de hace muchos años.

Verona: somos bastantes similares, muy comprometidas, no entregar porque si, y si me lo tengo que llevar a la casa lo vamos a hacer.

Catalina: y la gente ya sabe nuestro método de trabajo.

Como son en lo personal

Catalina: si, desde chicas, es la personalidad de hincha, de comprometidas y responsables.

En crisis

Verona: por lo general crisis acá adentro siempre lo charlamos, por ahí nos bajoneamos y nos motivamos para salir adelante.

Catalina: hacemos un balance para pararse desde afuera, y ver cómo estamos trabajando, cambiar de enfoque y empezar desde cero.

Verona: todo el tiempo hacemos balances

Tarifario

Verona: nosotros lo estamos respetamos

Catalina: el de santa fe cada vez más gente lo usa y esta buenísimo

Verona: nos sirve mucho porque nos ahorra mucho tiempo, con el cliente le explico todo lo que puede hacer y me soluciona mucho el precio, con un cliente particular es complicado a veces el precio

Catalina: el mostrarle a un cliente que existe algo estándar le da más seguridad y no tiene la necesidad de buscar otro diseñador.

Verona: depende del cliente usamos la fundamentación, por lo general cuando nos contratan porque ya nos conocen y saben cómo trabajamos y confían bastante. Pero otro que no conoce si

> Anexo

te tomas el tiempo de explicar.

Catalina: e inclusive aquí mismo en gobierno si vas a hablar con alguien que no te conoce tenes que explicarle porque tomas ciertas decisiones, y no van a entender mucho de gráfica y tenes que explicar.

Verona: acá en el trabajo somos muy prácticas, no vamos mucho a la teoría, por ahí en relación con otros diseñadores ni te dan ganas de sentarte a hablar porque es muy como no quiero que me hables de la teoría ósea mostrame la práctica y cómo funcionan los resultados y en ese sentido si nos vamos para el lado practico y funcional y que sea rápido.

Proceso de diseño

Verona: también depende del trabajo de donde estemos, si es acá en gobierno por ejemplo si es que hay que hacer un logo para la campaña de algo si investigamos y vemos entre las dos...

Catalina: decidimos entre las dos la línea gráfica, y los porque también y después de definir esas líneas nos repartimos el trabajo por darte un ejemplo "parque bicentenario" primero nos sentamos a ver qué línea vamos a utilizar, hemos hecho como un mini manualito interno es decir, esta es la gama de colores, esta es la tipografía, estas son las imágenes, esto es lo que vamos a usar. Entonces a partir de eso todos los trabajos que van entrando del parque tenemos esa línea ya establecida. Y con eso nos repartimos cada cosa y avanzamos con el trabajo.

Verona: en la parte institucional, de jefatura también empezamos así, nos fijamos en lo que estaría mal, detectamos cual es el problema

Catalina: usas unos dias para plantearte todo

Verona: no usamos bocetos porque ya al hablarlo tanto y pensarlo y decidir uno ya va a lo seguro , al ir a la compu ya es a lo seguro, aparte aveces es una perdida de tiempo y aca no lo tenemos en

algunos momentos.

Catalina:si tomamos la decisión en conjunto de como se va a hacer.

Verona: ya esta marcada la línea que se hace para ese trabajo, lo agarra cualquier de las dos y es lo mismo.

Catalina: nos repartimos, nos consultamos y después mandamos Verona: para mí la opinión de ella es importante.

Catalina: somos un equipo y es mejor

Verona: yo necesito si o si la opinión de otra persona que entiende lo que estoy haciendo

Relación con sectores externos

Catalina: nosotras acá diseñamos, por ejemplo la relación es arman un boceto de carteles, y todo el lineamiento y descripción, con eso en otra área hace el presupuesto y se encarga con el dinero.

Independientemente conozco imprentas para trabajar de manera individual. Depende del proveedor le damos lo que necesitamos, y por ahí la confianza es importante con ellos.

Verona: nos fijamos mucho en la calidad, y siempre tratamos de recomendar al cliente lugares donde saldría bien.

Catalina: por suerte en salta hay proveedores buenos.

Promoción:

Verona: yo no tengo un cv bien armado, no tengo porfolio, ni trabajos puestos en la computadora

Catalina: ahora es distinto también, porque no tenemos la necesidad de buscar al cliente, no es que vivimos de los clientes, y por ahí también agarramos clientes ya recomendados, acá ya tenemos un sueldo fijo y nos da una tranquilidad. Y después agarramos solamente que nos buscan.

Verona: no usamos las redes sociales, y en mi Facebook particular no tengo ni puesto que soy diseñadora

> Anexo

Colegiatura de diseño

Catalina: yo estuve en la asociación de diseño acá en salta, yo era tesorera, eran varios chicos y me sume a la propuesta, la verdad canso el tema de convocar siempre éramos pocos, antes era dedicar tiempo y ahora yo teniendo un hijo nose si podría hacerlo de nuevo.

Pero me parece interesante por el tarifario, no hemos sido capaces de generar uno propio acá por falta de reuniones. Pero me parecen interesantes y que hay que dedicarle tiempo.

Esta bueno que el diseñador tenga un título, yo creo que si es formal debería ser con título.

Verona: para mí el tema no me preocupa ni me parece necesario, nose que cosas más se tratarían en una colegiatura, lo que pasa que el diseñador es muy independiente, particular, y no somos como los abogados que van todos juntos para un mismo lado siempre.

Catalina: lo bueno son las relaciones, porque conoces diseñadores que hacen otras cosas que a uno también le puede servir, hay una página que hace eso, te relacionas, y preguntas dudas sobre proveedores.

Verona: ya está con esa red ya está, y para que hacer otro quilombo, serviría para relacionarte nada más, por lo general el diseñador trabaja solo, es lo que pienso.

Apoyo gubernamental

Verona: sí, porque nosotras trabajamos acá, y ya es una necesidad porque se dieron cuenta que se necesita comunicar lo que hacen y que el diseñador es una de las herramientas que más se ve, que más llega.

Catalina: por ejemplo acá en gobierno paso que gente de aquí que entrando a Facebook vos no te dabas cuenta cual era página de gobierno o de una persona particular porque no había una imagen

asentada sobre ese tema, cuando entramos lo que hicimos es unificar la imagen de gobierno por una mejor imagen. La gente se da cuenta ahora de la importancia.

Ámbito laboral en salta

Los emprendedores necesitan esa comunicación, la gente valora al diseñador y es mejor el resultado de tu trabajo que es lo que se reconoce primero.

Relación con clientes

Verona: siempre es directo, por mail o whatsapp nos mandan los trabajos de otras áreas. Nosotros tenemos una jefa que siempre le estamos consultando que encaremos este tema de tal área, y ella nos aconseja, le mostramos a nuestra jefa, a la persona que nos pidió que a la vez es compañero de trabajo, y se va dando ese feedback y después ellos se encargan de mandar a imprenta, como hacer con los expedientes, así función acá en gobierno.

Catalina: con los clientes particulares vos haces la muestra, mandas por mail, te dan el okey y de ahí mandas el archivo.

Cualidades que destaquen de ambas

Catalina: compromiso y responsabilidad es primordial.

Verona: estamos un poco quedadas con lo nuevo, hace 15 años que nos egresamos y seguimos usando Corel, hoy todos los chicos usan ilustrator, nuevas herramientas para hacer páginas web, en tecnología es así pero en diseños mejor, pero también porque la vida del trabajo nuestro no necesitamos programas para hacer algo por lo que más nos piden es corporativo, institucional.

Siempre tuvimos confianza en sí mismas, cuando me piden páginas web digo que si pero no las hago yo, hago el diseño base y contrato a alguien que lo haga.

Relación con el cliente

Verona: me contactan, nos reunimos, voy con mi agenda, le armo

> Anexo

un presupuesto y ahí me da el okey y arranco con el diseño. Hago como psicóloga cuando hablo con el cliente para poder ir al grano, siempre mando 3 como mínimos, según como este conforme con mi trabajo. Estoy abierto a que no le pueda gustar, y me pongo en el lugar del cliente, hay de todo y mientras haya una flexibilidad de tu parte y una negociación, si vos le transmitís lo correcto y porque.

Catalina: mi proceso es el mismo. Lo que si con el presupuesto siempre pedirle el 50% de adelanto antes de continuar con el diseño. El resto en contra entrega del trabajo. Somos flexibles y también nos convencemos de lo que no es correcto en lo que piden explicándoles.

