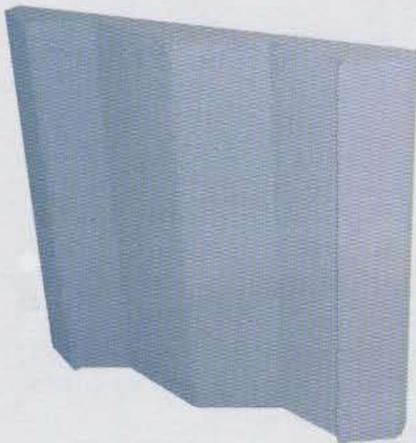


Painéis acústicos Jocavi



A fim de alargar o leque de opções disponíveis em painéis absorventes, a Jocavi criou o Snowsorber, fabricado em poliuretano de baixa densidade com uma forma desenvolvida para aplicações em tectos falsos a baixo custo

Não vamos ainda à AES de São Francisco - mais por questões logísticas - mas pretendemos ir à seguinte em Nova Iorque se tudo correr bem. Em Nova Iorque, como eu estudei lá, tenho outras facilidades. Aliás, nesta AES em Paris conheci precisamente um dos gurus da acústica que construiu os estúdios da escola onde eu estudei que é o Storyk - que juntamente com o Peter d'Antonio (da RPG Diffusor Systems) são para mim os maiores conhecedores de acústica que há. Foi um prazer conhecer pessoalmente os autores dos livros que eu leio. É precisamente com grandes figuras como ele que estamos a tentar entrar no mercado. É curioso que a empresa dele construiu as salas da empresa onde eu estudei e estivemos a partilhar isso.

O que eu noto - e várias pessoas nesta AES confirmaram que esta minha leitura está correcta - é que a RPG parou de evoluir. O Peter d'Antonio, que é dono da RPG, é uma pessoa que tem 78 anos e está a escrever livros porque já mostrou tudo a toda a gente. Já não vemos produtos novos da RPG há algum tempo e os produtos novos que aparecem, não digo que sejam um flop de vendas, mas não são coisas que alguém use muito. Isso foi o que várias pessoas que instalaram RPG me disseram também: que a RPG parou no tempo. E quando eles olhavam para os nossos produtos diziam-nos "Mas aonde é que vocês andaram? Os vossos produtos são giros." Tomando isso como um ponto de partida e de motivação, penso que o mercado americano - que procura essencialmente difusores - pode fun-

Os painéis Ebony e Ivory, respectivamente absorvente e difusor, permitem criar soluções económicas para tratamento acústico em salas convencionais, sendo a base dos novos pacotes ATP Standard



cionar bem para a Jocavi. Somos uma marca que já fez quatro formas diferentes de difusores - porque a forma para eles é super importante - e também podemos criar apêndices para vender novos modelos. Obviamente que nós vamos fazer mais dois difusores para lhes aguçar ainda mais o interesse nos nossos produtos. Apanhando a boleia de a RPG estar parada.

Num futuro mais imediato poderemos também reduzir o preço, a partir do momento em que tenhamos uma ideia de quanto é que podemos vender lá fora. Os primeiros contactos já nos asseguraram algumas vendas, que em termos de volume são significativas. Queremos agora ter margens de comercialização para que, quem esteja no meio, não nos torça o nariz em nos comprar, em relação aos produtos que eles possam lá ter. Já sei à partida que as margens de revenda lá fora não são muito grandes. Eles vendem é muito.

Acho que nós já temos condições para exportar para lá. Mesmo contando com seguros e com o transporte, temos preço para enfrentar o mercado. Obviamente que temos é que ter lá pontos que nos liguem com as possibilidades de negócio e esse é o primeiro passo. Conhecer as pessoas certas. Tentar motivá-los a desenhar com os nossos produtos dando-lhes toda a informação técnica, desenhos para os simuladores e redes de CAD, e tudo o que eles necessitem.

Cada vez mais a nossa aposta vai ser ir para fora.

Produção Áudio: Os painéis Ebony e o Ivory foram os vossos novos lançamentos e naturalmente na AES estiveram em destaque. Mas da vossa gama de 19 painéis houve algum que tivesse tido melhor aceitação e tenha despertado mais curiosidade?

JCV: Sim, sem dúvida, foram o Ceraflex e o Coralreef. Os nossos 19 produ-

tos são muito diferentes uns dos outros e se falarmos apenas de difusores temos um de madeira, um de EPS, um de poliuretano, um de porcelana e um de chacota de baixa densidade - uma massa de barro que é apanhado em estado sólido e

que é misturada com água e peneirada de forma a retirar todos os resíduos da pedra. Essa pasta cerâmica em estado líquido - que existe muito na Bairrada - é o que vai encher os moldes.

Desta forma, temos cinco difusores de matérias-primas completamente diferentes e com características distintas. Isso é o que eu acho que tem que ser a nossa preocupação: oferecer variedade e características diferentes, com produtos das mesmas famílias, com diferentes níveis de absorção e difusão com variantes ao nível das frequências. Isso é o que faz com que nós tenhamos aceitação.

Outro produto que também despertou a atenção foi o nosso Convexabsorber porque são dois produtos num só. É um produto que é um difusor convexo, mas que é absorvente nas médias e altas-frequências e tem um coeficiente incrível de absorção também nas baixas-frequências porque tem um ressonador sintonizado lá dentro. As pessoas olhavam para este produto e perguntavam-nos como é que isto funcionava e quando nos perguntavam o preço - seiscentos e tal euros - percebiam que são dois produtos num só, que numa área de 1,80 por 1,20 não existe no mercado. São painéis apetecíveis também no preço.

Temos uma diversidade muito grande de soluções e um gosto por fazer isto de maneira, não digo artesanal, mas com cuidado na mão-de-obra e escolha de materiais que para se fazer em grande escala têm que ser feitas com diferentes técnicas de produção. Isso permite-nos oferecer 19 peças diferentes - isso para nós é muito importante, porque garante-nos que quem nos compra sabe o que está a comprar e que temos clientes que querem os produtos que temos.

www.jocavi.net

www.jocaviacousticpanels.com