

Painéis acústicos Jocavi



Para alargar o leque de opções disponíveis em painéis absorventes, a Jocavi criou o Seafoam, um painel absorvente fabricado em esponja de baixa densidade com uma forma criteriosamente otimizada. Pode ser aplicado em tectos falsos ou em paredes, sendo já enviado com uma película de autocolante



O Bassweaker

é o novo painel absorvente de médios-graves, especificamente desenhado para colocação nos cantos das salas.

A matéria-prima usada na produção deste modelo é desenvolvida pela Jocavi, composta de fibras minerais e sílicas prensadas a uma densidade elevada

conta que sabemos que a importação desses materiais é complicada, nomeadamente por causa da volumetria que uma dada quantidade de painéis pode logo atingir, como é que se comparam os vossos produtos em termos de preço?

JCV: Nestes casos concretos temos sobretudo concorrência nacional dos dois maiores construtores mundiais que são a RPG e a Auralex, que têm produtos que se podem comparar aos nossos. A distribuição é da Visound e obviamente que esses produtos

são mais baratos porque são empresas que vendem para todo o mundo. Se nós incrementarmos as vendas da Jocavi uns 20%, obviamente já podemos dar mais margem à revenda e os nossos produtos já teriam um outro patamar. Mas actualmente o preço não é o problema para os nossos produtos. Obviamente que se põe é a questão de serem produtos americanos e produtos portugueses. Mas como nós já andamos cá há algum tempo e temos muita obra feita, já ninguém torce o nariz. Mesmo quando alguém não nos conhece e pergunta a alguém dentro do meio se nos conhece, as referências são sempre boas. Porque não temos trabalhos mal feitos, não tivemos coisas que corresse mal ao ponto de as pessoas não dizerem bem do nosso trabalho. Aí, acho que já não há problema. A questão é se haverá, nos próximos dois ou três anos, um número suficiente de pessoas a comprar soluções de acústica para que essas empresas se possam aguentar no mercado - e aqui não nos estamos a pôr de fora. Porque estamos a falar da Jocavi no mercado português, mas a Jocavi já tem a ambição e as vendas para o exterior. Essas empresas só fazem soluções para Portugal, dividindo o mercado com a Jocavi, se o nicho da solução acústica no seu todo for crescendo em termos de procura, ao longo do tempo. Se não, essas empresas obviamente que não se aguentam e eu sei do que estou a falar em termos da organização de uma empresa para estar a dizer isto. Obviamente, eu quero que elas se aguentem para que haja cada vez mais procura.

Produção Áudio: *Em Espanha, vocês têm também concorrência directa dos fabricantes espanhóis?*

JCV: Não são relevantes. Como fabricantes de painéis acústicos, pura e simplesmente não os conheço. Ou seja, em Espanha não há nenhum fabricante de 19 produtos parecidos com os nossos. No mundo inteiro é capaz de haver quatro marcas comercialmente implantadas e nenhum delas é espanhola. Por isso os nossos produtos são muito apetecíveis em Espanha, porque não há nenhum fabricante de painéis acústicos. Existem sim, fabricantes de materiais de tratamento acústico, tal como todas as soluções da Acústica Integral, mas não passam só pelos painéis acústicos. Quando apresentam painéis é apenas um ou dois modelos, como o Ipakel. Comercialmente eles não estão a

enfrentar o mercado como um fabricante de painéis acústicos mas sim de soluções anti-vibráticas, anti-ruído, isolamento, etc. Enquanto a Jocavi só tem painéis acústicos, todo o tipo de painéis acústicos, absorventes sintonizados, absorventes de médias frequências e difusores de vários tipos. É com estes 19 produtos diferentes que nós queremos chegar aos nossos clientes. Tendo eles um grau de exigência para poder escolher, nós podemos chegar a clientes *high-end*, aos construtores acústicos mais conceituados que prescrevem os nossos produtos.

Queremos ser reconhecidos como fabricante de produtos de qualidade, feitos com pés e cabeça, oferecendo variedade e opções. Quem quiser Jocavi não tem que comprar também produtos da RPG ou da Auralex. Tem todas as soluções.

Produção Áudio: *E essa constatação foi validada na vossa primeira presença na convenção da AES?*

JCV: Sim. Foi bastante reconfortante. Não quero falar em nomes, para já, porque algumas coisas ainda estão a ser concretizadas e outras - espero - ainda vão ser concretizadas. Estou agora a fazer mais contactos directos, a convite de muitas firmas que nos contactaram e que vou tentar conhecer melhor, para poder estabelecer laços de cooperação.

Mas o importante é que fomos procurados por alguns dos maiores designers de acústica que há, que têm empresas de consultadoria e que estão interessados em trabalhar com os nossos produtos. Outros têm lojas on-line e querem ter os nossos produtos nas lojas on-line. Isso foi muito reconfortante. Em França já temos o contrato assinado com uma loja on-line que vai abrir no início de Setembro, da responsabilidade de uma pessoa muito conceituada na acústica e na electro-acústica, que era um engenheiro que fazia consolas e que agora está a dedicar-se mais à acústica.

Nos Estados Unidos também temos boas possibilidades, quer de uma loja on-line, quer para poder vender directamente os produtos para lá. Houve uma empresa de lá que achou os nossos produtos interessantes e já nos compraram. Enviámos para lá difusores para uma obra e o *feedback* que tivemos é que está tudo muito bem. Principalmente, é isso agora que nos interessa. Temos que fazer mais feiras e fazer com que esses contactos se transformem em situações concretas.