

- PORTADA NACIONAL ECONOMÍA/EMPRESA MUNDO AGRO DEPORTES ESPECTÁCULOS ESTILO TECNOLOGÍA SALUD OPINIÓN VIDEOS INTERACTIVOS ESPECIALES SEISGRADOS PUBLICACIONES BLOGS BRÚJULA

Feedback

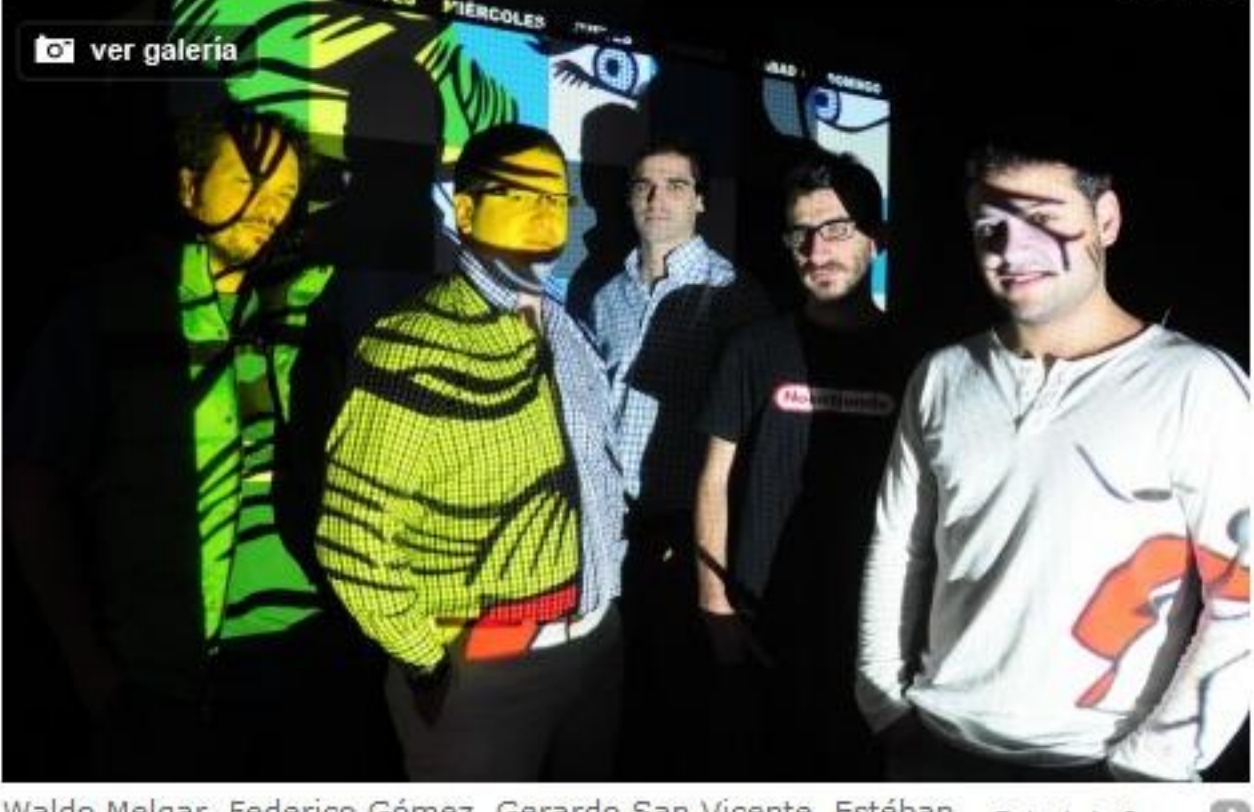
SIGNO DEL MES TAURO Buen momento de vida. Mercurio ingresa a su signo. Y con él, la claridad mental que necesita para tomar decisiones sobre temas de amor o trabajo. Solo tiene dos opciones: o aceptarlos y mejorar lo mejorable o enfocar toda su energía en evitar algo que será inevitable. + AMPLIAR SERVICIOS VERSIONES MÓVILES CARTAS DE LECTORES EL TIEMPO FÚNEBRES RESTAURANTES HORÓSCOPO RADIOS ONLINE SEGUIMOS EN: f t in YouTube +1 738 Nuestros canales en Twitter Suscríbese a nuestro RSS

ECONOMÍA/EMPRESAS - EMPRENDEDORES

Comunicar con impacto

La productora audiovisual Ninjas se lanzó al mercado con la innovadora propuesta de video mapping y aspira a conseguir inversión para consolidarse y salir al exterior

+ Cecilia Amorín @cesamorin - 28.04.2013, 06:00 hs Texto: -A / +



Waldo Melgar, Federico Gómez, Gerardo San Vicente, Esteban Rodríguez, y Gustavo Carrozini Foto 1 de 3

Los efectos especiales que simulan la caída de edificios gigantes y decenas de ventanas que estallan ante los ojos de un espectador, no solo son exclusivos de la pantalla de cine. El video mapping permite que esa experiencia se pueda vivir en tiempo real y dentro del mismo espacio en el que el espectador se encuentra observando.

