

ÁUDIO - VÍDEO - TECNOLOGIA - EQUIPAMENTOS HIGH END - DESIGN - ALTO ESTILO

revista

# som maior

ÁUDIO VÍDEO HIGH END

Ano 01 - Edição 03 - Dezembro 2012

www.sommaior.com.br

## A EMOÇÃO DA BUSCA POR UM SISTEMA HIGH END PERFEITO

Três audiófilos falam da sua  
paixão por áudio e vídeo high end

### Arquitetura

A experiência da Jayme Bernardo Arquitetura  
para atender sistemas high end

### Chris Browder

O eterno vice-presidente da B&W

### Viagem

Revendedores visitam as fábricas  
da B&W e Meridian na Inglaterra



SEJA BEM-VINDO AO  
MUNDO DE MAGIA  
E ENCANTAMENTO





# Boas histórias duram para sempre

Todos sabemos que uma boa história fica na nossa memória por muitos e muitos anos, às vezes para sempre. Pode-se dizer que é uma lei da natureza, algo inerente ao ser humano, pois desde que o mundo é mundo elas são contadas de geração em geração. Sabe-se que uma bela história é a melhor maneira de eternizar uma ideia, um sonho ou uma vida. É do filósofo e professor libanês Nassim Taleb a já célebre frase: *“Ideas come and go, stories stay”*, ou seja, as ideias vêm e vão, mas as histórias permanecem...

Como não poderia deixar de ser, no mundo do áudio e vídeo as histórias também desempenham um papel fundamental. A trajetória das marcas, as pessoas que sonharam e construíram as empresas, as inspirações dos projetistas dos equipamentos, como as inovações tecnológicas foram ocorrendo ao longo dos anos, como uma experiência de áudio e vídeo high end muda a vida das pessoas; tudo isso faz com que os Clientes se aproximem das empresas e das marcas que fabricam, distribuem, revendem, instalam e dão suporte para os sistemas e produtos que estão presentes nas suas casas.

Nesta terceira edição da Revista Som Maior, a matéria de capa fala sobre três Clientes apaixonados por áudio e vídeo, como essa paixão é vivida no dia a dia com seus sistemas e como eles desfrutam desse prazer junto às suas famílias. São Clientes de diferentes partes do Brasil (São Paulo, Paraná e Santa Catarina) e com diferentes profissões, mas uma característica é comum nas três histórias: a emoção que todos contam sentir quando sentam para

ouvir uma música ou assistir a um filme em família.

Além das experiências destes Clientes, também mostramos nesta edição a impressionante história pessoal e profissional de Chris Browder, o eterno vice-presidente da B&W (Bowers & Wilkins). Chris já fez muitas apresentações memoráveis para os Revendedores Som Maior, em suas visitas ao Brasil, durante os 25 anos em que atuou como vice-presidente da B&W. Também temos o artigo sobre a evolução da marca japonesa Rotel nos seus 51 anos de vida, um caso interessantíssimo de empresa capaz de aliar a tradição familiar a um espírito inovador. Outra narração imperdível é o diário de viagem dos Revendedores Som Maior na Inglaterra, quando visitaram as fábricas da Meridian em Cambridge e da B&W em Brighton, além dos Estúdios Abbey Road em Londres. Histórias não faltam!

Esperamos que tudo o que contamos nesta edição da Revista Som Maior sirvam de verdadeira inspiração para que todos nossos Clientes (e futuros) aproveitem este final de ano e início de 2013 junto aos seus, embalados por uma boa música ou um bom filme em um excepcional sistema de áudio e vídeo, aquele sistema capaz de realmente despertar nossas emoções.

Um Feliz Natal e Próspero 2013!

Voltaremos com a edição de 30 Anos da Som Maior! Aguardem!

Kahlil Elias Assib Zattar.

# Imagine toda tecnologia da sua casa simples e inteligente...

Com a XTRON você pode desfrutar de maior nível de controle biometria, integração, controle, telefonia, CFTV, cabeamento



VISITE NOSSO SHOWROOM

Rua Normandia, 66 | Moema | São Paulo-SP | CEP 04517-040 | FONE 11 2348-1300

# na palma de suas mãos de um jeito

e personalização de vários sistemas: áudio, vídeo, automação,  
estruturado e wireless.



## XTRON

ÁUDIO, VÍDEO E AUTOMAÇÃO

[www.xtron.com.br](http://www.xtron.com.br)



08

INOVAÇÃO ROTEL



26

QUEM FABRICA  
A PERFEIÇÃO



34

PAIXÃO EM SER  
HIGH END



60

PERFIL  
CHRIS BROWDER



68

ÁUDIO EM  
ALTO-MAR

## 12 REVENDA DIAMANTE

Ária. De Porto Alegre para o mundo.

## 16 ARQUITETURA

Como a Jayme Bernardo Arquitetura atende projetos de áudio e vídeo high end.

## 18 ARTIGO POR LUIS ASSIB ZATTAR

O verdadeiro significado do termo high end.

## 22 GOLDEN EYES

Títulos que exploram a máxima qualidade.

## 32 LANÇAMENTOS

As novidades do mercado mundial de áudio e vídeo.

## 44 VIAGEM INTERNACIONAL

Revendedores visitam B&W e Meridian na Inglaterra.

## 52 ARTIGO POR NESTOR NATIVIDADE

A segunda parte sobre o mistério das emoções interrompidas.

## 56 REVENDA DIAMANTE

Conheça a revenda paulistana Luciano Julião.

## 64 PROJETO HIGH END

Essa é a nossa versão brasileira.

## 72 CRÔNICA POR FERNANDA LANGE

Vinil é o caminho da emoção.

## 74 ONDE ENCONTRAR

Lista de revendas e fornecedores.

### EXPEDIENTE

#### Conselho Editorial

Kahlil Elias Assib Zattar  
Luis Assib Zattar  
João Carlos Jansen Wambier  
Giovani Roberto de Souza  
Paulo A. Egerland

#### Coordenação Geral

Paulo A. Egerland  
paulo@zquattro.com

#### Textos e Edição

Flávio Silveira Júnior  
flavio@zquattro.com

#### Projeto Gráfico e Direção de Arte

Jorge Luiz Vitorino Júnior  
jorge@zquattro.com

#### Fabio Scalabrini

fabio@zquattro.com

#### Revisão

Simone Cassol  
simone@zquattro.com

#### Colaboradores

Fernanda Lange  
Nestor Natividade

#### Comercial – Publicidade

Kahlil Elias Assib Zattar  
kahlil@sommaior.com.br

#### Impressão

Impressul

#### Tiragem

6 mil exemplares

#### Circulação

Nacional

A Revista Som Maior é uma publicação da Som Maior Áudio e Vídeo High End. Rua João Pessoa, 1.381, bairro América CEP 89.204-440 – Joinville (SC). Para anunciar ligue (47) 3472-2666 ou envie um e-mail para [sommaior@sommaior.com.br](mailto:sommaior@sommaior.com.br). Todos os direitos reservados. Proibida a reprodução parcial ou total sem autorização. As informações técnicas são de responsabilidade dos respectivos autores. Os artigos assinados não refletem, necessariamente, a opinião desta revista. Esta publicação não se responsabiliza pelo conteúdo dos anúncios publicitários.

Opiniões, críticas ou sugestões de pauta entre em contato através do e-mail [revista@sommaior.com.br](mailto:revista@sommaior.com.br).

**som maior**  
AUDIO VIDEO HIGH END

[www.sommaior.com.br](http://www.sommaior.com.br)

ULTRAPASSE TODAS  
AS SUAS EXPECTATIVAS



A linha **Phantom** da **Schaefer Yachts** tem tudo o que você espera de um grande barco: design arrojado, o melhor espaço interno, excelente performance e bom gosto em todos os detalhes. Tudo isso, aliado aos mais avançados recursos tecnológicos de produção, garante a melhor navegação em todas as categorias. Conheça a linha **Phantom** e surpreenda-se. Porque nada substitui uma **Schaefer**.

[www.schaeferyachts.com.br](http://www.schaeferyachts.com.br)

  
**SCHAEFER**  
yachts



## Rotel, uma marca respeitada globalmente

Quando engenharia e design trabalham lado a lado, o resultado é o sucesso, como nos mostra a japonesa Rotel há 50 anos

**D**urante as cinco décadas de história da Rotel, pode-se afirmar que o sucesso da marca pode ser atribuído à sua contínua atenção a todos os detalhes, desde o design do aparelho até a seleção dos componentes, passando pelo layout das placas eletrônicas.

Fundada em 1961 no Japão, a Rotel foi criada dentro do conceito de fornecer ao mercado produtos de áudio high end acessíveis, com qualidade de produção, criatividade e design minimalista.

Reconhecida em todo o mundo, tanto pelos consumidores quanto pelos especialistas, a marca é muito respeitada no mercado global e conta com uma rede de distribuição de alto nível, tendo seus produtos distribuídos em todo o mundo.

Crescendo consideravelmente em decorrência de seu investimento e desenvolvimento em engenharia e design,

com escritórios no Japão, Coreia, Estados Unidos e Reino Unido, a Rotel mantém suas raízes no Japão e uma administração familiar, dirigida pelos fundadores Tomoki Tachikawa (TAC) e seu filho Tetsujin Tachikawa (Bob), presentes até hoje no comando da empresa. A Rotel continua também a se beneficiar da experiência em engenharia de Masao Nakajima (Rotel, Japão), Yoshido Suda (Rotel, Japão) e Robert Burn (Grupo B&W, Reino Unido). Todos com uma experiência de mais de 30 anos de serviço e ainda ativos no processo do desenvolvimento de produtos.

O som de qualidade, o design e a inovação continuam a impulsionar o desenvolvimento de novos produtos, tanto que o conceito de “Balanced Design” (Projeto Equilibrado) é a combinação perfeita entre a seleção de componentes de alta qualidade e projetos com otimização de custos. Esse conceito faz com que entusiastas por áudio de todas as idades

des valorizem a arte da engenharia que proporciona uma reprodução de áudio de alta qualidade a preços acessíveis.

Para a criação de novos conceitos de produtos, a marca combina feedback de mercado, vindo de seus clientes, revendedores e distribuidores, além da grande experiência e uma administração de sucesso. A partir dessas informações, as equipes de engenharia e de vendas definem as especificações e os recursos dos produtos, uma estratégia que tem se revelado vencedora. Prova disso são os mais de cem produtos da Rotel que já foram ou são hoje líderes de mercado em suas categorias, desde amplificadores e CD players para audiófilos até receivers e processadores A/V. Produtos que complementam a linha de amplificadores multicanal para home theater e amplificadores estéreo da Rotel.

Com toda essa excelência, durante as últimas décadas a Rotel conquistou vários prêmios em todo o mundo, orgulhando-se pelos recebidos por qualidade de áudio, inovação e relação custo/benefício. “A equipe de engenharia da Rotel tem muito orgulho ao ver seus esforços de desenvolvimento receber esses prêmios”, afirma o Diretor Executivo de Tecnologia, Daren Orth.

É por isso que a qualidade dos produtos e a inovação continuam a contribuir para o sucesso da marca no mercado global.

## A proposta é proporcionar novas experiências

A Rotel sempre acreditou que o sucesso de um produto está diretamente ligado à sua capacidade de proporcionar uma experiência emocional positiva para seus usuários. Por isso, ela vem fazendo sucesso com produtos que satisfazem à necessidade dos verdadeiros audiófilos de poderem fazer uma “sintonia fina” nos seus sistemas. Outro objetivo prioritário da empresa é o de simplificar a operação dos equipamentos, buscando um equilíbrio cuidadoso entre as novas tecnologias e a operação do produto. Isso continua a ser bem recebido pelo mercado e faz uma clara e positiva diferença entre os produtos da Rotel e dos concorrentes.

“A visão e o foco da Rotel sempre foram de fornecer produtos Hi-Fi acessíveis e com uma qualidade sem concessões. E esse processo continuará com a adoção de novas tecnologias, a fim de garantir que os produtos atendam aos nossos exigentes padrões de desempenho em áudio”, afirma Daren Orth. O engenheiro destaca que, dentre as novidades, a Rotel continuará a desenvolver novos produtos para mídias digitais e áudio via streaming, amplificadores lineares Classe AB de elevado desempenho, além de anunciar novos produtos em 2013.



Nova Série 12 da Rotel desenvolvida em conjunto com as caixas acústicas B&W.



Acima, fachada da fábrica da Rotel na China. No detalhe, o Diretor Executivo de Tecnologia Daren Orth. Abaixo à esquerda, Orth analisa mais um dos projetos da Rotel. À direita, reunião da equipe de produção.

## Tecnologia – a chave para a excelência dos produtos Rotel

Os avanços em tecnologia permitem que novos e melhores produtos sejam introduzidos no mercado. Para isso, a Rotel continuará a adotar novas tecnologias a fim de lançar produtos que apresentem melhorias e novos recursos, integrando-as para oferecer amplificadores mais eficientes e com redução no consumo de energia.

Existe sempre uma busca constante pela melhoria da qualidade de áudio através de DACs com taxas de bits mais elevadas em CD players, preamplificadores, processadores de surround e em uma linha completa de produtos estéreo. A reprodução de áudio digital, inclusive através de PCs, servidores de mídias e iPods/

iPhones, é hoje parte integral de um sistema Hi-Fi, tanto quanto foi nos últimos anos um CD player. A recepção de streamings de rádio via Internet é agora também considerada pelos atuais entusiastas do áudio como sendo de uso padrão. De acordo com Daren Orth, “a linha de produtos da Rotel continuará a evoluir para oferecer soluções completas de ponta a ponta, incluindo equipamentos fonte, amplificadores estéreo e multicanal, processadores e novos produtos inovadores que se integrem às novas tecnologias e satisfaçam as exigências dos amantes da música conscientes da importância da qualidade.”



## Uma marca com pensamento verde

A Rotel está ativamente engajada em vários programas de sustentabilidade que ajudam a proteger o meio ambiente. As equipes de engenharia e produção aderem aos padrões RoHS (e o novo RoHS2) de solda sem chumbo e aos requisitos de consumo em standby da União Europeia (inclusive o novo padrão de menos de 0,5W em standby). A fábrica também participa de vários programas de reciclagem a fim de ajudar a reduzir, e muitas vezes eliminar, materiais não aproveitados. E não pára por aí. A empresa continua a buscar métodos para a produção de produtos e processos de fabricação mais limpos e mais verdes.



Detalhe da conectividade da Rotel com USB e fones de ouvido.

## O valor do design dos produtos Rotel

Investindo anos em design junto à engenharia, ao criar um novo produto a Rotel dá atenção e leva em consideração tanto a forma como a função. Para a marca, o design deve ser atrativo para o mercado, ser simples para usar, mas deve também manter a integridade estrutural e elétrica. A experiência coletiva dos engenheiros elétricos, mecânicos e de produção da Rotel, trabalhando em conjunto, assegura que os produtos podem ostentar orgulhosamente a marca, além de serem seguros e eficientes para o usuário.

Alguns exemplos de um design de sucesso são evidenciados pelos primeiros produtos da Rotel, que incluíam elegantes painéis laterais de madeira. Outros

produtos que vieram depois integraram de forma inteligente dissipadores e métodos de resfriamento térmico ao projeto mecânico para obter maior eficiência. A atual Série 15 e a recém-lançada Série 12 foram concebidas com a finalidade de proporcionar uma aparência clean, para que possam estar elegantemente presentes em qualquer ambiente doméstico. Os painéis frontais de alumínio, com seu design limpo, complementam um ao outro, quer os aparelhos estejam empilhados ou montados em um rack. Uma série de conceitos na forma de desenhos, a revisão dos desenhos mecânicos, o feedback do mercado e protótipos de amostra, são todos partes do processo. 



Sistema de processador e amplificador multicanal Rotel com Linha B&W CM.



Showroom da Ária com linha B&amp;W 800 e Classé.

Fotos Ária/Divulgação

## Oferecer o melhor em som e imagem

A empresa gaúcha Ária é especializada no conceito de home cinema

Um sonho se tornou realidade em 1998, quando Guilherme Giacomet abriu as portas para o público pela primeira vez na cidade de Porto Alegre, oficializando a comercialização de equipamentos high end com a sua Ária. Quando o jovem empresário viu a carência no mercado em oferecer equipamentos de qualidade e alta performance, os consumidores estavam começando a vislumbrar os produtos importados. “A abertura das importações tinha recém ocorrido em 1990”, relata Giacomet, que com a importação de produtos despertou ainda mais o interesse desses consumidores. O início foi difícil, pois o conceito era pouco conhecido e os clientes demoraram a entender que som e imagem poderiam ir além do que estavam acostumados. “Na época, o conceito de home theater/áudio multicanal ainda era desconhecido do público em geral. Tratava-se televisão e som como coisas separadas”, comenta. Algumas peculiaridades no início da Ária e o principal fator que adiou o alcance do

sucesso foi o atendimento personalizado. A loja atendia apenas com hora marcada, uma novidade no setor e que os consumidores demoraram para se acostumarem. “A proposta de trabalhar com horário agendado era para fazer com que o cliente experimentasse o áudio 5.1, diferente do que a grande maioria tinha em casa”, diz.

Hoje, com a consolidação e a solidificação de um sonho que se tornou um grande sucesso, a Ária conta com uma carteira de clientes extremamente exigentes e que apreciam produtos de altíssima qualidade. “A grande maioria dos clientes da Ária são pessoas que querem coisas boas e veem valor no que compram”, comenta.

Com mais de mil itens em seu “acervo tecnológico”, a Ária prioriza sistemas residenciais completos de som, imagem e automação, além de itens avulsos como caixas acústicas e receivers.

Marcas como AudioQuest, B&W, NAD, Rotel, Ultra-Power, SIM2, Clearaudio, Olive, entre outras, estão à dis-

“Minha filosofia não é ser generalista em tudo, mas sim especialista em poucos. Vendemos e instalamos o que é especial, o que é diferente, o que se distingue.” Guilherme Giacomet



Detalhe dos receivers NAD e caixas B&W no showroom da Ária.



Showroom 2 da Ária com linha B&W 600, NAD, Rotel e sistema de projeção SIM2.

posição dos clientes para ouvirem e sentirem a verdadeira emoção de estar diante de um equipamento high end. Os projetos mais solicitados na Ária são de sistemas de home theater 5.1 com televisor e som ambiente. Guilherme conta com entusiasmo as soluções oferecidas. “Quase 90% tem som ambiente e uns 60% tem algum sistema de controle remoto integrado. Cerca de 30% tem automação de iluminação, persianas e ar condicionado. Entre 10 e 20% dos projetos são completíssimos, com central de som ambiente multizona/multifonte, home theater, projeção, automação e controle”, aponta.

Mas para poder ver de perto essa tecnologia o consumidor precisa entrar nas dependências da Ária, já que a loja desde sua fundação não possui vitrine. “A Ária até hoje não dispõe de vitrine. Estamos localizados em um prédio comercial, ocupando três conjuntos e três depósitos. O fato de não ser visível ao público fez com que nosso crescimento inicial tenha sido lento, mas devido à fidelização de clientes e ao atendimento diferenciado, os mesmos fizeram o nosso próprio marketing”, comenta Giacomet.

Perto de completar uma década e meia, a Ária planeja expandir seus negócios e atender às necessidades do mercado, principalmente quando o assunto é automação. Tudo para oferecer sempre o melhor para seus fiéis

clientes, que sempre retornam à loja para fazer novas aquisições. “Dos quase mil clientes que atendemos ao longo desse período, cerca de 98% voltaram a comprar conosco”, conta. Em lembranças dos anos vividos dentro da Ária, o jovem empreendedor conta relatos curiosos de clientes atendidos. “O mais antigo foi no apartamento de uma senhora a quem convenci a demolir uma lareira para poder centralizar na sala uma TV de tubo, uma Sony de 106kg e 67cm de profundidade. Outro caso peculiar é de um cliente que tivemos que inutilizar a lareira da cobertura para colocar uma HTM-1D - maior caixa acústica central já feita pela B&W - dentro, pois não havia outro lugar para a caixa central de tão grande”, relembra bem-humorado.

Aos 44 anos, Guilherme Giacomet, que começou no ramo indicando e instalando equipamentos para amigos e familiares, comemora a boa fase do seu empreendimento. Em 2013 a Ária planeja a mudança para uma nova sede, com ampla vitrine e maior visibilidade para conquistar novos clientes. Guilherme exalta a parceria com os chamados clientes indiretos, como arquitetos e decoradores e afirma que seu negócio é vender excelência. “Minha filosofia não é ser generalista em tudo, mas sim especialista em poucos. Vendemos e instalamos o que é especial, o que é diferente, o que se distingue”, finaliza. 

canon

VER, OUVIR E SENTIR.



 [www.facebook.com/solucao.tecnica](http://www.facebook.com/solucao.tecnica)



Conheça também nossa linha de automação e simplifique as melhores coisas da sua vida.

65 3624.0422  
Rua Major Gama, 950  
Centro, Cuiabá/MT.

