

Universidad Internacional del Ecuador
Facultad de Ciencias Sociales y Comunicación
Escuela de Relaciones Públicas

Tesis de grado para la obtención del título de
Licenciado en Relaciones Públicas

Tema

Videodocumental como pieza de comunicación
para la difusión del jiu-jitsu brasilero como deporte
en Quito en el 2010

Autor: Mario Augusto Molina Guerra

Director: Licenciado Renato Rodríguez

Quito, mayo 2010

CERTIFICACIÓN

Yo, Mario Augusto Molina Guerra, portador de la cédula de identidad N° 1707863344 egresado de la Facultad de Ciencias Sociales y Comunicación de la Escuela de Relaciones Públicas, declaro que soy el autor exclusivo de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal mía. Todos los efectos académicos y legales que se desprenden de la presente investigación, serán de mi sola y exclusiva responsabilidad.

Quito, 31 de Mayo de 2010

Mario Augusto Molina Guerra

Yo, Licenciado Renato Rodríguez portador de la cédula de identidad N° 1707508063 docente de la Facultad de Ciencias Sociales y Comunicación, declaro que el alumno Mario Augusto Molina Guerra es el autor exclusivo de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal suya. Todos los efectos académicos y legales que se desprenden de la presente investigación, serán de su sola y exclusiva responsabilidad.

Quito, 31 de Mayo de 2010

Licenciado Renato Rodríguez

ABSTRACT

El jiu-jitsu es un arte marcial conocido como arte suave que se practica en el mundo entero. En Ecuador, se practica principalmente en Quito y Guayaquil, en varios gimnasios y clubes. Aunque se introdujo en el país hace pocos años, este deporte ha logrado una buena acogida y ha empezado un proceso de difusión que lamentablemente no se ha reflejado en los medios, de tal manera que sigue siendo desconocido para la mayoría de la población en el país.

Este desconocimiento es aún más preocupante si tomamos en cuenta los éxitos que han tenido y siguen teniendo los practicantes ecuatorianos de jiu-jitsu brasilero, varios de los cuales han representado exitosamente al país en torneos y campeonatos internacionales; esto sin ningún apoyo.

Tomando en cuenta estos factores acerca de la práctica del jiu-jitsu brasilero en el país, se ha realizado una investigación para conocer la realidad de sus practicantes y la historia de este deporte. Tenemos dos productos finales: el presente documento y un documental reportaje que pretende ser una herramienta dentro de una estrategia de difusión del jiu-jitsu en el país.

AGRADECIMIENTOS

Primeramente agradezco a mi padre por el soporte económico y moral durante todos estos años para cumplir con el objetivo de culminar mis estudios de Relaciones Públicas; sin él nada de esto sería posible.

Agradezco al espíritu de mi madre que siempre me motivó a sacrificarme para superarme en todo ámbito de mi vida, y a quien extraño más que a cualquier ser en este mundo.

Agradezco mucho a mi estimado y querido profesor, el Licenciado Renato Rodríguez, que con su sabiduría y conocimiento me ha guiado durante todo el desarrollo de esta tesis, además de guiarme de una manera muy cordial y amistosa durante los años de estudio en la universidad.

Tampoco puedo dejar de agradecer a mi querida profesora Susana Dávila quien con paciencia apoyó constantemente en la elaboración de esta tesis.

Además, quiero agradecer a la Directora de la Facultad de Comunicación, Cecilia Apunte, quien desde siempre me motivó a la superación, y supo aconsejarme en varios momentos durante toda la carrera.

También quiero agradecer a todos mis compañeros y profesores con quienes compartí momentos inolvidables y con quienes he aprendido mucho de esta vida.

Por supuesto que agradezco a mis amigos íntimos, quienes han contribuido con sugerencias siempre, para el mejoramiento del videodocumental sobre el BJJ.

No puedo olvidar a todos los practicantes y amantes del jiu-jitsu brasilero, pues gracias a ellos alcancé la meta de realizar el videodocumental que servirá para la difusión de este deporte tan lleno de energía.

Y por supuesto, agradezco a mi amiga Lydia Andrés, que me apoyó en el desarrollo de esta tesis.

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN	ii
ABSTRACT	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
ÍNDICE	vi
INTRODUCCIÓN	1
El tema	1
Justificación.....	3
Objetivos.....	4
General	4
Específicos	4
Historia del jiu-jitsu	4
CAPÍTULO 1:	7
LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN.....	7
1.1 La comunicación.....	7
1.1.1 Mensaje y contenido	7
1.1.2 Receptor o audiencia.....	8
1.1.3 La comunicación.....	9
1.1.4 La comunicación persuasiva	10
1.1.5 El proceso persuasivo	12
1.2 El marketing	13
1.2.1 El mercado	14
1.2.2 El consumidor	15
1.2.3 El producto	17
1.2.4 La publicidad	18
1.2.5 Las relaciones públicas	19
CAPÍTULO 2	23
EL MEDIO AUDIOVISUAL	23
2.1 Video y fotografía	23
2.1.1 Imagen e imaginación.....	23
2.1.2 La fotografía	24
2.1.3 Las películas	24

2.1.4	Transición de imágenes	25
2.1.5	Sonido	26
2.1.6	La imagen televisiva	27
2.2	Documental y reportaje	29
2.2.1	Algunas nociones claves.....	32
2.2.2	Sobre el guión y la narración.....	33
2.2.3	Sobre el montaje cinematográfico	34
2.2.4	Sobre la banda sonora	36
2.2.5	Sobre la iluminación.....	37
CAPÍTULO 3		39
EL JIU-JITSU Y LAS ARTES MARCIALES		39
3.1	El jiu-jitsu y las artes marciales	39
3.2	El valor histórico de las artes marciales	40
3.3	Teorías en la historia de las artes marciales	40
3.4	Teoría e historia del jiu-jitsu tradicional	43
3.5	Origen del jiu-jitsu.....	44
3.6	Jigoro Kano	45
3.7	Mitsuyo Maeda (protegido por la revolución <i>ne waza -lucha desde el suelo-</i>)	48
3.7.1	Reflexiones sobre la apreciación de Maeda sobre el combate	50
3.8	Divisiones del jiu-jitsu	52
3.9	Comienzos del Jiu-Jitsu Brasileiro (BJJ)	53
3.10	Desarrollo posterior del BJJ.....	55
3.11	El BJJ en Ecuador.....	57
CAPÍTULO 4		61
PRODUCCIÓN DE UN DOCUMENTAL REPORTAJE SOBRE EL BJJ EN ECUADOR PARA LA DIFUSIÓN DE ESTE ARTE MARCIAL COMO DEPORTE EN QUITO		61
4.1	La investigación de campo	61
4.2	Realización del videodocumental sobre el BJJ en Ecuador	63
4.2.1	La pre-producción	66
4.2.2	La producción	73
4.2.3	La post-producción.....	75
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		77
Conclusiones.....		77

Recomendaciones	79
BIBLIOGRAFÍA.....	80
ANEXOS.....	82

INTRODUCCIÓN

El tema

El jiu-jitsu es un arte marcial que se practica en el mundo entero. En el Ecuador se practica solamente en cuatro provincias: Santo Domingo de los Tsáchilas, Manabí, Guayas y Pichincha. Más específicamente, en Quito existen algunas academias y gimnasios donde se practica el jiu-jitsu brasilero; pero, la mayor parte de la población sabe poco o nada acerca de este deporte, muchos no saben que existe, y aun cuando conocen de su existencia, muchos no saben que se practica en Quito.

Dos hermanos guayaquileños son los pioneros del jiu-jitsu en Ecuador. Ellos han sido campeones mundiales en dos ocasiones cada uno, campeones en los últimos juegos panamericanos y en varias ocasiones en lugares como Italia, Estados Unidos, Brasil, Perú, y por supuesto, Ecuador.

Lamentablemente, a pesar de la sobresaliente actuación de estos atletas, los medios no se interesaron en divulgar su trabajo. Es decir que aun cuando son atletas con altos potenciales para competir en campeonatos y

torneos, no han sido publicitados ni dados a conocer de ninguna manera. De hecho, no cuentan con el apoyo necesario para competir y traer medallas y triunfos para el Ecuador.

Frente a la falta de interés, la difusión de este deporte se ha hecho a través de los propios atletas, que con pocos recursos, han dado lo mejor de sí para hacer crecer este deporte en el país y para atraer a más atletas a la práctica del jiu-jitsu.

Estas constataciones llevan a pensar que es necesario generar estrategias de comunicación que permitan dar a conocer los beneficios de la práctica de este deporte y conseguir la difusión de la práctica del jiu-jitsu. De ahí que el tema de esta tesis es justamente plantear un videodocumental como pieza de comunicación para la difusión del jiu-jitsu brasilero como deporte en Quito para el año 2010.

La investigación de este tema se hizo en todos los gimnasios y academias de artes marciales; no solamente donde se practica el jiu-jitsu, sino en lugares donde se entrena otros tipos de lucha tales como el muay tai - lucha indonesia-, box, kick boxing, vale todo -tipo de lucha libre-, entre otras. Sin embargo, la prioridad estará orientada a la realización de un registro sobre lo que sucede con el jiu-jitsu en el Ecuador.

La pieza de comunicación que se pretende plantear se basa en la realización de un videodocumental que registra lo que sucede con el jiu-jitsu brasilero en Ecuador, y además, que el público pueda ver y enterarse de qué se trata este deporte. En el video constan entrevistas, imágenes de entrenamientos y de combates en campeonatos y en torneos.

Justificación

Es importante valorar que nadie ha realizado un estudio sobre este tema en el Ecuador, considerando que el jiu-jitsu brasilero es un deporte que está en pleno desarrollo y que necesita de un apoyo comunicacional para que se pueda difundir más y de manera eficiente.

Existen varias piezas de comunicación para difundir deportes, pero poco se ha hecho para la promoción del jiu-jitsu brasilero, deporte que, además de brindar beneficios a los atletas, enriquece a la comunidad a través de la formación de ciudadanos fortalecidos física, mental y espiritualmente, capaces de comprometerse en el desarrollo de una sociedad sana, equitativa y pacífica.

La necesidad de mejorar un entorno social que actualmente es sumamente violento, la pasión por el deporte, por las competencias, el entrenamiento y las ganas de que más personas puedan involucrarse en este deporte, es lo que motivó la elección de este tema tan particular.

Nadie ha realizado una investigación que ayude a la difusión del jiu-jitsu brasilero como deporte en ninguna ciudad del Ecuador, lo que hace que esta tesis sea única y exclusiva, con un pequeño aporte al desarrollo sano de nuestra sociedad.

Objetivos

General

- Difundir la práctica del jiu-jitsu como deporte en la ciudad de Quito utilizando como pieza de comunicación un videodocumental.

Específicos

- Identificar a todos los practicantes dedicados a este deporte.
- Ubicar todos los clubes y gimnasios donde se practique jiu-jitsu brasilero, y los clubes y gimnasios más reconocidos de la ciudad.
- Realizar un videodocumental de 15 minutos, que registre lo mejor del jiu-jitsu brasilero en Ecuador.

Historia del jiu-jitsu

El jiu-jitsu es un arte marcial muy antiguo, de aproximadamente 2500 años; Se dice que es el primer arte marcial. También se dice que proviene

de la India y que su práctica inició entre los monjes budistas, quienes desarrollaron técnicas de defensa adoptadas para protegerse de ataques de bandidos que les robaban y lastimaban. Como los monjes no podían utilizar armas, por su ética y moral, desarrollaron las técnicas del *arte suave*, más conocido como *jiu-jitsu*.

Con el pasar de los años el *arte suave* se fue desarrollando en cada pueblo de China y hasta Japón, donde se radicó alrededor de los 200 años A.C. En Japón, en cada pueblo se desarrolló a la perfección una técnica diferente lo que ayudó al pueblo a liberarse del sometimiento del régimen samurai.

Luego de muchos años, el jiu-jitsu llegó a Brasil, donde se desarrollaron nuevas técnicas más eficaces y más competitivas al punto que en la actualidad este deporte tiene un nuevo nombre: *jiu-jitsu brasileiro* o *BJJ*. Éste viene aportando mucho a la comunidad deportiva y atlética ya que está en constante evolución para todos los deportes de combate en Brasil y en todo el mundo, ya que se enfoca hacia una práctica deportiva.