Verona: de ultima si no hay manera de convencerlo, hago lo que quiere, me paga y listo.

Otras actividades

Catalina: yo fui docente y trabaje en infinito haciendo páginas web, y después mi estudio de diseño identidad corporativa para empresas, municipalidad y ahora en gobierno.

Verona: trabajaba en una obra social, y tenía contacto con una imprenta y daba capacitación para manejar programas.

¿Que es lo que más les gusta hacer?

Catalina: marcas, acá en gobierno hay un área de prensa publicitaria comunicación publicitaria y nosotros nos encargamos de la parte institucional interna y que haya coherencia en todo eso.

Verona: editorial y folletería.

ENTREVISTA 10

AGUSTINA CRECHE

Comienzos

Me recibí en el 2014, antes de recibirme comencé a trabajar en un lugar donde hacían cartelería y diseño, me quería recibir

teniendo un trabajo, antes de terminar la tesis. Personalmente Siempre tuve miedo porque quería estar egresada para sentirme que realmente podía hacer buenas piezas comunicacionales, pero tampoco quería recibirme sin experiencia laboral pero tengo licencia para diseñar, anteriormente agarraba trabajos que eran chicos para familiares, o amigos de amigos. Yo siendo estudiando no me animaba a ofrecer mi servicio de diseñadora, no me sentía en confianza en vender.

Comencé a trabajar en plus visual, cartelería y diseño que hay hacia diseño y al mismo tiempo tenía las maquinas, no era solo diseñar sino también era hacer todo, desde preparar los diseños a terminar yo la impresión. Había trabajo en la compu y en el taller, aprendí un montón sobre preparar, aprovechar más los materiales. Y me hizo hacer soportes mucho mas de los básicos, me di cuenta que había más posibilidades.

A la par me comenzaron a salir cosas apartes, que hice con un local "objetos de agrado" y ella me recomendó a otra amiga, y así comencé a tener clientes recomendados que salían de lo familiar. Después quería seguir aprendiendo y comencé a trabajar en adv, aprendí el trabajo a presión, trabajar en equipo, había un diseño y un publicista, era con correcciones finales y orientación. Estuve un año, en el medio cuando salía de plus y comencé a trabajar en adv, hicimos un evento sobre la intervención de los sillones, ahí me ocupe de todas las piezas gráficas, termine y me llaman la dueña de una marca (mafe), y eso fue buenísimo porque era un trabajo para diseño, por ella me paso que me llamaron otros. Llego un momento que terminaba súper estresada, sentí que se estaban dando las cosas para independizarme, dejar la agencia y trabajar en los diseños que me encargaban, deje la agencia del año pasado y lo que va del año soy independiente.

> Anexo

Motivación

Siempre fui muy insegura, pero cuando hablaba con el cliente y cuando realizaba las piezas veía mucha satisfacción del otro lado, y me daba más seguridad.

A veces quería dejar todo pero me llamaban y sentía que por algo era, tenía trabajo.

Actitudes positivas, y que mejorar

Lo que me sorprendía de mí siento tímida e insegura, que los clientes era gente que no conocía, y cuando hablaba con ella sentía que comunicaba bien en el ofrecimiento del servicio de comunicación y mostrando las piezas. Por ahí personalmente sentía la seguridad y otra cosa nunca tuve una tarjeta personal, lo único que tengo es mi firma de be hung, cuando empecé a buscar trabajo y perdían portfolio lo actualice.

En lo personal

Hay proyectos que me pueden gustar o no, por ahí hay clientes que no me caen bien por el hecho que no hay química, veo que estoy haciendo las cosas y profesionalmente separo eso. Soy responsable, exigente, y comprometida.

Creo que cambio en el sentido de hablar con gente, con el cliente me pongo en el rol de profesional.

Actitud en crisis

Si es que me tenía que quedar hasta las 5 de mañana lo hacía, siempre que tuve problemas los hablo, y trato de comunicarlo con el otro.

Tarifario

Siempre lo cambio al tarifario de otros lados, si me adapto a los precios pero realizada un cambio según el cliente, también hay gente que necesita una nueva imagen de marca y por ahí no tiene la plata, entonces adaptar un plan y primero se hace la nueva imagen y papelería básica, la cartelería se le daba un precio y tal

vez en un mes tenía un ingreso que le permitía después poder pagar y hacerlo.

Eso me pareció que estaba bueno y funcionaba, y por ahí el diseño de piezas graficas por ahí si era reglamentado adapto las piezas graficas a la necesidad que tiene la marca.

Objetivos

Como diseñadora, lo hago de una forma anual, el año pasado quería sacarle provecho a todo lo que sea a la experiencia laboral, y hacía de todo. Y este año venia trabajando tanto en lo web, y me paso que me fui de viaje hace tres meses y volví hace poco, este año fue difícil porque fue una transición y creo que me voy de nuevo a fin de año, es muy particular la situación.

Presupuesto

Lo primero cuando me piden algo pregunto específicamente que es lo que quieren, si necesitan algo más que una marca, si no saben lo que quieren y en base de eso hago un presupuesto. No empiezo si no tengo un adelanto del 50 %, que lo aprendí hace poco y cuando termina le mando los otros archivos y me cancela el resto. Si no pueden hacerlo en dos, me dan la primera parte y le financio para que sea más cómodo.

Pasos de diseño

Primero les pido que me manden toda la información de lo que tienen, me paso que hasta el cliente porque no sabe que es lo que tiene, y busco más de lo debido de lo que me pasan Investigo la marca, y también ver su competencia y que están haciendo, competencia y potencial que pueden ser ellos, esa parte es mi favorita.

Me encanta del diseño que cada proyecto aprendes algo nuevo.

Colegiatura

Estaría bueno, yo veo que el equipo es complicado, estuvieron trabajando en el proyecto otros diseñadores, y obvio a cualquier

> Anexo

diseñador le gustaría matricularse y tener beneficios pero tenemos mala suerte porque es una carrera nueva, y hay otras carreras como publicidad, fotografía que está en la misma. Pero si pudieron abrir otras provincias entonces si se puede, yo la verdad no tomaría acciones o impulso por arrancar porque hay muchas cuestiones, como pedir licenciados y también hay otros que están con una tecnicatura, y no sabría qué hacer, hay mucho debate y yo no me siento preparada para tomar la decisión de sacar a uno o al otro. Como que hay que armar un grupo muy variado y nose si en este momento me interesa, prefiero usar el tiempo para hacer un posgrado o algo para seguir estudiando.

Proceso de diseño

Me gusta escuchar radio, salvo en editorial que necesito silencio. Lo que hago es investigar, me gusta el branding el diseño de marca, tenes reglas a seguir y tendencias, y eso está bueno. Me voy orientando de la información, de la marca, antecedentes, no me pongo a bocetar, directamente paso a la compu.

Proveedores

En la agencia lo único que hacía era diseñar y mi jefe me lo corregía, ahí no lo veía más. En los trabajos particularmente me ayudo los proveedores que usaban en la agencia, veía como trabajaban, ellos tenían un solo proveedor para cartelería y con la empresa crivelli y cartoon.

De ahí me di cuenta con quienes trabajar y con quienes no, el tema proveedores más uso lo que era el chico de cartelería de la agencia. Ellos manejaban clientes importantes con imprentas grandes. Siendo independiente trabajas con empresas más chicas que no pueden costear alguna producción y uno busca alternativas más económicas.

Soy exigente con la calidad, generalmente no voy a una imprenta para pedir presupuesto, directamente le paso el precio de impre-

sión y yo antes ya cobro mi diseño, y le entrego mis archivos. Pero si desea imprimir de nuevo yo le hago la gestión pero no me gusta la parte de buscar precios pero ir a ver como quedo el trabajo sí.

Trabajo en equipo

Ahora no deseo trabajar con nadie, considero que el trabajo en equipo es más enriquecedor. Si me doy cuenta que es difícil estar solo porque todas las decisiones las tenes que tomar vos, pero también necesitas la opinión de otra persona.

Gestión en la facultad

No la aprendí en la facultad, siento que la estoy aprendiendo ahora trabajando. En la facultad más que nada fue la parte del diseño cuando teníamos que hacer proyectos, y en gestión eran como situaciones irreales. Pero había proyectos que si eran reales entorno a diseño, no a gestión. No hay ninguna parte que te oriente para FreeLancer, desde cobrar, marketing personal, proveedores, las relaciones públicas con el otro.