**Solução**   
Tecnologia em Som, Vídeo e Automação  
[www.solucaotecnica.com.br](http://www.solucaotecnica.com.br)



## Os avanços tecnológicos que influenciam os projetos arquitetônicos

A experiência da Jayme Bernardo Arquitetura na concepção de projetos para sistemas de áudio e vídeo high end

O surgimento de novos audiófilos e fãs de home theater vem transformando o mercado de projetos arquitetônicos residenciais. Os pedidos de estudos para ambientes voltados para comportar sistemas high end são constantes em um dos escritórios mais respeitados da cidade de Curitiba. Há mais de 25 anos atuando no mercado nacional e internacional, a Jayme Bernardo Arquitetura virou sinônimo de excelência em projetos voltados para esse nicho de mercado.

Diversos fatores incomuns em outros tipos de projetos acabam sendo relevantes para atender o consumidor que possui um sistema high end. Como acontece em todos os projetos, tudo é minuciosamente avaliado, inclusive o isolamento acústico, para que os sons do ambiente de audição não sejam ouvidos em outros ambientes da casa, e vice-versa.

Segundo Giselle Alessandra Gadonski, a procura por

projetos que apresentam soluções para sistemas high end aumentou consideravelmente. “A Jayme Bernardo Arquitetura realiza projetos para sistemas high end há cerca de cinco anos”, comenta.

Esse crescimento se dá pelos avanços tecnológicos que a indústria proporciona para clientes que, até então, apreciavam a música num bom aparelho, mas agora eles buscam a tecnologia diferenciada que apresenta a mais alta qualidade em som e imagem. “Projetos especiais com a presença de sistema high end têm aumentado significativamente em nosso escritório dado ao aquecimento do mercado na produção de empreendimentos de alto padrão. Fato é que isto agrega à produção arquitetônica qualidades e características quase que específicas para clientes mais exigentes”, relata Gadonski.

As funcionalidades são as maiores exigências de clientes que possuem uma solução high end. “Por se trata-



Foto: Andrea Paccini

rem de projetos específicos, para clientes mais exigentes e que prezam pela qualidade acima de tudo, buscamos elaborar um projeto com altíssimo nível de qualidades tanto estéticas quanto funcionais”, explica.

Além da exigência do projeto ser funcional para atender as comodidades do cliente e a automação das soluções tecnológicas, o projeto arquitetônico precisa valorizar o ambiente e estar de acordo com as exigências técnicas dos sistemas high end. E para atender esta necessidade, Gadonski explica como o escritório trabalha no chamado projeto de arquitetura high end. “A preocupação de aliar a estética à funcionalidade de um espaço sempre prioriza uma seleção aguçada no que diz respeito aos acabamentos presentes. De certa forma, buscamos sempre criar links de uma linha de materiais e suas tonalidades próximas, visan-

do ambientes com qualidades visuais e funcionais”, fala.

Os novos desafios que a Jayme Bernardo Arquitetura enfrenta com esta mudança no mercado sempre são recebidos como uma nova meta a ser cumprida. “Todos os projetos desenvolvidos pelo escritório, tanto os residenciais, quanto os institucionais ou corporativos, apresentam-se sempre como novos desafios, uma nova maneira de solucionar algo, um novo olhar sobre o tempo e o espaço numa relação de amor pleno pela profissão e pelos anos já dedicados a ela”, completa Gadonski.

Requinte, luxo e alta qualidade são os adjetivos para qualificar os projetos desenvolvidos pelo escritório, que com este novo modelo de negócio pode aplicar ainda mais a sua marca registrada. “Aqui nós buscamos cumprir as exigências e sempre apresentar excelência”, finaliza. 



Foto: Cresson Lima

# Sistemas High End (O que realmente significa isto?)

Você talvez já se fez a pergunta deste artigo sem saber exatamente se sabia a resposta correta.

Nesses dias no Brasil, o termo áudio high end tem sido usado de maneira indiscriminada por vários consumidores, publicações, lojistas e importadores. Todos querem que “seus” equipamentos sejam classificados como tal, por status, para justificativa de preços, valor aparente ou simplesmente modismo.

O termo high end pode ser usado para várias categorias de produtos ou mesmo estabelecimentos e em comum todas trazem o conceito de luxo, sofisticação, exclusividade e alta performance. Podemos encontrar relógios, canetas, computadores e logicamente equipamentos de áudio e vídeo high end.

No escopo do que nos interessa neste artigo, o termo áudio e vídeo high end deveria categorizar os equipamentos que se destacam dos demais simples e puramente por sua capacidade de reproduzir com muito mais fidelidade e naturalidade do que os equipamentos comerciais convencionais.

Áudio e vídeo high end não têm nada a ver com recursos e facilidades, ou mesmo com a última tecnologia desenvolvida.

E embora não exatamente sinônimos, equipamentos high end normalmente são mais dispendiosos. Notem que o termo dispendioso não deve ser entendido como equivalente a “caro”, visto que este normalmente se aplica a algo que julgamos não valer o preço cobrado.

Um equipamento verdadeiramente high end, mesmo sendo mais (ou muito mais) dispendioso do que o seu equivalente mid-fi, normalmente vale cada centavo pago. O problema é que muitos se classificam ou são classificados com o termo sem real merecimento, muitas vezes simplesmente pela melhor aparência de acabamento ou construídos com melhores materiais. Ou seja, somente um rostinho bonito!

Então, se o que realmente importa é a performance, como identificar e escolher os equipamentos que mereçam a classificação de high end, e como analisar seu desempenho?

Bem, há alguns aspectos básicos sobre o fabricante que podem nos fornecer algumas pistas:

O tempo de mercado, por exemplo. Há quantos anos a empresa vem produzindo equipamentos high end de forma consistente, produtos inovadores, que servem como verdadeiros *benchmarks* no mercado?

Análises e testes consistentes em publicações idôneas, feitas por analistas competentes e independentes (Hi-Fi News, Hi-Fi Critic, Stereophile e The Absolute Sound, entre outras, além do fórum de discussão Audio Asylum) é outra boa indicação, especialmente se a marca dos produtos em vista recebe sistematicamente bons vereditos.

Não é muito aconselhável investir em equipamentos de uma marca nova, que receberam boas críticas em apenas uma ou duas publicações, e em apenas um ou dois produtos. Pior, o único entusiasta e avaliador da marca é o vendedor ou representante e este não tem o produto para demonstração!

Marcas renomadas, com produtos bem avaliados, e com um histórico longo de excelentes produtos high end são uma escolha muito mais sensata.

Mas o melhor mesmo é você tirar suas próprias conclusões, ser o juiz final do produto ou sistema que está pensando adquirir.

E quando você analisar o seu futuro sistema de áudio e vídeo, há alguns pontos que precisa prestar atenção para fazer a escolha correta:

1. O equilíbrio geral do som é bom, os instrumentos e vozes soam naturais, reais, sem predominância de uma faixa de frequências sobre outras?

2. Os graves não soam anêmicos, ou retumbantes, não há sobreposição sobre outras frequências, as notas soam limpas e articuladas? É possível distinguir claramente o som do bumbo da bateria das notas do contrabaixo, os tímpanos de orquestra possuem aquele som metálico característico, possuem bom ataque e velocidade, são claramente delineados?

3. Os médios devem ser líquidos, doces, e acariciar seus ouvidos, as vozes devem ser naturais, sem nasalização ou estridência e os sons instrumentais devem ter seus timbres preservados, com bom corpo e presença, e não apagados e

Se o que realmente importa é a performance, como identificar e escolher os equipamentos que mereçam a classificação de high end?



Sala Carnegie Hall no Espaço Som Maior.

distantes. Devem soar tão naturais como o violão acústico que aquele seu amigo insiste em tocar nas reuniões em que rola aquele MPB nostálgico, aquele sambinha improvisado!

4. E os agudos? Ah, estes devem ser suaves e extensos, sem nenhum traço de metalização ou sibilância, devem ficar no ar, etéreos, pairando e esvanecendo lentamente em um palco infinito...

5. Se o equilíbrio tonal é bom, meio caminho está andado. Mas não é tudo! Por exemplo, mini-monitores de estúdio possuem bom equilíbrio e timbre, mas, por utilizarem woofers de pequenas dimensões, não apresentam a extensão e potência acústica necessárias nas baixas frequências para uma reprodução adequada dos graves. Por isso, se seu espaço permitir, escolha caixas maiores, pois normalmente quando bem posicionadas (assunto para um outro artigo dedicado sobre caixas), possuem mais impacto e melhor integração dos graves com o subwoofer, se presente.

Mas há mais, muito mais:

6. Dinâmica: Há uma boa gradação de volume na música, do pianíssimo ao fortíssimo, como quando estamos ouvindo uma banda ou orquestra ao vivo? O sistema soa livre e definido, tanto em baixo quanto em alto volume, a orquestra ou banda não soa congestionada quando todos estão tocando a pleno vapor? Os sons mais baixos, pequenos detalhes, são reproduzidos sem serem encobertos quando em presença de vozes ou instrumentos gravados

em maior volume?

7. Soundstage ou Imagem Tridimensional: conceito mais difícil, pode ser subdividido em vários quesitos como largura, profundidade, formato aparente e mesmo altura, a sensação de que cada voz ou instrumento está em seu tamanho real. A reprodução espacial parece real? Se você fechar os olhos, consegue “ver” onde cada instrumento está localizado? Há a sensação de tridimensionalidade nas vozes e instrumentos? Logicamente esta sensação depende muito da qualidade da gravação! Sugiro os CDs demo da Som Maior, que possuem faixas extremamente bem gravadas, possibilitando uma apreciação detalhada deste aspecto da reprodução bem como de outros como dinâmica e timbre.

8. Ambiência e detalhamento: um bom sistema high end permite-nos ouvir sons que sequer imaginávamos estarem gravados, detalhes que surgem nos silêncios das notas, sons dos dedos deslizando nos instrumentos, a sensação de tamanho e tipo do ambiente da gravação (pequeno clube, sala de concerto, igreja, estádio), tudo aparece de repente, fazendo a audição tomar nossa atenção e nos proporcionando um prazer até então desconhecido!

9. Naturalidade: Talvez no fundo seja esta a qualidade mais importante, e por isso é a mais perseguida por projetistas e fabricantes realmente dedicados em lhe oferecer uma experiência única, que vai muito além de impressionar com detalhes, por vezes exagerados em equipamentos de-

Ouvir por horas sem se cansar talvez seja o mais difícil para um sistema poder lhe oferecer, mas é sem dúvida o mais gratificante.

masiadamente analíticos e artificialmente exagerados.

Ouvir por horas sem se cansar, curtindo cada obra, querendo redescobrir cada gravação da sua coleção seja talvez o mais difícil para um sistema poder lhe oferecer, mas é sem dúvida o mais gratificante. São quando as emoções afloram e nos deixamos levar pela música...

A maioria destes conceitos podem ser transportados para o mundo da imagem, onde cores vibrantes com alto impacto visual são certamente impressionantes com todos seus detalhes invisíveis no nosso mundo real, com a nossa visão a olho desarmado, mas este não é o único nem o mais importante aspecto. A pureza da imagem devida à ausência de artificialidades, o tom correto de pele, a imagem sem “grãos” de fundo e outros detalhes formam o todo conhecido como Naturalidade da Imagem, aquilo que diferencia um projetor comercial de um projetor high end.

Se você conseguiu acompanhar este artigo até aqui sem procurar algo mais leve nesta revista, parabéns. Você é uma pessoa no mínimo curiosa sobre este maravilhoso mundo denominado high end. Dediquei toda minha vida profissional a ele, e me gratifica demais poder compartilhar e transmitir a você ao menos um pouquinho desta paixão e do conhecimento adquirido ao longo dos últimos 40 anos.

Venha conhecê-lo, você vai se apaixonar. 

Sala Vienna Concert Hall no Espaço Som Maior.



A tecnologia evolui.  
A tradição permanece.



1950



1960



1980



2000

Uma longa história de tradição e tecnologia.  
Há mais de 50 anos mantendo uma relação  
de confiança e fidelidade com os clientes.

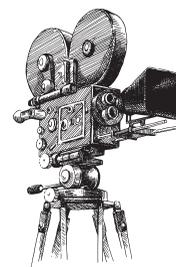


**RAUL DUARTE**  
AUDIO · VIDEO · AUTOMAÇÃO

Rua Desembargador Aguiar Valim, 206 » São Paulo » SP  
11 3842 6270 » 11 3845 1995 » [www.raulduarte.com.br](http://www.raulduarte.com.br)

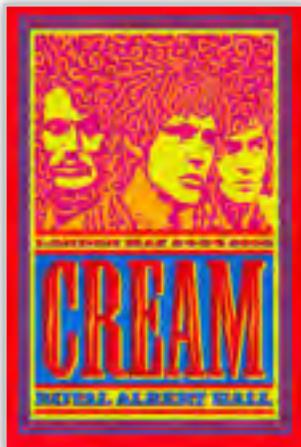
# Golden Eyes

por Luis Assib Zattar



A exemplo da Golden Ears, esta coluna tem o propósito de lhe indicar algumas gravações de shows e filmes que lhe permitem explorar o potencial visual do seu sistema de home theater.

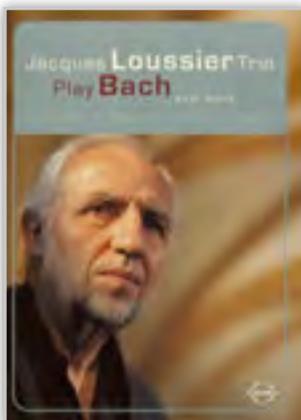
Fotos Divulgação



## Cream – Royal Albert Hall – London 2005

Blu-Ray, DVD (Eagle Rock Entertainment)

Este show histórico mostra o trio Eric Clapton/Jack Bruce/Ginger Baker em grande forma, mesmo em idades avançando os 60 anos (Baker, baterista, tinha 68 na época). O concerto é excepcional, com os maiores sucessos da banda, boas entrevistas, e ótima qualidade de imagem. O som é excelente, contando com DTS-HD Master e LPCM 2.0. Mas, as performances!!! Um espetáculo, exemplo vivo para as bandas jovens e não tão jovens de hoje. Solos maravilhosos, o de Baker no final do show é simplesmente inesquecível, um dos melhores solos de bateria gravados disponíveis em vídeo.



## Jacques Loussier Plays Bach

DVD (EuroArts)

Este DVD é uma das melhores gravações que já tive a oportunidade de assistir. O som é excepcional, claro, detalhado e natural, com incrível dinâmica e realismo, e a imagem é fenomenal, com closes perfeitos nos instrumentistas. Como na maioria dos DVDs de concertos clássicos e jazz, o som é melhor se reproduzido em estéreo LPCM e não em Dolby ou DTS. As interpretações, os arranjos e os improvisos são impressionantes. Um disco realmente indispensável, tanto pela qualidade técnica, como e principalmente pela artística.



## James Bond – Casino Royale

Blu-Ray (Sony Pictures)

Filme muito popular, o primeiro com Daniel Craig, este blu-ray é de arrepiar! Pura emoção visual e sonora.

A cena que começa com a luta da serpente com o predador é impressionante e a sequência nas gruas, com Bond perseguindo o terrorista Mollaka é de tirar o fôlego. Em telas de projeção grandes, a sensação é de que estamos lá, junto com eles, prestes a desabar! E toda a sequência é fenomenal, com cenas e efeitos sonoros muito realistas e impactantes.

Um grande filme do Mister Bond.

Renove constantemente seu ambiente.

Mantenha-se atualizado com as inovações do universo de áudio e vídeo **high end**.

Projeto: HG Arquitetura



**Upgrade HIFICLUB:**  
o seu high end definitivo.

## A excelência do seu home theater está em suas mãos.

Você pode ter um home theater da mais alta qualidade. Na Luciano Julião, você encontra uma completa linha de aparelhos das melhores marcas do mundo. Execução de projetos exclusivos de acordo com cada ambiente, serviços altamente especializados realizados por profissionais experientes e técnicos próprios, programação, arquitetura e manutenção que garante a excelência do seu sistema de áudio e vídeo high end. Componha o seu home theater com a Luciano Julião e desfrute do melhor espetáculo na sua casa.





**Juliao** ÁUDIO & VÍDEO

luciano@juliao.com.br

audioquest.


 UltraPower™  
 Protection. Connection. Clarity.™

## Os segredos da perfeição

O que faz um equipamento high end atingir o máximo em desempenho e quem domina o mercado mundial de cabos de áudio e vídeo e de filtros e condicionadores de energia para este tipo de produto



Fotos: UltraPower/Divulgação

A tecnologia é algo realmente fascinante e na sua história recente seus avanços vêm ultrapassando as barreiras do improvável. No campo do áudio e do vídeo, muitas das melhorias que alguns, por desconhecimento, podem considerar como supérfluas na verdade contribuem significativamente para sua evolução e fazem parte dos segredos por detrás da perfeição. Aquele som inigualável e aquela imagem incomparável escondem alguns segredos que serão aqui desvendados por duas grandes marcas mundialmente respeitadas – UltraPower e AudioQuest.

Para se obter o máximo em performance de um sistema high end, alguns pequenos detalhes precisam ser observados pelo consumidor. Um desses detalhes é a qualidade da energia elétrica recebida pelos equipamentos, de suma importância para obter-se um resultado excepcional em um sistema high end. A poluição na rede elétrica, as sobretensões, os picos de energia e os raios podem danificar e até destruir os aparelhos conectados ao sistema. Quando se fala em rede elétrica para suportar um sistema high end, pensa-se em primeiro lugar na proteção do sistema. Os condicionadores e protetores contra sobretensões da marca UltraPower proporcionam proteção, condicionamento, filtragem e otimização para todos os equipamentos de entretenimento doméstico. A preocupação em oferecer sempre o melhor faz essa empresa canadense fabricante de filtros e condicionadores de energia ser uma referência no mercado. Todo cuidado é pouco quando se trata da organização das conexões, da proteção dos equipamentos e da filtragem de harmônicos. Por isso, os condicionadores de energia devem ser usados em todos os aparelhos de

um sistema de entretenimento doméstico, para protegê-los contra interferências de radiofrequência (RFI) e eletromagnéticas (EMI) e da contaminação por ruídos provenientes dos próprios equipamentos de áudio e vídeo.

A Revista Som Maior conversou com o fundador e CEO da UltraPower Products, Inc. - Allen L. Sung - que revelou como um sistema high end pode atingir uma qualidade ainda melhor e o que é fundamental para isso. Sung fala que o compartilhamento da energia elétrica com vizinhos e empresas, as sobretensões e picos perigosos causados por raios, portões elétricos, refrigeradores, lâmpadas fluorescentes e outros aparelhos, como carregadores, podem danificar aparelhos de áudio e de vídeo. Por isso, um gerenciamento de energia bem projetado, além de proteger os equipamentos proporciona um desempenho de áudio e de vídeo perceptivelmente melhor. O executivo explica que a escolha certa é fundamental para o resultado final ser o melhor possível. “A escolha do equipamento certo é crítica para a obtenção dos resultados finais em qualquer sistema, mas igualmente importante é a seleção de um especialista em áudio e vídeo ou integrador que saiba o que é necessário, o que funciona melhor, e como fazer sua instalação corretamente para garantir resultados seguros e confiáveis”, explica Sung.

Além da escolha precisa dos aparelhos, o executivo fala, portanto, do elemento humano, que chega a ser tão importante quanto. “Não se deve contratar alguém que não seja bem qualificado, pois no final isso irá, com certeza, acabar saindo mais caro. Pesquise, consulte os revendedores e os amigos, compre o melhor equipamento que puder e localize o profissional certo para fazer sua instala-

ção”, alerta.

As medidas apontadas por Sung como cautelares são para garantir o bom funcionamento do sistema após a sua instalação.

A tecnologia presente nos condicionadores UltraPower assegura uma proteção robusta aos equipamentos, pois há um circuito ativo controlado por microprocessador que monitora a tensão e detecta defeitos no cabeamento, como polaridade incorreta ou se a tomada de energia elétrica está corretamente aterrada. Esse circuito monitora em tempo real a tensão da entrada e, caso detecte algum excesso de tensão, ele desliga o condicionador impedindo que o equipamento conectado seja danificado. A eficácia do circuito é tamanha que a conexão é restabelecida automaticamente quando o nível de tensão volta ao normal. Ainda há a possibilidade do circuito patenteado ASP - Active Surge Protector – receber ajustes programáveis para que os equipamentos conectados sejam ligados e desligados sequencialmente.

Para o bom funcionamento de qualquer solução, o CEO da UltraPower fala do primeiro detalhe a ser observado. “Em primeiro lugar, determinar a tensão da rede e certificar-se de que ela é compatível com o equipamento. Também não recomendamos o encadeamento entre os aparelhos – é proibido conectar um equipamento de proteção ao outro. Também não recomendamos o uso de

transformadores para converter 120V para 240V ou 240V para 120V”, explica.