Se trata de una técnica de proyección de imágenes sobre estructuras reales o fabricadas que permite generar una sensación de movimiento.

Este tipo de trabajo puede realizarse a todo tipo de escalas, sobre un cubo de 12 centímetros de lado hasta la fachada del Palacio Legislativo.

La productora audiovisual, Ninjas, nacida a mediados del 2012, ofrece esa técnica como la vedette de sus servicios, pero nació con la producción televisiva del programa Todo Liga TV, que el año pasado fue emitido por TCC y este año por VTV.

Un equipo multidisciplinario

Gerardo San Vicente (27), Federico Gómez (28), Esteban Rodríguez (27), Gustavo Carrozini (24) y Waldo Melgar (34) son los responsables de Ninjas.

Cuando comenzaron a plantearse el objetivo de armar un emprendimiento estuvieron al menos seis meses juntándose cada semana entre bizcochos, café y gaseosas y solo exponiendo algunas ideas. Sin embargo, había algo que los animaba a seguir: los deseos de cada uno y fundamentalmente el potencial que se generaba al juntar cinco perfiles bien diferentes pero complementarios.

Cada uno está especializado en un área diferente dentro del emprendimiento y consideran que ese aspecto es vital a la hora de trabajar, porque les permite abarcar todas las áreas necesarias para poder crear propuestas escénicas completas.

En el área comercial, de marketing, nuevos negocios presupuestos y operativa de los eventos están San Vicente y Gómez.

El área técnica y creativa es desarrollada por Rodríguez, Carrozini y Melgar, que además de trabajar en la producción, diseño y dirección cuentan con otras habilidades que los ayudan a la hora de componer un trabajo.

La experiencia de Carrozini como coreógrafo y la de Rodríguez y Melgar como músicos les permitió desarrollar un valor agregado en sus propuestas desde el lugar artístico, que según San Vicente le aportó al producto mapping un potencial que trasciende el show visual que puede lograrse con el proyector.

A esto se sumó la experiencia laboral de cada uno en producción televisiva y en publicidad, herramientas que además les permiten entender lo que cada cliente quiere destacar, indicaron los emprendedores.

Según explicó San Vicente, todo el equipo considera que hay una necesidad real de los clientes y agencias de buscar nuevas formas de comunicación y medios no tradicionales y es allí donde el proyecto de Ninjas encastra a la perfección. "El potencial del mapping es que se trata de una experiencia que permite impactar y comunicar al mismo tiempo. Es una increíble conjunción entre componentes artísticos y publicitarios", dijo.

Carrozini agregó que lo atrapante de esta técnica es que permite proyectar sobre una estructura estática como un edificio, diseños que den la sensación de que las ventanas se mueven, se iluminen o incluso que el edificio se caiga o arda en llamas. "Son efectos que normalmente veríamos en una película. Es darle vida a un objeto inanimado", señaló.

Promocionar el mapping

Desde el año pasado tienen marcada como estrategia el generar reuniones con las agencias para que vayan conociendo las posibilidades de desarrollar mapping publicitario. San Vicente manifestó que la aceptación que han logrado en este tiempo ha sido muy buena.

"Se trabajó en las redes sociales (facebook.com/Ninjasuy y twitter.com/ninjasuy) y en el sitio web (www.ninjas.com.uy), además de generar una base de datos para mandar información de nuestros trabajos", expresó. Además han comprobado que se adaptan perfectamente al mercado uruguayo, al publicitario y a lo que están buscando los clientes.

El equipo aseguró que muchas veces, lo que es efectivo con el cliente a la hora de vender es apretar el botón play y que puedan ver de primera mano de que se trata la propuesta. Aseguraron que la vivencia de la experiencia es muy importante. "Vendemos experiencias únicas para cada momento y eso nos da potencial en la venta del proyecto", explicó Gómez.

Carrozini explicó que a diferencia de lo que sucede en el mercado mundial, que desarrolla en su mayoría mapping como show, muestras o sin contenidos, en Uruguay les ha tocado trabajar en el mapeo publicitario. "A las empresas les gusta publicitar su contenido, lanzamientos y productos a través del mapping, pero además, contar historias", dijo.

Ante la duda del cliente entre realizar un mapping o publicidad tradicional, Ninja les ofrece un servicio más completo. San Vicente explicó que al realizar el show de mapping, graban en HD toda la acción de ese día para crear una publicidad de internet viral o un comercial televisivo.