Ámbito laboral en salta

Yo creo que si fue cambiando, con los diseñadores (clientes) me paso que vieron el trabajo que hice con MAFE, me llamaron y vieron que había falencias en su marca, y reconocen que la marca no era tan buena. Esta bueno que se den cuenta de eso y valoren más el diseño.

Hay todo tipo de gente, si hay quienes saben la importancia comunicacional.

Apoyo del gobierno

Yo sé que en el gobierno provincial como en la municipalidad los dos tienen su gabinete de prensa con diseñadores, y me parece que eso está muy bueno. Y el apoyo para la colegiatura no estoy en el tema como para saber si el gobierno podría intervenir si por mi parte me parece importante que tengan un sector con diseñadores.

> Anexo

Palabras claves

Me gusta interiorizarme con el cliente, que sepa bien como el diseño puede ayudar o cambiar a su marca, la comunicación de su marca o lo que quiera hacer (evento), respetar los tiempos que hace respetar al cliente.

Nunca tuve el problema de que el cliente se encapriche con un pedido porque como siempre terminamos en acuerdo mutuo, y cuando no estaba de acuerdo le daba saber mi opinión.

Otras actividades

Me gustaría que si tuviera las posibilidades, ahora no tengo tiempo, me gustaría más que hayan más cursos para perfeccionarse, el hecho de que ya este la carrera de diseño en Salta ya es un paseo muy grande. La misma presencia o referentes de diseño me gustaría que vengan más, para poder capacitarme más. Pude ir a Trimarchi y al encuentro de diseño en Palermo y fue como ir a 3 años de facultad. Acá me dan ganas de hacer cosas pero no están los profesionales para enseñarse, hice cursos en el tomas cabrera, me gustaría que al abrir la colegiatura tenga su espacio para escuelas para aprender.

Por ahí pienso en irme, porque siento que acá ya sé cómo es el mercado, que se puede hacer, donde vas a tener un trabajo agradable y donde no, como que son pequeñas cosas que ya se y no lo veo suficiente.

Promoción

No tengo tarjeta personal porque se dieron así las cosas, ahora quiero hacerme mi página porque tengo pensado irme a fin de año y la página va a ser fundamental.

Relación con el cliente

Me paso que trabaje por mail y de manera personal, también por whatsapp web, pero dependen de cosas que por mail no. Me paso que cuando me fui me salieron trabajos de acá y los acepté,

y hablando, conociendo al cliente conoces parte de cómo viene la mano con su marca, inconscientemente la marca termina siendo un reflejo del cliente, eso me gusta. Trabajar por mail tiene estas facilidades, donde se hace un acuerdo, pero por ahí personalmente puedes fundamentar mucho más. Me gusta interiorizarme con lo que hace el cliente, investigar, ver materiales y eso está bueno. La relación interpersonal es mejor, pero si se puede trabajar por mail.

Docencia

Me gusta hacer, es muy enriquecedor porque te sirve para refrescar la teoría que aprendiste, y te sirve para que te sorprenda, acá no tuve una buena experiencia siendo ayudante de cátedra en tipografía, la verdad no la pase bien pero igual no descarto el hecho de poder ser docente, y me gustaría hacer un posgrado para seguir capacitándome.

> Encuesta 1

NOMBRE Y APELLIDO: Juliana Collado

Trato y relación con el cliente/proveedor

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 39

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

Pre Grado (Tecnatura) *

Grado

Posgrado

Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

En relación de dependencia

Freelance *

Otros:

04 Antigüedad laboral

Menos de 2 años de experiencia

Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

Por la pasión por la profesión *

Por cuestiones económicas

Por el equipo formado

Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

Demostrar mi talento y ser reconocido

Cumplir con el cliente

Diseñar con un plus de creatividad e innovación *

Diseñar de manera funcional *

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)

Gestión de presupuestos y tarifarios *

Presentación de propuestas de diseño

Saber dibujar

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

Autodidacta

Optimista

Creativo *

Apto para el trabajo en equipo *

Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

Cooperación *

Competición

Autonomía

Responsabilidad *

Análisis *

Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

Compromiso *

Flexibilidad

Análisis *

Respeto

Interés *

Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

Responsabilidad

Seguridad *

Creatividad *

Agresividad

Flexibilidad *

Otros:

➤ Encuesta 1

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo *

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno
- Excelente *

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos
- Por búsquedas online *
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo *
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela *
- Tarifario Jujuy *
- Otros:

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

Capacitaciones *

- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral *
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo
- Complejidad *
- Tipo de cliente *
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario *
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí *
- No
- Tal vez

Encuesta 2

NOMBRE Y APELLIDO: Augusto Corrado

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 26

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura)
- Grado *
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia *
- Freelance *
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión *
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente *
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación *
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor *

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta *
- Optimista
- Creativo *
- Apto para el trabajo en equipo *
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación *
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad *
- Análisis *
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso *
- Flexibilidad
- Análisis *
- Respeto
- Interés *
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad *
- Seguridad
- Creatividad *
- Agresividad
- Flexibilidad *
- Otros:

> Encuesta 2

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo *

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno *
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos *
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas *
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones *
- Tarifario de Rafaela *
- Tarifario de Jujuy
- Otros:

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops *
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral *
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo *
- Complejidad *
- Tipo de cliente *
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí *
- No
- Tal vez

> Encuesta 3

NOMBRE Y APELLIDO: Federico Ruiz

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 26

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura)
- Grado *
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia *
- Freelance
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión
- Por cuestiones económicas *
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido *
- Cumplir con el cliente *
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar *
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta *
- Optimista
- Creativo *
- Apto para el trabajo en equipo
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad *
- Análisis
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso *
- Flexibilidad
- Análisis
- Respeto
- Interés *
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad
- Seguridad *
- Creatividad *
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros:

Encuesta 3

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo *
- En equipo

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno *
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos *
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo *
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones *
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy *
- Otros:

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna *

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad *
- A través de la experiencia laboral
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo
- Complejidad *
- Tipo de cliente *
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario *
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí *
- No
- Tal vez

> Encuesta 4

NOMBRE Y APELLIDO: Jimena Amaya

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 28

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura) *
- Grado
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia *
- Freelance
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión *
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido *
- Cumplir con el cliente *
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar *
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta *
- Optimista
- Creativo *
- Apto para el trabajo en equipo *
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación *
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad *
- Análisis *
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso *
- Flexibilidad *
- Análisis
- Respeto
- Interés *
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad *
- Seguridad *
- Creatividad
- Agresividad
- Flexibilidad *
- Otros:

> Encuesta 4

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo *

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno *
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia *

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo *
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros *

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna *

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral *
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo *
- Complejidad *
- Tipo de cliente
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí *
- No
- Tal vez

> Encuesta 5

NOMBRE Y APELLIDO: Camilo Ale

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 35

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura) *
- Grado
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia
- Freelance *
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión *
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación *
- Diseñar de manera funcional *

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño *
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta *
- Optimista
- Creativo *
- Apto para el trabajo en equipo
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación *
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad
- Análisis
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso *
- Flexibilidad
- Análisis *
- Respeto
- Interés *
- Otros

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad
- Seguridad *
- Creatividad
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros:

> Encuesta 5

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo *
- En equipo

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno *
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos *
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo *
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario de Jujuy
- Otros *

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna *

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral *
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo *
- Complejidad *
- Tipo de cliente *
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo
- Pago total al entregar el trabajo *

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí
- No
- Tal vez *

> Encuesta 6

NOMBRE Y APELLIDO: Carolina Isola

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 37

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura)
- Grado *
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia
- Freelance *
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión *
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente *
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación
- Diseñar de manera funcional *

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios *
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta *
- Optimista
- Creativo *
- Apto para el trabajo en equipo
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación
- Competición
- Autonomía *
- Responsabilidad *
- Análisis
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso *
- Flexibilidad *
- Análisis *
- Respeto
- Interés
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad *
- Seguridad *
- Creatividad
- Agresividad
- Flexibilidad *
- Otros:

> Encuesta 6

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo *
- En equipo

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno
- Excelente *

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos
- Por búsquedas online *
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo *
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza *
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros *

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna *

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral *
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo *
- Complejidad *
- Tipo de cliente *
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí *
- No
- Tal vez