Outra dúvida frequente é quanto à corrosão. Para evitar qualquer tipo de oxidação dos contatos os produtos da UltraPower utilizam metais, como o cobre livre de oxigênio e o latão eletrolítico, incorporados a áreas de contato de alta pressão e grande superfície para reduzir a resistência total e melhorar a condutividade dos receptáculos. Um novo chassi de aço inoxidável também melhora o desempenho e a durabilidade. Por ser resistente à corrosão, ele previne o problema da oxidação dos contatos. O uso de um processo de galvanoplastia de múltiplas camadas de cobre livre de oxigênio, níquel não magnético e ouro folheado previne a corrosão e aumenta a condutividade.

As soluções oferecidas pela UltraPower são rigorosamente testadas para atender às necessidades de audiófilos e videófilos. Os protetores contra sobretensões são um forte exemplo. Eles são primorosamente projetados, proporcionando a filtragem de interferências eletromagnéticas (EMI) e de radiofrequência (RFI) para fornecer energia menos poluída para os equipamentos de áudio e de vídeo. Seu circuito Fail-Open protege os aparelhos contra quedas ou picos de energia que possam causar danos. Para equipamentos mais sofisticados, um nível mais elevado de filtragem é oferecido, com monitoração e proteção, como por exemplo através do novo Condicionador de Energia UltraPower HDC-150BR. O HDC-150BR produz resultados imediatos por conta da alta eficiência em filtragem da rede elétrica, melhorando a qualidade da imagem através do nível ideal de saturação das cores e de detalhes. No caso dos produtos de áudio seu uso resulta em agudos mais detalhados, médios suaves e atraentes e graves mais firmes. Sua tecnologia Active Surge Processor desliga o sistema caso a tensão suba ou desça para níveis perigosos. O HDC-150BR continua monitorando a tensão de entrada, de modo que quando ela volta para níveis seguros de operação os aparelhos conectados são ligados novamente, mantendo-se a proteção total.

Com todo esse empenho e trabalho de líder de mercado Sung fala como a marca conseguiu atingir este patamar. “A UltraLink vem há mais de 20 anos projetando e fabricando produtos para esse nicho e o critério principal que diferencia nossos produtos UltraPower dos demais é a nossa engenharia, qualidade e acabamento, funcionalidade e facilidade de uso, que proporcionam som e imagem da mais alta qualidade”, enfatiza.

Como uma empresa de áudio que construiu seu nome e sua reputação em função do desempenho em áudio e em vídeo, os produtos UltraPower foram projetados desde a estaca zero e a empresa é detentora de todos os direitos sobre os projetos, ferramentais e moldes utilizados. Exclusividade e originalidade são os principais fatores que fizeram da marca a melhor relação custo/benefício do mercado.



Protetores contra sobretensões UltraPower.

## Por onde passa a tecnologia

O som e o vídeo são a corrente sanguínea e os cabos são as veias que transportam a emoção de um lado para o outro. Os detalhes de um arranjo musical ou de uma bela imagem na tela precisam de um suporte tecnológico profundamente estudado para que nada se corrompa. Os cabos de alimentação, de interconexão e de caixas acústicas são essenciais para que o sinal seja transportado com o mínimo de degradação possível. Obter o máximo desempenho, sem apresentar a mínima distorção, é o papel dos engenheiros da AudioQuest no desenvolvimento de cabos e acessórios de alto desempenho. Em três décadas de expertise no mercado mundial, a AudioQuest, com sede nos Estados Unidos, usa e abusa da tecnologia para sempre oferecer o máximo em qualidade e garantir o melhor nível possível em cada faixa de preço. A Revista Som Maior ouviu o fundador e projetista da empresa norte americana, William Low, que falou como os produtos AudioQuest conquistaram o respeito e a confiança do público mais exigente do mercado. Proporcionar satisfação a esse tipo de consumidor é a meta permanente da empresa. Em relação aos cabos de alimentação, por exemplo, o projetista fala como supera as indesejáveis distorções que podem prejudicar a performance dos equipamentos. “Os desafios apresentados pelos cabos de alimentação são similares àqueles dos cabos para caixas acústicas, visto que eles estão sujeitos aos mesmos mecanismos de distorção. Para reduzir esses mecanismos de distorção nós utilizamos condutores semissólidos nos cabos de nível de entrada, condutores de núcleo sólido nos modelos high end e metais de qualidade superior em todos os modelos”, relata Bill Low, como é carinhosamente conhecido o fundador da AudioQuest.

As tecnologias utilizadas pela empresa, bem como a geometria e a aplicação do sistema NDS (Noise Dissipation System) de dissipação de ruídos diminuem consideravelmente as distorções. “Os sistemas de blindagem de cabos convencionais absorvem e, em seguida, escoam o ruído e a energia de RF para o chassi do aparelho, prejudicando a estabilidade do plano de terra de ‘referência’. As camadas alternadas de

metal e produtos sintéticos com carga de carbono do sistema NDS ‘blindam a blindagem’, absorvendo e refletindo a maior parte dessa energia antes que ela chegue à camada ligada ao terra”, explica Bill.

Para evitar as interferências e distorções nos aparelhos, o projetista adverte que os sistemas de iluminação com reostato variável são notórios geradores de ruído em uma rede elétrica e que é melhor isolar esses dispositivos dos equipamentos de áudio e de vídeo através de circuitos separados ou em “pernas” - como é popularmente conhecido - separadas de um disjuntor.

No que diz respeito aos cabos em geral, Bill Low faz questão de explicar a posição da AudioQuest em relação à sua preferência pelos cabos sólidos e semissólidos. “Os condutores de fios trançados trazem consigo o problema da distorção. Isso acontece porque em um cabo comum de fios trançados a posição de cada trança no condutor não é consistente. Os campos magnéticos de cada trança interagem com os campos das tranças em volta, o que distorce o sinal. Quando as tranças mudam de posição o efeito pelicular (*skin effect*) empurra os sinais de alta frequência em direção à superfície de cada condutor, forçando-os a pular de uma trança para outra e distorcendo-os a cada transição. A solução encontrada pela AudioQuest foi de usar condutores semissólidos e agrupados concêntricamente que utilizam uma menor quantidade de tranças de maior tamanho e que mantêm uma posição consistente ao longo de todo o cabo, eliminando muitos mecanismos de distorção dos fios trançados”. William Low afirma que os condutores sólidos da AudioQuest acabam com as distorções. “Os cabos com condutores sólidos da AudioQuest são a solução total, eliminando completamente as distorções dos fios trançados, produzindo um som mais suave, dinâmico e envolvente”. Ele ressalta ainda que os condutores sólidos acabaram se tornando também eficazes nos cabos para caixas acústicas, HDMI, USB, FireWire e Ethernet Diamond da AudioQuest.

Em relação aos conectores, o executivo informa qual é a tecnologia utilizada pela AudioQuest para solucionar qualquer tipo de problema. “Embora sejam muito mais difíceis de serem usinados, a maioria dos conectores RCA, XLR e de

HDMI-Diamond, da AudioQuest.

3,5mm da AudioQuest utiliza cobre de elevada pureza, ao invés das ligas de cobre normalmente usadas nos conectores comuns para cabos”, explica.

Todos os conectores assinados pela marca norte-americana com revestimento de ouro e de prata têm esse revestimento aplicado diretamente sobre o cobre, sem uma camada de níquel intermediária. Os benefícios sonoros provenientes dessas escolhas cruciais podem ser ouvidos facilmente, o que não acontece com os cabos comuns, pois aquele aspecto de cabos sempre brilhosos resulta da aplicação de uma camada intermediária de níquel que acaba interferindo na qualidade.

A maioria dos cabos da AudioQuest utiliza o método de conexão de soldagem a frio. Segundo Bill, tanto a soldagem normal quanto a soldagem por resistência elétrica introduzem grandes níveis de calor e materiais estranhos que alteram as características sonoras do fio no ponto da sua terminação. “Com a soldagem por resistência elétrica, a liga criada pela aplicação de calor ao cabo e ao plugue é mais desejável do que a soldagem comum, mas é ainda uma camada intermediária com uma perceptível assinatura sonora. Uma conexão com soldagem a frio proporciona uma junção de qualidade superior utilizando várias toneladas de pressão, sem o uso de calor ou de solda” explica Bill. A integridade estrutural dos condutores e do plugue permanece intacta com esse método, o que resulta em uma conexão quase perfeita, sem a degradação sonora causada pelo calor e por materiais estranhos. O projetista exalta a tecnologia utilizada. “O método da soldagem a frio usado pela AudioQuest é o sistema de contato sonicamente mais ‘invisível’ que já ouvimos”, esclarece.

William Low reafirma que a AudioQuest trabalha para sempre deixar o som o mais real possível, o mais próximo do original. Nesse sentido, o teste através de bypass é uma valiosa ferramenta que é muito utilizada durante o desenvolvimento e o teste de produtos. “Os testes através de bypass são sempre empregados, pois eles asseguram que o sinal original é sempre a referência que estamos buscando e não um ‘som’ em particular”, declara o fundador da AudioQuest.

Para uma avaliação da qualidade final de áudio dos seus cabos, a AudioQuest atribui grande importância às audições. Para isso ela conta com a sensibilidade e experiência do seu vice-presidente de desenvolvimento de produtos, Joe Harley, que na qualidade de produtor de discos, ganhador de um prêmio Grammy, além de ser técnico em gravação e codiretor do renomado selo Music Matters, usa suas próprias gravações nos testes.

Outro bom exemplo do nível de qualidade dos produtos da AudioQuest apontado por Bill Low são os cabos HDMI da empresa. Segundo ele, os cabos HDMI da AudioQuest passam por um sofisticado teste de erro na taxa de bits e atendem ou superam os requisitos de alta velocidade (high speed) da HDMI LLC até um comprimento de 10 metros. Os cabos HDMI de 12 a 30 metros atendem aos requisitos de velocidade normal (standard speed) sem o uso de um amplificador ou repetidor.

Embora muitos dos elementos consagrados de projeto da AudioQuest sejam transferidos para várias plataformas, algumas exigências específicas podem demandar uma aplicação altamente especializada desses elementos para que se obtenha sucesso no projeto de um determinado cabo. O executivo nos dá um exemplo da aplicação errônea em um produto, o que altera sua qualidade. “O uso de cobre com revestimento de prata é um grave erro quando empregado em aplicações de áudio analógico de faixa completa de frequências, enquanto que nas aplicações de áudio digital de alta frequência, como nos cabos HDMI, USB, FireWire e Ethernet, o revestimento de prata é uma forma altamente eficiente em termos de custo de atingir muitos dos benefícios em desempenho encontrados nos nossos melhores condutores de prata de superfície plana”, finaliza.

Quando perguntado sobre como chegar ao topo com tanta concorrência no mercado atual, Bill destaca: “Nós temos princípios sólidos que chamamos de os *Quatro Elementos*, que podem ser considerados como informativos para o entendimento dos fundamentos de um projeto de cabos de nível superior. Esses *Quatro Elementos* são os condutores sólidos, metais, geometria e dielétrico (isolamento). Essa é a nossa receita, tudo é construído a partir daí. Da mesma forma como um chef pode tornar transcendente uma receita conhecida através da escolha dos melhores ingredientes e das melhores técnicas da culinária, nós escolhemos a melhor matéria-prima”, relata.

Bill Low enfatiza que a filosofia de trabalho da AudioQuest está acima de qualquer tecnologia ou método utilizado e uma famosa frase resume todo o conceito de trabalho da equipe técnica – *Não cause danos ao sinal elétrico* – uma afirmação pela paixão. A paixão de construir a excelência. 🎧



DragonFly, da AudioQuest.



Bill Low, fundador e CEO da AudioQuest.

**EURO AUDIO**  
HOME CINEMA  
ENTERTAINMENT



**Euroaudio. Para tecnologia virar emoção.**

EURO



Cada pessoa é única, cada projeto também. Por isso, a equipe Euroaudio tem uma dedicação especial para respeitar os seus desejos e a sua personalidade. Tudo para atingir algo único quando se pensa em áudio e vídeo: the state-of-the-art. Mais do que vanguarda ou a alta tecnologia, estamos falando de um padrão inigualável e à frente de seu tempo. É para poucos. Sim, é para você. Converse com os especialistas da Euroaudio, você vai ver e ouvir a diferença.

Confira aqui o que há de mais novo no universo do áudio e vídeo high end entre as mais conceituadas marcas distribuídas pela Som Maior.

### Ovation Clearaudio

O toca-discos Ovation da Clearaudio é um produto plenamente capaz de realizar o sonho de muitos audiófilos, apresentando um excepcional desempenho e um belo design. Sua base é feita de um complexo “sanduíche” de materiais: alumínio, madeira à prova de balas e, novamente, alumínio. Na camada de madeira à prova de balas a Clearaudio introduziu um elaborado sistema de amortecimento de ressonâncias – um “tapete” interno composto de aproximadamente 100.000 bolinhas de aço inoxidável. Seu potente e silencioso motor CC está integrado ao interior da base, porém dela desacoplado, enquanto a tecnologia OSC (Optical Speed Control) da Clearaudio monitora continuamente um micro estroboscópio infravermelho para garantir que permaneça sempre na velocidade exata. Esse motor movimenta o sub-prato de alumínio usinado com precisão através de um prato principal de poliacetal (POM) apoiado sobre rolamento CMB (Ceramic Magnetic Bearing) patenteado pela Clearaudio. Completam o produto o braço Verifly equipado com a cápsula Concept MC. A soma de tudo isso é aquele som que faz a delícia dos amantes dos discos de vinil.



### Radiocubo.it Brionvega

O Radiocubo.it da Brionvega é um sistema de áudio completo, unindo o estilo original do “cube”, projetado por Richard Sapper e Marco Zanuso em 1964, com as mais avançadas tecnologias, como rádio FMRDS, dock para iPhone ou iPod, rádio via Internet através de rede Wi-Fi e conexão USB para dispositivos externos de memória. O Radiocubo.it pode ser ainda conectado a um subwoofer e a uma segunda caixa acústica (opcionais). Desde sua fundação, em 1945, o foco da Brionvega no design tem sido uma das bases de sua filosofia na fabricação de rádios e televisores. Na Brionvega, designers mundialmente famosos, como Hannes Wettstein, Mario Bellini, Richard Sapper, Marco Zanuso, os irmãos Castiglioni e Ettore Sottsass olham para além da moda cotidiana. Eles procuram criar produtos que se destaquem pela sua beleza e se tornem atemporais, como o rádio TS 502 e o televisor portátil Algol, que obtiveram reconhecimento e prêmios internacionais e a presença em vários museus famosos, como o Museu de Arte Moderna (MOMA), em Nova York.



**BRIONVEGA**  
COLLECTION

### Projeto M.150 (3D) SIM2

O projetor M.150 da SIM2 eleva a reprodução de conteúdos 3D para um patamar fora do alcance da maioria dos projetores 3D comuns. Para isso ele utiliza as tecnologias DLP Full HD, Super PureLED e de 3D ativo, com processamento de vídeo feito com a mesma eletrônica usada nos projetores topo de linha da SIM2. Ele oferece também modos otimizados de imagem para conteúdos 2D e 3D: PureMovie, PureMotion 2D e PureMotion 3D. A tecnologia SUPER PureLED é totalmente digital, com três LEDs (vermelho, verde e azul) atuando como fontes de luz e de cor para o chipset DLP. A pureza das cores e a propriedade que tem essa tecnologia de gerar luz na medida das necessidades proporcionam ao M.150 a capacidade de produzir imagens ricas, dinâmicas e com cores plenas. O chipset DLP DarkChip4 de 0,95”, o dispositivo luminoso óptico M e a eletrônica de processamento da SIM2 completam a lista de recursos da tecnologia SUPER PureLED. Com tudo isso, o M.150 oferece uma relação de contraste de 100.000:1 com o recurso Dynamic-Black™ ativado. Com uma duração estimada de 30.000 horas para seu sistema de iluminação por LEDs (cerca de 10 vezes mais do que a vida de uma lâmpada comum de projetor), o M.150 é capaz de proporcionar muitos anos de entretenimento de altíssima qualidade.



## P3 B&amp;W

Os fones de ouvido P3 da Bowers & Wilkins são a combinação perfeita entre um som cristalino, design atraente e uso confortável. Eles são leves, extremamente confortáveis e podem ser dobrados para serem colocados no bolso ou no seu estojo de proteção. Produzem um som muito natural e rico em detalhes, graças a importantes inovações tecnológicas que reduzem ao mínimo as distorções. O pequeno P3 tem um projeto totalmente novo. Eles foram projetados para garantir um fluxo de ar uniforme ao redor dos alto-falantes, o que resultou em um movimento mais linear. Foi introduzido ainda um novo sistema de amortecimento que proporciona o equilíbrio ideal entre rigidez e flexibilidade. O tecido que reveste os fones assegura transparência acústica e um ótimo isolamento para reduzir a saída de sons para o ambiente externo e a entrada dos sons externos. A soma de todos esses cuidados resulta em um som da mais alta fidelidade. O fones P3 estão disponíveis nas cores preta e branca.



## B&amp;W Bowers &amp; Wilkins

## Série 12 Rotel

Além da extraordinária qualidade de áudio que caracteriza todos os seus produtos, a nova Série 12 da Rotel, composta de seis aparelhos, tem como principal característica sua ampla conectividade ao nível dos ambientes internos e externos. Em alguns dos novos modelos, ela possibilita, via Internet, o acesso a músicas através de downloads e de streamings. A Série 12 é formada pelos tuners estéreo integrados RT-12 e RT-11, amplificadores estéreo integrados RA-12, RA-11 e RA-10 e pelo CD player RCD-12. Os destaques na nova linha 12 Series são os amplificadores RA-12 e RA-11, que têm potência de 60 e 40 Watts RMS, respectivamente, e oferecem suporte para streamings de áudio via Bluetooth com o uso de um dongle USB. Através do DAC WM8740 de 192 kHz/24 bits da Wolfson, ambos proporcionam o máximo em pureza de áudio provenientes de fontes digitais, inclusive extraindo sinal digital de iPhones, iPads e iPods. O RCD-12 também utiliza este mesmo DAC.



ROTEL

## M51 DAC NAD

O M51 da linha Master Series da NAD foi o ganhador do prêmio CE PRO BEST na categoria Digital Source Component entre os produtos apresentados na CE-DIA EXPO 2012. O M51 é um produto simplesmente revolucionário, incorporando em seu elegante gabinete um preamplificador, um conversor DAC de última geração e o circuito patenteado Direct Digital da NAD. A incrível precisão do conversor DAC M51 proporciona à música uma extraordinária vibração e precisão na reprodução de transientes. O processo de conversão do formato PCM para PWM elimina totalmente qualquer traço de jitter proveniente do sinal de entrada. O M51 oferece entradas AES/EBU, óptica e coaxial. Sua entrada USB Audio Class 2 (assíncrona) é compatível com sinais de áudio de até 192kHz provenientes de um PC ou Mac. Possui ainda 2 entradas e uma saída HDMI (compatível com 3D).



NAD

## Ypsilon Electronics

A Ypsilon Electronics é uma das mais recentes representadas da Som Maior no segmento ultra high end. O que nos chama a atenção de imediato na Ypsilon é o fato dela estar sediada na Grécia, um país que certamente não é conhecido pela sua indústria eletroeletrônica. Entre as características mais marcantes dos seus produtos estão o uso de válvulas em combinação com transistores na maioria dos seus modelos, seu design luxuoso e diferenciado, o uso de componentes e materiais criteriosamente selecionados, e produção realizada artesanalmente. Sua linha é composta de preamplificadores, amplificadores e phono stage. O mais importante, no entanto, é o resultado final de todos os cuidados que ela dedica à fabricação dos seus produtos: um som de nível simplesmente extraordinário, fato reconhecido pelos analistas das principais publicações internacionais da área do áudio high end. Os produtos Ypsilon estão rapidamente se tornando referência para muitos dos principais críticos das principais publicações especializadas mundiais.

ΥΨΙΛΟΝ  
YPSILON

# A Paixão pelo high end

A emoção de quem usa equipamentos de altíssima performance

A razão acaba sendo dominada pela emoção quando o assunto é música e filmes ou, simplesmente, o conteúdo audiovisual. As particularidades de uma simples nota musical ou a complexidade de um frame de ação explicam os desejos desses apaixonados por tecnologia e exímios colecionadores de qualidade. Nossos mestres em audiofilia vão explicar suas paixões, seus dotes e suas peculiaridades quando o assunto é high end.





Sistema de áudio e vídeo high end do audiófilo Sandro Mattiolo, composto pela linha completa B&W 800 Diamond, subwoofer JL Áudio, eletrônica Classé e NAD, toca-discos Clearaudio e cabeamento AudioQuest.

# A sensação em ouvir o primeiro vinil

No oeste de Santa Catarina fomos buscar o depoimento do representante comercial Sandro Mattiolo. Um apaixonado por vinil, ele já incentiva seu filho de apenas 13 anos a apreciar músicas de alta qualidade como parte de sua educação, pois para ele isso aumenta o bem-estar do ser humano.