En Ecuador, el jiu-jitsu brasileiro tiene ya una década. Empezaron sus primeras prácticas en Guayaquil en el 2000, donde hubo seminarios con la presencia de Royce Gracie (eminencia del BJJ), organizados por el Dr. Roberto Bitar, jefe de la academia Bidokan. Luego de tres años ya había

entrenamientos en algunos gimnasios y academias en Guayaquil y en Quito, aunque el número de participantes era muy reducido.

En la actualidad, existen varios lugares donde se practica y desarrolla el *BJJ*, principalmente en Guayaquil, Quito, Santo Domingo, Manta, Puerto Quito, La Concordia y Santa Elena. Y el número de practicantes viene creciendo de manera acelerada. Se añade a esto que a nivel mundial el *BJJ* aspira a ser un deporte olímpico más.

El jiu-jitsu es un deporte que no tiene edad para empezar, proporciona ventajas físicas como la musculatura, capacidad aeróbica y anaeróbica, y también ventajas emocionales como al carácter; también libera del estrés, mantiene la mente lúcida, desarrolla la autoestima y la seguridad en sí mismo, y es excelente para el buen humor.

A pesar de sus bondades, los eventos de este deporte que se han realizado en Quito no han obtenido gran impacto en la gente, por lo cual se pretende desarrollar técnicas de comunicación para que los próximos eventos tengan mayor audiencia para que este deporte sea mejor conocido y aumente el número de practicantes, ayudando al crecimiento del jiu-jitsu en nuestra ciudad.

CAPÍTULO 1:

LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

1.1 La comunicación¹

1.1.1 Mensaje y contenido

Son numerosos los aspectos del mensaje y de su contenido que se han investigado. Los más importantes son:

- Mensajes racionales o emotivos. En los mensajes racionales se presenta evidencia en apoyo de la veracidad de una proposición dada, y en los emotivos se indica, simplemente, las consecuencias deseables o indeseables que pueden derivarse del mensaje y de su aceptación. Ambos son eficaces según qué se quiera cambiar en la actitud de la persona.
- Mensajes basados en el miedo y en la amenaza.
- Mensajes unilaterales o bilaterales. En los primeros se expresa sólo los aspectos positivos de la propia posición, mientras que en

¹ En esta sección se usa información de: Fernández Collado, Carlos. Comunicación humana: Ciencia social / Carlos Fernández Collado, Gordon L. Dahnke; traducción, Alfonso Carrillo Escalante; revisión técnica, Fernando Macotela. México, Mc Graw-Hill, 1986.

los segundos también se incluyen los aspectos negativos. En general, parece que los mensajes bilaterales son más efectivos que los unilaterales.

- Calidad y cantidad de los argumentos. Existe poca investigación sobre la calidad de los argumentos, pero algunos autores explican que los argumentos que se refieren a consecuencias probables y deseables son más convincentes.
- Información estadística o que se basa en ejemplos. El impacto de la información basada en ejemplos es bastante mayor que el de la información basada en información estadística.
- Conclusión explícita o implícita. Es más eficaz dejar que los propios receptores extraigan sus conclusiones mientras estén suficientemente motivados y mientras el mensaje sea comprensible.
- Efectos de orden. Los estudios sugieren distintos efectos según el tiempo entre los dos mensajes y según el tiempo entre los mensajes y la medición de la actitud.

1.1.2 Receptor o audiencia

El receptor o audiencia es clave en la comunicación, aún más cuando se trata de comunicación persuasiva. McGuire (1986) propuso un modelo sobre la relación entre características del receptor y susceptibilidad de persuasión. Según este autor, el cambio de actitud viene determinado

fundamentalmente por dos procesos: la recepción del mensaje y la aceptación. Las características del receptor a veces tienen efectos contrarios sobre cada uno de estos dos componentes.

La distancia existente entre el contenido del mensaje y la posición que al respecto tiene el receptor es un elemento que mediatiza el impacto del mensaje persuasivo. Las personas tendemos a buscar y recibir mensajes que concuerden con nuestras creencias y actitudes y evitamos exponernos a mensajes que las contradigan. Además, cuanto mayor es el conocimiento que el receptor tiene del tema y cuanta más firmeza tiene la actitud, más difícil es persuadirle.

Acerca del ambiente en que se da la comunicación, este mismo autor afirma que la distracción influye negativamente sobre el impacto de un mensaje persuasivo. Si la distracción es alta, la recepción puede verse afectada y el cambio de actitud puede disminuir.²

1.1.3 La comunicación

Existe una pluralidad de conceptos sobre el significado de comunicación, por lo tanto es difícil llegar a una verdad absoluta, pero se podría decir

² La información para la elaboración de este acápite se encuentra en: McGuire citado en: De Haro, Cristina. "Comunicación persuasiva y cambio de actitudes". 2003.
<http://www.capitalemocional.com/autor/Crisharo/comactitud.htm>

que la comunicación es transmisión, recepción o procesamientos de datos, símbolos, significados, conceptos.

Entendida así la comunicación, se podría decir que todo comunica y que todo lo que sucede a nuestro alrededor son mensajes. Estos mensajes que provienen del entorno los percibimos a través de los sentidos, los decodificamos por medio de la inteligencia, de la mente y finalmente influyen en lo que sentimos, en lo emocional.

Pero falta añadir que para que haya comunicación, el mensaje, lo que es comunicado, debe ser receptado: es decir que debe haber recepción.

Así, se puede decir que la comunicación es un proceso de intercambio de información, donde se busca que el mensaje, su contenido, su significado, sea transmitido desde un emisor hasta un receptor.

1.1.4 La comunicación persuasiva³

Para entender lo que es la comunicación persuasiva, primero hay que explicar lo que es la persuasión. La persuasión es un mecanismo que apunta a lograr cambios en el pensamiento, actitud y comportamiento de una persona. Al contrario de la intención que se da cuando un individuo

³ En esta sección se usa información de: Sierra, Francisco. "Persuasión". 2005.
<http://www.uned.es/ntedu/espanol/master/primer/modulos/teoria-de-la-informacion-y-comunicacion-audiovisual/persuasion.htm>

adopta intencionalmente una conducta, pensamiento, actitud o comportamiento.

Entonces, la comunicación persuasiva es una herramienta que puede utilizarse con buenos o malos fines; se trata de una comunicación que trasmite una persona a otra con la intención de modificar su conducta. Por lo tanto, se trata de una comunicación que es intencional: el mensaje se da intencionalmente, con un propósito definido.

La comunicación persuasiva es entonces una herramienta que trata de cambiar el pensamiento, la conducta, el comportamiento o la actitud de un individuo con respecto a algo, y es una herramienta intencionada que sirve tanto para hacer algo bueno como para hacer algo malo.

Para lograr una comunicación persuasiva existen métodos que se han desarrollado con este fin. Los métodos son variables según la actitud de la persona que es objeto de la comunicación persuasiva. Acerca de las actitudes, hay al menos tres componentes:

- a. Sistemas de creencias.
- b. Opiniones declaradas: lo que cada individuo dice pensar, juicios de valor (lo bueno y lo malo).
- c. Los valores: condicionan opiniones más duraderas.

Como los valores condicionan fuertemente nuestras opiniones y ya que las opiniones asentadas en valores son más fuertes, son más difíciles de cambiar. En mismo tiempo, esto quiere decir que para lograr una comunicación persuasiva eficaz se debería apuntar a cambiar los valores ya que desde ahí se logra cambiar firmemente la opinión. En cambio, las creencias son más fáciles de cambiar, por ejemplo proporcionando información veraz.

Entonces, una persuasión exitosa se da cuando se logra la modificación de opiniones, creencias o valores anteriores.

1.1.5 El proceso persuasivo

Comúnmente se distinguen tres fases en el proceso persuasivo:

- a. Descontinuación: la persona que quiere persuadir se enfrenta casi siempre a un público hostil hacia la posición que él defiende.
- b. Conversión: estrategia para convertir a los que no creen.
- c. Disuasión: estrategia en la que el comunicador que quiere persuadir se dirige a personas que ya se conducen de acuerdo con los objetivos del persuasor.⁴

⁴ Fernández Collado, Carlos. *Comunicación humana: Ciencia social / Carlos Fernández Collado, Gordon L. Dahnke; traducción, Alfonso Carrillo Escalante; revisión técnica, Fernando Macotella*. México, Mc Graw-Hill, 1986.

Para lograr mayor poder persuasivo se identifican generalmente dos fuentes con mucho poder de persuasión (aunque existen otras): credibilidad y atractivo. La credibilidad de una fuente depende básicamente de la competencia (si el receptor considera o no que el emisor tiene conocimiento, si es competente en el tema) y sinceridad con que es percibida (por ejemplo que el receptor no crea que lo quieren persuadir con el afán de lograr una ganancia). En cuanto al aspecto atractivo de una fuente: puede lograr que el receptor ponga más atención, puede influir en la aceptación y también puede aumentar la credibilidad.

1.2 El marketing

El marketing es un sistema ideado para planear productos que satisfagan necesidades, darles precios, promoverlos y distribuirlos en el mercado. Entendido así, el marketing debe dirigirse al cliente y sus deseos y necesidades. Aunque es importante recalcar que el marketing está siempre evolucionando.

De cualquier forma, esta noción de marketing tiene dos ideas importantes:

- Todo debe orientarse al cliente, sus necesidades y deseos.
- Todas las actividades deben planificarse, organizarse y coordinarse coherentemente.

1.2.1 El mercado

El mercado es todo lo que realmente trata el marketing. Un mercado puede definirse como un lugar donde se reúnen personas que quieren comprar y personas que quieren vender. Es un lugar donde se vende y se compra, donde se transfiere propiedad. Pero ya que estamos hablando de marketing, necesitamos una definición más acorde con el tema. En este caso, el mercado son las personas o instituciones que tienen deseos y necesidades a ser satisfechas y que quieren gastar dinero en ello. Por lo tanto, aquí entra en juego el poder de compra, ya que estos clientes deben tener poder de compra para ser considerados como clientes. Se debe agregar la noción de proveedores ya que estos son los que proveen de los servicios o bienes que se van a vender.

Para el marketing, la noción de mercado es muy importante. Además se debe lograr una buena segmentación del mercado al que se apunta. Esto trata de dividir el mercado en grupos de consumidores homogéneos en cuanto a sus demandas (necesidades). Para segmentar adecuadamente un mercado se pueden usar varias maneras, como por ejemplo basarse en la competencia. Los pasos para segmentar un mercado son:

- 1.** Identificar los deseos y necesidades de un mercado.
- 2.** Identificar las características que distinguen cada segmento o grupo.

3. Determinar el tamaño de estos segmentos y cuan satisfechas están sus necesidades y deseos.

Así, se puede dividir un mercado por zonas geográficas (regiones, provincias, cantones, ciudades). También se puede dividir según criterios demográficos: por sexo, por edad, por educación. También existen otras maneras, pero éstas son las más comunes.

1.2.2 El consumidor

Como vemos, es importante tomar en cuenta al consumidor. No sólo se debe tomar en cuenta sus características demográficas, como sexo y edad, si no también factores como la etnicidad, sobre todo en un país como el Ecuador. También se debe identificar la manera de pensar de los consumidores.

Por otro lado, se debe entender cómo el consumidor llega a la decisión de comprar un producto o servicio. ¿Cómo es el proceso de toma de decisiones? Se identifica generalmente:

1. El consumidor tiene una necesidad o deseo.
2. El consumidor identifica los productos y marcas y se informa sobre ellos.

3. El consumidor pesa las ventajas y desventajas de cada uno de ellos.
4. El consumidor decide comprar o no comprar.
5. Finalmente, luego de comprar, el consumidor va a buscar cerciorarse de que hizo la decisión correcta.

Se debe recalcar que en este proceso, la información es muy importante. Las decisiones para comprar requieren información. El consumidor debe estar informado sobre los productos, los precios, marcas, lugares de venta, etc., antes de tomar una decisión.

La decisión depende entonces de la información de la que disponga el consumidor. También depende de las influencias sociales, es decir de la cultura a la que pertenece y en la cual vive. Todos los actos de un ser humano tienen un condicionamiento que viene de su cultura. Otro factor importante es la clase social. Según la clase social a la que pertenece un consumidor, tendrá comportamientos diferentes. También se debe tomar en cuenta la educación y ocupación de cada consumidor, ya que estos elementos condicionan su comportamiento al momento de tomar decisiones y finalmente comprar. Estos elementos definen estilos de vida y necesidades.

Además es muy importante tomar en cuenta factores psicológicos. Toda conducta parte de una necesidad. La seguridad, la aceptación social y el

prestigio son ejemplos de necesidades. Así, un motivo es una necesidad suficientemente estimulada para llevar a un individuo a buscar satisfacerla.

