

Adamson no Brasil

Evento apresenta os seus equipamentos

A Sotex reúne, em Belo Horizonte, donos de empresas de sonorização para apresentar equipamentos da Adamson. Foram três dias de palestras e demonstrações.

Miguel Sá
miguel@backstage.com.br

Escutar, testar, mexer. Isso foi o que donos de empresa de sonorização e técnicos de som do Brasil inteiro puderam fazer para explorar os equipamentos da Adamson. O evento ocorreu entre os dias 26 e 28 de setembro, na sede da empresa em Contagem (MG), onde os profissionais conheceram, na teoria e na prática, as caixas Y10 e Spek-Trix.

Nas manhãs, acontecia a parte mais teórica do encontro. Ben Cabot, especialista de produtos da Adamson, falou sobre a concepção dos projetos de sistemas line array da empresa, com ênfase na distância entre os falantes e do driver único para frequências média-altas e altas. Esta foi a solução encontrada por eles para um acoplamento mais preciso nestas faixas de frequências. O especialista de produtos ainda esmiuçou o funcionamento do software de alinhamento do sistema e o de outros equipamentos, como o alto-falante de 21" T21 e a caixa de monitor M15.

Após as palestras, houve o momento mais esperado do evento: os participantes foram encaminhados para o pátio da sede da Sotex, onde os sistemas line array das caixas Y10 e Spek-Trix aguardavam, ainda desmontados, a chegada deles. O roteiro da

demonstração incluía a montagem do equipamento, já que um dos principais diferenciais dos sistemas line array é o hardware.

Para satisfação dos profissionais de áudio, as caixas de Line Array tocaram de Madonna a Donald Fagen, provando o som dos sistemas para todos os gostos.

Os equipamentos da fábrica canadense são os primeiros a serem distribuídos no Brasil pela nova empresa mineira

Técnicos como Joel Brito e Ricardo Vidal também colocaram algumas referências próprias e tiraram suas conclusões. Todos puderam esclarecer dúvidas e comentar sobre o sistema entre si e com Ben Cabot. "Eu sei do que estou falando, porque eu ajudei



Fotos: René Martin/Divulgação



Os profissionais acompanham a montagem do sistema desde a colocação das ferragens até o içamento

a projetar. Esta é a forma como fazemos negócios, e é disso que os técnicos gostam, porque você tenta vender um sistema, mas ele quer saber o range de resposta de frequência, cancelamentos, enfim, isto são coisas importantes, e você tem de saber sobre o que você está falando”, comenta o profissional canadense.

Adamson e Sotex

Já há algum tempo o técnico Fabrício Neiva presta serviço para a Serenata Musical, em Belo Horizonte. Ele ajudou a trazer a distribuição da Adamson para a Sotex. “Fomos à Musikmesse (feira de instrumentos e equipamentos de áudio na Alemanha) achar um sistema para trazer ao Brasil. Quis trazer este por dois motivos: porque eu gostava muito da qualidade e porque não tinha ninguém que o distribuisse por aqui”, expõe Fabrício Neiva. A partir daí, o negócio foi fechado.

No Brasil, a Sotex começou a montar a divulgação do equipamento, optando por trazer boa parte dos participantes do mercado de som ao vivo de todo o Brasil para assistir a uma demonstração na sede em Contagem, na grande BH. “Queríamos formar opinião. Quisemos trazer os equipamentos exatamente como a fábrica vende, com os racks e com os cabos, para mostrar ao pessoal que é um padrão internacional”, expõe Fabrício. “É um sistema fácil de içar. Vou acompanhar a primeira e a segunda montagem para dar treinamento e suporte”. O técnico tam-



Montagem do sistema compacto

bém vai fazer o treinamento da operação do software do sistema.

Sotex: fora do eixo Rio-SP

A Sotex surgiu pela necessidade de o grupo Classic ter uma empresa focada em produtos de alto nível do áudio. “Existe um público determinado que

entes especiais. “Se você quer comprar uma Mercedes ou um Adamson tem de ter que fazer um esforço adicional. A questão é o que esse investimento pode agregar ao seu negócio”, expõe o empresário, que esclarece: “a Sotex é só para atender o cliente final. Vamos distribuir para os consumidores marcas que eles não compram no Brasil de forma fácil”, diz. Também é importante ressaltar que esta é uma empresa fora do eixo Rio-São Paulo. “Não interessa mais para o consumidor aonde você está. O fato de estar fora de São Paulo é uma queda de paradigma”, enfatiza Rogério.

Como os equipamentos são top de linha, a Sotex procurou não se descuidar da parte de financiamento. Eles contrataram um profissional do mercado financeiro para ajudar as empresas a terem acesso a crédito, como explica Guilherme Vauzan, coordenador de vendas corporativas. “O Fabrício tem muito conhecimento técnico e eu tenho esse conhecimento na área financeira. Essas operações serão caso a caso. Vamos sen-

“Fomos à Musikmesse (feira de instrumentos e equipamentos de áudio na Alemanha) achar um sistema para trazer ao Brasil” (Fabrício Neiva)

merece um tratamento diferente”, diz Rogério Garcia, responsável pela empresa, usando o exemplo dos bancos que têm atendimentos específicos para cli-



Falante T21



Adamson: novas soluções no hardware



Os irmãos Marco Aurélio, Rogério e Daniela

tar e discutir com o cliente”, expõe.

Os técnicos

Os donos de empresas de locação e os técnicos foram apresentados aos sistemas Axis e Spek-Trix, montados, respectivamente, com 12 caixas Axis Y10 e quatro subs Axis T21 e oito caixas Spek-Trix e dois Spek-Trix sub.

No primeiro dia, Franklim Garrido ressaltou a qualidade da transição entre os ranges de frequências médias-graves e médias, que influencia na inteligibilidade da voz. “Se o sistema é estável, você passa por essa região crítica sem problema”, afirma. Ele ainda destacou o número de frequências que são demonstradas no software na cobertura horizontal. Grako Luiz Ferreira da Silva, da Grako Som, de Minas Gerais, definiu o sistema como “bem compacto, com uma definição de som muito boa na região de médios”. Ele gostou do timbre do sistema de menor porte. Bizoga, da Bizoga Som, de Pernambuco, gostou do sistema de maior porte. “Isso atende 30 mil pessoas sorrindo”, conjectura. Milton Bordignon, da Showay, do Paraná, gostou da linearidade do sistema. “Chama a atenção a resposta a longa distância com o mesmo timbre, e o vento estava contra o sistema”, comenta.

No segundo dia, o técnico Cícero Camargo comparou a transparência das Spek-Trix com a agressividade das Y10, “mais roquenrol”, segundo ele. “O menor me impressionou pela clareza.



A Yamaha M7CL foi usada na demonstração

Você tem em todos os pontos o mesmo som. Os dois são muito interessantes. A grande vantagem dele em relação aos outros sistemas é que é um sistema assistido. Você tem a leitura do que acontece nos amplificadores”, observou o técnico. Ricardo Vidal, que faz o P.A. do Rappa, comentou a definição das frequências médias-graves. “É muito boa. No P.A. line a alta é fácil de fazer falar, mas a média grave já é outra coisa”, ressaltou. Zezinho, da empresa ArtSom, de Minas Gerais, elogiou o timbre dos Spek-Trix. João Américo, da empresa baiana João Américo Sonorização destaca as soluções da Adamson para o acoplamento das caixas. Ele ressaltou o fato de a empresa ter procurado soluções para o acoplamento dos falantes levando em conta o projeto de construção da caixa e a proximidade deles em função da região de frequência na qual eles trabalham, sem partir logo para o processamento. “Quando tem que consertar a deficiência do sistema via processamento é a mesma coisa que você estar doente e ter de tomar um remédio para ficar bom. Então o melhor é não ficar doente”, comenta.

No terceiro dia, Gonzaga, da Lughphil, de Santa Catarina, destacou a nitidez do som, mesmo com pressão sonora alta. Sérgio Murilo, da Cotempo, também de Santa Catarina, gostou da forma de montagem. Stanley Soares, técnico do Sepultura, gostou de presenciar o teste. “Gostei muito do que ouvi. O sistema mostrou


uma boa inteligibilidade na região das frequências médias altas e ótima definição nas baixas frequências, mesmo quando trabalhado com um SPL maior", comenta. Sérgio, da Veritas, aprovou os equipamentos, destacando o sistema Spek-Trix. "Os sistemas da Adamson me surpreenderam. Principalmente o pequeno". Ele gostou muito do rendimento das caixas em relação ao tamanho delas. Sérgio também elogiou bastante os subs do sistema de grande porte que, segundo ele, permite que sejam usadas menos caixas que em outros sistemas com um resultado semelhante. "Quatro dessas valem 16 de outros sistemas", comenta. O empresário também ressaltou o atendimento da Sotex e enfatizou que o equipamento da Adamson pode fazer frente aos V-Dosc no Brasil. Ele acredita que o sistema de maior porte pode concorrer com as caixas da L-

"O sistema mostrou uma boa inteligibilidade na região das frequências média-altas e ótima definição nas baixas frequências" (Stanley)

Acoustic em grandes shows ao ar livre.

E assim a filosofia dos sistemas line arrays começa a se espalhar cada vez mais pelo Brasil, tornando-se uma prioridade para as empresas de sonorização, mesmo as pequenas.

Por um lado, pode ser bom, mas tam-

bém começam a surgir os primeiros equipamentos "piratas" designados como line array. Por isto, nunca é demais comentar a importância de se respeitar os parâmetros determinados pelo software do sistema para que ele funcione corretamente, como explica Franklim Garrido. "Uma coisa sensacional que está acontecendo é que hoje todo mundo diz que tem de ter cuidado na montagem do PA. Antigamente também tinha de montar com critério. O line array exige isso, porque a caixa é muito mais específica, tem uma cobertura muito mais definida, os pacotes são mais prontos, mas exige uma série de conhecimentos prévios. Fazendo direito dá certo", finaliza. 

Para saber mais

www.sotex.com.br
www.adamsonproaudio.com.br

ADAMSON • ADAMSON • ADAMSON • ADAMSON • ADAMSON