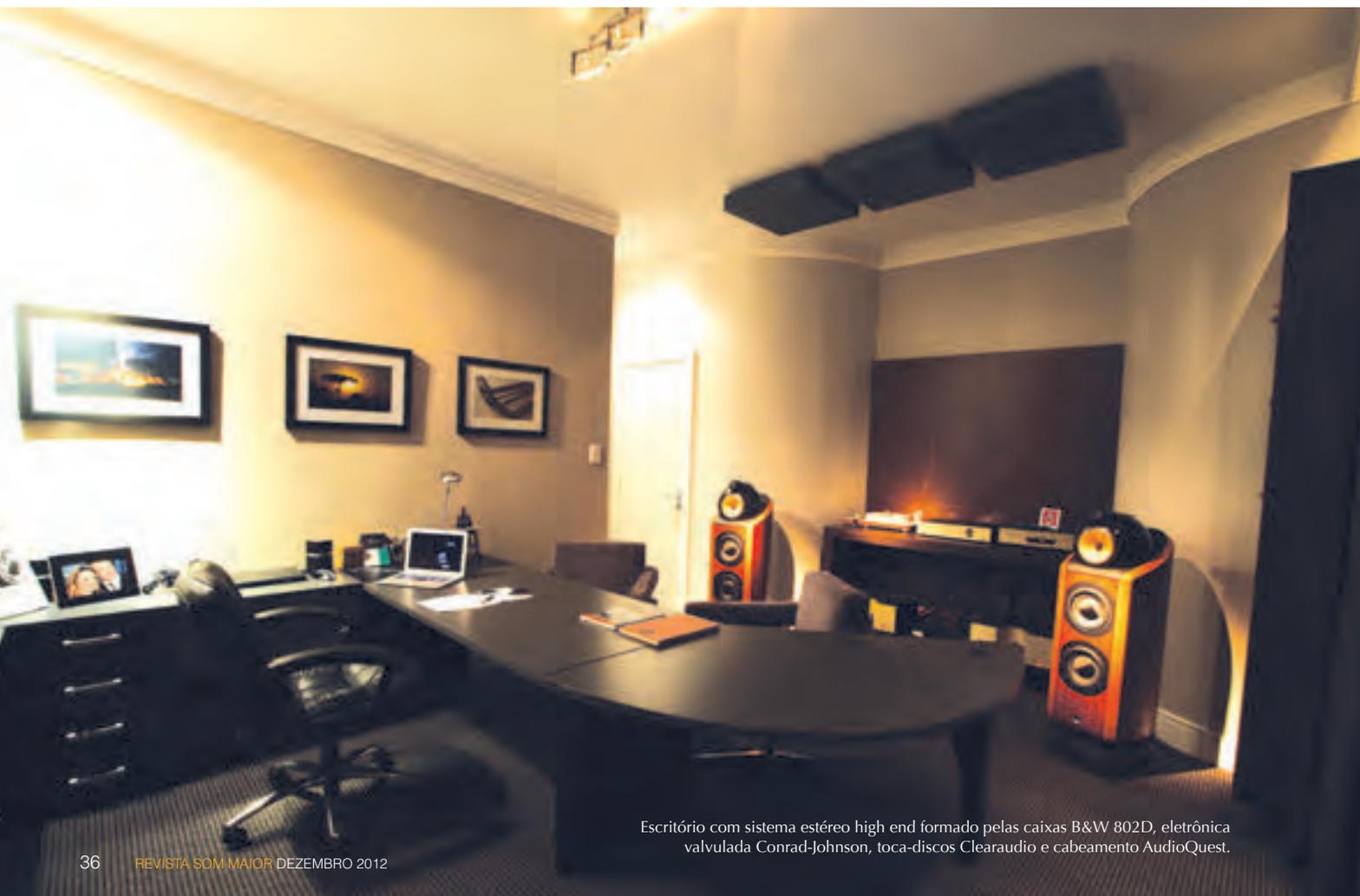
Quando garoto, Mattiolo conta que ficou impressionado com o primeiro aparelho de som comprado por seu pai no ano de 1975, e foi a partir daí que a paixão pela música tocou o menino curioso, que revela algo mais. “Lembro-me até hoje do dia em que ele chegou com um Gradiente Model 126. Fiquei correndo de um lado para outro, literalmente louco. É claro que não podia encostar naquele equipamento, então ficava sentado olhando meu pai gravando fitas cassetes”, conta.

As histórias de Mattiolo não param por aí. O representante comercial da cidade de Xanxerê, em Santa Catari-

na, nos conta uma travessura que também será uma novidade para o Sr. Celso, seu pai.

“Hoje posso contar, pois não vou levar uma surra. Pai, sempre que você saía de casa eu ligava aquele som e apertava todos os botões, ouvia todos os Lps, fitas e emisoras de FM. E, é claro, a todo volume (risos). Acho que foi aí que começou meu encanto pela música”, revela.

Mattiolo visitou em 2006 o showroom da Som Maior e revela que este foi o seu primeiro contato com equipamentos high end. Foi a partir dessa visita que o catarinense decidiu partir para o high end. “Em 2006, pude ter o prazer de ouvir as caixas B&W tocarem e é claro que fiquei encantado. Lembro que ao sair da Som Maior liguei para minha esposa e disse a ela que o lugar despertou meus sentimentos. A caminho de casa fiquei imaginando como seria ouvir naquele sistema as minhas músicas preferidas, as que marcaram minha vida”, revela Mattiolo.



Escritório com sistema estéreo high end formado pelas caixas B&W 802D, eletrônica valvulada Conrad-Johnson, toca-discos Clearaudio e cabeamento AudioQuest.

Sua terapia é a música e mesmo quando o cotidiano toma todo o tempo possível Sandro Mattiolo liga seu equipamento, nem que seja para ouvir uma única canção. A coleção de vinil é extensa e ao ouvir uma simples nota musical sua imaginação ganha asas. “Minha grande paixão com certeza são os discos de vinil, pois consigo me reportar ao mundo do artista, fazer parte daquele palco que marcou história. Eu literalmente sinto meus olhos brilharem e meu peito encher-se de emoção”, comenta.

A solução instalada na residência de Mattiolo é composta por muitos equipamentos B&W distribuídos por três ambientes da casa, que ainda conta com equipamentos de outras marcas, como Classé, Clearaudio, Rotel e outros.

Mas, como todo audiófilo que sempre busca a perfeição, Sandro Mattiolo cita qual será sua próxima aquisição. “É claro que quero um algo a mais, e seu nome é Statement, o toca-discos estado de arte da Clearaudio que imagino foi desenvolvido para fazer parte da minha sala e claro, da minha vida”, completa.

“Sempre que meu pai saía de casa eu ligava aquele som a todo volume e apertava todos os botões”



Nesta foto, sistema de som montado para o filho de 13 anos já conta com caixas B&W, eletrônica Rotel e toca-discos. Na foto acima, Sandro segura um álbum em sua sala principal.





*A sua vida pode  
ser BRAVISSIMA.*

ONENVG11



**BRAVISSIMA**

PRIVATE RESIDENCE

**Taroi**  
INVESTMENT GROUP

**nex** GROUP



O audiófilo Nilson Trella em sua sala de áudio e vídeo composta pela linha B&W 800 Diamond, eletrônica Meridian Reference e Jeff Rowland, projetor de LED SIM2 e cabeamento AudioQuest.



Detalhe da parte traseira da sala de Nilson, com as caixas surround e o projetor dentro do nicho superior.

# A emoção em poder desfrutar de um bom rock

**D**a capital mais gelada do país, Curitiba, nos conta sua experiência com o high end o engenheiro elétrico Nilson Carlos Trella.

Apreciador de diversos estilos musicais, Trella revela que sua paixão pela música não o deixa ser um aficionado por apenas um determinado tipo, mas que um bom rock dos anos 60 e 70, além de jazz, música eletrônica, orquestrada, ambiental, alternativa, clássicos como The Beatles, The Shadows, The Eagles, Alan Parsons, David Foster e Henry Mancini e artistas mais recentes como Diana Krall, Jacintha e Andrea Bocelli fazem parte de sua coletânea musical.

Quando sua tela ganha vida, o engenheiro destaca que adora um filme de suspense. “Tenho especial interesse por filmes de suspense baseados nos livros de Agatha Christie e aventuras ao estilo Indiana Jones”, relata.

Como todo adolescente em busca de sua realização pessoal, as economias do garoto apaixonado por música serviram para comprar os primeiros equipamentos de qualidade. “Lembro-me muito bem de economizar uma ‘graninha’ para comprar algo que fosse diferenciado e melhor. Em termos de equipamentos de melhor qualidade, comecei com as linhas Technics, Akai, Gradiente e JVC. Aliás, eles funcionam até hoje”, brinca Trella.

Ele conta que nos últimos quatro anos sua vida tem girado em torno de seus equipamentos, sempre em busca por bem-estar e por atualizações do sistema, o que gera uma sensação de ansiedade boa, de descoberta de novas emoções. “A ansiedade tem sido uma constante nesses últimos quatro anos, pois desde então venho fazendo upgrades nos equipamentos”, comenta.

O sistema utilizado pelo engenheiro, projetado e instalado pela Revenda Livemax de Curitiba, é frequentemente requisitado, pois sua paixão por música o faz ouvi-lo de quatro a cinco vezes por semana. Nos finais de semana Trella reserva seu tempo para ver filmes em alta definição em seu sistema de home theater, que recebeu um upgrade recentemente. “O último upgrade, quando foi acrescentado o Meridian Reference Digital Surround 861, juntamente com os amplificadores Jeff Rowland, aconteceu em agosto deste ano e, como esperado, causou uma

“Um bom sistema de áudio e vídeo faz com que a pessoa descubra nuances musicais não perceptíveis em equipamentos mais simples.”

excelente impressão”, fala.

O sistema instalado na residência de Trella aceita diversos tipos de mídias, mas a preferência pelo Sooloss é destacada pelo engenheiro. “São utilizados CDs, SACDs, DVDs e Blu-rays, além do Sooloss Digital Media Center da Meridian. Tenho preferência pelo Sooloss devido à sua capacidade de armazenagem de todo meu acervo de CDs, mantendo sempre a qualidade original das músicas”, revela.

Para a execução do projeto, o instalador não precisou se preocupar com o espaço físico. Todos os equipamentos foram selecionados e a solução estudada com base no espaço do local. Com todos os equipamentos instalados, Trella fala que em sua residência é o único realmente apaixonado pelo seu sistema high end, mas que todos da família o valorizam e dele usufruem.

A sensação em poder usufruir desta tecnologia é inigualável, segundo Trella. “Um bom sistema de áudio e vídeo faz com que a pessoa descubra nuances musicais e visuais não perceptíveis em equipamentos mais simples, oferecendo uma riqueza de detalhes e um envolvimento único. Na parte de vídeo, um bom projetor e uma tela de grandes proporções, aliado a um bom processador de áudio/vídeo, trazem a magia do cinema à sua sala”, ressalta.

Quando perguntado se o sonho de adolescente finalmente foi realizado, Nilson Carlos Trella revela, “Posso dizer que minha realização está completa... ou quase! Minha próxima etapa vai ser reformar a atual sala de HT, ampliando-a e instalando materiais acústicos para adequá-la ao nível dos equipamentos que possuo”, finaliza.



## A paixão de chegar perto da perfeição

Como todo bom carioca, que aprecia e vislumbra um mundo fantástico de som, luz e cor, o economista e administrador Marcelo França de Lima fala de seu sistema high end com lágrimas nos olhos e afirma, “Sem dúvida, foi paixão à primeira vista. Sou carioca e respiro música, e quando estava vivendo em Goiânia, montando minha casa, descobri a loja Miami Vídeo, que na pessoa do Sr. Eduardo me proporcionou conhecer uma sala de demonstração muito bem projetada, com equipamentos de primeira linha. Foi naquele exato momento que decidi por investir num sistema high end”, revela. A sua primeira compra foi uma linha da

Marcelo França em sua sala com as caixas da linha B&W 800 Diamond, eletrônica Classé e NAD, toca-discos Clearaudio, projetor SIM2 e cabeamento AudioQuest.



**“Houve, em algum momento, alguém preocupado em mudar o patamar de qualidade de entrega daquilo que todos entendiam como muito bom.”**

B&W e ao retornar à cidade de São Paulo, onde reside atualmente, o administrador chegou à sua configuração atual.

Em seu sistema 5.1 com amplificação e projeção high end rodam todos os tipos de mídia, mas os que mais agradam a França são os vinis e o SACD para áudio e o Blu-ray para vídeo. O administrador revela que ao ouvir um vinil ele é tomado por uma sensação de nostalgia e se deixa levar pela imaginação. “O vinil me dá uma sensação mais nostálgica e uma melhor percepção do posicionamento dos músicos e instrumentos dentro de um estúdio ou num palco”, explica ele. A sua preferência pela mídia Blu-ray se dá pela nitidez

alcançada. “No Blu-ray a imagem é surpreendente, principalmente quando associado a uma alta qualidade de gravação do áudio”, revela. E ainda citando suas mídias preferidas, França fala que o SACD foca na qualidade, na pureza do áudio, numa reprodução que chega muito perto da perfeição, da música real.

Sua história não chega a ser muito diferente da maioria das crianças brasileiras, que desde muito cedo já começam a ter certa admiração pela música. França conta que cresceu vendo filmes e ouvindo músicas e hoje o seu momento de relaxar e esquecer o mundo lá fora é ouvindo em seu sistema high end, suas músicas prediletas e seus filmes favoritos. “Esse hobby me dá uma capacidade de compensar o stress que passamos no nosso dia a dia. Sempre que ouço uma boa música procuro explorar a composição dos instrumentos, os arranjos, a dinâmica e outros aspectos. E quanto aos filmes, prefiro os de estilo policial, aventuras, gangsters e até desenhos animados, sempre suportados por um bom roteiro e com bons atores e diretores”, conta.

O equipamento instalado na residência de França é utilizado duas ou três vezes durante a semana e é sempre apreciado por toda a família nos finais de semana. O economista e administrador conta que esse amor incomum é, por enquanto, apenas seu, mas que sua esposa também desfruta do sistema. “Minha família é pequena. Somos eu, minha esposa e meu filho. Minha esposa acha o sistema muito complicado, mas gosta de usá-lo. Já meu filho de 14 anos, assim que despertou para a música teve a oportunidade de iniciar num sistema high end. Acho que isto fez com que percebesse pouco a diferença entre um sistema tradicional e um de qualidade superior”, completa. Quando questionado sobre a ansiedade em ver o sistema totalmente instalado em sua residência e como foi ouvir pela primeira vez a qualidade extrema em seu ambiente familiar e não mais em uma loja, França revela “Eu nunca imaginei que pudesse existir algo assim. É surpreendente. Daí para frente a ansiedade me dominou e tive que administrá-la estudando mais sobre o que existia disponível no mercado. Quando decidi por investir e ouvi o sistema pela primeira vez não acreditei. Foi uma conquista que valeu a pena”.

A procura por uma nova tecnologia ou por algo que mais se aproxime da perfeição audiovisual faz parte da agenda do administrador, que constantemente volta seu olhar para o mercado e tenta realizar os desejos de quem ama o mundo high end e se encanta com o trabalho dos magos da busca pela satisfação alheia. “A qualidade de áudio e vídeo é incomparável e quando você se aprofunda para tentar entender um pouco mais descobre que houve em algum momento alguém preocupado em mudar o patamar de qualidade de entrega daquilo que todos entendiam como muito bom”, finaliza. 

# Diário Som Maior



O dia a dia da viagem dos Revendedores Som Maior pela Inglaterra, com parada obrigatória nas instalações da Meridian, B&W e estúdios Abbey Road



## Dia 1

### 28/09/2012

Sexta-feira

Aeroporto Internacional  
de Guarulhos

20h30

Fernanda e Eduardo da Miami Home Vídeo (G0), Inácio da Som Maior (SC), Guilherme da Ária Home Theater (RS), Ivete da Som Maior e Alisson da Solução Técnica (MT) no Aeroporto Internacional de São Paulo/ Guarulhos.

A equipe Som Maior começa a encontrar seus parceiros Revendedores para mais uma viagem internacional. Este é o sétimo ano em que a viagem é realizada. Todos os anos o grupo visita a fábrica e o Centro de Treinamento da B&W, em Brighton, e os famosos Estúdios Abbey Road, em Londres; também já foi parte do roteiro a SIM2, na Itália, e a Clearaudio, na Alemanha. Neste ano, pela primeira vez, a Som Maior levou seus Revendedores para conhecer as instalações da fa-

bricante Meridian, em Cambridge.

O clima é agradável e descontraído; vindo de várias cidades, o grupo vai se reunindo. Alguns são parceiros há muitos anos, outros com uma história recente, mas todos com o mesmo objetivo: aprender um pouco mais sobre as empresas que fazem parte do seu dia a dia, criando e desenvolvendo novas tecnologias que possibilitam oferecer o que há de melhor no mundo do áudio e vídeo.



## Dia 2

### 29/09/2012

Sábado

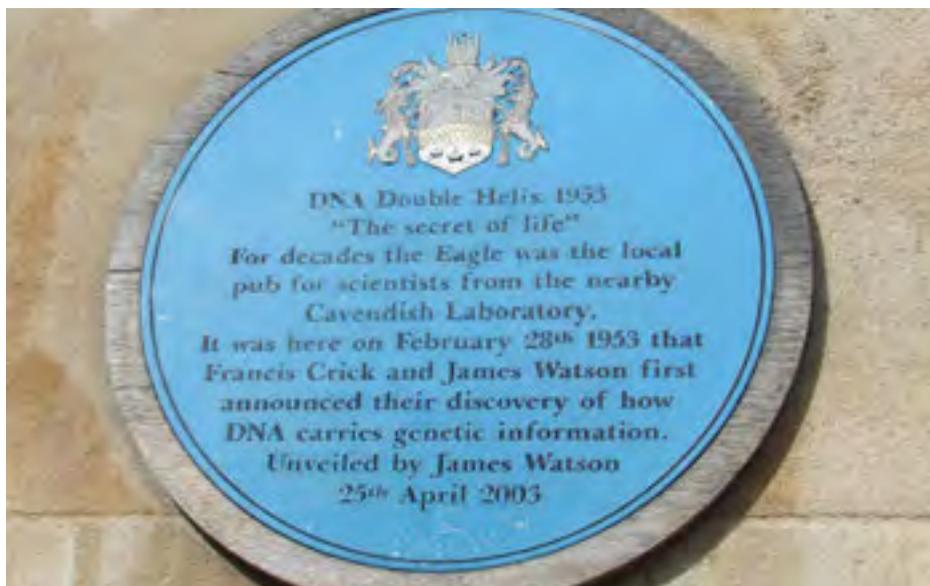
A cidade de Cambridge  
superou as expectativas

Revendedores Som Maior passeando pela cidade de Cambridge, Inglaterra, sede da fabricante inglesa Meridian Audio.

A famosa Universidade, por onde já passaram Isaac Newton e J.J. Thomson (físicos); Charles Darwin (naturalista); John Maynard Keynes (economista); Bertrand Russel (filósofo e matemático) e outros, é considerada uma das cinco melhores universidades do mundo. Não está instalada num prédio - fica espalhada por toda a cidade em vários edifícios de construções majestosas.

A equipe da Meridian preparou várias surpresas, que tiveram início com um jantar de recepção no Crowne Plaza Hotel, durante o qual tivemos a companhia do Martin, diretor de Exportação da empresa. Após o jantar, apesar do cansaço, a cidade convidava para um passeio a pé. Caminhamos tranquilamente e cruzamos com muitos estudantes fantasiados que lotavam as calçadas e barzinhos.

**Dia 3**  
**30/09/2012**  
 Domingo  
 Tour pela cidade



Placa sobre o anúncio da descoberta do DNA, o segredo da vida, que ocorreu no pub "The Eagle".

Domingo, acompanhados novamente pelo Martin e por uma guia espanhola, fizemos um tour pela cidade.

Passamos por ruas estreitas, pubs, restaurantes e cafés. Muitos lugares interessantes, como o Laboratório Cavendish de Física, que nos transportou ao passado e nos fez lembrar dos vários estudantes ilustres que por ali já passaram e o legado que deixaram para a humanidade. O que mais chamou a atenção de todos e que fez todas as máquinas e celulares clicarem, foi o momento em que conhecemos o "The Eagle", um barzinho localizado no centro da cidade, onde foi discutida e anunciada a descoberta do segredo da vida, o DNA. O bar mantém uma placa histórica relatando que James Watson e Francis Crick, durante

suas pesquisas sobre o DNA, usavam o "The Eagle" como um local para relaxar e discutir suas teorias. No teto, você pode ver marcas de cigarro e velas, de militares e aviadores da Segunda Guerra Mundial que ali deixaram suas mensagens e assinaturas.

À tarde, guiados por estudantes locais, fizemos um passeio de *punt* pelo Rio Cam (os *punts* são as gôndolas de Cambridge). Enquanto realizávamos o passeio, era possível respirar a história apenas observando os prédios e construções antigos. Os estudantes, além de remarem esses barcos, atuavam também como guias, mostrando e contando detalhes sobre alguns dos 31 prédios da Universidade e pontes por onde passávamos.



Passeio de "punt" pelo Rio Cam

ONDE TODO DETALHE IMPORTA,  
NÓS TEMOS A SOLUÇÃO.



