



MARCOS PELLEGRINI

FORASTEIROS DE SUCESSO

Com dedicação e talento, profissionais que mudam de cidade conseguem espaço

texto André Teixeira

Mercado saturado, baixa qualidade de vida, insatisfação com o rumo da carreira ou simplesmente vontade de conquistar novos espaços. Vários fatores, muitos deles bem distantes do mero aspecto financeiro, podem levar um profissional de qualquer formação a sonhar com uma mudança de ares, e a fotografia é uma das áreas em que isso acontece com razoável frequência. Da capital para o interior, ou vice-versa, é comum ver fotógrafos trocando de cidade, ou mesmo de estado, sem medo do desconhecido.

O caso de Frankie Costa, especialista em casamentos, é exemplar. De Dourados, no Mato Grosso do Sul, onde começou a carreira em 1986, foi para Ji-Paraná, em Rondônia. "Foi realmente uma aventura, peguei a esposa e os quatro filhos ainda pequenos e saí em busca de algo melhor. Encontrei uma bela cidade, em pleno desenvolvimento e aproveitei o bom conhecimento



FRANKIE COSTA

e experiência que já tinha na fotografia para conquistar meu espaço", conta. Doze anos depois, partiu rumo ao sul, estabelecendo-se em Balneário Camboriú, no litoral catarinense. A segunda mudança não foi apenas geográfica: da fotografia de eventos, especialmente formaturas, partiu para a de casamentos. "Não tinha do que reclamar, a agenda estava cheia, dispunha de uma grande equipe, equipamento para revelação, becas e todo material necessário, cobria formaturas em todo Estado e até fora dele, mas na verdade, depois de tantos anos de trabalho ainda não era o que gostaria de fazer", lembra. As modificações provocadas pela chegada do sistema digital – aumento da concorrência e consequente queda nos valores cobrados – estimularam a vontade de trocar de área, e a participação em um workshop foi o empurrão que faltava. "Quería finalmente aplicar toda minha experiência profissional em algo que me desse prazer, comecei a pesquisar na in-

ternet e descobri a Wedding Brasil 2010. Foi uma grande injeção de ânimo, aqueles três dias de palestras foram suficientes para decidir me dedicar inteiramente à fotografia de casamento. Em seis meses mudei totalmente minha estrutura e visão de trabalho, vendi tudo que tinha para formatura e comecei a aplicar todo o conceito, conhecimento e visão do Wedding Brasil. O resultado foi fulminante, nunca na minha carreira estive tão certo de que aquele era o caminho. Fechei grandes contratos com valores muito acima do que a cidade estava acostumada, mas aos 39 anos resolvi dar um passo ainda maior e me mudar para um grande centro", recorda. A escolha do novo destino misturou duas buscas: mais qualidade de vida e aprimoramento profissional. "Balneário Camboriú é um lugar fantástico para se morar e com grandes eventos e Santa Catarina é uma referencia na fotografia de casamentos no Brasil, com profissionais como Jared Wind-

muller, Lauro Maeda, Fernanda Marques, Julio Trindade e outros", afirma. A concorrência de peso não o assustou. "Pode parecer estranho sair de um lugar em que você já se estabeleceu e ir justamente para um com grandes profissionais, mas queria estar neste meio mais competitivo, ser desafiado a aprender mais", explica. Sem uma base de clientes na nova cidade, utilizou o potencial de divulgação da internet para preparar o salto. "Tentei fazer essa mudança da forma mais planejada possível. Antes de vir, comecei a expandir minha rede de relacionamento social, adicionando fornecedores, cerimoniais e colegas fotógrafos daqui. Me preparei financeiramente para superar uma possível dificuldade durante um bom tempo, deixei vários trabalhos programados e me dediquei à divulgação pelo site, blog e Facebook", afirma. A estratégia rendeu convites para fotografar casamentos em diversos estados e a conquistar espaço >



em Santa Catarina. O trabalho na internet também rendeu um convite para ministrar um workshop em Rondônia. "Foi uma experiência incrível, dividir conhecimento de anos de trabalho com colegas, e também por ser o estado em que tinha morado", comenta. A partir daí, a trajetória na nova área decolou definitivamente. "Comecei a receber novos convites e não parei mais. Em 2012 tive meu trabalho aceito na Wedding Photojournalist Association, uma das mais rigorosas associações de fotógrafos de casamento do mundo, fui premiado internacionalmente na Fearless Photographers, na Professional Photographers of América", comemora. No caso de Marcos Pellegrini, a mudança ocorreu no sentido inverso: de um grande centro para o interior. Natural de São Paulo, desenvolvia uma "carreira incipiente na fotografia", como define, na capital paulista, até tomar o rumo de Rio das Ostras, no litoral

