



João Carlos Vieira com Roger Qusteded, fundador da famosa marca britânica Qusteded Audio



A investigação permanente de soluções em painéis de tratamento acústico permitiu à Jocavi criar os novos painéis Ebony e Ivory, mais económicos e que estão a ter excelente aceitação no mercado dos estúdios domésticos

apreciável o seu baixo peso para aplicação nos tectos. Trata-se de um painel difusor 2D de dispersão controlada numa só coordenada, produzido em poliuretano de alta densidade revestido com uma película endurecedora. A sua geometria exterior é determinante para controlar as primeiras e outras reflexões das paredes anteriores promovendo um controlo da difusão sonora na sala. Decorrente da sua forma, com reentrâncias profundas, este produto oferece também um interessante coeficiente de absorção relacionada que pode ser combinado com os painéis Ebony nos novos pacotes ATP Standard (Acoustic Treatment Pack) da Jocavi, outra das propostas da marca apresentada pela primeira vez na AES de Paris.

Dois anos de exportação

Com bastantes novos produtos e agora com dois anos de experiência na exportação para a União Europeia, com particular impacto no mercado de Espanha, de tudo isto fomos falar com João Carlos Vieira, responsável principal da marca e fundador da Jocavi.

Produção Áudio: Podemos perceber melhor a estratégia por detrás destes novos painéis lançados pela Jocavi?

João Carlos Vieira: Neste espaço de tempo fomos desenvolvendo novos produtos, essencialmente em duas fases. Primeiro foi o Addisorb que era um produto que nós já instalávamos em auditórios. Depois seguiram-se o Snowsorber, Seafoam, Anglesoftner e o Bassweakner. Todos estes novos produtos estão agora precisamente a fazer um ano no novo catálogo. Mais recentemente, antes da feira da AES, lançámos o Ebony e o Ivory que são um painel absorvente e um difusor, baratinhos, com a intenção de criar pacotes mais acessíveis. Fizemos testes em quatro salas de tamanhos diferentes, de oito a 12 metros quadrados, com uma volumetria de 33 a 37 metros cúbicos e consecutivamente em mais três salas de dimensões progressivamente superiores. Posteriormente usámos os novos produtos mais baratos para a solução Standard e usámos os produtos que já tínhamos, nomeadamente os painéis Coralreef e o Mellowtrap para a solução Excellence.

Estes pacotes ATP - Acoustic Treatment Pack - foram a nossa mais recente apresentação comercial e foram criados com um símbolo próprio, ligado à Jocavi, para serem colocados também em venda on-line.

Todos os pacotes foram simulados e testados realmente em salas, sendo acompanhados por isso de valores como os que apresentamos nos textos de exemplo, com chão de parquet, paredes em alvenaria normal e o tecto em estuque, simulando uma casa comum. Assim obtivemos dados concretos e pudemos apresentar exemplos de produtos e da sua aplicação.

Produção Áudio: Quando falamos de produtos mais baratos nos pacotes Standard, podemos saber como é que se concretiza o facto de serem mais económicos? Que compromissos foram assumidos?

JCV: É tudo uma questão de mercado. Sabemos que existem muitos potenciais clientes que gostariam de tratar acustica-

mente os seus espaços mas que não têm dinheiro. Quando olhámos para o mercado com as soluções acústicas que existem tornou-se evidente que as outras marcas que oferecem painéis têm tentado introduzir matérias-primas de modo a fazer difusores muito mais baratos do que os nossos. Porque não são painéis multicomponentes, não têm a mão-de-obra que estes têm e não têm nem a dispersão nem as matérias-primas que estes têm. Entretanto, não banalizando os produtos a um ponto de usar apenas um componente, nós decidimos desenvolver estes dois produtos, Ebony e Ivory. O Ivory, por exemplo, é feito de uma matéria-prima que se pode classificar de plástico, com densidades diferentes, revestido com uma tinta endurecedora de forma a criar uma superfície rígida, resultando num bom difusor. O Ebony é um absorvente de caixa de ressonância mas tem uma superfície permeável antes da caixa de ressonância, fazendo com que funcione nas médias frequências com a matéria-prima exposta directamente mas funcionando também como um ressoador que o torna bastante mais eficaz nas baixas frequências. Obviamente que nestes dois produtos nós reduzimos os custos de produção de forma a ter um melhor preço final, o que também contempla os nossos revendedores com uma margem que lhes permite trabalhar connosco. Porque é disso que se trata. Essencialmente a redução de custos passa pelas matérias-primas e pelas quantidades que se possam produzir. À partida, se este produto entra em quatro soluções e temos uma excelente campanha para tornar os produtos mais apetecíveis nas mostras, com a exportação e com o facto de estarem disponíveis on-line, torna-se possível que estes se tornem mais rentáveis que os nossos outros produtos que estão mais associados a consultadoria e aos contactos mais personalizados com o aconselhamento técnico. Aqui estamos perante soluções pré-estudadas, para uma sala de determinada dimensão e com determinadas características acústicas. Os produtos são fornecidos embalados com as instruções de montagem e com os acessórios todos, tornando-se numa solução que se pode vender bem porque não tem um preço proibitivo.

Produção Áudio: Na nossa última reportagem sobre a Jocavi, um dos temas que discutimos e cuja discussão permanece