Projetos personalizados, atendimento com excelência para a necessidade de cada cliente nas áreas de áudio, vídeo e automação de equipamentos e iluminação. Entre em contato conosco e encontre a melhor solução para cada ambiente.



Versão  
Brasileira

áudio, vídeo e automação

Rua Santa Maria do Itabira, 58 – Bairro Sion – Belo Horizonte

31.32275090 comercial@versaobrasileira.com.br

[www.versaobrasileira.com.br](http://www.versaobrasileira.com.br)

# Dias 4 e 5 1-2/10/2012

Segunda e terça-feira  
Treinamento na  
Meridian



Equipe recebe treinamento na Meridian.

A visita à fábrica foi muito comentada. As máquinas e equipamentos surpreenderam pela altíssima precisão. Os processos computadorizados são acompanhados por engenheiros e a parte manual tratada com atenção e delicadeza. A mensagem da Meridian foi entendida por todos: o que o cliente vê é o design e o preço, o que devemos mostrar é a qualidade do produto, o cuidado com que o equipamento é desenvolvido e a tecnologia que garante a fidelidade do áudio.

Fechamos nossa visita a Cambridge com chave de ouro, um jantar no interior do King's College, com a equipe Meridian: Martin McCue, Diretor de Exportação; Richard Hollinshead, Diretor de Engenharia; Lisa Sullivan, Gerente de Marketing; Marco Scialanga, Gerente de Marketing Automotivo e Tim Ireland, Presidente.

O King's College foi fundado em 1441 por Henrique VI e é um dos 31 Colégios que formam a Cidade

Universitária. Mundialmente famoso pelo histórico acadêmico, pela famosa capela (considerada como um dos maiores exemplos da arquitetura gótica inglesa) e pelo seu Coral. Todos os anos, na véspera de Natal, o Festival de Nove Lições e Canções, um serviço desenvolvido especificamente para o Rei pelo reitor da faculdade é transmitido a partir da capela para milhões de ouvintes em todo o mundo. Conhecer o King's College caminhando pelas ruas ou navegando pelo Rio Cam faz você imaginar a dedicação das pessoas que o construíram com tanta perfeição e detalhes. Visitar o interior do King's College, ter o privilégio de entrar em suas salas, ver do alto o dining room (igual à sala de refeições do Harry Potter), e jantar uma refeição deliciosa, acompanhada de bom vinho, em uma sala decorada com bom gosto e sofisticação é simplesmente uma experiência inesquecível e insubstituível.



Alisson (Solução Técnica), José Antonio (Amplitude), Tim Ireland (Meridian), Tunay (Únique), Fabio (Hi Store), Fernanda e Eduardo (Miami), Kahlil (Som Maior), Fábio e Adriana (Euroáudio), Inacio (Som Maior), Rodrigo e Rogerio (Nextt House), Guilherme (Ária), Richard Hollinshead (Meridian), Lisa Sullivan (Meridian), Ivete (Som Maior), Marco Scialanga e Martin McCue (Meridian)

## Dia 6 e 7

### 3-4/10/2012

Quarta e quinta-feira  
Brighton – Visita à B&W

Processo de polimento das caixas acústicas B&W na fábrica de Brighton, Inglaterra.

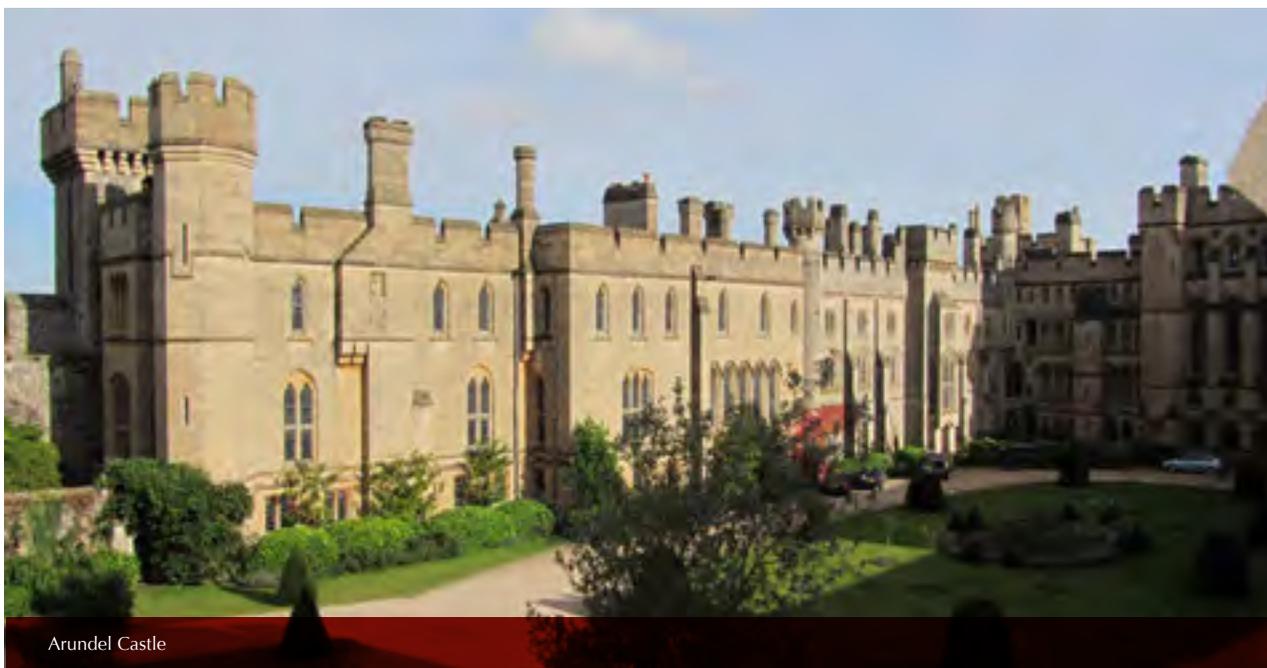


As palestras despertaram muito interesse. Fábio, da Hi Store, e Rogério, da Nextt House, participaram ativamente com várias perguntas, chamando a atenção de todos para detalhes que poderiam passar despercebidos. Outras observações importantes trazidas por Guilherme, Alisson e Fábio da Euro Áudio também provocaram discussões e troca de experiências, com resultados positivos para todos. O interesse pelo processo de polimento dos produtos e o encantamento nas demonstrações de áudio eram visíveis em todos do grupo. Chamava atenção a admiração de todos diante dos gabinetes vazios e foscos, reconhecidos apenas pelo formato das caixas acústicas no início de seu processo manual. Conhecendo os procedimentos, fica fácil entender como a B&W chegou à perfeição em seus produtos. São realizados testes de resistência à luz e à umidade em máquinas que simulam semanas

de exposição ao tempo. Existem pessoas especializadas em lixar determinadas caixas, e quaisquer defeitos que possam aparecer, que para nós não foram visíveis a olho nu, fazem com que o processo seja reiniciado.

Além dos deliciosos almoços e jantares, a B&W nos proporcionou o passeio pelo Arundel Castle, com a agradável companhia da Penny Davis, Coordenadora de Hospitalidade e do Stephen Courtney-Wheatley, Gerente de Suporte de Produtos.

Nosso almoço de quinta-feira foi no George and Dragon Restaurant, localizado no coração da vila de Sussex desde o século XVII, que oferece comida clássica britânica com um toque moderno. O restaurante utiliza basicamente ingredientes locais. Tudo isso cercado pela beleza rural de South Downs.



Arundel Castle

**Dia 8**  
**05/10/2012**

Sexta-feira

Já em Londres, fomos  
conhecer os Estúdios  
Abbey Road.

Estúdio número 2 da Abbey Road,  
o maior de todos, com caixas  
acústicas B&W 800 Diamond.



A visita não é aberta ao público e nosso acesso foi permitido apenas porque a B&W é a única fornecedora de caixas acústicas para todos os estúdios onde são feitas as mixagens e masterizações. O estúdio foi criado em 1931 pela Gramofone Company e ficou conhecido por ter sido escolhido como o local para as técnicas de gravações inovadoras adotadas pelos Beatles, que entre 1962 e 1970 ali gravaram quase todos seus álbuns e singles, inclusive o álbum de 1969, que levou o nome de “Abbey Road” em homenagem aos estúdios. Outras grandes bandas que deram fama ao estúdio foram Pink Floyd e U2.

A foto da capa do álbum “Abbey Road”, de 1969, que mostra os Beatles atravessando a rua na faixa em frente ao estúdio atrai turistas do mundo inteiro, que atravessam a rua em grupo ou sozinhos e tentam reproduzir a foto mítica com perfeição.

Mas... como nem tudo é perfeito, temos que reco-

nhecer que nosso grupo, na hora da foto tradicional, causou um pouco de confusão!

Não levantar expectativas é o segredo para evitar as decepções. Aqui a teoria não funcionou. As expectativas eram grandes e, mesmo assim, foram superadas. Do início ao fim, a viagem foi perfeita. Nossos anfitriões nos trataram como majestades em terras de reis, rainhas e castelos. Além de realizarem nosso objetivo principal, que era conhecer nossas empresas parceiras, saber um pouco mais sobre os processos que dão qualidade aos produtos que vendemos, ainda nos proporcionaram a oportunidade de visitar e conhecer seu país, suas cidades e suas origens. Retornamos com uma bagagem muito grande, que aliada à oportunidade que tivemos nos trouxe novos conhecimentos para o nosso trabalho, enriqueceu nossa cultura e, principalmente, criou um alicerce que servirá para atender aos nossos clientes de maneira ainda melhor. 🎧



O grupo causando confusão na hora da foto.



Uma das salas de mixagem e masterização dos estúdios Abbey Road com caixas da linha B&W 800 Diamond.



ALTO PADRÃO E EXCELÊNCIA EM MÓVEIS SOB MEDIDA.



A Didjurgent é especializada na fabricação de móveis de alto padrão que necessitam de cuidados especiais, como adega de vinhos e home theaters. Todo o processo é minuciosamente estudado e planejado para que fatores como refrigeração, umidificação, luminosidade e isolamento acústico atinjam o mais alto nível de qualidade.

projetos@didjurgent.com.br | (47) 3041-0695 | Blumenau-SC

marcenaria  
**Didjurgent**<sup>®</sup>  
Desde 1937

# O estranho caso das emoções interrompidas

## Segunda parte

Desde o advento do registro sonoro em mídia consumível e do início do seu comércio junto ao público ávido por novidades, aqueles que detinham o controle desse negócio buscaram três coisas que lhes desse uma estabilidade mínima, custando o menos possível e rendendo lucros máximos: manter seu casting de artistas “presos” a longos e complicados contratos; ter a distribuição das mídias a mais ampla possível e, por fim, apresentar ao público consumidor um fluxo contínuo de novidades artísticas e técnicas. Dinheiro, advogados, distribuidores, vendedores e o gerenciamento comercial do empreendimento sempre cuidaram desses elementos do clássico tripé, à excessão do último item: as novidades técnicas.

Quando Thomas Alva Edison propôs o cilindro de cera (mais tarde de celulóide) como mídia, a fragilidade deste frente a um mecanismo de concepção e construção “brutalizada” tornou a perenidade da solução um desafio que ele não soube resolver. No contraponto, em 1908 ele realmente inventou aquilo que hoje conhecemos como microsulco: um cilindro Blue Amberol capaz de oferecer 200 sulcos dentro de uma “janela” de 25,4mm de largura (isto é, 200LPI, o mesmo que hoje conseguimos\*), permitindo 4,5 minutos de voz ou música, a 160rpm. Mais tarde, já nos anos 20, a família Edison proporia um avanço notável sobre a invenção do alemão Emil Berliner que, entre outras “coisinhas” inventou um tipo de motor largamente usado em helicópteros, o disco para gramofone e, de quebra, fundou a Deutsche Grammophon, isto é, a “nossa” DGG, o arqui-famoso selo alemão de música clássica.

Bom, Charles Edison pegou o disco do gramofone e nele aplicou o seu microsulco a 150 LPI e fez o Edison Diamond Disc (Edison DD) que, no padrão standard de 10 polegadas, oferecia 12 minutos de duração por lado. Não somente isso, mas também projetou a agulha de fonocaptor com ponta de formato elíptico – o mesmo shape há muito esquecido que, quase quarenta anos depois, a Ortofon reintroduziria no mercado na sua icônica Ortofon Moving Coil SPU/E.

O Edison DD não “pegou” porque o mecanismo do toca-disco também era impreciso e brutal nas suas 70 gramas aplicadas ao cabeçote horseshoe. A RCA, em 1931-32, também lançou o seu longa-duração, desta vez a 33-1/3rpm, bem menos que os 80rpm dos Edison DD. A rotação 33,33rpm na verdade era o resultado da pesquisa de Joseph P. Maxwell, que trabalhava na toda poderosa Bell Telephone Labs., destinada a uma mídia de longa duração especialmente projetada para longos concertos de música sinfônica. O lançamento da

RCA, chamado de “Victor Program Transcriptions”, não usava a técnica do microsulco, mas sim sulcos com um diminuto espaçamento entre duas trilhas consecutivas do disco. Tanto o microsulco como o uso do “espaçamento apertado” (minha expressão) tinham vários e cabeludos problemas de execução do corte do acetato no torno (lathe). Primeiro, tal espaçamento era controlado em tempo real e por um humano experimentado. Hummmm... Depois, como se tratava de uma operação pra lá de imprecisa, sempre havia a possibilidade do sulco imediatamente subsequente dar uma “furadinha” na parede daquele imediatamente anterior, ou então, pior ainda, como resultado de uma eventual sobremodulação do sinal de entrada, o sulco seguinte simplesmente atravessava/cruzava duas vezes um pedacinho da trilha imediatamente anterior. É necessário ter sempre em vista que as gravações nos acetatos ocorriam em tempo real (mais tarde chamadas de Direct Cut), havendo, portanto, margens razoáveis para o erro, e isso era prejuízo em tempo e dinheiro na forma mais exata da expressão.

Finalmente, para completar o cargueiro da égua, o lançamento dos Victor Program Transcriptions e seus players (que, à época custavam o preço de um automóvel de boa qualidade) colidiu de frente com a segunda onda da Crise de 1920. Apesar de todos os percalços técnicos e de momento, a RCA manteve durante algum tempo uma barragem de anúncios em publicações destinadas aos ricos Classe AA. Ela perdeu rios de dinheiro e acabou jogando a toalha. Após isso, quase duas décadas se passariam, com a indústria fonográfica apenas no feijão-com-arroz do 78rpm de shellack. Mas...

Naquela época, em que a cartada tomada parecia ser aquela final, a Alemanha, então a nação tecnologicamente mais avançada do planeta, precisava preservar todos os avanços tecnológicos (patentes, desenhos, maquinários, formulações químicas e processos industriais) obtidos nas últimas três décadas pelos seus engenheiros e cientistas. Para tal, os alemães, tentando preservar o que fosse possível para o inevitável pós-guerra de nação vencida, haviam projetado e construído bunkers nos subsolos das fábricas e centros de pesquisa, capazes de suportar bombas arrasa-quarteirão e incendiárias. Tais bunkers tinham, porém, uma característica especial. Sabendo que o grosso da tropa dos G.I. Joes aliados e dos soviéticos “libertadores” era constituída por cidadãos comuns, isto é, pouca elite e uma enorme horda de pessoas com um intelecto pouco superior a analfabetos-funcionais, eles desenharam esses abrigos com a característica de auto-destruírem seu conteúdo no caso do inimigo tentar abrí-los

\* Este parece ser o limite máximo para a prensagem da resina vinílica com garantia de qualidade. Tal limite, portanto, está ligado à prensagem do disco, mas não ao corte dos acetatos. Todavia, existem os trabalhos do brasileiro Nilo Sérgio, da gravadora Musidisc ...

sem conhecer o segredo de como corretamente fazê-lo. Muito se perdeu quando um aliado “Zé Arruela” qualquer tentou abrir “na marra” tais abrigos. O Estado-Maior Aliado, ao tomar conhecimento do que ocorria, suspendeu essa operação em todas as regiões ocupadas. Agora a ordem era outra: tornou-se obrigatório capturar e convencer técnicos, engenheiros e cientistas inimigos da maravilha que seria trabalhar para os vencedores. Havia também o interesse nos artefatos e processos inventados pelos alemães e diretamente aplicáveis no dia-a-dia de qualquer “guerrinha” futura que, é claro, sempre seria – de novo – absolutamente necessária. Saiba, portanto, que Peenemunde, a base de lançamento das bombas V2, nunca foi um caso isolado. Entre esses processos havia aquele do jamming (interferência eletrônica). O Reich havia construído, como contramedida aos raids noturnos, vários transmissores e antenas de transmissão de tal potência,



Acima, apenas a parte do transporte de fita do gravador/reprodutor AEG Magnetophon type K4. No topo, Ten. John T. “Jack” Mullin (1913–1999) durante a Segunda Grande Guerra (cedida em cortesia por Eve Mullin Collier).

peculiaridade e eficiência que obliteravam a aviônica dos aviões bombardeiros de longa distância dos aliados. Isto porque durante a guerra os ingleses haviam criado o airborne radar para guiar os bombardeiros de longo alcance aos seus alvos nos raids noturnos.

Mas havia um porém: já se sabia que os eleitores estadunidenses e do Reino Unido eram absolutamente avessos ao acolhimento de qualquer membro do grupo técnico que havia colaborado com o Terceiro Reich.

Assim, tomou-se a decisão de formar um comitê internacional entre os EUA e o Reino Unido. O FIAT Program (Field Intelligence Agency, Technical Program) tinha o baixo propósito de oficializar a pilhagem irrestrita de todo conhecimento técnico alemão disponível através de bucaneiros tecnicamente bem versados em diferentes áreas do conhecimento e travestidos de oficiais da inteligência de seus respectivos exércitos. É exatamente neste ponto que nossa história recomeça.

Aquartelado na Inglaterra de 1943 a 1944, um certo oficial usariano, o tenente John T. “Jack” Mullin (1913–1999), bem versado em eletrônica e então no vigor das suas 29 primaveras, foi incumbido de aperfeiçoar os radares aliados de solo, bem como aqueles de bordo. Sendo vespertino, ele varava as noites nos laboratórios da R.A.F (Força Aérea Britânica) em Farnborough, tendo como companhia a rádio BBC. Porém, ela britanicamente encerrava suas transmissões às 24h em ponto. Apreciador de música erudita, ele vasculhava o dial e, vez-por-outra-em-sempre topava com uma emissora alemã qualquer transmitindo excepcionais concertos ao vivo.

Até aqui no Brasil era possível colher comentários nos jornais e mesmo na revista Seleções do Reader’s Digest sobre o “maluco” do Hitler, que obrigava orquestras sinfônicas inteiras a se deslocar para os diferentes rincões da Alemanha em plena guerra e, ainda por cima, fazia os infelizes músicos trabalhar dia e noite, na base do 24/7.

O tenente Mullin sabia que não eram usados playbacks, fossem ele produzidos utilizando gravadores de fio de aço, ou discos de shellack, porque o áudio era soberbo, full-frequency, sem distorções e também sem os ruídos “prick-prack” dos discos de shellack. Outrossim, os concertos eram looongos, sem as costumeiras interrupções. Um mistério que valeria uma futura pesquisa particular.

No verão de 1944 o jovem tenente foi incumbido de montar um laboratório de pesquisa na Paris recém-liberta para fazer uma seleção e prévia reengenharia das montanhas de equipamentos eletrônicos capturadas do Reich. Seus relatórios deveriam ser entregues diretamente ao Signal Corps estadunidense e à Allied Intelligence (isto é, à FIAT). À parte sua pesquisa militar em eletrônica e aviônica ele descobriu, por acaso, que os alemães, já em 1942, haviam executado em Berlim os primeiros testes de transmissão e recepção civil de música em FM!!

No monturo eletrônico também constavam curiosos

AEG Tonschreibers [Office Dictation Machines / Dita-cartas] e alguns AEG Magnetophons K4.

Para encurtar muito a comprida história do caminhar dos eventos envolvendo Jack Mullin, este acabou por bater os quatro costados em Bad Nauheim, um bucólico e tranquilo retiro para tratamento de enfermos localizado a 72 Km ao norte de Frankfurt. Nas suas andanças em busca do equipamento que produzia o jamming ele acabara topando com um oficial do Exército Britânico, um certo tenente. Spickelmeyer que, por sinal, também era um melômano em tempo integral dos clássicos ... sempre os clássicos a empurrar a tecnologia para frente. Conversa vai, conversa vem, Spickelmeyer pergunta a Mullin se este gostaria de ouvir música em alta-fidelidade usando máquinas AEG Magnetofon semelhantes, mas diferentes, daquelas que ele conhecia. Décadas depois, em uma entrevista, Mullin não somente se lembrava do convite que, aliás podia ter um sentido dúbio, mas também de que essa foi a primeira vez que ouvia a expressão 'High-Fidelity', exatamente com o sentido usado pelo oficial britânico.