fluminense, em 2006. "Trabalhava no Sesc da Vila Mariana e minha esposa num escritório de advocacia. Nunca arriscava grandes passos. Há vários fotógrafos em São Paulo nessa situação", assegura. Insatisfeitos profissionalmente e saturados do trânsito, enchentes e insegurança paulistanos, Pellegrini e a esposa, Eliane, começaram a pesquisar locais em que pudessem desenvolver melhor suas carreiras. "Analisamos regiões com mercado de trabalho em alta, como o Centro-Oeste, Norte e o Sul fluminense, até escolher Rio das Ostras", conta. A cidade fica a 25 quilômetros de Macaé, pólo petrolífero em acelerado crescimento. "Sempre tive em mente que, em qualquer lugar, um emprego puxa outro. Todas essas pessoas que vêm trabalhar aqui precisam morar, comer, se vestir, se divertir, casar, e assim vai. Elas precisarão de fotografia para seu casamento, sua empresa, seus produtos, seus filhos...", acredita.

Na nova cidade, o primeiro emprego foi como professor de inglês. A esposa, Eliane, conseguiu um contrato com a Petrobras, como fotógrafa e editora de vídeo, e Pellegrini trabalhava com ela, enquanto iam formando a carteira de clientes para sua empresa, a Lentes Claras Photo & Design. "A captação inicial foi pelo boca a boca. Foi a base de nosso sucesso. Fizemos também propaganda em outdoors que deram bons resultados, mas nada se compara ao poder e alcance das redes sociais, principalmente o Facebook. Eliane é mestre em se conectar com as pessoas e divulgar nosso trabalho", destaca. Com poucos profissionais apresentando novas propostas de linguagem fotográfica e diagramação dos álbuns, formaram uma carteira de clientes baseada nos casamentos, gestantes, moda e empresas. Um dos pontos importantes da empresa, segundo o fotógrafo, é o atendimento. "A Eliane se identifica com



JULIO TRINDADE



JULIO TRINDADE

as noivas, isso pesa bastante", ensina. Ela também escreve uma coluna semanal sobre fotografia num jornal da região, o que aumenta a exposição da dupla – e, consequentemente, os convites para trabalhos.

Pellegrini chama a atenção para um ponto importante para quem sonha com novos ares: a preparação inicial. "Tínhamos um plano B de voltar para São Paulo com dinheiro suficiente para comprar um apartamento. Não íamos gastar todas as economias aqui, estabelecemos um limite de tempo em que poderíamos ficar até as coisas darem certo", diz.

Ele ressalta um fato curioso: o sucesso em Rio das Ostras teve repercussão até mesmo em São Paulo, onde eventualmente continuam prestando serviços. "Por incrível que pareça, temos mais trabalhos hoje do que quando morávamos lá", afirma. "Se o cliente pesar apenas o bolso, contrata por lá mesmo, mas quando se identifica com nosso estilo, lá

vamos nós para Sampa", diverte-se.

Para ele, o fotógrafo que pensa em seguir seu exemplo deve identificar regiões carentes da linguagem que desenvolve. "Eu evitaria seguir os passos daqueles que já foram e desbravaram o mercado. Por exemplo: quando pesquisamos, vimos que o sul do país é um grande celeiro de excelentes fotógrafos e se destacar por lá demoraria mais tempo, teríamos mais risco de fracasso", analisa. "Aqui mesmo o mercado mais promissor já está praticamente solidificado e a disputa para os que estão trabalhando com suas DSLR de entrada está muito acirrada, com vários fotógrafos perdendo a batalha para os preços baixos preços, não conseguindo reinvestir e entregando materiais de baixa qualidade e pouco criativos", completa.

O processo de mudança do gaúcho Júlio Trindade, um dos bambas da fotografia de casamentos do Brasil, foi mais demorado.