> Encuesta 7

NOMBRE Y APELLIDO: Cecilia Orquera

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 36

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura)
- Grado
- Posgrado *
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia
- Freelance *
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión
- Por cuestiones económicas *
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente *
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe) *
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta *
- Optimista
- Creativo
- Apto para el trabajo en equipo
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación
- Competición
- Autonomía *
- Responsabilidad *
- Análisis *
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso *
- Flexibilidad
- Análisis
- Respeto *
- Interés *
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad *
- Seguridad *
- Creatividad
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros:

Encuesta 7

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo *
- En equipo

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno *
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos *
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo *
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros *

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna *

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral *
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo *
- Complejidad *
- Tipo de cliente
- Experiencia y conocimientos *
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí *
- No
- Tal vez

> Encuesta 8

NOMBRE Y APELLIDO: Jose Cruz

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 34

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

Pre Grado (Tecnatura) *

Grado

Posgrado

Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

En relación de dependencia *

Freelance

Otros:

04 Antigüedad laboral

Menos de 2 años de experiencia

Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

Por la pasión por la profesión *

Por cuestiones económicas

Por el equipo formado

Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

Demostrar mi talento y ser reconocido

Cumplir con el cliente *

Diseñar con un plus de creatividad e innovación

Diseñar de manera funcional *

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)

Gestión de presupuestos y tarifarios

Presentación de propuestas de diseño

Saber dibujar *

Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

Autodidacta

Optimista *

Creativo *

Apto para el trabajo en equipo *

Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

Cooperación

Competición

Autonomía

Responsabilidad *

Análisis *

Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

Compromiso *

Flexibilidad

Análisis

Respeto

Interés

Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

Responsabilidad

Seguridad *

Creatividad

Agresividad

Flexibilidad

Otros:

> Encuesta 8

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo *

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno *
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia *

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo *
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires *
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela *
- Tarifario Jujuy
- Otros:

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna *

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral *
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo *
- Complejidad *
- Tipo de cliente
- Experiencia y conocimientos *
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí *
- No
- Tal vez

> Encuesta 9

NOMBRE Y APELLIDO: Agustin Poleman

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 27

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura)
- Grado *
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia *
- Freelance
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión *
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido *
- Cumplir con el cliente *
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión?

Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios *
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta
- Optimista *
- Creativo *
- Apto para el trabajo en equipo *
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad
- Análisis *
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso
- Flexibilidad
- Análisis
- Respeto *
- Interés
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad
- Seguridad *
- Creatividad *
- Agresividad
- Flexibilidad *
- Otros:

> Encuesta 9

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

Sólo *

En equipo

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

Malo

Bueno

Muy Bueno *

Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

Por contactos *

Por búsquedas online

Por catálogos

Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

Por recomendación de otros clientes *

Por publicidad en medios tradicionales y digitales

Por marketing personal

Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

Trabajo solo

Trabajo con un socio

Trabajo en equipo por áreas *

Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

Tarifario de Mendoza

Tarifario de Buenos Aires

Tarifario de Misiones *

Tarifario de Rafaela

Tarifario Jujuy

Otros:

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

Capacitaciones

Charlas

Workshops

Marketing Digital sobre diseño gráfico

Ninguna *

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

En la universidad *

A través de la experiencia laboral

Espacios familiares

Capacitaciones

Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

Tiempo *

Complejidad *

Tipo de cliente

Experiencia y conocimientos

Tarifario

Título habilitante *

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

Pago total adelantado

Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo

Pago total al entregar el trabajo *

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

Sí *

No

Tal vez

> Encuesta 10

NOMBRE Y APELLIDO: Maximiliano Corrado

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 26

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnicatura) *
- Grado
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia *
- Freelance *
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión *
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación *
- Diseñar de manera funcional *

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor *

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta *
- Optimista *
- Creativo *
- Apto para el trabajo en equipo
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad *
- Análisis *
- Otros *

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso
- Flexibilidad
- Análisis *
- Respeto *
- Interés *
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad
- Seguridad *
- Creatividad *
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros:

➤ Encuesta 10

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo *

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno *
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos *
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros: * Trabajo con un equipo y solo depende cada proyecto

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza *
- Tarifario de Buenos Aires *
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela *
- Tarifario Jujuy
- Otros:

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna *

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral *
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo *
- Complejidad
- Tipo de cliente *
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario *
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí *
- No
- Tal vez

> Encuesta 11

NOMBRE Y APELLIDO: Carolina Norza

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 30

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

Pre Grado (Tecnatura) *

Grado

Posgrado

Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

En relación de dependencia

Freelance *

Otros:

04 Antigüedad laboral

Menos de 2 años de experiencia

Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

Por la pasión por la profesión *

Por cuestiones económicas

Por el equipo formado

Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

Demostrar mi talento y ser reconocido

Cumplir con el cliente *

Diseñar con un plus de creatividad e innovación *

Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)

Gestión de presupuestos y tarifarios

Presentación de propuestas de diseño

Saber dibujar *

Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

Autodidacta

Optimista *

Creativo *

Apto para el trabajo en equipo *

Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

Cooperación

Competición *

Autonomía

Responsabilidad *

Análisis *

Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

Compromiso *

Flexibilidad

Análisis *

Respeto

Interés *

Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

Responsabilidad *

Seguridad *

Creatividad *

Agresividad

Flexibilidad

Otros:

> Encuesta 11

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo *

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno *
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos *
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo *
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones *
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros:

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna *

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral *
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo *
- Complejidad
- Tipo de cliente *
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario *
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí *
- No
- Tal vez

> Encuesta 12

NOMBRE Y APELLIDO: Sofia Anesa

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 27

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura)
- Grado *
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia *
- Freelance
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión
- Por cuestiones económicas *
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente *
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación
- Diseñar de manera funcional *

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño *
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta *
- Optimista
- Creativo
- Apto para el trabajo en equipo *
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación *
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad *
- Análisis
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso *
- Flexibilidad
- Análisis
- Respeto
- Interés *
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad *
- Seguridad
- Creatividad
- Agresividad
- Flexibilidad *
- Otros:

> Encuesta 12

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

Sólo
En equipo *

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

Malo
Bueno
Muy Bueno *
Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

Por contactos
Por búsquedas online
Por catálogos
Por sugerencia *

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

Por recomendación de otros clientes *
Por publicidad en medios tradicionales y digitales
Por marketing personal
Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

Trabajo solo
Trabajo con un socio
Trabajo en equipo por áreas *
Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

Tarifario de Mendoza
Tarifario de Buenos Aires *
Tarifario de Misiones *
Tarifario de Rafaela
Tarifario de Jujuy
Otros:

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

Capacitaciones
Charlas
Workshops
Marketing Digital sobre diseño gráfico
Ninguna *

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

En la universidad
A través de la experiencia laboral *
Espacios familiares
Capacitaciones
Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

Tiempo *
Complejidad *
Tipo de cliente *
Experiencia y conocimientos
Tarifario
Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

Pago total adelantado
Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

Sí *
No
Tal vez

> Encuesta 13

NOMBRE Y APELLIDO: Cecilia Peretti

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 35

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura) *
- Grado
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia
- Freelance *
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión *
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente *
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación *
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios *
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta
- Optimista
- Creativo *
- Apto para el trabajo en equipo *
- Otros *

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad *
- Análisis *
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso *
- Flexibilidad *
- Análisis *
- Respeto
- Interés
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad
- Seguridad *
- Creatividad *
- Agresividad
- Flexibilidad *
- Otros:

> Encuesta 13

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo *

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno *
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia *

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo
- Trabajo con un socio *
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela *
- Tarifario Jujuy
- Otros:

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna *

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral *
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo *
- Complejidad *
- Tipo de cliente *
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí *
- No
- Tal vez

> Encuesta 14

NOMBRE Y APELLIDO: María Victoria Gaspar

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 26

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura) *
- Grado
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia
- Freelance *
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión *
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente *
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación *
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar *
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta *
- Optimista
- Creativo *
- Apto para el trabajo en equipo
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación *
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad *
- Análisis *
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso *
- Flexibilidad
- Análisis
- Respeto
- Interés *
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad *
- Seguridad *
- Creatividad *
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros:

> Encuesta 14

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo *

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno *
- Muy Bueno
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia *

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo
- Trabajo con un socio *
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires *
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros:

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones *
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico?