Mapping para Antel Arena Foto 1 de 5

Hasta el momento, además de proyectos más pequeños, han realizado proyectos de mapping en el lanzamiento de Nokia Lumia, en un evento para la Cámara de Turismo, en una proyección sobre Artigas en la fiesta tradicional de la Noche de los Fogones en Lavalleja, en el lanzamiento de la nueva unidad de negocios de Afap Sura, en un show del grupo La Triple Nelson, en un casamiento, en la escenografía de una obra de la Casa Bertolt Brecht y en el lanzamiento del ANTEL Arena.

Los integrantes del equipo aseguraron que ahora, y gracias a la calidad de los trabajos realizados, comenzaron a solicitar sus servicios. "Nos pasó con ANTEL, que pidieron que sean los mismos que hicieron el lanzamiento de Nokia Lumnia. Eso para nosotros es un orgullo", apuntó Melgar.

Buscar soluciones

Dos variables que se entrelazan entre sí -el tiempo y el dinero-, pueden convertirse en un problema para la realización de un proyecto de mapping, pero el equipo de Ninjas ha encontrado formas de solucionar los posibles inconvenientes.

Por un lado, deben lograr que los clientes entiendan que el tiempo que requiere la realización de un gran proyecto, a veces puede ser de meses y que la cantidad de horas hombre sumada a la cantidad de proyectores que se necesitan para esos mega proyectos puede resultar en costos altos.

El equipo, decide sumar para estos grandes eventos otros trabajadores del diseño y postproducción. Pero cuando el costo del proyecto supera las posibilidades del cliente, Ninjas apela a buscar otras soluciones.

Según explicó San Vicente, como realizan una producción integral -que abarca desde el desarrollo de la creatividad, la realización, el guión, hasta la producción del evento-, pueden ofrecer otras alternativas de mapping que resulten igual de impactantes pero a menores costos.

Melgar explicó que la empresa tiene en carpeta varios proyectos que pueden solucionar las necesidades del cliente con menos infraestructura. "Lo que encarece los trabajos es la cantidad de proyectores que tenemos que utilizar. Nosotros tenemos equipos propios, pero también trabajamos con la productora VideoTime, que alquila proyectores de alta potencia y nos brindan una solución técnica a la hora del armado" indicó.

Una de las problemáticas de trabajar con esta propuesta innovadora en Uruguay, resaltó el equipo, es que son pocas las empresas que tienen la tecnología que permite desarrollar los proyectos.

Perseguir la innovación para seguir impactando
Una de las apuestas de este año es ir un paso más allá en la experiencia del espectador y lograr que el mapping sea interactivo, es decir, que el público no solo participe de la experiencia viendo las proyecciones sino que se convierta en parte de la experiencia.
Para lograr este objetivo, aseguró el equipo, es necesaria la capacitación. Melgar aseguró que están en contacto con especialistas fundamentalmente de Brasil, que los están guiando en las distintas áreas de la innovación que se proponen desarrollar.
Melgar agregó que para el equipo de Ninjas es fundamental ponerse como objetivo que dentro de unos seis meses se logren resultados reales.
Los nuevos desarrollos, apuntó Melgar, requieren que la empresa tenga un área de investigación y que para ello es necesario conseguir financiación.
Carrozini indicó que tomaron como lema "estar todo el tiempo actualizados con lo que pasa en el mundo", y que tienen plena confianza en que pueden ingresar al mercado extranjero basados en la calidad de sus productos, sustentados en la creatividad y la realización. "El laburo que se ve reflejado en el producto final, comparado con las producciones que se realizan a nivel mundial, es muy bueno. Podemos competir tranquilamente y esa es la idea para el futuro", explicó. Sin embargo, la idea primaria en este momento es consolidarse en el mercado uruguayo para luego atacar el mercado exterior con mejores herramientas y una estructura más sólida.
San Vicente agregó que ahora buscan financiación no solo para ampliar los recursos sino para que el emprendimiento pueda proyectarse a más largo plazo.

COMPARTIR ESTA NOTICIA
Recomendar 37
Enviarla por email
Imprimela
Más Opciones
MÁS FOTOS DE LA GALERÍA
UBICACIÓN
Mapa
NOTICIAS RELACIONADAS
Pagar en un toque
La gema del negocio
Incubadora propia

MÁS LEÍDAS MÁS COMPARTIDAS
Capitana innovadora
Envío de remesas a Uruguay descendió en 2012
Extienden plazo para presentar declaración jurada por Fonasa
UyFreeMap quiere facilitar la vida a los turistas en Montevideo
Comunicar con impacto
Un café 'pendiente' y solidario
Nueva edición del reconocimiento para los que se animan a innovar
Así le duele el dólar a Argentina
'El gran desafío del nuevo gobierno será evitar una crisis'
¿Cómo gestionar una mala relación en la empresa?