"A captação inicial foi pelo boca a boca. Foi a base de nosso sucesso"

// Marcos Pellegrini, sobre a aposta em Rio das Ostras (RJ)

Atualmente em Florianópolis, morava em Porto Alegre, onde atuava no ramo de tipografia, num negócio em que a família tem tradição, mas do qual não gostava. "Minha mudança foi gradativa, levou quatro anos e meio. Como eu tinha uma clientela legal na gráfica, não queria >



Frankie Costa.: de Dourados para Ji-Paraná e, depois, Balneário Camboriú



Marcos Pellegrini. e sua esposa.: de São Paulo para Rio das Ostras

largar o certo pelo duvidoso. Mas aos poucos fui conseguindo clientes nas praias de Santa Catarina, fazendo uma venda casada – impresso e fotografia. No final do processo eu já tinha uma clientela que me manteria durante a temporada de verão, só precisava batalhar a comida do inverno, mas minha esposa já estava empregada e isto já ajudava bastante", conta.

A vontade de mudar surgiu, segundo ele, de uma série de fatores. Insatisfação profissional, tanto dele quanto da esposa – "Ela era professora e depois que se afastou por conta da gravidez não conseguiu se recolocar adequadamente no mercado", lembra – e com a própria cidade foram os principais. "Decidimos em mudar de cidade para mudarmos de vida", resume. A escolha pela capital catarinense teve uma mãozinha do acaso. "Foi uma sorte, pois minha esposa fez vestibular a passou na UDESC, daí foi um pulo para toda a família migrar, pois até meu sogro, já aposentado, decidiu nos acompanhar para ficar perto do netinho pequeno", diz.

A construção da carreira de fotógrafo seguiu em paralelo ao trabalho com a gráfica. "Foi uma loucura, vim fazer em Florianópolis, já com 35 anos, o que fazia – e odiava – em Porto Alegre

aos 15", lembra. "Visitava os prédios, subia no último andar e descia a pé visitando todas as salas para oferecer os impressos gráficos. Foi assim que fiz amizade com um grande fotógrafo local, Guilherme Dimatos, de quem comprei um par de flashes antigos e dois pedestais de microfone que seriam meus tripés, pelo menos no início da aventura", recorda. "Fui criando uma carteira de clientes na área gráfica em um primeiro momento, e aos poucos fui captando na fotografia também. Em dois ou três anos já vivia só da fotografia", afirma.

Ao decidir-se pelos casamentos, fez uma parceria com um decorador e fotografou duas cerimônias. "Este foi meu primeiro portfolio. Conheci então minha madrinha, a Cris, que trabalhava com cerimonial e hoje é decoradora. Ela me deu oportunidade de entrar no mercado. Acreditou no meu trabalho e dali não parei mais. Recebi pelo meu primeiro casamento, em 2004, a pequena fortuna de R\$ 300,00 e saí feliz da vida. Nunca imaginei que chegaria a cobrar os valores que pratico atualmente", comemora.

A experiência dos tempos de gráfica o ajudou a desenvolver a carreira de fotógrafo, tanto no lado comercial quanto na própria linguagem.

"Sempre fui bom vendedor e me comunico bem com as pessoas, isto é um fator que sempre é favorável, em qualquer profissão", analisa. Seu estilo de fotografar também foi moldado pela primeira atividade. "Como na gráfica, na fotografia existe a métrica, alinhamentos, composição, tudo está meio interligado. Treinei meu olhar", afirma. Na época, sem os recursos hoje disponíveis na internet, recorreu à propoganda em revistas e ao clássico boca a boca para divulgar seu nome. "Era a melhor alternativa", explica. Ele diz ter aprendido sozinho os segredos da área. "Não havia muita interação entre os profissionais, era muito diferente de hoje. Tentei contatar alguns para estágio ou freelas, porém nunca fui assistente de ninguém, pois não me deram oportunidade. Acho ótimo por um lado, porém, por outro, foi bem mais arriscado, pois tive que quebrar a cara e aprender na marra, sempre assinando o meu trabalho. Foi válido, porque hoje tenho uma bagagem que me garante em qualquer situação, pois fotografava sozinho, com filme negativo e uma câmera", ressalta.