Elige una opción

- En la universidad *
- A través de la experiencia laboral
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo *
- Complejidad
- Tipo de cliente
- Experiencia y conocimientos *
- Tarifario *
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí *
- No
- Tal vez

> Encuesta 15

NOMBRE Y APELLIDO: Carolina Albeza

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 26

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura) *
- Grado
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia *
- Freelance *
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión
- Por cuestiones económicas *
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente *
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación *
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios *
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta
- Optimista *
- Creativo *
- Apto para el trabajo en equipo *
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación *
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad *
- Análisis *
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso *
- Flexibilidad
- Análisis
- Respeto *
- Interés *
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad *
- Seguridad *
- Creatividad
- Agresividad
- Flexibilidad *
- Otros:

Encuesta 15

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo *
- En equipo

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno *
- Muy Bueno
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos *
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo *
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros: * ninguno

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna *

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral *
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo *
- Complejidad *
- Tipo de cliente *
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí *
- No
- Tal vez

> Encuesta 16

NOMBRE Y APELLIDO: Ismael Gudiño

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 35

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura)
- Grado
- Posgrado *
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia
- Freelance *
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión *
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente *
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación *
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios *
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta *
- Optimista
- Creativo *
- Apto para el trabajo en equipo
- Otros * ilustrator

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación *
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad *
- Análisis *
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso *
- Flexibilidad
- Análisis *
- Respeto *
- Interés
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad *
- Seguridad *
- Creatividad *
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros:

➤ Encuesta 16

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

Sólo
En equipo *

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

Malo
Bueno
Muy Bueno *
Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

Por contactos *
Por búsquedas online
Por catálogos
Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

Por recomendación de otros clientes *
Por publicidad en medios tradicionales y digitales
Por marketing personal
Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

Trabajo solo
Trabajo con un socio
Trabajo en equipo por áreas *
Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

Tarifario de Mendoza
Tarifario de Buenos Aires
Tarifario de Misiones
Tarifario de Rafaela *
Tarifario Jujuy
Otros:

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

Capacitaciones
Charlas
Workshops
Marketing Digital sobre diseño gráfico
Ninguna *

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

En la universidad
A través de la experiencia laboral *
Espacios familiares
Capacitaciones
Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

Tiempo *
Complejidad *
Tipo de cliente
Experiencia y conocimientos *
Tarifario
Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

Pago total adelantado
Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

Sí *
No
Tal vez

> Encuesta 17

NOMBRE Y APELLIDO: Carolina Robles

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 41

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura)
- Grado
- Posgrado *
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia *
- Freelance
- Otros * trabajos particulares

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión *
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación *
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe) *
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta *
- Optimista *
- Creativo *
- Apto para el trabajo en equipo
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación *
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad *
- Análisis *
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso *
- Flexibilidad
- Análisis
- Respeto *
- Interés *
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad *
- Seguridad *
- Creatividad *
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros:

> Encuesta 17

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo *

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno *
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos *
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal *
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo *
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy *
- Otros:

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna *

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral *
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo *
- Complejidad *
- Tipo de cliente
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí *
- No
- Tal vez

> Encuesta 18

NOMBRE Y APELLIDO: Martin Piñeiro

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 36

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura)
- Grado *
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia *
- Freelance *
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión *
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación *
- Diseñar de manera funcional *

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño *
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta *
- Optimista
- Creativo *
- Apto para el trabajo en equipo
- Otros * adaptable

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación *
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad *
- Análisis *
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso
- Flexibilidad
- Análisis *
- Respeto
- Interés *
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad
- Seguridad *
- Creatividad
- Agresividad
- Flexibilidad *
- Otros:

Encuesta 18

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo *

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno *
- Muy Bueno
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia *

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas *
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza *
- Tarifario de Buenos Aires *
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario de Jujuy
- Otros:

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones *
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral *
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo *
- Complejidad *
- Tipo de cliente *
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí *
- No
- Tal vez

> Encuesta 19

NOMBRE Y APELLIDO: Rocio Avellaneda

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 25

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

Pre Grado (Tecnatura) *

Grado

Posgrado

Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

En relación de dependencia

Freelance *

Otros:

04 Antigüedad laboral

Menos de 2 años de experiencia

Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

Por la pasión por la profesión

Por cuestiones económicas *

Por el equipo formado

Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

Demostrar mi talento y ser reconocido

Cumplir con el cliente *

Diseñar con un plus de creatividad e innovación

Diseñar de manera funcional *

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)

Gestión de presupuestos y tarifarios

Presentación de propuestas de diseño

Saber dibujar *

Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

Autodidacta

Optimista *

Creativo *

Apto para el trabajo en equipo *

Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

Cooperación

Competición

Autonomía

Responsabilidad *

Análisis *

Otros: *organización

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

Compromiso

Flexibilidad

Análisis *

Respeto *

Interés *

Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

Responsabilidad *

Seguridad *

Creatividad *

Agresividad

Flexibilidad

Otros:

Encuesta 19

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo *
- En equipo

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno *
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos *
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo *
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros * A partir de un análisis de todos

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones *
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral *
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo
- Complejidad *
- Tipo de cliente *
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí
- No
- Tal vez *

> Encuesta 20

NOMBRE Y APELLIDO: Pablo Allendes

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 42

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura) *
- Grado *
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia
- Freelance *
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión *
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido *
- Cumplir con el cliente
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación *
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios *
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta *
- Optimista
- Creativo
- Apto para el trabajo en equipo
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación *
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad *
- Análisis *
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso *
- Flexibilidad
- Análisis *
- Respeto
- Interés *
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad
- Seguridad *
- Creatividad *
- Agresividad
- Flexibilidad *
- Otros:

Encuesta 20

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo *
- En equipo

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno
- Excelente *

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia *

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo *
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros * según mis colegas

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna *

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral *
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo *
- Complejidad *
- Tipo de cliente *
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí
- No
- Tal vez *

> Encuesta 21

NOMBRE Y APELLIDO: Agustina Gauffin

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 34

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura)
- Grado *
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia
- Freelance *
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión *
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación
- Diseñar de manera funcional *

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios *
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta *
- Optimista
- Creativo
- Apto para el trabajo en equipo
- Otros * fusionar ilustraciones con diseño

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación
- Competición
- Autonomía *
- Responsabilidad *
- Análisis *
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso *
- Flexibilidad
- Análisis *
- Respeto
- Interés
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad
- Seguridad *
- Creatividad *
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros * me gusta que el cliente sienta pertenencia y representatividad en la mayoría de los casos.

Encuesta 21

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo *
- En equipo

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno *
- Muy Bueno
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos *
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo *
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires *
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela *
- Tarifario Jujuy
- Otros:

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna *

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad *
- A través de la experiencia laboral
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo *
- Complejidad *
- Tipo de cliente
- Experiencia y conocimientos *
- Tarifario *
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí *
- No
- Tal vez

> Encuesta 22

NOMBRE Y APELLIDO: Sergio Baigorria

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 36

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura) *
- Grado
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia *
- Freelance *
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión *
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación *
- Diseñar de manera funcional *

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios *
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta *
- Optimista
- Creativo *
- Apto para el trabajo en equipo *
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación *
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad *
- Análisis *
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso *
- Flexibilidad *
- Análisis *
- Respeto
- Interés
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad *
- Seguridad *
- Creatividad
- Agresividad
- Flexibilidad *
- Otros:

> Encuesta 22

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo *
- En equipo

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno *
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos *
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo *
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros * Precio promedio del mercado de Salta

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna *

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad *
- A través de la experiencia laboral
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo
- Complejidad *
- Tipo de cliente *
- Experiencia y conocimientos *
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí *
- No
- Tal vez

> Encuesta 23

NOMBRE Y APELLIDO: Rosario Carraro

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 28

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

Pre Grado (Tecnatura) *

Grado

Posgrado

Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

En relación de dependencia

Freelance *

Otros:

04 Antigüedad laboral

Menos de 2 años de experiencia *

Más de 2 años de experiencia

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

Por la pasión por la profesión *

Por cuestiones económicas

Por el equipo formado

Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

Demostrar mi talento y ser reconocido

Cumplir con el cliente *

Diseñar con un plus de creatividad e innovación

Diseñar de manera funcional *

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)