Las actitudes son estados que anteceden al comportamiento, que lo guían, pero que no siempre predicen el comportamiento. Una persona puede tener actitudes favorables hacia un producto, y aún así no comprarlo porque existe algún otro factor que influye en el sentido contrario. La actitud es algo difícil de cambiar y que toma mucho tiempo.

1.2.3 El producto

Cada producto se identifica por un nombre descriptivo que el común de la gente entiende, como por ejemplo arroz. Pero en marketing se necesita una definición más amplia de producto. En el marketing, un producto provee beneficios aun cuando no es un objeto o bien concreto. En muchos casos, se trata a una marca. Podemos dividir los productos en dos categorías.

- Productos de consumo
- Productos de negocios

Un elemento importante relacionado con los productos es el precio, cantidad de dinero necesaria para adquirir el producto. El precio es un factor muy importante en el proceso de compra. Es un factor que se toma

en cuenta en la toma de decisiones de compra. Esta noción es muy importante en la mente de los consumidores quienes lo relacionan con el valor del producto.

Para las empresas, para los proveedores, los precios también son muy importantes. Al asignar un precio a un producto se buscan diversos objetivos: ganancias, ventas, o mantenerse en un mismo estado.

Otro factor importante vinculado al producto es la distribución. Para llevar el producto al mercado se debe determinar los métodos y rutas, las estrategias de distribución, el área de distribución, el medio de transporte, etc.

Para vender un producto también se pueden hacer ventas personales, es decir por medio de la comunicación en persona para persuadir a alguien de comprar algo, un producto. Es una manera más flexible de vender. Se distinguen dos tipos: venta interior y venta exterior.

1.2.4 La publicidad

La publicidad consiste en las actividades que se utilizan en los medios de comunicación. La gran mayoría de las organizaciones realizan publicidad. Existen varios tipos de publicidad, como la institucional y la de productos. La

de productos se centra en un producto o marca. La institucional presenta información del anunciante y no pretende vender productos.

También existen campañas publicitarias. Una campaña publicitaria comprende varios mensajes publicitarios que se presentan durante cierto tiempo en diversos medios. Establecer objetivos es necesario para lograr vender un bien o un servicio, una idea, persona o lugar. También es de suma importancia la elección del medio en cual se realizará la campaña publicitaria: periódicos, revistas, radio, televisión, correo directo, Internet, etc. Esta elección depende en gran medida del segmento del mercado al que se apunta.

1.2.5 Las relaciones públicas

Existen varias maneras de definir las relaciones públicas, según sus técnicas. Las relaciones públicas implican muchas cuestiones como la investigación y análisis, la programación y comunicación hacia muchos públicos. Las relaciones públicas permiten establecer y mantener líneas de comunicación y cooperación entre una organización y sus públicos. Ayudan a mantenerse al día.

Las relaciones públicas son más que simple persuasión. También deben fomentar una buena comunicación.

La actividad de las relaciones públicas debe ser intencionada, planificada, debe basarse en resultados actuales, debe ser bi-direccional (que exista retro-alimentación).

Actualmente, las relaciones públicas se identifican como RRPP. Ésta es la manera de reconocer cuando se mencionan las relaciones públicas.

Existen varios elementos que existen en las relaciones públicas, pero sólo nos enfocaremos en algunos:

- Investigación: para lograr una comprensión mutua o para influir y persuadir al público.
- Relaciones con los medios de comunicación: busca publicidad.
- Publicidad: divulga mensajes a través de medios de comunicación.
- Relaciones con los trabajadores: para responder a los trabajadores o empleados.
- Relaciones con la comunidad.
- Relaciones multiculturales: relaciones con los diversos grupos culturales.
- Acontecimientos especiales.

Es importante distinguir el periodismo de las relaciones públicas porque tienen cosas en común, pero tienen distintos objetivos. Tanto el periodismo como las relaciones públicas entrevistan a personas y recopilan información. Pero no tienen el mismo alcance ni los mismos

objetivos, ni los mismos públicos, ni usan los mismos canales de comunicación.

Tampoco se debe confundir relaciones públicas con publicidad. Por ejemplo:

- La publicidad trabaja sobre todo con los medios de comunicación de masas, mientras que las relaciones públicas utilizan una multitud de herramientas de comunicación.
- La publicidad se dirige a públicos externos. Las relaciones públicas presentan sus mensajes a audiencias específicas.
- Las relaciones públicas tienen un mayor alcance.
- La publicidad se usa como una herramienta de comunicación en las relaciones públicas.

La gran desventaja de la publicidad son los elevados costos, mientras que las relaciones públicas procuran minimizar los costos.

Finalmente, insistimos en que las buenas relaciones públicas no son tan persuasivas: el objetivo ideal es crear una comprensión y cooperación mutuas.

Es por ello que se realizará la difusión del BJJ con técnicas de RRPP, pero para poder determinar o fundamentar la técnica apropiada es necesario realizar un recorrido por las técnicas audio-visuales.

Pues el videodocumental es la pieza de comunicación fundamental para alcanzar con los objetivos planteados en esta tesis.

CAPÍTULO 2

EL MEDIO AUDIOVISUAL

2.1 Vídeo y fotografía

2.1.1 Imagen e imaginación

Vivimos en un mundo rodeado de cosas visibles, en un mundo visual. El ser humano se comunica a través de imágenes. La comunicación visual es el aspecto central de la vida de los seres humanos, y gran parte de esta comunicación es indirecta.

Las imágenes son necesarias para crear abstracciones y son necesarias para canalizar emociones. Los grupos religiosos, por ejemplo, se centran en la imagen de un héroe como grandes figuras, inspirando a otros.

La imaginación, en cambio, se refiere al poder de la mente de transformar imágenes en algo irreal, algo que no está presente y usar este poder para inventar nuevas imágenes e ideas. La imaginación existe en la mente, mientras que para el propósito de esta tesis, la imagen es algo tangible y

visual. Pero eventualmente la imagen es un producto de la imaginación, lo que quiere decir que la imagen visible está ligada a la mental. Existe una relación fuerte entre las imágenes visuales y la creatividad.

2.1.2 La fotografía

La fotografía fue inventada en 1839 por Louis Jacques Daguerre y Joseph Niépce en Francia e, independientemente, por Henry Fox Talbot en Inglaterra. El norteamericano George Eastman, quien fundó la empresa Eastam Kodak, hizo refinamientos que llevaron al filme de rollo, el cual fue introducido en 1881 y que condujo finalmente a las modernas películas.

Existen algunos **géneros** fotográficos, como: arte, amadora (Snapshots), periodística, documental, y fotografía comercial (publicitaria).

2.1.3 Las películas

En sus primeros días, las películas fueron reconocidas como milagrosas y como forma de pasatiempo. Después, fueron vistas como entretenimientos. Hoy en día, la película es considerada como una expresión artística extremadamente importante (el Cine, el séptimo arte); muchos directores de cine son tratados como grandes artistas creativos.

Una película se puede definir como una sucesión de secuencia de cuadros proyectados a un promedio de veinte y cuatro cuadros por segundo en velocidad normal; esto da la ilusión de un movimiento.

2.1.4 Transición de imágenes

A continuación se presentan datos básicos de técnicas de edición de vídeo, muchas de las cuales fueron usadas en el videodocumental.

1. El *wipe* (*borrador*): una nueva imagen reemplaza a la anterior por una definida horizontal, vertical, o en línea diagonal que barre a la vieja imagen de la pantalla.

2. El *dissolve* (*disolvente*): una imagen, gradualmente, se disuelve, o se desvanece sobre otra imagen.

3. El *fade out – fade in* (*desvanecimiento*): la imagen gradualmente se desvanece a negro (en una pantalla vacía) o *fade in* desde una pantalla vacía.

4. *Flip frame* (*cambio de cuadro*): el cuadro aparece cambiando a una nueva escena.

5. *Cut* (*corte*): una imagen es detenida y una imagen completamente nueva es mostrada.

6. *Defocus shot* (*tiro desenfocado*): una escena termina desenfocada y la nueva escena empieza fuera de foco y se mueve hacia

una imagen clara. Este dispositivo une las dos escenas en la mente del espectador.

Algunos de los elementos importantes para la realización de un film son: Zoom shot (tiro de cercanía), Reaction shot (acción), Montaje (escenografía, vestuario), color en la película, sonido, diálogo, narración (muy usado en documentales), efectos especiales, música, efectos de sonido, entre otras.

2.1.5 Sonido

Las primeras películas realizadas no tenían sonido y dependían de las imágenes y leyendas o palabras impresas para llevar la narrativa. La venida del sonido cambió el film dramáticamente, porque fue posible usar el diálogo, efectos de sonido, y música.

La música escuchada en el fondo de las películas juega un rol muy importante, y muchos productores han discutido que la música en un film puede significar la diferencia entre un éxito o un fracaso. La música es usada para enfatizar la respuesta de los espectadores a escenas en particular, a través del uso de temas musicales que quedan unidos a cierto tipo de eventos.

Los efectos especiales son un número de técnicas que se pueden emplear para influir en la imagen visual, desde eventos simulados (lo que comúnmente se conoce como efectos especiales) hasta sostener la cámara con la mano y obtener una cierta apariencia.

2.1.6 La imagen televisiva

La mejor forma de describir la televisión es como un mosaico hecho de una gran cantidad de puntos que están cambiando constantemente.

En el fenómeno televisivo, el observador es la pantalla, el cual es bombardeado con impulsos luminosos. La imagen televisiva es baja en información: ofrece alrededor de tres millones de puntos por segundo de los cuales solo algunas docenas son capturados cada instante para formar una imagen.

En relación con el cine, la imagen televisiva es baja en información y resolución, permitiendo al espectador acceder al medio de una forma más sencilla. Es decir que la televisión requiere menos esfuerzo del televidente. Esto se da porque la televisión tiene un aspecto social que no requiere de un espacio específico como es un cine, donde la gente está sentada frente a la pantalla y no conversa, mientras que la televisión puede estar en cualquier ambiente.

En la televisión se tiende a presentar planos más cerrados que en el cine por el tamaño de la superficie de proyección, pues la pantalla en el cine es gigante en comparación a la pantalla de un televisor.

En términos de comunicación visual, existen tres géneros televisivos interesantes: el comercial, el noticiero y el vídeo musical.

- **Comercial:** Un rol muy importante de la televisión es generar audiencia o clientes, para que las compañías vendan sus servicios y productos. Por esto es el género más importante de la televisión. El costo de un comercial es enorme. La función primordial de un comercial es generar una respuesta en el espectador, y esta respuesta es crear un deseo que posteriormente genere consumo, es decir que se trata de comunicación persuasiva aplicada en publicidad.
- **Noticiero:** Cuando se trata de informarse, la gente confía más en las noticias televisivas que en los medios impresos, pues tienden a pensar que la cámara no miente. Claro que si bien la cámara no miente, el productor o realizador pueden hacerlo. Los programas noticiosos, en general, son un asunto sobrio, que pretende transmitir la realidad. Sin embargo, muchos eventos en un noticiero son dramatizados para conservar la cualidad de entretener. En otras palabras, el productor puede hacer que las noticias sean interesantes inyectando elementos dramáticos en las historias.

- **Vídeo musical:** Este género en particular es interesante para estudiantes de comunicación visual. Un vídeo clip puede ser visto como un comercial para la producción musical. Lo que es interesante acerca de los vídeos musicales, es que muchos de ellos poseen cualidades surreales. El surrealismo es un estilo visual parecido a un sueño que no posee linealidad, hace uso de imágenes fantásticas, perspectivas inusuales, y está lleno de efectos especiales.

Uno de los problemas de la televisión musical, es que después de ver videos por determinado tiempo, por una hora, la información se desvanece, pues ha habido una sobrecarga de información y una excitación visual.

2.2 Documental y reportaje

El documental como género se conoce por estar basado en hechos reales, y muchas veces se asocia con la idea de mostrar la verdad, la realidad. Pero, en realidad, como lo afirma Llorenç Soler, el documental es fácilmente manipulable y a la vez es difícil para el espectador darse cuenta de ello. Así, finalmente, “El documental es un género que

construye una ficción, partiendo de elementos obtenidos directamente de la realidad”.⁵

A pesar de ello, el documental, desde sus inicios, ha estado fuertemente comprometido con mostrar la realidad. Eso es claramente visible hasta la actualidad en que muchos de los documentales tienden a la crítica social, por ejemplo. Claro, siempre estará el punto de vista del cineasta, eligiendo qué filmar, eligiendo qué mostrar de lo filmado. Las tomas, en la etapa de producción, ya pueden inclinarse hacia cierto punto de vista. Y finalmente en la edición, se termina de pulir lo que realmente quiere mostrar el cineasta.