Para ele, qualquer mudança gera uma insegurança, mas este é um sentimento natural. >



Geras Carneiro: de BH para Balneário Camboriú



Júlio Trindade: de Porto Alegre para Florianópolis



IMPRESSÕES COM QUALIDADE
ENCADERNAÇÃO COM SOFISTICAÇÃO



SAÍDAS DIGITAIS DE 10X15 À 60X250

WWW.ALBUMAK.COM.BR

(11) 4127-1977

RUA IDA PASINMIELE, 131 - CENTRO | SÃO BERNARDO DO CAMPO - SP



MARCOS PELLEGRINI

"Isto nos acompanha eternamente, todo profissional liberal e autônomo tem que se habituar a conviver com esta questão. O empreendedorismo é uma cachaça. Se a pessoa tem o vírus de fazer as coisas à sua maneira e acredita em uma ideia, um projeto, tem que apostar. Só saberemos se vai dar certo se tentarmos. Dizem que só não consegue aquele que desiste antes do tempo. Se você persistir e obviamente se preparar obterá êxito. E preparação, hoje, é muito mais abrangente, muito mais que só fotografar bem. Isto é apenas o primeiro degrau, depois tem o marketing, apresentação pessoal, relacionamentos entre fornecedores e clientes, ter atenção na parte comercial e administrativa... a lista é longa, ou melhor, infinita", afirma.

Para o cinegrafista Geras Carneiro, que trocou Belo Horizonte por Balneário Camboriú, persistência é um dos elementos fundamentais dessa lista. "Não conhecia ninguém aqui, esse foi meu grande desafio. Passei mais de dois anos morando num apartamento de um cômodo, comendo Miojo no almoço e jantar. Foram muitas lágrimas, mas nunca desisti do meu sonho de um dia montar uma empresa de casamentos", garante. Envolvido com a filmagem de casamentos desde os 13

anos, não gostava do formato tradicional dos vídeos – "chatos, de até uma hora" – e vislumbrava no litoral catarinense um mercado em potencial para suas ideias. "Já tinha vindo para cá em 2004 e adorei a região. Alguma coisa me dizia que seria uma boa chance de montar uma minha própria empresa". A convite de um amigo, fez as malas e instalou-se na nova cidade e começou a trabalhar com editor de imagens numa igreja evangélica. "O processo foi lento, precisei trabalhar paralelamente em outras atividades, e nos finais de semana eu tentava conseguir clientes. Como eu trabalhava na igreja, sempre havia pessoas que iriam se casar, mas nunca queriam filmagem, apenas fotos. Percebi que realmente precisa inovar nas filmagens de casamento e atrair os olhares dos noivos, transformar de alguma forma aquele vídeo chato em algo mais atrativo. Foi então que surgiu a ideia de oferecer um filme do casamento, de 20 a 30 minutos, que contasse a história do casal, como se conhecessem, incluindo depoimentos da família, mostrando apenas os momentos de destaque da cerimônia", conta. Sem grana para divulgação, recorreu aos amigos da igreja para divulgar seu nome, e

apostou na própria capacidade de convencimento. "Lembro ainda hoje do primeiro casamento que filmei aqui. Estava em uma padaria e ouvi uma mulher dizendo que ia se casar. Rapidamente ofereci meu serviço e a corajosa me contratou", diverte-se. Golpes de sorte à parte, estabelecer a carteira de clientes foi complicado. "A comunicação, pelo menos para mim, era difícil, sentia o povo frio. Estava acostumado com minha cidade, onde as pessoas são mais receptivas. Aqui o povo é mais reservado", compara.

A essa dificuldade, somou-se outra: a concorrência. "Já existia uma grande produtora na cidade. Eu tentava parcerias mas não tinha êxito, nada fácil, mas com humildade e determinação aos poucos fui conquistando pessoas e profissionais do setor", afirma. Hoje, sete anos após a mudança, dedica-se, com dois sócios, à W Filmes Brasil, especializada em filmes de casamento dentro dessa abordagem menos tradicional.

Além das cerimônias, empresa produz um programa de TV, o "Bem Casada", que atinge mais de 20 municípios, e mantém um site – o portalbemcasada.com – voltado a noivos, com dicas de fornecedores. Os tempos de Miojo, definitivamente, ficaram para trás. ↵

LINHA COMPLETA DE EQUIPAMENTOS E ACESSÓRIOS PARA FILMAGEM E FOTOGRAFIA



ESTABILIZADOR STEADYCAM
FIBRA DE CARBONO
SUPORTE ATÉ 15kg.