Gestión de presupuestos y tarifarios *

Presentación de propuestas de diseño

Saber dibujar

Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

Autodidacta

Optimista *

Creativo

Apto para el trabajo en equipo *

Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

Cooperación *

Competición

Autonomía

Responsabilidad *

Análisis

Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

Compromiso *

Flexibilidad

Análisis *

Respeto *

Interés

Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

Responsabilidad *

Seguridad

Creatividad

Agresividad

Flexibilidad *

Otros:

Encuesta 23

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo *

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno *
- Muy Bueno
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia *

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas *

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo *
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires *
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy *
- Otros:

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna *

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral *
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo *
- Complejidad *
- Tipo de cliente *
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí
- No
- Tal vez *

> Encuesta 24

NOMBRE Y APELLIDO: Marlene Saab

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 32

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura) *
- Grado
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia
- Freelance
- Otros * Independiente

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión *
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente *
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación *
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios *
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta
- Optimista
- Creativo *
- Apto para el trabajo en equipo *
- Otros * Dibujar

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación *
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad *
- Análisis
- Otros * Dedicación

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso *
- Flexibilidad
- Análisis *
- Respeto
- Interés *
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad
- Seguridad
- Creatividad *
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros:

Encuesta 24

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo *

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno *
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos *
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes *
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo
- Trabajo con un socio *
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros * Propio

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones *
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral *
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo
- Complejidad
- Tipo de cliente
- Experiencia y conocimientos *
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo *
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí *
- No
- Tal vez

> Encuesta 25

NOMBRE Y APELLIDO: Ramiro Villa

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 29

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

Pre Grado (Tecnicatura)

Grado*

Posgrado

Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

En relación de dependencia

Freelance*

Otros:

04 Antigüedad laboral

Menos de 2 años de experiencia

Más de 2 años de experiencia*

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

Por la pasión por la profesión*

Por cuestiones económicas

Por el equipo formado

Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

Demostrar mi talento y ser reconocido

Cumplir con el cliente

Diseñar con un plus de creatividad e innovación*

Diseñar de manera funcional*

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)*

Gestión de presupuestos y tarifarios

Presentación de propuestas de diseño

Saber dibujar

Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

Autodidacta

Optimista*

Creativo

Apto para el trabajo en equipo*

Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

Cooperación*

Competición

Autonomía

Responsabilidad*

Análisis*

Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

Compromiso*

Flexibilidad

Análisis*

Respeto*

Interés

Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

Responsabilidad*

Seguridad*

Creatividad

Agresividad

Flexibilidad

Otros:

> Encuesta 25

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo*

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno*
- Muy Bueno
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos*
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes*
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo*
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza*
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario de Jujuy
- Otros:

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops*
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad*
- A través de la experiencia laboral
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo*
- Complejidad
- Tipo de cliente*
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario*
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo*
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí*
- No
- Tal vez

> Encuesta 26

NOMBRE Y APELLIDO: Mirian Camisar

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 37

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura) *
- Grado
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia
- Freelance*
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia*

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión*
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación*
- Diseñar de manera funcional*

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios*
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta*
- Optimista
- Creativo*
- Apto para el trabajo en equipo*
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación*
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad*
- Análisis*
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso*
- Flexibilidad
- Análisis
- Respeto*
- Interés*
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad*
- Seguridad*
- Creatividad*
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros:

➤ Encuesta 26

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

Sólo*
En equipo

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

Malo
Bueno
Muy Bueno*
Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

Por contactos
Por búsquedas online
Por catálogos
Por sugerencia*

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

Por recomendación de otros clientes*
Por publicidad en medios tradicionales y digitales
Por marketing personal
Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

Trabajo solo
Trabajo con un socio
Trabajo en equipo por áreas*
Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

Tarifario de Mendoza
Tarifario de Buenos Aires
Tarifario de Misiones*
Tarifario de Rafaela*
Tarifario Jujuy
Otros:

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

Capacitaciones
Charlas
Workshops
Marketing Digital sobre diseño gráfico
Ninguna*

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

En la universidad
A través de la experiencia laboral*
Espacios familiares
Capacitaciones
Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

Tiempo*
Complejidad
Tipo de cliente*
Experiencia y conocimientos
Tarifario*
Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

Pago total adelantado
Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo*
Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

Sí*
No
Tal vez

> Encuesta 27

NOMBRE Y APELLIDO: Celeste Caballero

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 33

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura) *
- Grado
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia
- Freelance
- Otros: *agencia

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia*

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión*
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente*
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación*
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar*
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta
- Optimista*
- Creativo*
- Apto para el trabajo en equipo*
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad*
- Análisis*
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso*
- Flexibilidad
- Análisis*
- Respeto
- Interés*
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad
- Seguridad*
- Creatividad*
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros:

> Encuesta 27

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo*

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno*
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos*
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes*
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo
- Trabajo con un socio*
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:*propio

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario de Jujuy
- Otros:

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico*
- Ninguna

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral*
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo*
- Complejidad*
- Tipo de cliente*
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo*
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí
- No
- Tal vez*

> Encuesta 28

NOMBRE Y APELLIDO: Paula Andrade

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 26

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura) *
- Grado
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia*
- Freelance*
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia*

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión*
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación*
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)*
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta*
- Optimista
- Creativo*
- Apto para el trabajo en equipo*
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación*
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad*
- Análisis*
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso
- Flexibilidad*
- Análisis
- Respeto*
- Interés*
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad
- Seguridad*
- Creatividad*
- Agresividad
- Flexibilidad*
- Otros:

> Encuesta 28

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo*

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno*
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos*
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes*
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo
- Trabajo con un socio*
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones*
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros* Nos manejamos con porcentajes

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops*
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral*
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo*
- Complejidad*
- Tipo de cliente
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante*

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo*
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí
- No
- Tal vez*

> Encuesta 29

NOMBRE Y APELLIDO: Javier Tolaba

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 42

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

Pre Grado (Tecnatura)

Grado *

Posgrado

Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

En relación de dependencia

Freelance

Otros* propietario de agencia

04 Antigüedad laboral

Menos de 2 años de experiencia

Más de 2 años de experiencia *

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

Por la pasión por la profesión*

Por cuestiones económicas

Por el equipo formado

Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

Demostrar mi talento y ser reconocido

Cumplir con el cliente*

Diseñar con un plus de creatividad e innovación*

Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)

Gestión de presupuestos y tarifarios

Presentación de propuestas de diseño

Saber dibujar

Trato y relación con el cliente/proveedor*

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

Autodidacta

Optimista

Creativo

Apto para el trabajo en equipo*

Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

Cooperación*

Competición

Autonomía

Responsabilidad

Análisis

Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

Compromiso*

Flexibilidad

Análisis

Respeto

Interés

Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

Responsabilidad

Seguridad*

Creatividad

Agresividad

Flexibilidad

Otros:

> Encuesta 29

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

Sólo
En equipo*

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

Malo
Bueno
Muy Bueno*
Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

Por contactos*
Por búsquedas online
Por catálogos
Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

Por recomendación de otros clientes*
Por publicidad en medios tradicionales y digitales
Por marketing personal
Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

Trabajo solo
Trabajo con un socio*
Trabajo en equipo por áreas
Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

Tarifario de Mendoza
Tarifario de Buenos Aires
Tarifario de Misiones
Tarifario de Rafaela
Tarifario Jujuy
Otros* Tarifario diseño, Argentina 2017 (<http://tarifario.org>)

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

Capacitaciones
Charlas*
Workshops
Marketing Digital sobre diseño gráfico
Ninguna

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

En la universidad
A través de la experiencia laboral*
Espacios familiares
Capacitaciones
Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

Tiempo*
Complejidad*
Tipo de cliente*
Experiencia y conocimientos
Tarifario
Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

Pago total adelantado
Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo
Pago total al entregar el trabajo*

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

Sí*
No
Tal vez

> Encuesta 30

NOMBRE Y APELLIDO: Emilia Rodriguez

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 29

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

Pre Grado (Tecnatura) *

Grado

Posgrado

Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

En relación de dependencia*

Freelance*

Otros:

04 Antigüedad laboral

Menos de 2 años de experiencia

Más de 2 años de experiencia*

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

Por la pasión por la profesión*

Por cuestiones económicas

Por el equipo formado

Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

Demostrar mi talento y ser reconocido

Cumplir con el cliente*

Diseñar con un plus de creatividad e innovación*

Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)