O equipamento estava instalado no retiro para os enfermos. Ali Spickelmeyer pediu em alemão a um técnico local para pegar algumas fitas e colocá-las nos gravadores AEG ali presentes. Já no início da reprodução o envelope tonal se mostrou nítido, claro e fiel, como nunca Mullin tinha ouvido em música reproduzida: a banda passante do envelope sonoro era praticamente idêntica àquela do ouvido de um humano adulto; o ruído de fundo das gravações era inexistente (para os padrões da época) e a distorção, bem, esta também era inaudível (ídem). Porém, mais que tudo, mesmo a 77cm/seg (30.3 i.p.s.) a duração de um carretel de fita era de cerca de 22 minutos e uns quebrados! Estava solucionado o mistério dos músicos que trabalhavam no regime de 24/7!!!!

Todavia, mais perturbado ainda ele ficou quando, ao examinar os esquemas da eletrônica do gravador AEG ali presente, percebeu que aquelas máquinas em nada diferiam daqueles outros Magnetofons - agora por ele chamados de 'low-fidelity' - exceto quanto à natureza do bias aplicado às fitas durante o processo de gravação do sinal de áudio: em vez de uma corrente de CC como sempre se fizera nos gravadores de fio de aço magnetizável, ali era aplicado um sinal de CA ultrasônico, de valor igual a 40kHz ou mesmo de frequências ainda mais altas!

Ora, se isso era verdade, então ele poderia modificar os demais Magnetofons Low-Fi que estavam ao seu dispor no laboratório em Paris!

De "queixo caído", ele sabia exatamente o que aquele engenho podia significar nas mãos das pessoas certas. Ali mesmo, ele perguntou ao técnico alemão se podia levar umas 50 fitas, todos os esquemas, dois AEGs K4 Hi-Fi completos e ainda lotes de componentes extras para as máquinas, incluindo cabeçotes de reposição - um "rapa" geral! Nenhum problema, ele ouviu do técnico. Para completar o cargueiro da égua ele e outros "espertos" (Richard Ranger, John Her-

bert Orr e alguns piratas, amigos ou simplesmente seus conhecidos) embalaram e despacharam para suas residências amostras e lotes inteiros de fitas magnéticas e dos produtos químicos fundamentais para sua produção fora da Alemanha!

Rigorosamente falando, os Magnetofons, HiFi ou não, mais suas fitas magnéticas de papel jamais foram engenhos 'top secret' para o Terceiro Reich. Segundo a estética simplista do Führer, convinha ao povo alemão ter prazer em ouvir boa música com alta qualidade sonora, desde que, claro, provinda de autores não-judeus e esteticamente aprovada pelo Estado.

Estética à parte, Mullin iria descobrir ainda, para seu estu-  
por, que em 1943 já existiam Magnetofons de dois canais (2 Kanal Aufnahme) e fitas estereofônicas em HiFi neles produzidas. Infelizmente, a maior parte de tais registros sonoros foi destruída durante os raids noturnos dos bombardeiros Aliados. Porém, os registros que sobreviveram hoje podem ser ouvidos no YouTube (um local deveras democrático) ou em uma coleção de CDs editada pelo selo japonês Opus Kura.



Estação transmissora e receptora alemã transportável e completa, consistindo de um transmissor/receptor Tipo-K e de um gravador de fita Tonschreiber Modelo B.

## High fidelity / Alta-Fidelidade

O termo 'high fidelity' consta como tendo sido criado nos anos 1920 por alguns fabricantes de rádio receptores e fonógrafos da então nascente indústria de eletrônica de consumo. Essa expressão de marketing tinha então o sentido de diferenciar tais produtos, que obtinham uma reprodução sonora "perfeita", dos produtos de massa dos demais fabricantes. O verdadeiro e atual sentido do termo 'high fidelity' somente passou a ser usado por engenheiros e consumidores de áudio nos anos 30 e na segunda metade da década de 40, com os avanços significativos ocorridos com a introdução da gravação em fita magnética e de uma nova e revolucionária técnica para o corte das matrizes em acetato.

Porém, o uso comum somente foi massivamente exposto à expressão quando a revista Life Magazine de 15 de junho de 1953 a usou pela primeira vez no artigo 'The Hi-Fi Bandwagon', que falava sobre um novo hábito: ouvir música em alta-fidelidade. Em tradução livre, 'bandwagon' também pode ser descrito como uma nova/crescente "mania popular".

Finalmente, após 1956~1958, o termo passou a ser genérico e aplicável a todos os componentes eletroeletrônicos (como amplificadores, alto-falantes, toca-discos e toca-fitas) destinados a formar um todo capaz de reproduzir música com uma alta qualidade de registro e/ou reprodução sonora.



Se ouvirem tais registros, garanto-lhes que, como Mullin e eu mesmo, vocês também ficarão de "queixo caído"!

De volta aos EUA, Mullin e os demais flibusteiros lutaram muito durante quase três anos para convencer a indústria do entretenimento da viabilidade técnica e econômica do engenho. Todavia, vencida a desconfiança verificou-se que seu uso reduzia em muito os custos de produção e permitia oferecer ao público um trabalho fonográfico de melhor qualidade; viabilizava projetos em locação remota, antes impossíveis para o artista; melhorou dramaticamente a qualidade do áudio na captação dos diálogos, produção de efeitos sonoros e o próprio registro da trilha sonora na indústria cinematográfica; viabilizou em definitivo as pequenas emissoras automa-

tizadas em FM; e, claro, finalmente, possibilitou a chegada dos discos de vinil no formato microsulco / Lp® através da Columbia em 1948.

Rigorosamente falando, o Lp® nunca foi uma invenção, mas sim o costurar de muitos e muitos retalhos técnicos dispersos aqui e ali. Todavia, a "massa crítica" nunca teria ocorrido se aos tais retalhos não se juntasse o AEG Magnetofon K4 Hi-Fi e duas invenções usanianas. Esse todo, agora somado, catapultou a indústria fonográfica, possibilitando, de quebra, novos avanços que nos deliciam no dia-a-dia. Mas esta é uma nova história que vai ficar para a sequência do artigo!

Agora vou tomar água bem geladinha em copo de cristal que minha boca está seca de tanto falar! ☺



À esquerda, em foto de época, uma unidade Ampex 200 completa em operação nos estúdios da Capitol Records, na icônica Capitol Tower, em Hollywood, CA. Na outra foto, Jack Mullin (à esquerda) e Murdo McKenzie, um dos executivos do superstar Bing Crosby. O apoio econômico e o prestígio foram fundamentais para a aceitação do gravador open-reel/reel-to-reel. Atrás de ambos, dois AEG Magnetofon K4 completos (transporte de fita + eletrônica).

# Um nome, Uma marca.

O DJ que virou empreendedor do mercado audiófilo dá nome a uma das mais importantes revendas do país

Quando a música começou a fazer parte de sua vida, Luciano Julião já sabia exatamente o que gostaria de seguir como profissão. Aos 14 anos de idade o futuro executivo animava festas de amigos e parentes com seus gravadores de fita de rolo Akai M6 e M7, ainda valvulados. Posteriormente, vieram o M8 da Akai e outros da Crown, Revox, Thorens e outros equipamentos. Como um bom DJ, Julião pesquisava constantemente revistas e artigos de música para estar atualizado e seguir em paralelo com o mercado fonográfico nacional e internacional. “Nunca deixei de assinar revistas e ficar atualizado no que foi o meu hobby por muitos anos”, relata.

Quando se recorda de seus sonhos ambiciosos na adolescência, Julião fala como almejava o mercado audiófilo. “Sempre dei consultorias sem ganhar nada, numa época em que também não existiam instaladores ou profissionais da área.

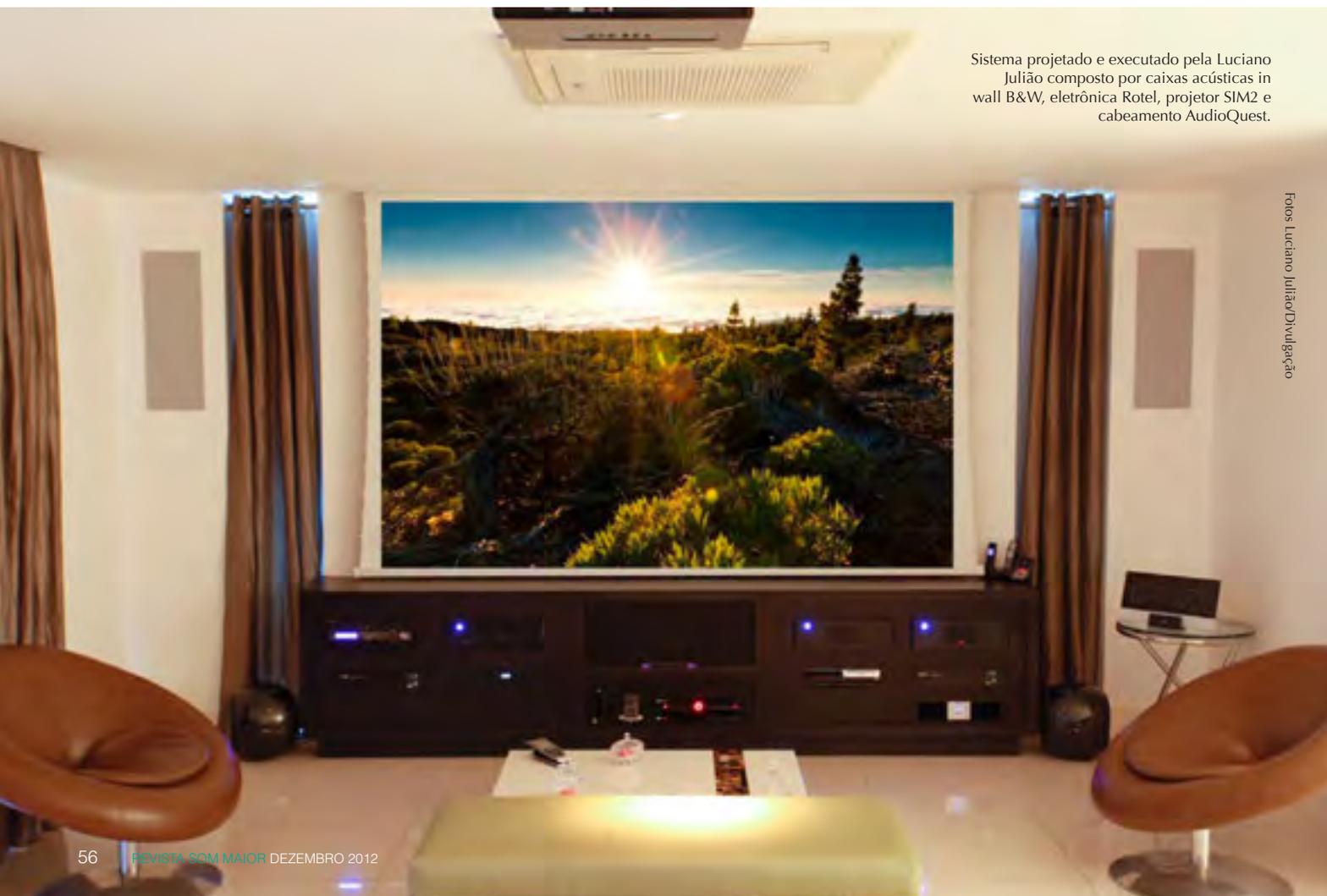
Mesmo com uma fábrica de plásticos, que era uma

obrigação e necessidade, há quase 20 anos passei a fazer instalações profissionalmente, já que o número de pessoas a me solicitarem serviços era constante. Meu sonho sempre foi trabalhar com aquilo que mais gostei e gosto na vida, a música”, comenta.

A revenda, que está próxima de completar duas décadas, iniciou suas atividades devido ao conhecimento técnico de Julião, e foi por esse conhecimento que o executivo viu a hora de profissionalizar suas virtudes.

A Luciano Julião já executou cerca de 1.500 projetos nesses anos de estrada, e a solidificação no mercado de áudio, vídeo, automação, iluminação, câmeras por IP, telefonia, redes e projetos é o grande objetivo de seu proprietário, que conta qual o segredo do sucesso. “O conceito básico é um atendimento rápido e eficaz sempre. Não importa se a instalação tem um mês ou quinze anos, a média de atendimento ao cliente é de 45 minutos e sempre no mesmo dia da solicitação. Para isto, contamos com uma equipe técnica própria, ajudantes, motoristas e moto-

Sistema projetado e executado pela Luciano Julião composto por caixas acústicas in wall B&W, eletrônica Rotel, projetor SIM2 e cabeamento AudioQuest.



Fotos Luciano Julião/Divulgação

“Meu sonho sempre foi trabalhar com aquilo que mais gostei e gosto na vida, a música.”  
Luciano Julião





boys para agilizar e poder realizar um trabalho diferenciado. Quando um aparelho apresenta defeito, emprestamos outro de igual qualidade para que o cliente não fique nem um dia sem poder usufruir das suas horas de tranquilidade e prazer” relata.

Para satisfazer aos desejos dos clientes, denominados por Julião como “os mais exigentes de São Paulo”, a revenda possui os equipamentos mais atuais do mercado devido à constante atualização de sua equipe. “Nosso trabalho tem sido estar junto aos distribuidores em qualquer situação, quer seja atualização, seminários, visitas aos fabricantes, como já fizemos na Inglaterra, Itália, Alemanha e Estados Unidos em fábricas como as da B&W, da SIM2 e da Clearaudio, e constantes atualizações”, destaca Julião.

E para enfatizar a qualidade técnica de sua equipe, Julião destaca que sua experiência serviu de aprendizado para seus colaboradores. “No início, eu mesmo fazia as instalações com um electricista e um ajudante, e fui ensinando e formando os profissionais no decorrer do tempo. Não temos um funcionário sequer, e nunca tivemos, que tenha trabalhado em outra empresa do nosso ramo de atividade. Isto faz com que os profissionais permaneçam conosco por muitos anos”, destaca Julião.

Como todo início, o empreendimento idealizado por

Julião foi ganhando corpo ao longo dos anos e já conta com um número respeitado de clientes e, principalmente, de marcas. “A marca mais vendida e cujos produtos poderiam ser chamados de nossos carros-chefes é a B&W, um ícone e uma marca que qualquer cliente deseja. Receivers, processadores e amplificadores NAD, Rotel e Classé são uma constante em nossos orçamentos. Além desses, os cabos da AudioQuest, desde os mais simples, como CAT6, até os mais sofisticados HDMI, os projetores da SIM2, o sistema de automação Savant (Apple base) com as câmeras por IP, além de alguns produtos brasileiros, como as telas da Projetelas, da Gaia e da Ava//Projecta, também fazem parte do nosso portfólio”, finaliza Julião.

Para o próximo ano a revenda Luciano Julião já aguarda os avanços tecnológicos prometidos pelo mercado, para sempre atender ao cliente em primeira mão. “Esperamos que o mercado em 2013 seja melhor do que em 2012. Os planos são os de sempre, ou seja, manter o crescimento e continuar aprimorando o atendimento ao cliente. As novas marcas vêm sempre através dos distribuidores e, portanto, uma das novidades será o projetor M.150 da SIM2, um modelo 3D com tecnologia LED que não utiliza mais lâmpada. Hoje já vendemos um modelo com LEDs, mas que não é 3D”, finaliza Julião. 



## Bem-vindo ao espetáculo High End

Venha conhecer o **Espaço Nautilus**, uma sala única em Goiânia. Ela possui 35 m<sup>2</sup> e é equipada com a mais alta tecnologia de som. Sincronia, perfeição e alta tecnologia a serviço da emoção e prazer. O espaço possui caixas acústicas **B&W Nautilus Original** e projeto de acústica assinado pela **Walker Storyh Design Group**.

[www.miamihomevideo.com](http://www.miamihomevideo.com)  
Fone: 62 3255.9474  
Av. T63 N° 933 - Goiânia-GO

**MIAMI**  
HOME VIDEO

# Dos corredores de uma pequena loja de áudio à vice-presidência da B&W

Chris Browder conta sua trajetória vitoriosa

**A** paixão pela música teve início muito cedo e, desde criança, o eterno vice-presidente da B&W Group America já sabia aonde queria chegar profissionalmente. Nascido em Nova Iorque e criado na Califórnia, Browder conta que sua infância foi maravilhosa devido à educação que recebeu de seus maiores exemplos de vida, seus pais. “Tive uma infância muito boa e acho que a melhor razão para isso foi que meus pais eram muito felizes e se amavam muito, o que tornou essa infância muito feliz”, comenta. Ao anunciar sua aposentadoria, após ficar 25 anos na B&W, o executivo lembra como foi a reação de amigos e clientes. “Muitas pessoas ficaram surpresas quando anunciei minha aposentadoria, pois pensavam que eu era mais jovem.” Chris Browder brinca com sua idade, mas não a revela. “Sou mais velho do que aparento”, comenta sorridente.

Quando adolescente, além da paixão pela música seus hobbies eram o golfe, as viagens para a praia com a família, leitura e filmes. O executivo conta que sempre entrava em qualquer brincadeira ou atividade. “Quando era menino eu participava de todos os jogos costumeiros”, relata. Como exemplo de vida, Browder fala emocionado de seu pai, que era editor e um grande formador de opinião. “Diria que meu modelo em termos de ser uma pessoa de qualidade, que as pessoas admiram e respeitam, seria meu pai. Ele foi um grande homem. Era editor por profissão, tinha duas ótimas carreiras e era um líder inspirador e mentor para dezenas e dezenas de pessoas em San Diego, na Califórnia”, diz.

Durante os 25 anos que esteve na B&W, Browder destaca que entrou e saiu no mesmo cargo, algo difícil de acontecer nos dias de hoje. “Acho interessante observar que mantive o mesmo cargo de Vice-Presidente Executivo da B&W da América do Norte durante todos esses 25 anos. Neste cargo, minhas responsabilidades foram principalmente nas áreas de vendas e marketing na América do Norte e de estar envolvido no desafio do desenvolvimento de produtos, que era o que eu mais gostava”, conta.

Sua vida profissional começou depois de formado, quando aceitou a oportunidade para ser vendedor em uma

loja de áudio. “Meu primeiro emprego, logo que saí da universidade, foi em uma loja de áudio, por ter sido o primeiro que me foi oferecido e que considerei ser interessante. Naquela época, eu adorava música e achei que se tinha que vender alguma coisa, então seria relativo a uma área em que eu tivesse algum interesse. E foi assim que teve início minha carreira”, relata Browder.

Antes de entrar na B&W, Chris Browder assumiria, aos 22 anos de idade, sua primeira cadeira como executivo na empresa Analog Digital Systems. “Fui vice-presidente muito jovem de uma empresa chamada ADS – Analog Digital Systems – que na época era uma das principais marcas de caixas acústicas da América do Norte, e por lá fiquei durante sete anos. Com o passar dos anos, a empresa acabou

perdendo uma fatia considerável de mercado para empresas do low end, como a Boston Acoustics e a Polk e, no mercado high end, principalmente para duas empresas cada vez mais conhecidas, ambas da Inglaterra, a KEF e a B&W”, comenta.

“As pessoas ouvem hoje mais música do que jamais fizeram anteriormente devido à comodidade de coisas como o iTunes e outras formas de entrega digital”,

Chris Browder

Com a queda de produção da empresa ADS, Browder recebeu o convite para trabalhar na B&W, antes sua concorrente. prontamente o desafio foi aceito e, a partir daquele dia, sua vitoriosa carreira ganhou o pontapé inicial. “Devido ao fato da ADS estar perdendo sua posição no mercado, da mesma forma como um treinador de futebol ou de basquete é demitido quando seu time está caindo um pouco, foi exatamente isso que aconteceu comigo. Quatro dias depois, tive a sorte de ser-me oferecido um cargo que acabei ocupando por 25 anos. Talvez seja interessante observar que durante meus primeiros anos com a B&W eu provavelmente obtive um crédito maior do que merecia da forma como as coisas eram percebidas pelos revendedores e por outras pessoas da indústria. Isso se deu não apenas pelo sucesso da B&W, mas também pelo rápido declínio da ADS, o que não foi necessariamente verdade, embora esta associação tenha sido feita por muitos observadores da indústria. Talvez valha a pena mencionar que nunca desejei particularmente ser o CEO ou o presidente da B&W, e penso que tive a oportunidade de fazer exatamente isso. Porém, eu gostava dos meus papéis de atuação no marke-

ting, nas vendas e no desenvolvimento de produtos, e não estava interessado nas operações, finanças e outros aspectos. Por isso, contratamos outras pessoas para esses cargos e sempre fiquei na vice-presidência”, comenta Browder.

Durante esse longo período na B&W, os êxitos alcançados pelo executivo são comemorados como metas cumpridas. “Minha realização mais importante foi criar e manter por muitos anos a reputação favorável na indústria e no mercado que é até hoje desfrutada pela B&W e, mais especificamente, sinto muita satisfação por algumas das minhas contribuições realizadas durante esses anos no desenvolvimento de produtos”, relata. O executivo ainda se lembra de sua primeira meta cumprida. “A primeira foi o estabelecimento, ou melhor, o restabelecimento da Série 800 quando lançamos a 801 em 1987, que se tornou rapidamente muito conhecida na categoria de topo de linha. Ela foi a primeira caixa acústica dinâmica a ser considerada como Classe A pela revista Stereophile e realmente transformou a percepção a respeito da nossa empresa - de fabricante de bons produtos para produtos excelentes e de uma das melhores para talvez a melhor no segmento”, comemora.