De cualquier forma, en todos los casos, independientemente de lo que afirmen los distintos autores sobre este debate, es evidente que en todos los casos, el documental sirve como vehículo de conocimiento sobre el hombre, del hombre y para el hombre.

También hay otro aspecto importante que se debe mencionar. Se trata de la distancia entre el cine documental como arte y el cine documental como simple medio de información. Este debate se desata en el momento de la entrada del documental a los circuitos televisivos. Al entrar en estos circuitos el cineasta pasó a ser periodista. Aquí es donde se dividió el documental del reportaje, transformándose en dos géneros distintos.

⁵ Esta sección se basa en el texto citado: Soler, Llorenç. *La realización de documentales y reportajes para la TV*. Barcelona, CIMS, 1998.

El reportaje está más relacionado con la actualidad, es austero y el autor está presente. El documental es artístico, tiene temas más diversos y no están necesariamente vinculados de manera estricta con la realidad. Además, en cuanto a la metodología de trabajo, el tratamiento de la información en el documental es más reposado, la composición es más cuidada. En cambio, en el reportaje, hay un estilo más directo.

Luego de esta evolución dentro del cine documental, hemos llegado ahora a una más amplia gama de sub-géneros: documentales para TV, documentales de cine, reportajes, grandes reportajes, documental social, documental didáctico y/o científico, documental cultural, publlirreportaje, reportaje experimental, docudramas, documentales de archivo.

Dentro de los géneros que se conocen como documental y reportaje, surge un nuevo estilo, el reportaje documental, que viene a ser un documental más reducido o un reportaje más completo. Pues se conoce que el reportaje es un estilo del género de información periodística que procura informar a la comunidad sobre algo, respondiendo siempre a las preguntas: ¿qué?, ¿dónde?, ¿cuándo?, ¿cómo?, ¿quién?, y ¿por qué? El documental no necesariamente sigue una regla establecida, sino que depende mucho de la percepción de quien lo realiza. Es decir que se muestra una situación o problemática desde el punto de vista del realizador, sea para expresarse, dar a conocer algo a alguien, generar interés hacia algo en el espectador, etc.

Por ello, no precisa de un guión previo o de la elaboración de un storyboard, sin embargo para la elaboración adecuada de un reportaje documental es preciso revisar algunas nociones claves.

2.2.1 Algunas nociones claves

1. El encuadre: marca límites. Es un límite excluyente de la realidad. Permite conocer la realidad y cómo el documentalista la ve.

2. Los sonidos: es un factor adicional de información. Se considera un “superplano” a los planos que incluyen sonidos procedentes de fuera del encuadre.

3. El plano: se relaciona con el concepto de encuadre. Es una reproducción en dos dimensiones de la realidad.

4. La toma: es el segmento de narración fílmica en tiempo real que transcurre desde que se arranca y se detiene la grabación con la cámara.

5. Los planos: hay el primer plano, el plano medio, el americano y el general.

6. La composición de los planos: debe primar la claridad y la inteligibilidad. Los efectos se logran según los tipos de líneas (horizontales, verticales, inclinadas, curvas), la simetría, los colores y juegos de luz, la profundidad, el movimiento.

7. Los movimientos de la cámara: existen varios tipos, como la Panorámica horizontal / vertical, la panorámica de acompañamiento, el Travelling, el travelling óptico (zoom).

8. Las posiciones de la cámara: existen el picado, el contrapicado y el que se logra a la altura normal de los ojos.

9. Las perspectivas: dependen de las lentes focales, de si se usa angulares o teleobjetivos. En una misma distancia de enfoque, si las distancias focales son largas (teleobjetivos), la profundidad de campo es menor, mientras que si son cortas (angulares y gran angular) la profundidad es más amplia. También influye en esto la abertura del diafragma.

2.2.2 Sobre el guión y la narración

El texto de un documental o de un reportaje puede escribirse previamente en muy pocos casos. El estilo del texto debe ser directo, con frases cortas y precisas.

En el plano de la narración, es el discurso del montaje el que debe tener prioridad. Siempre la reproducción visual de la realidad prima sobre la descripción de la misma.

El guión técnico

El guión técnico es un documento de producción que contiene la información necesaria para ejecutar cada uno de los planos que la obra audiovisual requiere. Debe contener el troceo por secuencias y planos. El guión técnico ofrece todas las indicaciones necesarias para poder realizar

el proyecto. Al guión técnico le sigue un documento que contiene la descripción de la acción, de los actores, sus diálogos, efectos, músicas, ambiente y las características para la toma de sonido.

El storyboard o guión gráfico

El storyboard o guión gráfico son ilustraciones mostradas en secuencia para servir de guía o seguir la estructura de una película antes de hacerla. Un storyboard es una serie grande de viñetas que ordenan la narración de los hechos. En él se determina el tipo de encuadre y el ángulo de visión que se va a utilizar. El proceso fue desarrollado durante los años 1930 y se hizo popular en la producción de películas de acción viva durante los años 1940.

En la creación de una película, un storyboard proporciona una disposición visual de acontecimientos tal como deben ser vistos por la cámara. Los detalles más técnicos de una película pueden ser descritos de manera eficiente en el cuadro o en la anotación al pie del mismo.

2.2.3 Sobre el montaje cinematográfico

El montaje es el eje vertebrado del discurso. Es la selección y ordenación de planos determinados, para construir la continuidad narrativa del relato fílmico.

Existen varios tipos de montajes:

1. Montaje lineal: narración cronológica de los hechos.
2. Montaje discontinuo: se construye el relato incluyendo secuencias filmadas en distinto tiempo y lugar, aunque ordenadas cronológicamente.
3. Montaje paralelo: se recurre a secuencias referidas a hechos que se desarrollan simultáneamente en el tiempo y que se presentan alternativamente al espectador.
4. Montaje ideológico: consiste en la introducción de secuencias o planos que conectan con el tema por su simbólica.

No se debe olvidar que la unidad mínima de montaje es el plano. Estos se unen en secuencias. Es importante en este tema anotar lo que son los *raccords*. Se trata de los elementos de unión. Debe haber *raccords* en los contenidos a esa sucesión de planos que constituye la secuencia.

El tiempo

El tiempo audiovisual puede moverse dentro de dos vectores:

1. La identidad: la igualdad entre tiempo real y tiempo narrativo.
2. Modificación del tiempo real por el tiempo narrativo. En este caso, se puede acelerar las imágenes o ralentizarlas. Se puede detener un movimiento o se puede invertir. Se puede concentrar la narración. Se puede emplear el flash-back o el flash-forward.

Transición entre planos

De un plano al siguiente, el modo más simple de pasar es mediante el corte en seco. Pero existen otras maneras de pasar de un plano a otro:

1. Fundido encadenado: se emplea para sugerir elipsis de tiempos y transiciones espaciales. Una imagen se disuelve mientras va apareciendo la siguiente.
2. La cortinilla: hace que una imagen sea desplazada por otra; mientras una se oculta, la otra se desvela.
3. La pantalla partida: permite introducir dos planos distintos dentro de la misma pantalla y al mismo tiempo.
4. La sobreimpresión: permite ver dos imágenes superpuestas al mismo tiempo.
5. El fundido a negro: una imagen disuelve progresivamente su presencia, hasta desaparecer totalmente.

2.2.4 Sobre la banda sonora

En el medio audiovisual el sonido actúa en estrecha relación con la imagen, completando, acentuando o modificando su significado. El sonido que acompaña a la imagen puede ser obtenido de modo sincrónico o no. Los elementos del sistema sonoro son: la palabra, la música, los ruidos y el silencio.

La música puede utilizarse en dos dimensiones: diegética (es parte integrante de la acción) o extradiegética (la música está fuera de la realidad representada).

Aquí es importante mencionar el concepto de plano sonoro. Un plano sonoro contiene información sonora sobre lo que la cámara muestra, y también puede incluir materiales sonoros de lo que sucede fuera del campo visual. Como en los planos normales, el plano sonoro puede tener diferentes tamaños: general, medio, etc. Así, también podemos hablar de la perspectiva del plano sonoro.

El sonido se suma a la imagen durante la grabación de las imágenes (sonido directo) o durante el proceso de postproducción de audio.

2.2.5 Sobre la iluminación

En el documental, se ilumina para crear ambientes, para acentuar la expresividad de los personajes, etc. En el reportaje se ilumina, esencialmente para que se vea. La luz, según los temas, puede jugar un papel determinante en el conjunto del audiovisual. La iluminación es esencial.

Existen dos tipos de fuentes luminosas: la luz natural y la luz artificial. La luz artificial se reserva preferentemente para la iluminación en interiores y en exteriores oscuros. Estos dos tipos de luz no son tratados de la misma manera.

En lo que se refiere a luz artificial, hay diferentes tipos de luz:

1. Luz principal: es la que marca el nivel general de iluminación de la escena.
2. Luz secundaria o de relleno: compensa la iluminación principal en aquellas zonas donde no actúa la luz principal.
3. Luz de contraluz: se coloca a la espalda del personaje, en una posición sensiblemente elevada, orientada y dirigida directamente sobre sus hombros.
4. Luz de fondos: sirve para destacar y hacer visibles los fondos de la escena.

CAPÍTULO 3

EL JIU-JITSU Y LAS ARTES MARCIALES

3.1 El jiu-jitsu y las artes marciales

La mayor parte de estilos de artes marciales que han entrado a occidente desde la segunda guerra mundial, han gozado de cierto nivel de estatus. Así, el judo fue el arte marcial más conocido en 1950; pero en cada nueva década llegó un arte marcial nuevo, y así llegaron el karate, el kenpo, el kung fu, el taekwondo y el ninjitsu. Sin embargo, muy poca atención fue prestada a una de las artes marciales asiáticas más antiguas: el jiu-jitsu. Esto cambió dramáticamente cuando la competición de artes marciales mixtas (MMA) fue introducida en Norteamérica en los años noventa.

La idea de este evento era combinar varios estilos, métodos y filosofías de combate en una pelea con pocas reglas para comprobar qué arte marcial prevalece. El inesperado y dramático éxito de diferentes estilos de jiu-jitsu, trajo un tremendo reconocimiento e interés a este tipo de combate. En poco tiempo, la percepción del jiu-jitsu pasó de ser un obsoleto e inefectivo arte a un estilo formidable y efectivo de lucha. A partir de ese momento, un gran número de luchadores empezó a entrenar

el jiu-jitsu, aprendiendo nuevas técnicas; y en muy poco tiempo, casi toda escuela de artes marciales en Norteamérica ofrecía un entrenamiento de pelea en el piso. Esto fue un reconocimiento al éxito que el jiu-jitsu había experimentado como resultado de sus técnicas efectivas aplicadas a la pelea en el suelo.

3.2 El valor histórico de las artes marciales

Las artes marciales tradicionales han tenido siempre un fuerte vínculo con la historia. La mayoría de ellas puede ofrecer una coherente historia sobre sus orígenes, aun sin contar con evidencia concreta. Al estudiar los elementos sociales, políticos y prácticos relacionados a la historia de un arte marcial, se puede aprender mucho acerca de sus metas y compromisos. Cada arte marcial es desarrollada como respuesta a un problema dado. Así, indagando la historia de un arte marcial podemos constatar claramente cómo este arte enfrentó ciertos problemas.

3.3 Teorías en la historia de las artes marciales

Existen algunas teorías que explican la historia del origen de las artes marciales. A continuación mencionaremos las principales.⁶

⁶ La información que se encuentra en este acápite y en los que siguen dentro de este capítulo, se la obtuvo de las entrevistas y conversaciones con actores relevantes del jiu-

Teoría del origen centralizado: Se refiere a la idea de que un pequeño grupo de personas creó un arte o todas las artes marciales en sí, y que desde su trabajo originario nacen las diferentes variaciones y estilos que se han desarrollado posteriormente en diferentes lugares y períodos de tiempo. Frecuentemente se escucha de figuras legendarias como el monje budista Bodhidharma, quien vivió en siglo sexto, viajó desde India hasta China y enseñó sus ejercicios de combate a los monjes del templo Shaolin.