Gestión de presupuestos y tarifarios*

Presentación de propuestas de diseño

Saber dibujar

Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

Autodidacta*

Optimista*

Creativo*

Apto para el trabajo en equipo

Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

Cooperación

Competición

Autonomía

Responsabilidad*

Análisis

Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

Compromiso*

Flexibilidad

Análisis*

Respeto

Interés*

Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

Responsabilidad*

Seguridad*

Creatividad

Agresividad

Flexibilidad*

Otros:

Encuesta 30

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo*
- En equipo

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno*
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos*
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes*
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo*
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones*
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros* personal de acuerdo a Salta

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna*

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral*
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo*
- Complejidad
- Tipo de cliente*
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario*
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo*
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí*
- No
- Tal vez

> Encuesta 31

NOMBRE Y APELLIDO: Federico Schneider

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 30

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnicatura)*
- Grado
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia
- Freelance*
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia*

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión*
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente*
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe) *
- Gestión de presupuestos y tarifarios*
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta*
- Optimista
- Creativo*
- Apto para el trabajo en equipo
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación*
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad*
- Análisis
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso*
- Flexibilidad
- Análisis
- Respeto*
- Interés
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad*
- Seguridad
- Creatividad*
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros:

> Encuesta 31

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

Sólo
En equipo*

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

Malo
Bueno
Muy Bueno*
Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

Por contactos
Por búsquedas online
Por catálogos
Por sugerencia*

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

Por recomendación de otros clientes
Por publicidad en medios tradicionales y digitales *
Por marketing personal
Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

Trabajo solo*
Trabajo con un socio
Trabajo en equipo por áreas
Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

Tarifario de Mendoza
Tarifario de Buenos Aires *
Tarifario de Misiones
Tarifario de Rafaela
Tarifario Jujuy
Otros

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

Capacitaciones
Charlas
Workshops
Marketing Digital sobre diseño gráfico
Ninguna*

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

En la universidad
A través de la experiencia laboral*
Espacios familiares
Capacitaciones
Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

Tiempo*
Complejidad*
Tipo de cliente*
Experiencia y conocimientos
Tarifario
Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

Pago total adelantado
Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo*
Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

Sí*
No
Tal vez

> Encuesta 32

NOMBRE Y APELLIDO: Sergio Álvarez

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 42

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura)*
- Grado
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia
- Freelance*
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia*

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión
- Por cuestiones económicas*
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente*
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe) *
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar*
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta*
- Optimista*
- Creativo
- Apto para el trabajo en equipo
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad*
- Análisis*
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso*
- Flexibilidad
- Análisis*
- Respeto
- Interés*
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad*
- Seguridad
- Creatividad*
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros:

Encuesta 32

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo*

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno
- Excelente *

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos*
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes*
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo*
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones*
- Tarifario de Rafaela*
- Tarifario Jujuy
- Otros

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna*

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral*
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo*
- Complejidad*
- Tipo de cliente*
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo*
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí*
- No
- Tal vez

> Encuesta 33

NOMBRE Y APELLIDO: Juan José Gana

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 35

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

Pre Grado (Tecnatura)*

Grado

Posgrado

Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

En relación de dependencia*

Freelance*

Otros:

04 Antigüedad laboral

Menos de 2 años de experiencia

Más de 2 años de experiencia*

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

Por la pasión por la profesión*

Por cuestiones económicas

Por el equipo formado

Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

Demostrar mi talento y ser reconocido

Cumplir con el cliente*

Diseñar con un plus de creatividad e innovación*

Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)

Gestión de presupuestos y tarifarios*

Presentación de propuestas de diseño

Saber dibujar

Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

Autodidacta*

Optimista

Creativo*

Apto para el trabajo en equipo

Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

Cooperación

Competición

Autonomía

Responsabilidad*

Análisis

Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

Compromiso*

Flexibilidad

Análisis

Respeto

Interés*

Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

Responsabilidad*

Seguridad

Creatividad*

Agresividad

Flexibilidad

Otros:

> Encuesta 33

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo*

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno*
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos*
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes*
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo*
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy*
- Otros

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna*

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral*
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo*
- Complejidad
- Tipo de cliente*
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo*
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí*
- No
- Tal vez

> Encuesta 34

NOMBRE Y APELLIDO: Carla Aguilar

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 25

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura)
- Grado*
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia
- Freelance*
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia*

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión*
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente*
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación*
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar*
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta
- Optimista*
- Creativo*
- Apto para el trabajo en equipo
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad
- Análisis*
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso*
- Flexibilidad*
- Análisis
- Respeto
- Interés*
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad*
- Seguridad
- Creatividad*
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros:

Encuesta 34

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo*

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno*
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos*
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes*
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo*
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela*
- Tarifario Jujuy
- Otros

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna*

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral*
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo*
- Complejidad*
- Tipo de cliente*
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo*
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí*
- No
- Tal vez

> Encuesta 35

NOMBRE Y APELLIDO: Carla Coledani

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 33

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura)
- Grado*
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia*
- Freelance
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia*

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares*

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente*
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación*
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor*

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta*
- Optimista
- Creativo*
- Apto para el trabajo en equipo
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad*
- Análisis
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso*
- Flexibilidad
- Análisis
- Respeto
- Interés*
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad*
- Seguridad
- Creatividad*
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros:

> Encuesta 35

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo*

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno*
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos*
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes*
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas*
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros*

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna*

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral
- Espacios familiares*
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo*
- Complejidad*
- Tipo de cliente
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo*
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí*
- No
- Tal vez

> Encuesta 36

NOMBRE Y APELLIDO: Agustín Achaval

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 35

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

Pre Grado (Tecnatura)

Grado*

Posgrado

Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

En relación de dependencia

Freelance*

Otros:

04 Antigüedad laboral

Menos de 2 años de experiencia

Más de 2 años de experiencia*

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

Por la pasión por la profesión*

Por cuestiones económicas

Por el equipo formado

Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

Demostrar mi talento y ser reconocido

Cumplir con el cliente*

Diseñar con un plus de creatividad e innovación

Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)

Gestión de presupuestos y tarifarios

Presentación de propuestas de diseño

Saber dibujar*

Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

Autodidacta*

Optimista

Creativo*

Apto para el trabajo en equipo*

Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

Cooperación*

Competición

Autonomía

Responsabilidad

Análisis

Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

Compromiso*

Flexibilidad

Análisis

Respeto*

Interés

Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

Responsabilidad*

Seguridad

Creatividad*

Agresividad

Flexibilidad

Otros:

Encuesta 36

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo*

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno*
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos*
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes*
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo
- Trabajo con un socio*
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros*

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna*

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral*
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo*
- Complejidad
- Tipo de cliente*
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo*
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí*
- No
- Tal vez

> Encuesta 37

NOMBRE Y APELLIDO: Analía Cuevas

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 38

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

Pre Grado (Tecnatura)

Grado*

Posgrado

Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

En relación de dependencia

Freelance*

Otros:

04 Antigüedad laboral

Menos de 2 años de experiencia

Más de 2 años de experiencia*

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

Por la pasión por la profesión*

Por cuestiones económicas

Por el equipo formado

Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

Demostrar mi talento y ser reconocido

Cumplir con el cliente*

Diseñar con un plus de creatividad e innovación*

Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)

Gestión de presupuestos y tarifarios

Presentación de propuestas de diseño

Saber dibujar*

Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

Autodidacta*

Optimista

Creativo*

Apto para el trabajo en equipo*

Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

Cooperación*

Competición

Autonomía

Responsabilidad*

Análisis

Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

Compromiso*

Flexibilidad

Análisis

Respeto*

Interés*

Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

Responsabilidad*

Seguridad*

Creatividad*

Agresividad

Flexibilidad

Otros:

> Encuesta 37

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo*

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno*
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos*
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes*
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas*
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros*

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas*
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral*
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo*
- Complejidad*
- Tipo de cliente*
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo*
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí*
- No
- Tal vez

> Encuesta 38

NOMBRE Y APELLIDO: Miguel Papadópulos

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 43

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

Pre Grado (Tecnatura)*

Grado

Posgrado

Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

En relación de dependencia

Freelance*

Otros:

04 Antigüedad laboral

Menos de 2 años de experiencia

Más de 2 años de experiencia*

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

Por la pasión por la profesión*

Por cuestiones económicas

Por el equipo formado

Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

Demostrar mi talento y ser reconocido

Cumplir con el cliente

Diseñar con un plus de creatividad e innovación

Diseñar de manera funcional*

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)