A trajetória de conquistas na B&W faz de Browder um dos executivos mais inspiradores dos últimos tempos no segmento. O produto preferido de Browder é lembrado com muita descontração. Mais um sucesso alcançado que ele relata com satisfação. “Diria que meu produto favorito de todos os tempos foi a 801. Para mim, isso é algo muito sentimental. Após 25 anos eu ainda as tenho na minha sala de estar, e ela foi um produto chave para a criação de toda a reputação que conseguimos manter até hoje. Além disso, consegui convencer a empresa a aumentar sua produção de cones Kevlar para tornar possível seu uso na categoria de melhor relação custo/benefício – a Série 600.” Browder fala como funcionava a linha de produção da empresa e as conquistas alcançadas. “Nós produzíamos apenas alto-falantes midrange em uma quantidade de cerca de 250 peças por semana, e aumentamos essa produção para mais de 6 mil por semana. Hoje, é claro, nossa produção é da ordem de centenas de milhares por ano. Quando lançamos a primeira linha 600 com cones de Kevlar em 1996, nosso negócio global nessa categoria triplicou e tenho muito orgulho por ter dado essa contribuição.”

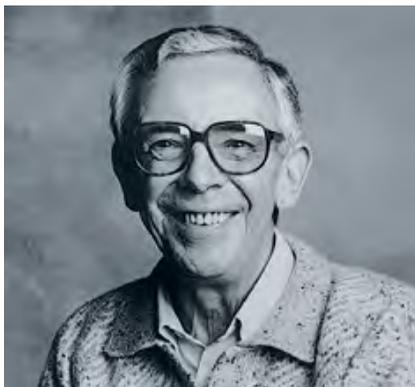
As histórias de sucesso não param por aí e o executivo lembra cada feito como motivo de orgulho. “Outra coisa de que tenho orgulho em termos de desenvolvimento de produtos é que fui designado para preparar a ficha de produto para aquilo que se tornaria a nova Série 800. Nós sabíamos que precisávamos ter uma sucessora muito respeitável para a Série 800 existente. Os preços resultantes foram maiores do que eu espera-



Foto Chico Maurenite

Chris Browder ao lado de uma das obras-primas da B&W, a Nautilus Original, em uma das salas de demonstração da Som Maior.

### 3 momentos na carreira de Chris Browder



Chris entrou na B&W em 1987, mesmo ano do falecimento do fundador John Bowers.



A série 600, agora na quarta geração, em 1991.



Em 1998, lançamento da série Nautilus 800.

Fotos B&W/Divulgação

va, mas foram rapidamente aceitos pelo mercado por serem justificados plenamente pelo desempenho dos produtos”, comenta.

Chris Browder conta que esse caminho de sucesso foi traçado juntamente com Joe Atkins, proprietário da B&W. “Joe é certamente a pessoa mais inteligente que conheci na indústria do áudio e também o mais trabalhador. Seu trabalho, sua capacidade de julgamento e sua habilidade em manter a B&W em uma sólida posição financeira foram os grandes responsáveis pelo sucesso da empresa”, comenta.

Browder lembra de um grande amigo que o ajudou no início de sua carreira - Frank Reed - um dos fundadores e que permaneceu como CEO da Boston Acoustics até seu falecimento. “Mencionaria Frank Reed, que além de ser um bom amigo foi meu mentor no meu início de carreira. Foi ele quem me encorajou a aceitar o cargo na B&W”, lembra.

Quando perguntado sobre os equipamentos que o executivo possui para apreciar suas mídias, Browder revela que duas grandes marcas se alternam entre as soluções que possui, e fala ainda de sua Matrix 801.

“A caixa acústica que tenho há muitos anos em minha casa é a Matrix 801 Série 2, que foi especialmente modificada e resultou na edição de oitavo aniversário da 801, que foi lançada no início da década de 90 e que foi uma precursora da Série 3. Minha eletrônica tem se alternado entre produtos da Rotel e da Classé, como seria de se esperar, e hoje tenho em minha nova casa em Miami Beach as caixas XT4 e um arquivo de trinta e cinco mil músicas gravadas sem perdas (lossless) que tenho o prazer de possuir”, conta. Como amante da boa música, o executivo é admirador do rock clássico e conta que em seu iPod é o que mais tem ouvido recentemente.

“As pessoas ouvem hoje mais música do que jamais fizeram anteriormente devido à comodidade de coisas como o iTunes e outras formas de entrega digital”, diz.

Um mercado bastante observado por Browder é o brasileiro, o qual destaca juntamente com o mercado russo e do Oriente Médio. Seus olhares para mercados emergentes eram constantes, pois a construção global de marca, sempre estudada pelo executivo, foi a chave de seu sucesso. Diz ainda que sempre torceu pelo crescimento do mercado brasileiro, considerando-o mais importante por ir ao encontro da filosofia da B&W. “Vejo o mercado brasileiro como um dos principais devido à qualidade dos nossos distribuidores, como a Som Maior, que compartilham da visão da B&W e, na verdade, da minha própria visão”, comenta Browder.

Quando o assunto é aposentadoria e o que fazer nessa nova caminhada, o bem-humorado executivo americano diz: “Tenho muitas formas de recreação de que eu gosto e que estou praticando agora, e pretendo assim continuar pelo resto da vida. Meus sonhos são basicamente de continuar a ter a felicidade que tenho e fazer tudo que posso para ajudar meus dois filhos a alcançar a felicidade em suas vidas”, finaliza. 🎵



Detalhe do falante de Kevlar das caixas acústicas B&W.

sua vida mais confortável em um clique

para automação residencial  
& home theater, pense hifi



HOME THEATER  
**hifi**

Rua Pernambuco, 2269, Madson Plaza, Pituba  
Telefone: (71) 3248-2505 | 3240-6911

# A nossa versão brasileira

As mais famosas marcas do mundo high end em um projeto arrojado e com um toque brasileiro

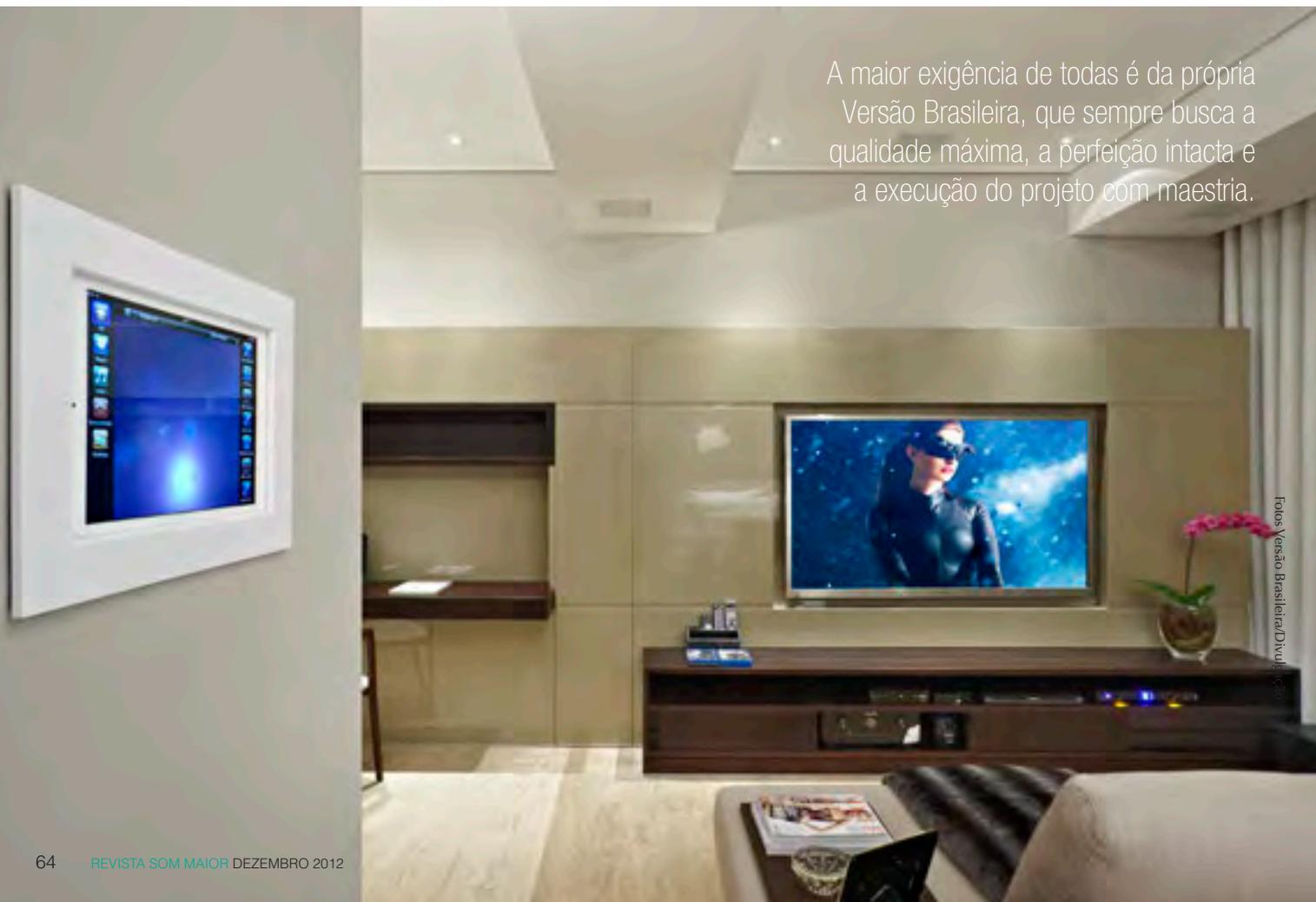
**A** arquitetura, o design, o conforto e o requinte são requisitos e princípios básicos para agradar aos mais exigentes clientes do mercado mundial. Quando se observa em algum programa televisivo as ideias colocadas em prática por um profissional da área de arquitetura ou algum designer de interiores, muitos ficam maravilhados com as soluções apresentadas e temos a sensação de que somente em países como o Canadá ou os Estados Unidos temos profissionais competentes e gabaritados. Com os desafios que a tecnologia coloca diante dos arquitetos, engenheiros e decoradores brasileiros, podemos dizer que possivelmente somos sim, o povo número um em apresentar soluções para qualquer ocasião. Como diz o ditado, damos o nosso jeito, a nossa cara, a nossa brasilidade, apresentando ao mundo a nossa versão brasileira.

O projeto em pauta, executado pela empresa mineira Versão Brasileira Áudio, Vídeo e Automação, foi feito

na cidade de Belo Horizonte em uma cobertura de um apartamento. Segundo Carlos Eugenio Bacha Fernandes, engenheiro e diretor comercial da Versão Brasileira, a solicitação do cliente foi de ter um espaço para reunir a família e amigos aos finais de semana e poder desfrutar da melhor qualidade sonora e visual possível, com muito conforto e a praticidade da automação. Além da exigência principal, o cliente solicitou automação da iluminação deixando a equipe à vontade para a escolha dos equipamentos de áudio e vídeo.

O ponto de partida do projeto foi dado no segundo andar da cobertura, com todos os equipamentos conectados a uma central multimídia. "Foi colocado um home theater no segundo andar, onde também fica o espaço gourmet e uma piscina. Foi ainda instalado um home theater na suíte master e TV nos quartos dos três filhos, todos ligados a uma central de 4Tb e ainda som ambiente em seis zonas da casa", cita o engenheiro Carlos Eugenio.

A maior exigência de todas é da própria Versão Brasileira, que sempre busca a qualidade máxima, a perfeição intacta e a execução do projeto com maestria.





Home Theater principal com caixas acústicas da B&W CM Series e eletrônica modular Rotel.



Carlos fala que o trabalho da arquiteta Andrea Bureto ajudou a sintonizar os equipamentos com o ambiente, praticamente não havendo dificuldade alguma para sua execução. “A Andrea Bureto nos ajudou bastante, com um trabalho feito de maneira que os aspectos técnicos combinassem bem com as soluções estéticas sugeridas. E no tocante à acústica do ambiente, ela foi amortecida através do uso de cortinas, sofás e tapetes. Uma sintonia perfeita”, ressalta.

Os equipamentos escolhidos para a realização do projeto do sistema de som do home theater foram caixas acústicas da conceituada marca inglesa B&W, amplificadores com a assinatura da Rotel, projetor com tela de 92 polegadas e uma TV de 65 polegadas, enquanto que o sistema de automação foi feito com equipamentos da Lutron e da Savant. Todas as marcas são mundialmente respeitadas e algumas delas líderes no mercado mundial. Quanto à automação, que a pedido do cliente deveria colocar tudo na palma da sua mão, toda a residência pode ser acessada remotamente via iPad ou iPhone.

Na solução instalada, tudo pode ser acessado pelo

Mac Mini do proprietário e, através do Apple TV, podem ser vistos seus shows e filmes favoritos. Com toda a tecnologia envolvida e entregue nesse projeto, Carlos fala que a maior exigência de todas é da própria Versão Brasileira, que sempre busca o máximo em qualidade e perfeição e a execução do projeto com maestria, pois o melhor marketing da empresa é o cliente. “Nosso objetivo é vender soluções”, afirma. A Versão Brasileira conquistou, em 2010, um dos prêmios mais importantes do segmento em evento realizado pela Savant System, empresa americana especializada em automação residencial. O referido prêmio foi na categoria “Best Worldwide On-Screen Display Control Installation” pelo ambiente “Sala de Cinema”, idealizado para a Casa Cor Minas Gerais 2009 (decoração assinada pela arquiteta Andréa Ker Bacha). Além disso, a empresa mineira foi apontada como melhor revendedora dos produtos Savant fora dos EUA, competindo com similares de países como Canadá e Nova Zelândia.

O projeto é uma concepção de Carlos Eugenio Bacha Fernandes, com arquitetura de Andrea Burato. 

# Esqueça as regras

Criatividade

Agilidade

Liderança

Experiência

Interatividade

comunicação  
360°

Esqueça as regras. Abandone seus mitos. Chegou a hora de romper todos os paradigmas e impor um pacto de liberdade com o seu pensamento. Nosso negócio é fazer comunicação de verdade, por isso conhecemos a fundo nossos clientes, planejamos com ousadia e criamos com excelência para colocar a sua marca em um novo patamar. Conheça o nosso trabalho, acesse [portfolio.zquattro.com](http://portfolio.zquattro.com).

PROPAGANDA • INTERNET • PROMOÇÃO • EVENTOS • BRANDING • DESIGN • MARKETING DIRETO • IMPRENSA • CONSULTORIA

47 3025.1904 [www.zquattro.com](http://www.zquattro.com)

**Z** **Quattro**  
marketing & comunicação



Phantom 500 Fly - Divulgação.

## 50 pés em alto e bom som

Sistemas de áudio high end agregam ainda mais emoção a bordo de um barco de 50 pés

O som das ondas torna-se ainda mais agradável de ser apreciado quando acompanhado por uma trilha sonora de alta qualidade. Estamos falando de soluções de áudio high end para embarcações.

Para transformar esta novíssima Phantom 500 Fly, de Joinville (SC), em um excelente ambiente de som marítimo, a equipe da Som Maior projetou e executou a instalação de um sistema de áudio, vídeo e automação de alta performance, em um projeto com atenção total voltada para manter a sofisticação e a classe, além de preservar a aparência original da embarcação.

O barco, com plataforma móvel, grande cockpit, fly bridge, três camarotes e dois toaletes, recebeu um projeto totalmente customizado e agora navega com os melhores equipamentos disponíveis no mercado, das marcas NAD, Rotel, B&W e JL Audio Marine, que apresentam tecnologia

capaz de oferecer a realidade sonora mais pura possível para o uso marítimo. Todos os equipamentos instalados nas áreas externas do barco, como subwoofers, alto-falantes e amplificadores foram especialmente projetados para os ambientes marítimos, com proteção contra a corrosão provocada pela maresia e a exposição aos raios UV.

No espaço externo, o Phantom 500 Fly recebeu um amplificador JL Audio M 4500, um amplificador JL Audio M 1700, dois pares de alto falantes JL Audio M 770 e um subwoofer JL Audio M 101B5, que proporcionam ao seu proprietário e convidados o prazer de desfrutarem da total liberdade de navegar mar a fora acompanhados de excelente qualidade sonora.

Já na parte interna, um Receiver Rotel RSX 1550, um Blu-ray NAD T 557, um sistema de caixas acústicas B&W MT-50 (frontais, traseiras e subwoofer) e uma TV LCD de

Neste ambiente tudo soa bem,  
resultando em um grande  
espetáculo sonoro a bordo.



Vista do salão interno com caixas acústicas  
B&W M-1 e receiver Rotel.

## Equipamentos utilizados

### Área interna

- 1 receiver Rotel RSX 1550
- 1 Blu-ray NAD T 557
- 1 sistema de caixas acústicas B&W MT-50 (frontais, traseiras e subwoofer)
- 1 TV LCD de 32" retrátil

### Área externa

#### Proa:

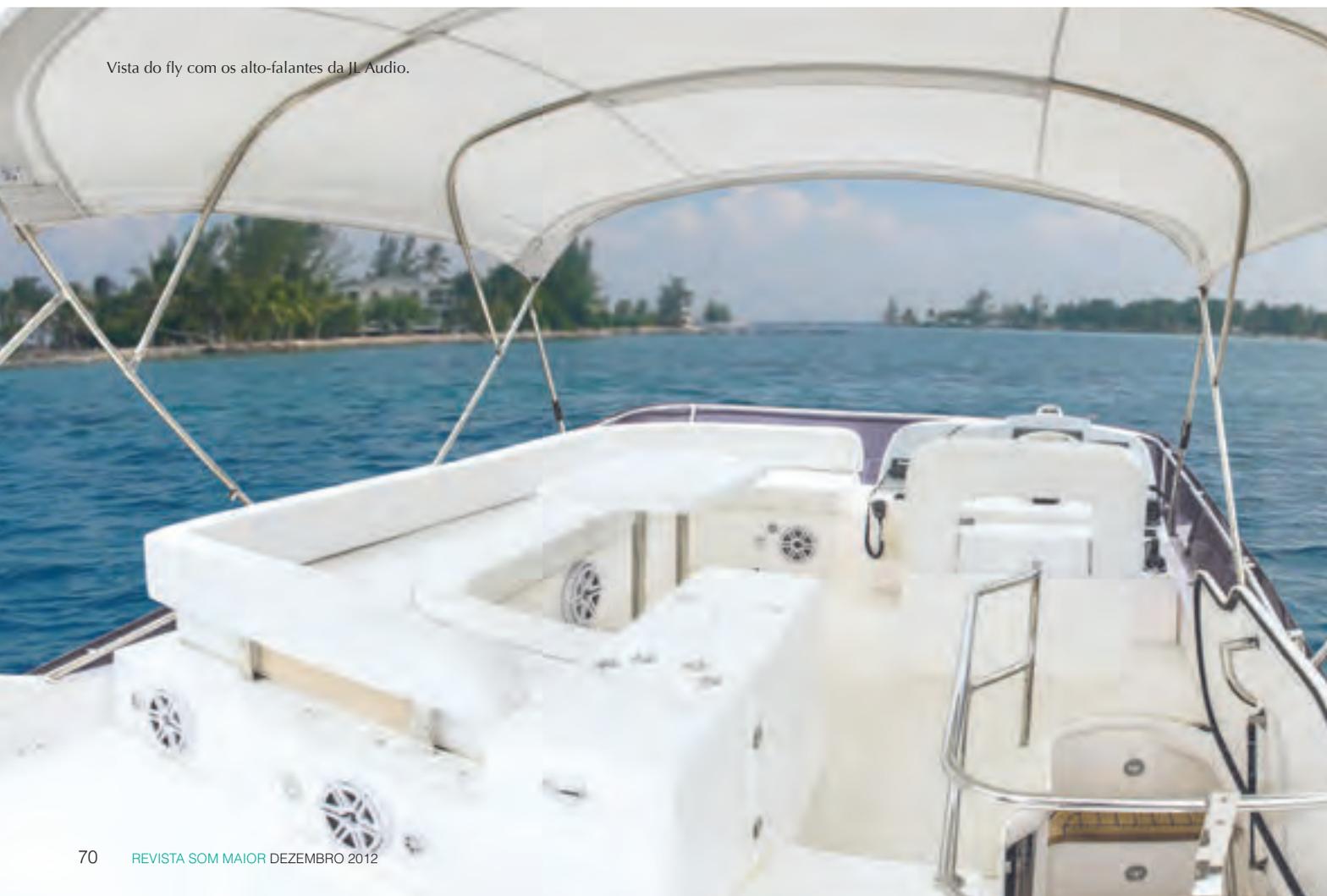
- 1 amplificador JL M 4500
- 1 amplificador JL M 1700
- 2 pares de alto falantes JL Marine M 770
- 1 subwoofer JL Marine M-101B5

#### Fly:

- 1 amplificador JL M 4500
- 1 amplificador JL M 1700
- 2 pares de alto-falantes JL Marine M 770
- 1 subwoofer JL Marine M-101B5



Vista do fly com os alto-falantes da JL Audio.





Sala e cabine de comando da Phantom 500 Fly.

32' retrátil completam a solução, oferecendo aos proprietários e convidados o melhor ritmo a bordo.

Outro importante fator presente neste projeto foi a instalação de cabos de alta qualidade, ideais para obter o máximo de aproveitamento de todos os equipamentos. As marcas escolhidas foram AudioQuest e JL Audio, que possuem uma linha de cabos específicos para uso em embarcações. É importante lembrar que a utilização de cabos sem a devida blindagem e qualidade pode interferir muito negativamente no resultado final do sistema. E, é claro, igual atenção foi dedicada a uma grande preocupação dos clientes: o isolamento acústico do ruído provocado pelo motor do barco e pelo impacto do casco na água, que sem essa medida acabaria interferindo na qualidade da experiência de ouvir um sistema high end.

Assim, pode-se afirmar que nesse ambiente tudo soa bem, conforme uma perfeita sinfonia, onde cada nota é reproduzida com a melhor performance, resultando em um grande espetáculo sonoro a bordo.

Um excelente investimento, com ótimo custo-benefício, representando de 2 a 3% do valor do barco, mas que, podemos afirmar, proporciona 100% de emoção em alto mar. 🎵

Na parte interna, sistema B&W.  
Na proa, sistema JL Audio.



# Lado E(moção)

No ano passado, passei bastante tempo em casa. Aproveitei pra observar algumas pérolas da natureza, como a melodia dos pássaros, e me esbaldar na delícia que é compartilhar momentos com os animais de estimação, dia a dia ao nosso lado, com tanta fidelidade. Abracei algumas revisões de texto, reportagens avulsas e fiz um curso de tear mandálico! Mesmo prestigiando a dança dos fios em meio às cores, inventei de fazer uma mandala diferente, desenhando e pintando (coisa que já tinha visto) sobre um velho objeto em desuso que tinha nos confins de casa: um vinil. Anônimo, pois, confesso que não me lembro de qual artista era, mas, com certeza, nenhum que prestigiasse. Mesmo não sendo uma adoradora desses objetos, eu não teria coragem de camuflar uma lembrança. Não aquelas especiais escondidas nas capas quadradas guardadas por tantos anos no balcão da sala de jantar, inesquecíveis...

Nessas quase duas décadas de abandono na gaveta, minha imaginação fértil poderia afirmar que Julio Iglesias, Oswaldo Montenegro, Sandra de Sá, Gal Costa e Roberto Carlos tornaram-se amigos. E, ano a ano, foram disputando espaço com a Turma do Balão Mágico, o Trem da Alegria, Carrossel, o timbre e a trupe da “Rainha dos Baixinhos”. Na memória, vêm ao palco as danças solitárias – mas divertidas – embaladas pela voz de Claudia Ohana em “Quero que vá tudo pro inferno”, direto do LP da “Rádio Corsário: o som da galera Vamp”. Sim, aqui se entrega o berço na década de 1980, assim como algumas das predileções musicais familiares.

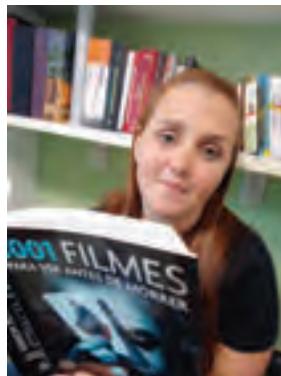
É engraçado como o vinil mexe com a gente só de olhar. Envoltos em capas majestosas, tão cheias de possibilidades perante a timidez dos CDs, os discos trazem vivacidade até nas letras garrafais dos encartes. Esse fascínio pode ser, sim, apenas saudosismo de quem resgata e esparrama coisas guardadas em cima da cama; mas pra muita gente a devoção é coisa séria. Perpetuam-se colecionadores por todos os cantos, pessoas que mantêm viva a cultura do vinil. Uma corrente que resiste à enxurrada das mais diversas tecnologias sonoras. São aqueles que, só de imaginar a vibração provocada pelo toque da agulha nas ranhuras da superfície negra, já começam a ficar com água na boca. É a magia de um som mais pulsante, aveludado, real. A certeza de uma excelência na qualidade sonora. A admiração por todo o ritual da modelagem. Peças que se encaixam no altar da adoração.

Há quem afirme que a paixão pelo vinil fique às

margens do embate entre os universos analógico e digital. O apreço pelo formato de gravação quase septuagênio parece mais uma questão de busca pessoal pela impecabilidade do som, uma magnitude entre essência sonora e um ouvinte exigente, uma atração individual, atemporal. Em plena era digital, alguns DJs não abrem mão dessas relíquias, que tiveram seus anos dourados do fim da década de 1940 à despedida dos anos 1980. Contam que esse símbolo mor da música nasceu usando como base uma resina produzida a partir de secreções de inseto. O disco de vinil foi se aprimorando e conquistando cada vez mais espaço até vir a popularização dos CDs na década de 1990, ofuscando um pouco desse brilho – o que não impediu que continuasse sendo fabricado. Hoje, muitos artistas estão (re)lançando seus álbuns em LP. Segundo a Revista Rolling Stone, registros do Mercado Livre (loja de e-commerce mais acessada do Brasil) e da comScore Networks sinalizaram que a venda de vinis no Brasil no primeiro semestre de 2012 cresceu 30% (média de 2 mil por mês), posicionando-o como o segundo formato mais popular no site – à frente do DVD e do Blu-Ray, atrás apenas do CD.

Romantismos à parte, simpatizantes ou obcecados, os apreciadores de vinil são fiéis à roupagem original das trilhas sonoras que conduzem os mais diversos gostos e induzem às mais plenas emoções. O movimento espiral na vitrola dá vida a uma completude sonora com características marcantes, que desperta a preferência por algo único, individualmente fabricado.

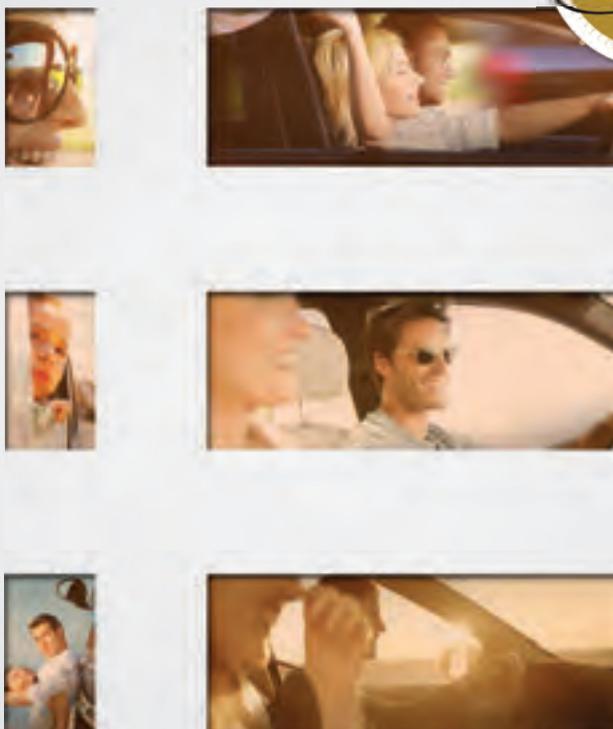
(É, depois de escrever isso tudo, não vai ter jeito. O negócio vai ser preservar algumas dessas relíquias de infância que já estavam no corredor da morte por aqui – e, por que não, reservar espaço para um belo novo toca-discos...).



Fernanda Lange é jornalista, em Joinville.  
fernandalange.jor@gmail.com

## PELA FRENTE, NOVOS CAMINHOS. PELO RETROVISOR, LINDAS HISTÓRIAS.

Ousadia é reinventar novos caminhos.  
Direção certa é olhar para trás e perceber  
que fez parte de grandes histórias. É por motivos  
assim que a rede de concessionárias Eurobike  
foi eleita como empresa de Visão de Futuro  
no Guia Época Negócios 360°.



# Eurobike



## ANUNCIANTES:

## ÁRIA

R. Padre Chagas, 147 CJ 1101  
Porto Alegre/RS - Tel: (51) 3222-0043  
ariaht@ariaht.com.br

## DUARTE'S

R. Desembargador Aguiar Valim, 206  
São Paulo/SP - Tel: (11) 3842-6270  
raulduarte@raulduarte.com.br

## EURO AUDIO

R. Dr. Carlos de Carvalho, 695 – Batel  
Curitiba/PR - Tel: (41) 3333-1003  
euroaudio@euroaudio.com.br

## EURO BIKE

Av. dos Bandeirantes, 1729 – Vila Olímpia  
São Paulo/SP - Tel: (11) 3627-3082  
eurobike@eurobike.com.br

## HI-FI ÁUDIO E VÍDEO

R. Pernambuco, 2269 Ed. Madson Plaza  
L. 1B – Pituba  
Salvador/BA - Tel: (71) 3346-3489  
hifi@hifiht.com.br

## HIFI CLUB

R. Pe José Menezes, 11 - Luxemburgo  
Belo Horizonte/MG - Tel: (31) 2555-1223  
carlos@hificlub.com.br

## LIVEMAX

Al. Dr. Carlos de Carvalho, 1441 – Batel  
Curitiba/PR - Tel: (41) 3322-5050  
vendas@livemax.com.br

## LUCIANO JULIÃO

R. Levotti Grotera, 98 – Morumbi  
São Paulo/SP - Tel: (11) 3758-0797  
gabriela@juliao.com.br

## MARCENARIA DIDJURGEIT

R. Rudolfo A. Kucker, 65 – Ponta Aguda  
Blumenau/SC - Tel: (47) 3326-0695  
didjurgeit.ltda@terra.com.br

## MIAMI HOME

Av. T-63 esquina com T-4, 933 – Setor  
Bueno  
Goiânia/GO - Tel: (62) 3255-9474  
miamivideo@brturbo.com.br

## SCHAEFER YACHTS

Rod. BR 282, Km 18, 18.500 – Aririú  
Palhoça/SC - Tel: (48) 2106-0001  
hemerson.diniz@schaeferyachts.com.br

## SOLUÇÃO TÉCNICA

R. Major Gama, 950 – Centro Sul  
Cuiabá/MT - Tel: (65) 3624-0422  
comercial@solucaotecnica.com.br

## TAROIÍ BRAVÍSSIMA

R. 2.870, 100 Sala 1 – Centro  
Baln. Camboriú/SC - Tel: (47) 3361-0110  
helenat@taroi.com.br

## VERSÃO BRASILEIRA

R. Santa Maria do Itabira, 58 – Sion  
Belo Horizonte/MG - Tel: (31) 3227-5090  
recepcao\_vb@versaobrasileira.com.br

## XTRON

R. Normandia, 66 – Moema  
São Paulo/SP - Tel: (11) 2348-1300  
marcos@xtron.com.br

## Z/QUATTRO

R. Itaiópolis, 695 Casa 76 – Saguacu  
Joinville/SC - Tel: (47) 3025-1904  
contato@zquattro.com

## REVENDAS:

## ALAGOAS

HOME DIGITAL  
Av. Fernandes Lima, 1513 S. 307 – Farol  
Maceió/AL - Tel: (82) 3311-9838  
homedigital@homedigital.com.br

## BAHIA

HI-FI ÁUDIO E VÍDEO  
R. Pernambuco, 2269 Ed. Madson Plaza  
L. 1B – Pituba  
Salvador/BA - Tel: (71) 3346-3489  
hifi@hifiht.com.br

## HOME SOM

R. Anísio Teixeira, 161 Shopping Boule-  
vard, Lojas 15-16 - Itaigara  
Salvador/BA - Tel: (71) 3347-1988  
homesom@homesom.com.br

## CEARÁ

HOME SOUND  
R. Livreiro Edesio, 588 - Dionisio Torres  
Fortaleza/CE - Tel: (85) 3257-2032  
homesound@gmail.com

## DISTRITO FEDERAL

KALU IMPORTS  
SHS QI 09/11 Bloco E, Lojas 11 e 59 –  
Lago Sul  
Brasília/DF - Tel: (61) 3248-0401  
adm@kaluimports.com.br

## PROTEC

SGCV Sul Lote 22 Loja 228 2º piso Casa  
Park Shopping  
Brasília/DF - Tel: (61) 3234-0392  
protec@protecaudiovideo.com.br

## ESPÍRITO SANTO

INTERCINE HOME  
R. Elias Tommasi Sobrinho, 274 Loja 6  
Shopping Vitória Decor  
Vitória/ES - Tel: (27) 3324-9361  
intercinehome@intercinehome.com.br

## GOIÁS

MIAMI HOME  
Av. T-63 esquina com T-4, 933 – Setor  
Bueno  
Goiânia/GO - Tel: (62) 3255-9474  
miamivideo@brturbo.com.br

## MATO GROSSO

SOLUÇÃO TÉCNICA  
R. Major Gama, 950 – Centro Sul  
Cuiabá/MT - Tel: (65) 3624-0422  
comercial@solucaotecnica.com.br

## MATO GROSSO DO SUL

UNIQUE HT  
Rua da Sequoia, 340 - Jardim Flamboyant  
Campo Grande/MS - Tel: (67) 9277-4999  
tunay@uniqueht.com.br

## MINAS GERAIS

HIFI CLUB  
Pe. José Menezes, 11 – Luxemburgo  
Belo Horizonte/MG - Tel: (31) 2555-1223  
carlos@hificlub.com.br

## VERSÃO BRASILEIRA

R. Santa Maria do Itabira, 58 – Sion  
Belo Horizonte/MG - Tel: (31) 3227-5090  
recepcao\_vb@versaobrasileira.com.br

## PARAÍBA

HI FI HOME THEATER  
Av. Maranhão, 500 - Dos Estados  
João Pessoa/PB - Tel: (83) 3214-7706  
hifi@hifihometheater.com.br

## PARANÁ

EURO AUDIO  
R. Dr. Carlos de Carvalho, 695 – Batel  
Curitiba/PR - Tel: (41) 3333-1003  
euroaudio@euroaudio.com.br

## LIVEMAX

Al. Dr. Carlos de Carvalho, 1441 – Batel  
Curitiba/PR - Tel: (41) 3322-5050  
vendas@livemax.com.br

## RIO DE JANEIRO

ARNALDO MENIUK  
R. Uruguaiana, 10 Sala 1909 – Centro  
Rio de Janeiro/RJ - Tel: (21) 2507-5885  
vendas.amaldomeniuk@gmail.com

## AUDIO EXCELLENCE

Estr. da Barra da Tijuca, 1636 – Bloco E  
Loja D  
Rio de Janeiro/RJ - Tel: (21) 2429-9010  
vendas@audioexcellence.com.br

## RIO GRANDE DO SUL

ÁRIA  
R. Padre Chagas, 147 CJ 1101  
Porto Alegre/RS - Tel: (51) 3222-0043  
ariaht@ariaht.com.br

## DESCONZI

Av. Angelo Bolson, 467 - Medianeira  
Santa Maria/RS - Tel: (55) 3028-0110  
atendimento@desconzi.com.br

## G3 FANTONI ÁUDIO E VÍDEO

R. dos Andradas, 132 - Vila Rosa  
Novo Hamburgo/RS - Tel: (51) 3035-3785  
contato@g3fantoni.com.br

## SMARTBUILD

R. Alvares Machado, 10 – Petrópolis  
Porto Alegre/RS - Tel: (51) 3333-1712  
atendimento@plasmacenter.com.br

## RONDÔNIA

HIGH TECH  
Av. Carlos Gomes, 2581 – São Cristóvão  
Porto Velho/RO - Tel: (69) 3224-7000  
vendas@htv.com.br

## SANTA CATARINA

SCHIEL  
R. Frei Rogério, 95 – Centro  
Porto União/SC - Tel: (42) 3522-3186  
loja@schiel.com.br

## SOM MAIOR

R. João Pessoa, 1381 – América  
Joinville/SC - Tel: (47) 3472-2666  
sommaior@sommaior.com.br

## SÃO PAULO

AMPLITUDE HT  
Av. Dr. Heitor Penteado, 904  
Jardim Nossa Senhora Auxiliadora  
Campinas/SP - Tel: (19) 3255-1766  
jantonioclaro@terra.com.br

## AUTOMUNDI

Av. Professor João Fiusa, 1136 - Alto da  
Boa Vista  
Ribeirão Preto/SP - Tel: (16) 3632-6064  
l.pompei@automundi.com.br

## CINEMA 1

R. Gustavo Maciel, 24-53 Pça. Portugal  
(Zona Sul)  
Bauru/SP - Tel: (14) 3227-1010  
claudia@cinema1.com.br

## DAGSOM

R. João Cachoeira, 1731 - Itaim  
São Paulo/SP - Tel: (11) 3044-4552  
sac@dagbrasil.com.br

## DUARTE'S

R. Desembargador Aguiar Valim, 206  
São Paulo/SP - Tel: (11) 3842-6270  
raulduarte@raulduarte.com.br

## F&amp;M

Av. República, 702 – Centro  
Marília/SP - Tel: (14) 3454-2274

fm@fmaudiovideo.com.br

## HI STORE

Rua Padre Almeida, 450 – Cambuí  
Campinas/SP - Tel: (19) 2121-2323  
hi-store@hi-store.com.br

## HOME SYSTEMS

R. Generosa Bastos, 3485 Loja 1 -  
Redentora  
São José do Rio Preto/SP  
Tel: (17) 3235-2015  
contato@projetoautoma.com.br

## IMAGIC

Dr. Thirso Martins, 100 Cj. 101 - Vila  
Mariana  
São Paulo/SP - Tel: (11) 5081-8888  
contato@imagicmultimedia.com.br

## IMPORTS BR

R. Prof. Pedreira de Freitas, 937 – Tatuapé  
São Paulo/SP - Tel: (11) 3854-8188  
vendas@importsbr.com.br

## INTEGRA

Av. São Gabriel, 149 Cj.703/4/5 – Itaim  
São Paulo/SP - Tel: (11) 3078-3378  
douglass@integramidia.com.br

## JOY4YOU

R. Uruana, 116 Ibirapuera  
São Paulo/SP - Tel: (11) 5572-3222  
glaucaia@hometech.com.br

## LUCIANO JULIÃO

R. Levotti Grotera, 98 – Morumbi  
São Paulo/SP - Tel: (11) 3758-0797  
gabriela@juliao.com.br

## NEXTT HOUSE

R. Inhambu, 1293 - Moema  
São Paulo/SP - Tel: (11) 2348-9907  
contato@nextthouse.com.br

## OGURI

R. Pe. Carvalho, 771 Pinheiros  
São Paulo/SP - Tel: (11) 3037-7120  
alexandro@oguri.com.br

## SAX HI FI

Pç. Nove de Julho, 23 Casa 1 - Centro  
Sorocaba/SP - Tel: (15) 3221-5896  
contato@saxhifi.com.br

## XTRON

R. Normandia, 66 – Moema  
São Paulo/SP - Tel: (11) 2348-1300  
marcos@xtron.com.br

## SERGIPE

IHOME/MEMPHIS  
R. Duque de Caxias, 264 - São José  
Aracaju/SE - Tel: (79) 3231-4609  
comercial@ihomeaudio.com.br

## DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO:

## SOM MAIOR

R. João Pessoa, 1381 – América  
Joinville/SC - Tel: (47) 3472-2666  
sommaior@sommaior.com.br

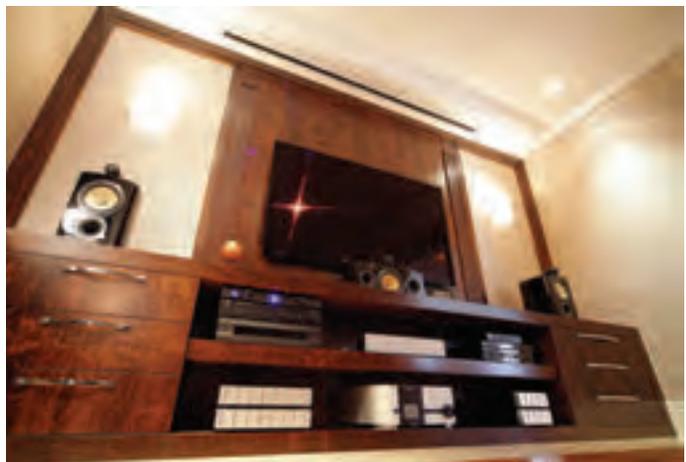
# Viva hoje mesmo uma experiência **ÁRIA**.

Você merece vivenciar o inusitado, com os projetos da Ária você experimenta uma sensação única de entretenimento e bem-estar, usufruindo o que há de melhor em áudio, vídeo e automação.

Faz mais de treze anos que a Ária é especialista em elaborar e executar projetos que proporcionam uma experiência única, dando a você a sensação de estar em um cinema no conforto da sua própria casa.



**ATENDIMENTO COM HORA MARCADA**



**livemax**  
Automação e Cinema Residencial

Revenda Diamante em Curitiba