Teoría compartida: Es una de las teorías que más ha ganado aceptación. La idea tras esta teoría es que problemas y condiciones locales son los factores que crean la necesidad de un arte marcial, como, por ejemplo, el crimen, conflictos personales, la guerra, elementos presentes en cada cultura y tiempo. Debido a las similitudes culturales y físicas en diferentes lugares y momentos históricos, no sorprender que el desarrollo de técnicas de defensa compartan muchos elementos, pues la herramienta de defensa de todas estas culturas y tiempos es una sola: el cuerpo humano. Ésta es una teoría que tiene muchos adeptos.

Teoría del gran individuo (gran persona): Esta teoría presenta la idea de que tras la historia de cada arte marcial está la historia de un gran individuo, quien a través de una combinación de habilidades, innovación,

jitsu en el Ecuador y del libro: Danaher, John y Renzo Gracie. Mastering jujitsu. Human Kinetics, 2003.

carisma personal, habilidad de enseñanza y aprendizaje, se posicionó con prominencia convirtiéndose en una figura legendaria, teniendo así la oportunidad de enseñar y crear una nueva escuela o un nuevo arte marcial. Un buen ejemplo de esta teoría es la familia Gracie en Brasil, cuyos miembros ganaron mucha popularidad y respeto a través de su creciente éxito en eventos de MMA, creando así su propio estilo y escuela: *Gracie Jiu-jitsu*.

Teoría de las condiciones político-históricas: Cada cultura tiene un grande y complejo número de situaciones políticas y culturales en las cuales un arte marcial se ha desarrollado. Estas tradiciones políticas y culturales están sujetas a un cambio continuo que fuerza el nacimiento, el desarrollo o la desaparición de un arte marcial. Cada arte marcial es producto de un lugar, cultura y situación política.

Teoría sociológica de clases: Esta teoría indica que cada cultura posee un sistema de clases que divide a los ciudadanos en varios grupos basados en ocupación, ingresos, descendencia y así sucesivamente. El Japón feudal es un ejemplo extremo de esta jerarquía, donde cada grupo social poseía sus roles definidos; por ejemplo, los miembros del ejército del emperador eran los únicos que podían ser instruidos en las artes marciales.

Todas estas teorías acerca del nacimiento y desarrollo de las artes marciales poseen ventajas y desventajas. La historia del jiu-jitsu se entiende tomando en cuenta los aportes de todas las teorías que hemos mencionado, con excepción de la teoría de origen centralizado.

3.4 Teoría e historia del jiu-jitsu tradicional

Una traducción del término jiu-jitsu ofrece una idea sobre el arte. La palabra *jiu* significa sutil, suave o flexible. *Jitsu* es traducido como técnica o arte. El jiu-jitsu es entonces un arte gentil o arte flexible. Aunque la traducción del término nos esclarece un poco, también resalta una ironía en la idea de jiu-jitsu como un arte sutil, ya que muchas de sus técnicas son extremadamente brutales. Es necesario un análisis más profundo del término. La llave adecuada para el entendimiento de *jiu* es comprender el significado de sutil y / o flexible. Para entender este término necesitamos considerar sus opuestos. La noción de sutileza está en contraste con la cualidad que normalmente asociamos con la pelea, la fuerza. Generalmente, pensamos que un hombre fuerte tendrá ventaja en cualquier situación de combate. En cambio, el jiu-jitsu se define a sí mismo como un arte sutil, en contraste con el empleo de la fuerza bruta.

Visto de esta forma, la base teórica del jiu-jitsu se aclara, el término es comprensible. El principio de *jiu* es la idea de una fuerza sutil que se

emplea para someter a una fuerza mayor a través de la aplicación de la técnica y no de la fuerza y la agresión.

Resumiendo, el jiu-jitsu es el empleo inteligente de la técnica o del arte para someter a la fuerza bruta y la agresión. En vez de enfrentar fuerza con fuerza, el jiu-jitsu enfrenta la fuerza contra la eficiencia, técnica y estrategia, permitiendo así que un luchador más débil pueda obtener la victoria.

3.5 Origen del jiu-jitsu

Los orígenes del jiu-jitsu no son claros, pero comúnmente se menciona la: India, la China e incluso la antigua Grecia. Todos estos supuestos carecen de evidencia y no llegan a ser más que especulaciones y a veces hipótesis. Como se mencionó anteriormente en el acápite sobre las teorías del origen de las artes marciales, el origen puro de un arte marcial es una falsa idea, es decir, no hay arte marcial puro.

El término jiu-jitsu es relativamente nuevo en la historia Japonesa. Vemos referencias a este arte con nombres como Yori-Kumiuchi, Taijitsu, Yawara y Wajutsu. No existían lugares formales de estudio de este arte, lo cual era necesario para un desarrollo profesional.

3.6 Jigoro Kano

Cuando Jigoro Kano comenzó a ser instruido en el jiu-jitsu, a finales de 1870, el jiu-jitsu era tan poco conocido que incluso le resultó difícil encontrar una escuela. Se dio cuenta de los prejuicios de la gente que veía al jiu-jitsu como una forma antigua y violenta de una era pasada. En cambio, Kano vio al jiu-jitsu como una herencia de vital importancia de la cultura japonesa. Le interesó modificar y llevar a reintegrar esta forma de combate como parte indispensable de una formación completa en las artes marciales.

Como consecuencia de las constantes burlas cuando Kano era niño y adolescente, él se refugió en el jiu-jitsu como una forma de mejorar su físico y su presencia, para ganar más respeto, haciéndolo en contra de los deseos de su padre, quien veía al jiu-jitsu como un arte bajo, lo que era una idea prevaleciente en ese entonces.

Kano estudió jiu-jitsu durante cuatro años, y en ese tiempo se destacó por ser un estudiante altamente dedicado e innovador. Como reconocimiento, se le dio el símbolo de líder de Tennshin Shinyo Jiu-jitsu *Ryu* (escuela). Sin embargo, la visión de Kano era mucho mayor a un simple nombramiento a una escuela antigua. Mientras estudiaba jiu-jitsu, tomó nota de lo que él pensaba eran las debilidades fundamentales del Koryu jiu-jitsu, y decidió mejorarlas. Estas debilidades son interesantes de

considerar. Primero, la pregunta social ligada a la dudosa reputación del jiu-jitsu como un arte escogido por rufianes y delincuentes. Kano provenía de una familia respetable e intelectual, de tal manera que esta imagen del jiu-jitsu no era compatible con un hombre de su clase. Entonces, la prioridad fundamental de Kano fue sacar de la oscuridad al jiu-jitsu, darle un espacio legítimo, con un espacio adecuado para entrenamientos, y que más allá de ser una práctica de combate, sea una senda de autorrealización y un camino hacia la perfección del ser.

Adicionalmente, Kano implementó un código ético que prohibía pelear por dinero, entre otras cosas. De esta forma, fue posible reparar la imagen de este arte marcial, y fue por esta razón que Kano adoptó el término *judo* en lugar de jiu-jitsu para referirse a su arte, ya transformado por su código moral.

Segundo, el Koryu jiu-jitsu no tenía un nivel de instrucción (niveles por cintas). Esto significaba que novatos practicaban con expertos, lo cual exponía a sus estudiantes a lesiones serias durante su entrenamiento. Por ejemplo, no había un entrenamiento sistemático para principiantes en los métodos de caídas seguras, para permitir que cuando caigan no se lesionen.

Tercero, el problema más importante que Kano encontró en el Koryu jiu-jitsu fue la falta de estrategia. En esencia, era una colección de trucos

para someter a un oponente en ciertas situaciones, muchos de los cuales se basaban en la idea de utilizar la fuerza bruta para ganar al oponente, pero no la técnica y la estrategia. Entonces, Kano tomó seriamente la noción de *seiryoku zenyo*, lo cual significa máxima eficiencia con el mínimo esfuerzo. Éste fue el principio de su nuevo arte marcial.

El cuarto problema crucial con el Koryu jiu-jitsu fue la falta de un adecuado entrenamiento físico. El jiu-jitsu tradicional fue enseñado en su totalidad a través de Katas (secuencias de técnicas en movimiento). Lo cual genera una secuencia predefinida de movimientos con lo que cada luchador sabía lo que podía hacer en cada situación.

Estas katas impedían que el jiu-jitsu pudiera ser practicado en otro contexto, a causa de la complejidad técnica de las mismas. Aunque la kata era una forma segura de entrenamiento para los estudiantes, era una forma inadecuada para prepararlos para un combate.

Enfrentado a estos problemas, Kano reformó al Koryu jiu-jitsu y creó un nuevo arte marcial, evitando estas formas inadecuadas de preparación, y creando así un verdadero y efectivo arte marcial para el combate.

Otro elemento que determina la efectividad es la metodología del entrenamiento. Éste fue el elemento crucial que ha sido ignorado por la mayoría de escuelas del Koryu jiu-jitsu. El jiu-jitsu tradicional desarrolló

un fetiche por la técnica como meta final, lo cual desembocó en la noción errada de que la efectividad de un arte marcial es directamente proporcional al número de técnicas que éste acumula. Por ello, Kano no enseñó únicamente técnicas.

Kano observó claramente que una persona puede ser un luchador más efectivo si es entrenado con toda su fuerza contra oponentes que utilizan técnicas seguras que puedan ser utilizadas en el entrenamiento diario, en contraposición a un luchador que sólo entrena katas de una forma pasiva con oponentes con conocimientos teóricos de técnicas mortales.

3.7 Mitsuyo Maeda (protegido por la revolución *ne waza - lucha desde el suelo*-)

Una de las figuras más importantes del jiu-jitsu fue Mitsuyo Maeda (1878 – 1941). Fue originalmente un estudiante ejemplar del jiu-jitsu clásico, pero como mucha gente de aquel tiempo, él se cambió a Kodocan Judo (escuela de artes marciales del maestro Jigoro Kano). Alrededor de 1896, Maeda comenzó con el judo, y rápidamente alcanzó reconocimiento como resultado de sus habilidades de luchador. Es interesante notar que la época en que Maeda entró al judo coincide con el tiempo en que Mataemong Tanabe empezó a competir con miembros del Kodocan. Los luchadores de judo ya se encontraban estudiando *ne waza*, como estrategia para enfrentar a Tanabe, muy bien conocido por sus

habilidades de combate en el suelo. Maeda presenció la pérdida del equipo de Kodokan contra el equipo de Fusen Ryu (una escuela de artes marciales de la misma época), lo cual fue el motivo que inspiró a Maeda para realizar este nuevo entrenamiento que era el ne waza.

Al mismo tiempo, Jigoro Kano estaba interesado en exportar el judo fuera de Japón. Mandó delegados a todas partes del mundo para expandir el judo. Maeda fue enviado a la costa Este de los Estados Unidos para enseñar y promover el judo como deporte en 1904.

Tuvo varias experiencias internacionales como luchador profesional, obteniendo varios triunfos. De todas formas él consideró Norteamérica como un lugar inapropiado para vivir, a raíz del fuerte movimiento anti-asiático que encontró allí.

Poco antes de la primera guerra mundial, Maeda se trasladó a Brasil, donde se involucró con el gobierno japonés en diversos programas de colonización. Era tiempo de poderes coloniales y Japón como un poder emergente quiso ser parte de la élite colonial y se juntó a naciones como Inglaterra, Francia y Alemania. Un programa nacional de migración a Brasil había comenzado, y un considerable número de japoneses realizó el viaje. Maeda fue una figura muy determinante en este movimiento, y un entusiasta y amante del Brasil como un lugar para que los japoneses puedan vivir.

En búsqueda de tierras en donde radicar a la colonia japonesa, Maeda conoció a Gastao Gracie, un hombre de ascendencia escocesa, cuya familia había emigrado a Brasil y ganado cierta importancia en la política local. Para aquel entonces, Maeda se había convertido en una leyenda en Brasil, luchando en todos los rincones y enseñando sus técnicas de pelea a un gran número de estudiantes. Como agradecimiento por su ayuda en la búsqueda de tierras, Maeda ofreció enseñar sus famosas habilidades de lucha a Carlos Gracie, hijo mayor de Gastao Gracie, quién aprendió durante cuatro años hasta que Maeda se trasladó a otro lugar en el Brasil.

3.7.1 Reflexiones sobre la apreciación de Maeda sobre el combate

La vasta experiencia de Maeda en diferentes entornos, le dotó de un conocimiento profundo en el arte del combate. Sus bases formales eran en Tenshin shin yo jiu-jitsu y kodokan judo. Sin embargo, él empezó a modificar su estilo de lucha a través de las nuevas exigencias a las que se enfrentaba en los diferentes entornos.