Gestión de presupuestos y tarifarios

Presentación de propuestas de diseño

Saber dibujar*

Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

Autodidacta*

Optimista*

Creativo*

Apto para el trabajo en equipo

Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

Cooperación*

Competición

Autonomía

Responsabilidad

Análisis*

Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

Compromiso*

Flexibilidad

Análisis

Respeto*

Interés*

Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

Responsabilidad*

Seguridad

Creatividad*

Agresividad

Flexibilidad

Otros:

Encuesta 38

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo*

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno
- Muy Bueno*
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos*
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes*
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas*
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros*

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas*
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral*
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo*
- Complejidad*
- Tipo de cliente*
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo*
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí*
- No
- Tal vez

> Encuesta 39

NOMBRE Y APELLIDO: Catalina Chalabe

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 37

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura)
- Grado*
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia*
- Freelance*
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia*

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión*
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente*
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación*
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar*
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta
- Optimista
- Creativo*
- Apto para el trabajo en equipo*
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación*
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad*
- Análisis*
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso*
- Flexibilidad
- Análisis*
- Respeto
- Interés*
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad*
- Seguridad
- Creatividad*
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros:

> Encuesta 39

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo*

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno*
- Muy Bueno
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos*
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes*
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo
- Trabajo con un socio
- Trabajo en equipo por áreas*
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros*

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna*

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral*
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo
- Complejidad
- Tipo de cliente
- Experiencia y conocimientos*
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado*
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí*
- No
- Tal vez

> Encuesta 40

NOMBRE Y APELLIDO: Agustina Creche

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 26

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura)
- Grado*
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia
- Freelance*
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia*

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión*
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente*
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación*
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor*

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta
- Optimista*
- Creativo*
- Apto para el trabajo en equipo
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad*
- Análisis*
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso*
- Flexibilidad
- Análisis
- Respeto
- Interés*
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad*
- Seguridad*
- Creatividad*
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros:

> Encuesta 40

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

Sólo
En equipo*

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

Malo
Bueno*
Muy Bueno
Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

Por contactos
Por búsquedas online
Por catálogos
Por sugerencia*

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

Por recomendación de otros clientes*
Por publicidad en medios tradicionales y digitales
Por marketing personal
Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

Trabajo solo*
Trabajo con un socio
Trabajo en equipo por áreas
Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

Tarifario de Mendoza
Tarifario de Buenos Aires
Tarifario de Misiones
Tarifario de Rafaela
Tarifario Jujuy
Otros*

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

Capacitaciones
Charlas
Workshops
Marketing Digital sobre diseño gráfico
Ninguna*

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

En la universidad
A través de la experiencia laboral*
Espacios familiares
Capacitaciones
Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

Tiempo*
Complejidad*
Tipo de cliente*
Experiencia y conocimientos
Tarifario
Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

Pago total adelantado
Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo*
Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

Sí*
No
Tal vez

> Encuesta 41

NOMBRE Y APELLIDO: Mauricio Luque

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 42

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura)
- Grado*
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia
- Freelance*
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia*

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión*
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente*
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación*
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor*

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta
- Optimista
- Creativo*
- Apto para el trabajo en equipo*
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación*
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad*
- Análisis
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso*
- Flexibilidad
- Análisis
- Respeto
- Interés*
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad*
- Seguridad*
- Creatividad*
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros:

Encuesta 41

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo*

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno*
- Muy Bueno
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos*
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes*
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo
- Trabajo con un socio*
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros:

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros*

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna*

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral*
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo*
- Complejidad*
- Tipo de cliente*
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo*
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí*
- No
- Tal vez

> Encuesta 42

NOMBRE Y APELLIDO: Verona Cipri

Encuesta

01 ¿Qué edad tiene? 37

02 ¿Qué nivel de estudios tiene?

- Pre Grado (Tecnatura)
- Grado*
- Posgrado
- Ninguno

03 ¿Cuál es tu condición laboral? Elige hasta dos opciones

- En relación de dependencia
- Freelance*
- Otros:

04 Antigüedad laboral

- Menos de 2 años de experiencia
- Más de 2 años de experiencia*

Perfil del Diseñador Gráfico

05 ¿Qué te motiva a seguir diseñando? Eligen una opción

- Por la pasión por la profesión*
- Por cuestiones económicas
- Por el equipo formado
- Por cuestiones familiares

06 ¿Cuáles son tus objetivos al realizar tu trabajo? Elige hasta dos opciones

- Demostrar mi talento y ser reconocido
- Cumplir con el cliente*
- Diseñar con un plus de creatividad e innovación*
- Diseñar de manera funcional

07 ¿Qué habilidad te gustaría mejorar en cuanto a tu profesión? Elige una opción

- Manejar programas del diseño profesional actuales (Adobe)*
- Gestión de presupuestos y tarifarios
- Presentación de propuestas de diseño
- Saber dibujar
- Trato y relación con el cliente/proveedor

08 ¿Qué cualidades destacarías de ti mismo en tu profesión? Marcá hasta tres opciones

- Autodidacta
- Optimista*
- Creativo*
- Apto para el trabajo en equipo*
- Otros:

09 ¿Qué actitud adoptas ante una situación de crisis? Marcá hasta tres opciones

- Cooperación*
- Competición
- Autonomía
- Responsabilidad*
- Análisis
- Otros:

10 ¿Qué actitud adoptar al momento al recibir un trabajo para diseñar? Marcá hasta tres opciones

- Compromiso*
- Flexibilidad
- Análisis
- Respeto*
- Interés*
- Otros:

11 ¿Qué actitud adoptas al momento de exponer tu diseño? Marcá hasta tres opciones

- Responsabilidad*
- Seguridad
- Creatividad*
- Agresividad
- Flexibilidad
- Otros:

> Encuesta 42

Gestión e Inserción del Diseñador Gráfico

12 ¿Cómo preferís trabajar...? Elige una opción

- Sólo
- En equipo*

13 ¿Cómo es tu relación con los proveedores? Elige una opción

- Malo
- Bueno*
- Muy Bueno
- Excelente

14 ¿Cómo armaste tu cartera de proveedores? Elige una opción

- Por contactos*
- Por búsquedas online
- Por catálogos
- Por sugerencia

15 ¿Cómo armaste tu cartera de clientes? Elige una opción

- Por recomendación de otros clientes*
- Por publicidad en medios tradicionales y digitales
- Por marketing personal
- Por instituciones educativas

16 ¿Cómo está organizado tu emprendimiento de diseño gráfico?

Elige una opción

- Trabajo solo
- Trabajo con un socio*
- Trabajo en equipo por áreas
- Otros*

17 ¿Qué tarifario utilizar para cotizar tus diseños? Elige hasta dos opciones

- Tarifario de Mendoza
- Tarifario de Buenos Aires
- Tarifario de Misiones
- Tarifario de Rafaela
- Tarifario Jujuy
- Otros*

18 ¿Qué tareas realizas para posicionar el diseño gráfico en Salta?

Elige una opción

- Capacitaciones
- Charlas
- Workshops
- Marketing Digital sobre diseño gráfico
- Ninguna*

19 ¿Dónde desarrollaste tu capacidad de gestión en el diseño gráfico? Elige una opción

- En la universidad
- A través de la experiencia laboral*
- Espacios familiares
- Capacitaciones
- Otros:

20 ¿Qué criterios tenés en cuenta al momento de cotizar tu trabajo de diseño? Marca hasta tres opciones

- Tiempo*
- Complejidad*
- Tipo de cliente
- Experiencia y conocimientos
- Tarifario
- Título habilitante

21 ¿Cuáles son las formas de pago que le propones al cliente? Elige una opción

- Pago total adelantado*
- Pago del 50% adelantado y 50% al entregar el trabajo
- Pago total al entregar el trabajo

22 ¿Estás de acuerdo con una Colegiatura?

- Sí*
- No
- Tal vez

Evaluación

UCASAL

Facultad de Artes y Ciencias

Carrera

Lic. En Diseño Gráfico

Alumna

Maria Gabriela Celedón

Director

Lic. Lucas Arbilla

Co-director

Sergio Mendoza

Año

2017

Tema de tesis:

“Gestión, inserción y rol del Diseñador Gráfico en la ciudad de Salta”

Evaluación:

Observaciones: