



As instalações da Jocavi, em Sintra, encontram-se em actividade permanente com o acabamento dos painéis e embalagem dos pacotes acústicos que são regularmente enviados para clientes em Portugal, Espanha e outros países

*actual, é a questão das espumas, sobre a qual a Jocavi tinha uma atitude que parecia irredutível. Entretanto, nesta nova gama de soluções vemos que lançaram um painel de espuma, o Seafoam...*

JCV: Sim, trata-se de um painel de espuma, PU. É preciso entender que os plásticos têm várias variantes, os que são feitos em molde ou com injeção, que são de poliuretano. Este é de espuma cortada, perfilada, de polipropileno, uma das variantes da matéria-prima principal, em que somos nós que escolhemos a densidade, porque é o corte perfilado que dá a modulação e não um molde. Estas esponjas são auto-adesivas de fixação fácil e nós próprios, na construção de estúdios, para conseguirmos fazer por exemplo cabines de locução com uma atenuação muito diminuída, tínhamos necessidade de usar este tipo de produtos, o que fazia que os tivéssemos que comprar à concorrência. Assim, é uma questão de nós termos a maior variedade de produtos possível para que possamos ser auto-suficientes. A Jocavi tem neste momento 19 produtos diferentes. Já há muita variedade de produtos e penso que somos o fabricante com maior diversidade de produtos, mesmo dentro das mesmas famílias de difusores, absorventes e absorventes sintonizados, todos com características muito diferentes.

Esse foi sem dúvida um dos melhores retornos que eu trouxe da AES, da parte dos consultores acústicos e dos construtores de estúdios e engenheiros de som, por constatar que não tínhamos nenhum produto a "estorvar" o outro. Quando me perguntavam qual seria a diferença entre dois painéis mais parecidos, havia sempre razão para lá estarem os dois. No nosso stand optámos por expor todos os modelos, de forma a mostrar também essa diversidade e o facto de eles serem todos necessários.

Quero deixar claro que não sou um grande entusiasta das espumas mas, tratava-se de complementar a nossa gama com uma matéria comprada, onde nós especificamos o corte, densidade e o tipo de revestimento consoante a especificação de protecção anti-incêndio, à semelhança do que fazem todos os outros fabricantes. Se depois a nossa forma é mais aliciante que as outras é relativo. É uma matéria-prima que não permite grandes divagações. O que a define é obviamente a protecção que tem contra incêndio, a densidade e a porosidade. A forma melhor para a peça já é relativa.

Quando temos um cliente que quer comprar Seafoam nós assim já a temos para fornecer. Tal como temos muitas consultas para aplicar painéis destes em tectos falsos, de sessenta por sessenta. Foi a razão pela qual criámos uma aba neste painel, para termos esta possibilidade. Obviamente que tentamos sempre aconselhar outras soluções nossas que são laváveis e que não criam cheiros, nem sujidade.

**Produção Áudio:** *Na nossa última conversa, falámos também da forma como a Jocavi pensava potenciar o investimento já efectuado em termos de capacidade de desenvolvimento e produção através do crescimento para o mercado externo. Qual foi entretanto a evolução nesse sentido?*

JCV: Nós definitivamente optámos por separar a parte do aconselhamento e da consultadoria, do projecto da fábrica. Por isso criámos outra empresa que se chama Prestige, Consultadoria em Design e Acústica, que está completamente separada da fábrica. A Jocavi agora só trabalha os produtos, embala-os e vende-os. Não instala. É só uma fábrica.

Quando temos obras é evidente que dirigimos toda a nossa carteira de clientes para a Prestige e quando esta ganha uma