Primero, Maeda enfrentó a oponentes diferentes a los que enfrentaba en Japón. En su mayoría eran boxeadores y luchadores occidentales, quienes presentaban nuevas dificultades, distintas de las que Maeda enfrentaba en Japón. Por ejemplo, los luchadores peleaban sin el *gi* (traje japonés de lucha) y empleaban una serie de forcejeos muy diferentes a

los empleados en el judo y jiu-jitsu japonés. Los boxeadores presentaban otro problema: en las competiciones de judo no existían puñetes, y los golpes del jiu-jitsu tradicional no eran nada en comparación a los luchadores del boxeo occidental. Fue entonces cuando Maeda tuvo que aprender una gama de habilidades, las cuales desde aquel entonces se han convertido en herramientas fundamentales de los luchadores modernos en torneos de MMA (artes marciales mixtas).

La larga experiencia y entrenamiento que Maeda tuvo en el Kodokan durante la *revolución ne waza* (revolución de la lucha en el suelo) le dotaron de una gran experiencia en la lucha de suelo con buenos agarres. Por otro lado, los boxeadores no tenían experiencia en el suelo, los luchadores de *lucha libre* (lucha sin golpes – wresling) tenían habilidades sobre la colchoneta pero no eran expertos en técnicas de sumisión, las cuales Maeda usaba en contra de ellos. La técnica de Maeda en una pelea era llevar al oponente al suelo en la primera oportunidad y enseguida someterlos, sin el uso de fuerza bruta, sino con técnica. Maeda fue el primero en probar la eficacia de la técnica sobre la fuerza en certámenes abiertos de artes marciales mixtas peleando contra oponentes de muy alto nivel, demostrando la efectividad del combate en el suelo contra los peligrosos golpes de sus oponentes. Sus sucesivas victorias no dejaron dudas sobre la eficacia de su estrategia.

3.8 Divisiones del jiu-jitsu

Aunque el continuo y creciente interés en el jiu-jitsu ha sido gratificante, también ha dado origen a un problema que ha dividido al jiu-jitsu en diferentes campos. Los peleadores quienes hicieron tanto para renovar el interés en el jiu-jitsu, vinieron exclusivamente de un estilo particular de jiu-jitsu (jiu-jitsu brasileiro - BJJ). El BJJ tiene orígenes japoneses, pero ha evolucionado en un arte, cuyas técnicas, filosofía de combate, estrategia y métodos de entrenamiento, son muy diferentes de aquellos del jiu-jitsu tradicional. Ha existido un gran desequilibrio entre peleadores de escuelas brasileras, entre escuelas que han sido exitosamente representadas en eventos de MMA y aquellas escuelas tradicionales de jiu-jitsu que no han tenido un desempeño exitoso en estos eventos. Muchos luchadores de jiu-jitsu tradicional piensan que el concepto de competencia en certámenes de MMA es contrario al espíritu del arte marcial. Otros piensan que el énfasis de la lucha en el suelo del BJJ es bueno para eventos de MMA pero desastroso para combates callejeros y defensa personal. Esto ha dado lugar a que los seguidores de estos conceptos dividan la enseñanza entre aquellos que se interesan más por el estilo brasileiro y aquellos que están interesados por el estilo clásico.

El jiu-jitsu tradicional está enfocado en lo que se denomina una técnica completa de combate, con técnicas de golpes, llaves, bloqueos, llevadas al suelo, estrangulaciones y técnicas de desarme, además de un conjunto

de otras habilidades. El BJJ tiende a enfocarse más en la lucha en el suelo. Este énfasis permitió que el jiu-jitsu se convirtiera en un arte muy popular, ya que permite fácilmente someter al oponente.

3.9 Comienzos del Jiu-Jitsu Brasileiro (BJJ)

Ya hemos visto que Maeda ofreció enseñar jiu-jitsu a Carlos Gracie. Maeda creó una escuela de artes marciales donde él enseñaba lo que él llamaba jiu-jitsu. El contenido de sus clases era una mezcla de jiu-jitsu clásico japonés, kodokan judo y sus propias estrategias y métodos de pelea que había desarrollado a través de sus años de combate.

Carlos Gracie entró posteriormente a la academia de Maeda en la cual se estima que entrenó cuatro años. Carlos fue uno de los mejores estudiantes de Maeda, y enseñaba en la ausencia de éste.⁷

En 1925 Carlos abrió su propia escuela de jiu-jitsu. Comenzó enseñando a sus hermanos y juntos empezaron a enseñar jiu-jitsu, basados en las técnicas de Maeda. Es importante notar que Carlos tenía apenas veinte años cuando abrió su primera escuela y había entrenado apenas cuatro años, una situación muy similar a la de Jigoro Kano. Como estudiante de Maeda, Carlos aprendió todos los secretos del arte que se volvería

⁷ En esta sección se usa información de: Danaher, John y Renzo Gracie. Mastering jujitsu. Human Kinetics, 2003.

famoso en Brasil, el BJJ o jiu-jitsu brasileño. Maeda enseñó a Carlos excelentes métodos de entrenamiento del Kodokan Judo, con énfasis en *randori* (estilo libre de lucha con múltiples ataques) y *ne waza*, como también técnicas clásicas de sumisión que no eran parte del judo.

Maeda también le enseñó técnicas que había desarrollado durante sus viajes. En una foto antigua se ve a Maeda luchando sin el traje japonés y aplicando una técnica de lucha libre llamada *Nelson*, lo cual indica que Maeda es precursor de técnicas mixtas.

Basado en todas estas técnicas que Maeda les había transmitido, los hermanos Gracie empezaron a entrenar y a enseñar a tiempo completo en su academia, y muy pronto ganaron buena reputación por su conocimiento técnico. Pero lo que realmente los dio a conocer fue la participación en combates públicos a comienzos de los años 30. Gente de diversas artes eran invitados a combates con muy pocas o sin reglas. No cabe duda que estos torneos o combates se realizaran en Brasil.

Los Gracie ganaron fama por ser invictos en todas o casi todas las competencias y combates en que participaban, y así comenzaron a tener un gran número de adeptos en sus gimnasios y escuelas.

3.10 Desarrollo posterior del BJJ

En el transcurso de muchos años de investigación y experiencia adquirida, los Gracie adquirieron un grado de sofisticación de la lucha en el suelo sin precedentes. Estaba basada en la teoría del dominio de la posición: una vez que el combate va al suelo, los dos contrincantes pueden caer en una variedad de posiciones relativas entre ellas, desde las muy buenas hasta las muy malas. Entre ellas hay posiciones que son más o menos neutrales, sin dar ventaja decisiva a ningún luchador.

Los Gracie desarrollaron un conjunto de habilidades que permiten al luchador moverse de posición a posición escapando de las malas y entrando o manteniendo las buenas. Ellos enseñaron que ambas posiciones y el control de las posiciones son las llaves de la victoria cuando una lucha es llevada al suelo. Adicionalmente, los Gracie notaron una fuerte correlación entre el dominio posicional y el uso de la sumisión. Dominando las posiciones se puede lograr una sumisión más exitosa mucho más fácil: el oponente puede ser puesto bajo tanta presión que puede cometer un error exponiéndose y ser entonces víctima de una simple sumisión.

Los Gracie consideran de suma importancia el avance en escala de las posiciones para aumentar la presión en el oponente. Mientras más presión tenga el oponente, más corto será el lapso en que cometa algún

tipo de error, exponiéndose y siendo vulnerable a una sumisión bien aplicada. En algunos casos, especialmente en que el oponente es mucho más grande o más fuerte, y donde era difícil llevarlo al suelo, el luchador de BJJ maneja la situación con mayor control desde abajo. La idea es que aunque se esté abajo, el oponente no pueda controlar ni dominar.

Tomando prestado elementos del jiu-jitsu y del judo de Maeda, los hermanos Gracie hicieron uso de la llamada posición en guardia, en la cual un oponente es sostenido entre las piernas mientras el luchador se encuentra con su espalda hacia el piso. Mientras se haga uso de sus piernas y cadera para controlar al oponente, se tiene una excelente oportunidad de trabajar para llegar a una sumisión, mientras al mismo tiempo se le va dificultando al oponente la posibilidad de golpear. Los hermanos Gracie hicieron uso frecuente de la posición de guardia y la desarrollaron a un grado extraordinario, atrapando al oponente en una posición de desventaja.

Ha sido demostrado una y otra vez en las artes marciales mixtas que los luchadores de jiu-jitsu brasilero han tenido un éxito rotundo. Y también ha sido demostrado en varios casos en los cuales luchadores han estado envueltos en peleas callejeras que los luchadores de BJJ someten inmediatamente a sus oponentes. Sin duda, el BJJ ha tenido un impacto muy grande en las artes marciales mixtas contemporáneas.

3.11 El BJJ en Ecuador

En 1993 se realizó el primer UFC (*Ultimate Fighting Championship*), torneo en el que competían los mejores exponentes en artes marciales de varios países donde siempre ha habido un excelente nivel técnico. Para sorpresa de todos, el campeón de este fue un hijo de Helio Gracie, sobrino de Carlos Gracie llamado Royce Gracie. Él ganó tres torneos de UFC de los cuatro en que participó; además, participó en varios torneos de MMA, en los cuales ha tenido un éxito rotundo, pues de veinte luchas de MMA Royce Gracie ganó trece, empató tres, y perdió cuatro, ubicándolo como uno de los mejores luchadores de MMA de todo el mundo en los últimos tiempos.

Al ver las estupendas victorias de Royce Gracie en el UFC, el doctor Roberto Bitar viajó a Torrance, Estado de California en los Estados Unidos de Norteamérica, en 1996, para conocer a Royce personalmente, y recibir sus clases. Luego, empezó a traer las técnicas del arte del BJJ a Guayaquil, Ecuador. Él empezó a viajar todos los años a Estados Unidos para entrenar con su maestro Royce, hasta que lo pudo traer para que enseñara sus técnicas directamente a los alumnos de Bitar, con lo cual su academia logró la representación de Royce Gracie Network (Red de Academias Royce Gracie).

En la academia de Roberto Bitar, BIDOKAN, se reunieron varios jóvenes con el fin de aprender este arte que para ellos era totalmente nuevo. Entre ellos se destacan los hermanos Iturralde quienes con el tiempo se unieron a un maestro brasilero que vino a abrir su propia academia de BJJ y que se llama Fred Sukata. Él enseñó nuevas técnicas, con un enfoque más deportivo que de defensa personal. Esto es importante, ya que en la academia BIDOKAN se entrenaba el BJJ con un enfoque únicamente de defensa personal.

Con el pasar de los años, Leonardo Iturralde se encargó de la academia Sukata por un año más, después de que el maestro regresó a Brasil, luego de un período de dos años de enseñar el arte en el país. Ahí se juntaron también los hermanos Reto quienes también se han dedicado bastante a este deporte.

Luego, llegó el profesor Fernando dei Pierro, alias Soluço, quien se dedicó a enseñar el arte a Leonardo Iturralde y a sus hermanos Juan Miguel y Francisco Sinistro, quienes han obtenido logros importantes en el ámbito de este deporte a nivel nacional y principalmente internacional, obteniendo títulos como campeones mundiales, campeones panamericanos, vice-campeones, en varios torneos, como el conocido por los amantes de este deporte Campeonato Brasileiro, Campeonato Carioca de BJJ, europeos, Campeonato Peruano, y campeonatos en Colombia, Venezuela y varios más. Estos títulos los han logrado en sus categorías por peso, cinturón (nivel técnico) y edad, aunque también han tenido éxito

en torneos sin categorías, disputando Francisco Sinistro con 16 años de edad contra luchadores de 30 años de edad y con más años de experiencia.

Fernando Soluço se encuentra en el país hace aproximadamente cuatro años, dedicado a este deporte. Ha contribuido a un crecimiento y desarrollo importante y acelerado, de tal manera que en Ecuador existen atletas de BJJ con un nivel mundialmente competitivo.

El trabajo del BJJ en Guayaquil es más importante que el de la capital ecuatoriana, pero en Quito el brasileño Cizo Motta, mientras estudiaba su carrera universitaria, se dedicó a enseñar este deporte, quien por casualidad pertenecía a la misma escuela de Fernando Soluço. Han sido discípulos del mismo maestro Jacaré Cavalcante, el creador del equipo ALLIANCE.

En 2002, Cizo Motta se dedicó a enseñar el BJJ en Quito, primero en el Estadio Olímpico Atahualpa, luego en un gimnasio llamado la "Y", en la avenida América y av. 10 de Agosto. Lo hacía con mucha pasión, porque económicamente no le era nada rentable, aunque con el tiempo fue aumentando el número de adeptos, lenta y firmemente.

Cuando Soluço llegó conoció a Cizo, e inmediatamente se unieron e identificaron por ser de la misma escuela. Desde entonces, las cosas se

han formalizado, el deporte se organizó y empezó con el rápido crecimiento que conoce hoy en día. El BJJ en Quito creció hacia Cumbayá, en la Universidad San Francisco de Quito, el Fitness Gym, en la parte metropolitana en la Myasaki (escuela de artes marciales), academia Rawai, en el Gym Zen (av. República el Salvador y Portugal), en la Universidad Tecnológica Equinoccial. Y claro, ahora son más profesores: Daniel Márquez, Justin Bench, Brandon Ricaurte, Fernando Guerra, Francisco Guerra, David Mejía, Peter Estima.

CAPÍTULO 4

PRODUCCIÓN DE UN REPORTAJE DOCUMENTAL SOBRE EL BJJ EN ECUADOR PARA LA DIFUSIÓN DE ESTE ARTE MARCIAL COMO DEPORTE EN QUITO

4.1 La investigación de campo

La investigación de campo para la realización de esta tesis no fue difícil ya que no existen registros en ningún gimnasio, ni academia, ni escuela de artes marciales en que se haya practicado el BJJ. Menciono a continuación los únicos lugares donde se ha enseñado este deporte, para las ciudades de Guayaquil (por ser el principal centro de práctica de este deporte en el país) y Quito.

Guayaquil:

- Academia Bidokán

Dirección: Cdla. Kennedy Francisco Orellana y Alavedra diagonal a la gasolinera Primax.

Teléfono: 04 2280710. Fax: 04 288-8965.

- Alliance Católica

Dirección: Av. Carlos Julio A. km. 1. Universidad Católica de Guayaquil, Coliseo de Deportes-Cyber Gym.

Teléfono: 3001069 - 099361012

- Alliance Samborondón

Dirección: Vía a Samborondón km.1. C.C. Rio Plaza Piso 2, Cyber Gym

Junto a la Gasolinera Primax.

Teléfono: 2837329 - 093959948

- Alliance Leo Iturralde

Dirección: Av. Guillermo Pareja y Francisco de Orellana, Clínica San Marcos. Segundo piso a 1/2 cuadra de hunter.

Teléfono: 099361012 – 2881452

- GRACIE ECUADOR (brazilian Jiu-Jitsu – Alex Ferreira Team)

Dirección: Urdenor 2. AV. Rodrigo Chávez y Juan Tanca Marengo, Mz 241 - Edificio Tecnifrio YOYO.

- Bu Shin Do (DOJO)

Dirección: Peatonal de Costanera 1215A y Acacias, Urdesa

E-mail: bushindo.jujitsu@gmail.com

Contacto: Sensei Luis Díaz G., 5to Dan en Jiu-jitsu

Quito:

- Alliance Quito

Dirección: Club Karate Miyasaki.- Isla Genovesa 7241 y Tomás de Berlanga.

Teléfono: 092744378 / 2458873

- Alliance Quito

Contacto: David Mejía

Teléfono: 099 32 08 42

- Alliance Quito

Dirección: Gym Zen, av. República el Salvador y Portugal.

- Alliance Quito

Dirección: Universidad Tecnológica Equinoccial.

- Alliance Quito

Dirección: Universidad San Francisco de Quito – Cumbayá.

- Alliance Quito

Dirección: Fitness Gym, frente al reservorio de Cumbayá.

- Gracie Barra Predator Team

Dirección: Av. los Álamos y av. 6 de Diciembre.

4.2 Realización del videodocumental sobre el BJJ en Ecuador

El video se realizó en Guayaquil y en Quito, entrevistando a varios atletas y practicantes, en distintos torneos y en diferentes fechas. El período de grabación fue de varios meses ya que los eventos de campeonatos de BJJ no se dan todos los días; entonces, fue un proceso de aproximadamente un año de grabación de audio y video.

Las entrevistas a atletas y practicantes de este deporte fueron hechas en cada uno de los eventos, procurando recopilar las mejores tomas con buenas imágenes y comentarios exclusivos de cada entrevistado. La selección de éstas fue larga y difícil debido a la cantidad de material que se obtuvo.

Luego de escoger lo mejor del material en bruto, empezó la etapa de edición, dando un ordenamiento a las imágenes para que tenga sentido el mensaje, para que sea claro, informe y permanezca en la mente del espectador. Para ello fueron tomados en cuenta los siguientes factores:

- Una **secuencia ordenada de entrevistas** que narran desde el origen del jiu-jitsu, hasta los exponentes más importantes de este deporte en el país. Entre los entrevistados están: Royce Gracie, Roberto Bitar, Fernando Soluço, Leonardo Iturralde, Daniel Márquez, Francisco Sinistro Iturralde, entre otros. El orden secuencial narra la historia, desde el origen del jiu-jitsu, el origen del jiu-jitsu brasileiro, el desarrollo del BJJ en Ecuador. Se

presentan exclusivas entrevistas a los campeones que representan al país.

- **Imágenes** que muestran lo que narra el entrevistado (pintar o graficar). Imágenes de luchas en competición, en aulas (clases) y fotografías.
- **Efectos de video** fueron necesarios para cada cambio de imagen, lo que en el campo audiovisual se conoce como *fade in – fade out*. Además, se uso la disolución de imágenes al comienzo y al final de cada entrevista. También hay manejo en el control del color de la imagen; así se puede mencionar algo que esté en otro tiempo, dando más vida al video.
- Los **textos** se utilizaron para presentar a cada entrevistado, con un tipo de letra diseñada en ilustrador, de tal forma que el espectador pueda recordar el nombre de cada entrevistado. Además, el texto de los subtítulos está en amarillo para que resalte y sea más legible.
- Los **equipos de grabación** que fueron utilizados para la producción de este docu-reportaje, tales como cámara, micrófonos, luces, trípodes, computadora (software – programas para edición imagen, audio y video), disco duro (memoria – almacenamiento de información – video y audio), son de características profesionales y son de propiedad del autor de esta tesis.
- La **logística** fue sencilla ya que en Guayaquil el equipo de producción llegó a casa de parientes y no hubieron mayores

gastos. Los viajes fueron todos en bus, ya que en avión son casi seis veces más cotosos.

- El **formato de video** es un corto documental y reportaje, estilo *verité* (sin locución en *off*, sin presentador, sin conductor): únicamente narran los entrevistados y ellos mismos cuentan y dan a entender lo que quieren dar a entender (para esto es la edición, o post-producción). Éste es un estilo artístico que no quiere interpretadores, que prefiere mostrar las imágenes en donde se vea que los entrevistados mismos narran o cuentan desde un punto de vista de sus propias experiencias y conocimiento con respecto a aquello que se muestra en el video, dando al espectador una perspectiva más directa sobre el tema, generando confianza y credibilidad, desde una perspectiva más artística. El formato está en DVD, en formato .MOV para el Internet.

4.2.1 La pre-producción

Para la preproducción se realizó un cronograma de actividades que permitió cuadrar entrevistas con los actores y figuras principales del jiu-jitsu brasilero en Quito y en Guayaquil.

Establecer contacto con estas figuras no fue complicado ya que son pocos y fueron fáciles de encontrar. En Quito se realizaron entrevistas a Daniel Márquez, quien representa al jiu-jitsu brasilero en Quito, a

Fernando Soluço y a Leonardo Iturralde, representantes del BJJ en Guayaquil, quienes se encontraban en la capital para dictar un seminario de este arte marcial. Además, se entrevistó al doctor Roberto Bitar, pionero del BJJ en Ecuador, a Royce Gracie, toda una leyenda, y a Francisco Iturralde, quienes se encontraban en un evento de MMA en el cual Roberto Bitar luchaba, y Royce lo asistía, un excelente espectáculo para los amantes de las artes marciales.

Daniel Márquez es profesor de BJJ en la Universidad San Francisco de Quito, en el gimnasio Fitness ubicado en Cumbayá y en el Gim Zen ubicado en la plaza Quendo (av. República el Salvador y Portugal). Además, Daniel es periodista y trabaja en el Aula Magna de la USFQ. Además de enseñar el jiu-jitsu, tiene una pasión por la lectura y la historia, por lo tanto, él fue el indicado para relatar la historia del jiu-jitsu en el video.

Fernando Soluço es profesor de BJJ desde hace trece años, trabajó en Brasil, en San Paulo, y actualmente reside en Guayaquil, desde hace cuatro años. Su experiencia y conocimiento en el arte del jiu-jitsu es de primer nivel, pues su línea de aprendizaje es de las más reconocidas a nivel mundial (la escuela de BJJ ALLIANCE). Él enseña en la Pontificia Universidad Católica de Guayaquil, donde tiene cuatro horarios, además de dictar clases particulares a empresarios muy exitosos del Guayas; también realiza seminarios en varios países. Su trabajo y desempeño en el Ecuador como promotor de este deporte, ha alcanzado logros

estupendos. Así, después del preparamiento técnico que recibieron Leonardo, Francisco y Juan Miguel Iturralde por parte de Soluço, obtuvieron medallas de oro en torneos mundiales e internacionales en sus respectivas categorías, dejando claro el nivel de enseñanza con el que se trabaja en Ecuador. Cabe recalcar que Fernando también compite a nivel mundial, representando el equipo Alliance, en los torneos internacionales. También escribe para la revista Gracie Mag (revista mensual específica del BJJ). Soluço es el principal representante del jiu-jitsu brasileiro en Ecuador.

Leonardo Iturralde lleva aproximadamente diez años entrenando jiu-jitsu brasileiro. En la actualidad es cinturón negro de este arte marcial. Enseña a niños, jóvenes y adultos en el gimnasio “The Cage” ubicado en Samborondón, en Guayaquil, también en su propio gimnasio llamado “Alliance Leo Iturralde Team” ubicado en la garzota. También da clases privadas y realiza seminarios en otras ciudades y países. Entre sus principales títulos está la medalla de oro recibida en el campeonato mundial de jiu-jitsu sin traje (submission) en Italia, vice-campeón mundial de jiu-jitsu brasileiro con traje y un torneo panamericano. Además, es un practicante competidor de las artes marciales mixtas. Vale la pena recalcar que Leonardo Iturralde es el principal representante ecuatoriano del jiu-jitsu brasileiro a nivel de competición internacional.

Roberto Bitar es el pionero del BJJ en Ecuador. Él trajo este deporte después de admirarse por el “invencible” Royce Gracie, quien luchó en el

primer evento mundial de MMA (artes marciales mixtas) y fue invicto hasta el cuarto evento. Vale la pena recalcar que en esa época, los eventos de artes marciales mixtas, tenían muy pocas reglas y no había tiempos límite de combate; esto fue cambiando con el tiempo. Los luchadores invitados a este torneo, llamado UFC 1, fueron los más reconocidos y mejores maestros de distintas artes marciales (reconocidos boxeadores, luchadores de kick boxing, karate, sumo, ninjitsu, kung fu, muay tai, jiu-jitsu brasilero). Los combates eran cuadrangulares; es decir que el luchador que ganaba la primera lucha, pasaba a la siguiente, y así hasta la lucha final, todo en una noche (eran cuatro luchas hasta llegar a la final).

El estilo Gracie de jiu-jitsu demostró un dominio de lucha en el piso, de tal manera que practicantes de otras artes marciales tuvieron la necesidad de entrenar en este arte marcial. Entonces, en 1996 Roberto Bitar fue a California a aprender jiu-jitsu brasilero directamente del maestro Royce Gracie, para enseñar las técnicas Gracie en su academia llamada BIDOKAN. Es importante recalcar que el estilo que enseña Roberto Bitar es más enfocado a la defensa personal que a la práctica deportiva.

Francisco Sinistro Iturralde es un joven atleta competidor del jiu-jitsu que representa al Ecuador. Él, gracias a sus hermanos, siempre estuvo muy ligado a este deporte y cuando empezó a entrenar con Fernando Soluço pudo realmente demostrar su potencial obteniendo resultados como: dos medallas de oro en dos mundiales, dos medallas de oro en torneos

panamericanos, campeón sudamericano y campeón brasilero, que es un título muy representativo en lo que respecta a este deporte. A sus dieciocho años de edad, con logros tan importantes, Sinistro, es una figura muy importante del BJJ en Ecuador.