REF.: 7107



KIT COMPLETO DO FOLLOW FOCUS
MATTE BOX FF-R1-22 E SUPORTE FF-R1-22

REF.: 6563



GRUA PROFISSIONAL
PARA FILMADORA

ESTABILIZADOR DE OMBRO
PARA CÂMERAS E FILMADORAS
SPIDER RIG

REF.: 5655



MONO PÉ MP-43
COM CABEÇA
BALL HEAD 05

REF.: 5566

MOCHILA PROFISSIONAL AERFEIS
PARA FOTÓGRAFOS COM SUPORTE
DE TRIPE

REF.: 5826



CAIXA ESTANQUE UNIVERSAL
40 METROS DE PROFUNDIDADE

REF.: 6232



LENTE SUPER
FISHEYE 72mm 0.3X

REF.: 6672



CAPA DE SILICONE
PARA CÂMERAS
CANON E NIKON

REF.: 6044



CONTROLE REMOTO / TEMPORIZADOR
SEM FIO TW-282-N3 PARA CANON

REF.: 5440



MONITOR EXTERNO
WORLD VIEW 7" HDMI

REF.: 5471

ILUMINADOR DE LED YN-160

REF.: 5872



ILUMINADOR DE LED 5001
C/ BATERIA E CARREGADOR

REF.: 4376



TRANSMISSOR E RECEPTOR
DE RÁDIO FLASH / WIRELESS
PROFISSIONAL TTL PARA CANON

REF.: 7198



VISOR DE LCD
VIEWFINDER

REF.: 5633

PARA-SOL 58mm

REF.: 6201



PARA-SOL
P/ FILMADORA 37mm

REF.: 6197

GRIP PARA CÂMERA
NIKON D80 E D90

REF.: 5673



CARREGADORES E BATERIAS
DIVERSOS MODELOS E MARCAS



TRIPE DIGIPOD A2540

REF.: 5535

KIT DE ESTÚDIO COMPLETO



FOTOS MERAMENTE ILUSTRATIVAS
"CÂMERA E MONITOR NÃO INCLUSO"

KIT PORTÁTIL PARA FLASH FGA-K6
COM 6 MODIFICADORES

REF.: 5595



COLETE PARA REPORTAGEM
PMG

REF.: 7276

CARTÃO DE MEMÓRIA COMPACT
FLASH E SD DE ALTA VELOCIDADE



REF.: 6971



REF.: 6963



TRIPE FLEXIVEL FT 812

REF.: 6643



AV. IPIRANGA, 1.107 - REPÚBLICA - SP
TELS.: 11-3227-2611 / 3227-2893

E-mail: vendas@worldview.com.br

Atendimento: Seg. à Sexta das 8:30 às 18:00

Sábados das 8:30 às 15:00HS

ATENDEMOS TODO O
BRASIL



FACILITAMOS O PAGAMENTO

JJC PXL DIGIPOD YUN TENG discover ed

www.worldview.com.br

ESTÚDIO BRASIL 2013

5º CONGRESSO BRASILEIRO
DE FOTOGRAFIA DE ESTÚDIO



INSCRIÇÕES ABERTAS

O congresso da fotografia de estúdio
na maior feira internacional de imagem.

O Estúdio Brasil 2013 contemplará os seguintes temas:

**Fotografia de famílias • Crianças • Newborn
Retratos • Book • Mercado • Business
Pós-produção • Fluxo Digital • Casamento**

**APROVEITE E PARTICIPE
DO CONGRESSO PAGANDO
O MENOR PREÇO**

QUANDO?

28 • 29 • 30
AGOSTO

ONDE?

PHOTOIMAGE
21ª Feira Internacional de Imagem
BRASIL

EXPO CENTER NORTE - SP

Dois grandes eventos, um só lugar!

GARANTA A SUA VAGA. INSCREVA-SE AGORA!

www.estudiobrasil.com.br

Ou ligue: 0800 721-4900*

Acompanhe-nos nas redes sociais:
Twitter: @weddingbrasil | Facebook: /photoseditora

Mídias Oficiais

PJ Photo

PHOTOS

BLOGWeddinG

Co-realização

PHOTOIMAGE
BRASIL

Realização

EDITORA
PHOTOS

*Para chamadas de Santa Catarina ou celular, ligue 47 3405 4900. De segunda a sexta, das 8h30 às 19h.