Entre las entrevistas también constan competidores en torneos de BJJ en Quito y Guayaquil, antes y después de luchar, esto muestra el número grande de practicantes de este deporte en el Ecuador.

Imágenes de luchas en competencias fueron grabadas durante el transcurso de un año, ya que se realizaron torneos de BJJ en Guayaquil, en donde también se realizaron eventos de MMA, y en torneos realizados en Quito.

La estructura del docu-reportaje sobre el BJJ en Ecuador es muy simple, ya que para hacer un documental no necesariamente se debe realizar un guión, sino que va tomando forma a medida que surgen respuestas y circunstancias que deban mostrarse por el grado o nivel de importancia sobre lo que se quiere mostrar. Tampoco se realiza un storyboard ya que los planos que se utilizan para la captura de imágenes son fijos, al hombro, planos abiertos, y eventualmente planos cerrados para acercar al espectador a la persona entrevistada, con lo que se genera una sensación de cercanía con el entrevistado.

Es importante recalcar que para este documental no se quiere un intérprete (locución en off), pues se pretende que los entrevistados cuenten todo, que ellos mismos narren y que expliquen al público, para que cada espectador pueda generar una propia interpretación y una sensación única.

Al principio aparece el nombre del tema que trata el video. En fondo negro y con letras amarillas. Esto da una connotación de producción independiente (tipo cinematográfica – cine documental). Luego, viene una introducción con imágenes rápidas de luchadores (hombres, mujeres y niños) en acción durante competencias, con una música de banda de rock brasilero (ya que se trata del jiu-jitsu brasilero) para darle un poco de fuerza y emoción y para despertar un poco de adrenalina apenas empieza el video.

Luego de la introducción, Daniel Márquez se presenta como profesor de BJJ en la USFQ, en un ambiente de estudiantes, relajado, con plantas, donde narra la historia del jiu-jitsu, hasta su llegada y desarrollo en Brasil. La música de fondo es brasilera y suave. Además, en su presentación aparece su nombre con un tipo de letra bastante visible.

Después, se ven imágenes de un par de niños luchando en una competencia en Guayaquil, con la misma música de fondo pero con más volumen. Con esto se logra un cambio de escena. Es entonces cuando

Roberto Bitar aparece, con su nombre, y el mensaje de que es el pionero del BJJ en Ecuador. Suena una música relajada y entretenida, atrapando la atención de quien lo mire. Después, cambia la música de fondo a un rock en inglés para cambiar un poco, pues habla de su viaje a Norteamérica.

Luego, aparece Royce Gracie, un legendario luchador de artes marciales mixtas, el pionero del UFC (ultimate fighting championship), el mayor torneo de artes marciales jamás realizado hasta ese entonces en todo el mundo. Él narra un poco de sí, de su trabajo, de su percepción del BJJ en Ecuador. La música es brasilera, alegre.

En la secuencia, aparece Fernando Soluço hablando sobre sí, su trabajo y experiencia en el deporte.

Siguiendo, Leonardo Iturralde se presenta y menciona sus títulos internacionales.

La última entrevista es a Sinistro Iturralde, quien habla de sí, del entrenamiento, y menciona sus dos títulos mundiales, panamericanos, etc., dejando en alto la posición del Ecuador con respecto al jiu-jitsu brasilero (deportivo) a nivel mundial.

Para concluir con el video, se muestran comentarios y experiencias de algunos practicantes de este deporte.

El video termina con el nombre del realizador, y el año en que fue hecho. Así mismo, el texto fue realizado en Adobe Photo Shop CS3.

4.2.2 La producción

El evento de artes marciales mixtas llamado EFC 4 Copa Pride (Ecuadorian Figthing Championship) se desarrolló en el Coliseo Honorato Haro de la ciudad de Guayaquil, en octubre de 2009, en donde se desarrollaron un total de ocho peleas, todas ellas dignas de una cartelera estilo internacional. Entre los competidores estaba el doctor Roberto Bitar y Royce Gracie como su asistente, También luchó Leonardo Iturralde, quien estaba asistido por su profesor Fernando Soluço y sus hermanos Juan Miguel Iturralde y Francisco Iturralde. Es en torno a este campeonato que se realizó buena parte de la filmación.

Para la grabación fue necesario viajar a Guayaquil. Ya en la noche de las luchas, mientras que público entraba y se acomodaba, se pudo entrevistar a Royce Gracie y a Francisco Iturralde.

Al día siguiente, en el Gimnasio Bidokan, ubicado en la ciudadela Kennedy de Guayaquil, donde Royce Gracie dirigía un seminario, el cual estaba prohibida la filmación, se pudo realizar las entrevistas, tanto a Bitar como a Gracie y algunos practicantes de la escuela Gracie.

Aprovechando la oportunidad de estar en Guayaquil, fue posible la grabación del torneo realizado el 24 de octubre de 2009 en el Coliseo de Volleyball del Estadio Modelo de Guayaquil, para grabar imágenes y entrevistar a los atletas en un torneo, obteniendo imágenes emocionantes.

Ya en Quito, la logística fue más fácil ya que vinieron a la capital Leonardo Iturralde y Fernando Soluço. Así, la calidad de imagen es muy buena porque en Quito se encontraban los equipos de iluminación (luz y pedestal). Las entrevistas fueron grabadas en el jardín de una casa, donde se hospedaban los entrevistados. Allí se muestra un ambiente relajado y tranquilo donde los entrevistados se sienten cómodos y relajados, intentando transmitir en la imagen comodidad y aproximación del protagonista (entrevistado) con el espectador.

La cámara utilizada es un modelo FX-7 marca Sony y la calidad de video es DV (digital video). Hay tomas que fueron Grabadas en HD (high definition – alta definición) y tuvieron que ser manipuladas en post-producción.

El audio fue grabado con un micrófono direccional de alta sensibilidad. Además, se utilizó en la entrevista a Daniel Márquez, un micrófono corbatero.

La iluminación que se utilizó para la grabación es una Tota-light 1 750w y un reflector pequeño.

4.2.3 La post-producción

La posproducción del docu-reportaje fue realizada en una computadora portátil modelo Mac Book Pro. El software utilizado para la edición de audio y video fue el Final Cut Pro 6.0. Para la creación de textos fue utilizado el programa Adobe Photo Shop CS3.

En la introducción del video no hay audio ambiental de las imágenes, únicamente música fuerte para despertar adrenalina. El color de las imágenes en esta parte está alterado. Esto tiene como propósito el de transportar en el tiempo, llevar de un lugar a otro en el video. Asimismo, el color de las imágenes de todo el video fue manipulado para mejorar la calidad del mismo. De igual forma, las fotografías de Mitsuyo Maeda y Jigiro Kano.

También se manipuló la velocidad de algunas imágenes para la presentación de cada entrevistado; también en tomas que aparecen en la introducción, en el transcurso y en el final del video. Esto da una sensación de movimiento, permite apreciar un movimiento o una secuencia de movimientos que haya realizado algún atleta, una defensa y un ataque.

Los tiempos de cada entrevista no tienen medición ya que se prioriza la información que se quiere mostrar, cada uno dice lo que tiene que decir. Lo que sí se procura es que el video dure aproximadamente 15 minutos, siendo una pieza presentable para la televisión, y sobre todo para el Internet donde se pensó difundir.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

El jiu-jitsu es un arte suave cuya historia es todavía incierta, aunque se cuenta con algunas referencias que indican que su origen estaría en la región asiática y que habría empezado a desarrollarse para convertirse en lo que es hoy en Japón en el siglo XIX. Se sabe que posteriormente, siguió evolucionando en Brasil hasta convertirse, durante el siglo XX en el deporte que conocemos hoy en Ecuador como jiu-jitsu.

En Ecuador, este deporte se viene desarrollando hace pocos años, principalmente durante el siglo XXI. Y se ha desarrollado en pocas ciudades, siendo las principales Guayaquil y Quito. Como vimos, son pocos los gimnasios y academias donde se enseña, practica y difunde el jiu-jitsu. Pero lo más destacable es su rápida difusión y el interés que ha logrado para el público en general.

También, se ha destacado a lo largo de esta tesis y en el docu-reportaje la importancia y la buena representación que tiene el Ecuador en este

deporte en el mundo, gracias a muy buenos competidores ecuatorianos que practican el deporte y contribuyen a su difusión.

Además se mencionó la poca difusión que tiene esta práctica en los medios de comunicación, a pesar de las bondades que tiene este deporte y a pesar de los inmensos logros que han alcanzado sus practicantes en el país. De ahí que pensamos que en primer lugar esta tesis logra entre sus objetivos dos puntos importantes: identificar a los practicantes dedicados a este deporte y ubicar a todos los clubes y gimnasios donde se practica el jiu-jitsu brasilero en Quito y también en Guayaquil.

Como se propuso al comienzo de esta investigación, también hemos logrado realizar un documental reportaje donde se registra lo mejor del jiu-jitsu brasilero en el país, se presentan los testimonios de los mejores representantes del deporte en Ecuador y se narra la historia de jiu-jitsu brasilero en Ecuador. Con esto, logramos cumplir con un tercer objetivo planteado, y nos acercamos más al último y más importante objetivo.

El principal objetivo planteado fue difundir la práctica del jiu-jitsu en Quito para el aumento de participantes de este deporte. Este objetivo sólo se podía lograr después de lograr los otros, ya mencionados. La investigación sobre el estado actual del deporte y luego la realización del documental reportaje nos permiten pensar más seriamente en una difusión del jiu-jitsu. El documental reportaje, producto audio-visual,

permite llegar a más público, más fácilmente y más rápidamente. El uso del lenguaje audio-visual es particularmente pertinente en este caso, ya que se quiere difundir la práctica de un deporte y la práctica es más difícil de difundir por medio de palabras que por medio de imágenes.

Recomendaciones

Pensamos en tres principales recomendaciones:

- Primero, es necesario que se investigue más acerca de las artes marciales en general y sobre todo y de manera más específica sobre el jiu-jitsu. Se necesita conocer mejor su origen y su desarrollo, con datos que sean más reales y que tengan sustento.
- Segundo, el jiu-jitsu es un deporte que tienen muchas bondades, es un arte marcial suave, puede servir para la auto-defensa y también para el combate, y no requiere de complicadas y costosas infraestructura y equipos para ser practicado. Por lo tanto se debería difundir de mejor manera.
- Tercero, Los practicantes de este deporte en el país han demostrado ser excelentes representantes y competidores, a pesar de no contar con apoyos de ningún tipo. Por lo tanto, sería importante lograr mayores apoyos para este deporte y para sus practicantes, sobre todo cuando salen del país para representarlo en competiciones y torneos internacionales.

BIBLIOGRAFÍA

- Asa Berger, Arthur. *Seeing is believing: an introduction to visual communication*. Michigan, McGraw Hill, 2007.
- Danaher, John y Renzo Gracie. *Mastering jujitsu*. Human Kinetics, 2003.
- De Haro, Cristina. “Comunicación persuasiva y cambio de actitudes”. 2003.
<http://www.capitalemocional.com/autor/Crisharo/comactitud.htm>
- Fernández Collado, Carlos. *Comunicación humana: Ciencia social / Carlos Fernández Collado, Gordon L. Dahnke; traducción, Alfonso Carrillo Escalante; revisión técnica, Fernando Macotela*. México, McGraw-Hill, 1986.
- Ferrés, Joan. “Las dos grandes vías de la comunicación persuasiva”, en: *Televisión subliminal. Socialización mediante comunicaciones inadvertidas*. Barcelona, Paidós, 1996: 68 – 73.
- Rodríguez Suárez, Luisa Paz. “Sobre el origen de la comunicación persuasiva (una propuesta desde la filosofía de la comunicación de Heidegger)”. *Revista de Humanidades (ciudad)*, 14 (2008): 89-98.

- Sierra, Francisco. "Persuasión". 2005.
<http://www.uned.es/ntedu/espanol/master/primer/modulos/teoria-de-la-informacion-y-comunicacion-audiovisual/persuasion.htm>
- Soler de los Mártires, Llorenç. *La realización de documentales y reportajes para la TV*. Barcelona, CIMS, 1998.
- II Congreso de Cibersociedad. 2004.
http://www.cibersociedad.net/congres2004/index_f.html

ANEXOS

Se anexa el videodocumental: “El Jiu-Jitsu Brasileiro en Ecuador”, como parte integral de esta tesis.