

MARINHO ALVES

Trajetória de mudanças

Por Flávio Bonanome

No Brasil a história do áudio profissional se confunde com os personagens deste mercado, deixando claro que para se conhecer a fundo o segmento, é preciso saber quem são os atores sociais envolvidos. Entre as principais figuras atuais do áudio brasileiro, o gerente comercial da CV Áudio, Marinho Alves conversou com a Produção Áudio e contou-nos sua trajetória.

Ao contrário da maioria dos segmentos empresariais, o áudio profissional carrega dentro de si uma porção de peculiaridades que o tornam bastante diferente dos mercados tradicionais. A mais marcante delas talvez seja o fato de ser um setor extremamente apoiado nos atores sociais em sua esfera, tanto pelo conhecimento técnico exigido e pouco difundido, como também pelo peso que as relações pessoais tem no poder de decisão dos negócios. Desta forma, pode-se dizer que no Brasil a melhor forma de conhecer o mercado do áudio profissional é através de seus personagens.

Sem sombra de dúvida Marinho Alves figura entre os personagens que construíram a história deste segmento. No universo do áudio já há 21 anos, Marinho começou como músico e acabou se apaixonando pelos mecanismos do som de fren-

“Certa vez fazíamos um show e o técnico da casa era tão ruim, que na metade do show eu sai do palco, fui direto pra mesa de PA, dei o baixo para um amigo meu tocar tocar, pedi licença ao técnico e fiquei no PA”

te e da captação. Tendo já trabalhado em grande parte das principais importadoras do país, o atual diretor comercial da CV Áudio viveu grande parte das transformações do mercado, desde a chegada das grandes marcas ao país até a recente migração para sistemas digitais.

Em uma tarde um tanto quanto chuvosa, Marinho nos recebeu na sede da CV Áudio para uma conversa sobre sua trajetória, os negócios da importação, as impressões para o futuro do áudio no Brasil bem como suas visões gerais do mercado.

Produção Áudio: Como você começou no mercado de áudio profissional?

Marinho Alves: Há cerca de 21 anos eu era baixista de uma banda. Certa vez durante um show, o técnico da casa era tão ruim, que durante o espetá-



Como grande parte dos profissionais de áudio, Marinho começou como músico em uma banda. “Fizemos um show em que o técnico de som era tão ruim, que eu deixei um amigo meu tocando baixo e acabei assumindo a mesa de PA”, conta



Imagem da mesa de áudio do carnaval de São Paulo de 1996, aonde Marinho trabalhou na mixagem. Era preciso conciliar o tempo entre os trabalhos comerciais e a mixagem em eventos e shows

culo eu sai do palco, fui até mesa de PA, pluguei o baixo direto na mesa, e fiquei tocando mostrando a ele o que não funcionava.

Após algumas músicas, um amigo meu que assistia ao show, passou pela mesa e, como ele era baixista também, dei o instrumento para ele tocar, pedi licença ao técnico e fiquei no PA. Antes do show seguinte eu chamei meu amigo para começar a participar dos ensaios da banda, e resumindo, ele virou baixista e eu fiquei mixando os shows da banda.

PA: Você já tinha estudado áudio antes disso?

Marinho: Não, aprendi com a curiosidade. Há algumas coisas parecidas com a parte de back line: trabalhando com amplificadores de baixo, guitarra e periféricos, você acaba aprendendo algumas concepções, começa a ter uma noção de como funciona. Além disso, eu já havia participado de gravações em estúdios pequenos, o que também ajuda a compreender o funcionamento. Era uma época bem difícil, pois não havia literatura nacional. Comecei a buscar informações fora do país, aumentando meu conhecimento nestes temas. Foi quebrando a cabeça e “queimando falantes” que acabei aprendendo

PA: Como foi o primeiro emprego no áudio?

Marinho: Primeiro eu comecei a trabalhar em empresas de locações como freelancer aos finais de semana. Fazia também trabalho em algumas igrejas em montagem e instalações. Além disso, eu frequentava muitas lojas de áudio para conseguir informação. Em uma dessas idas eu esperava um vendedor atender um cliente de uma igreja. O cliente começou a fazer algumas perguntas técnicas e o vendedor não estava conseguindo responder muito bem. Como ele já me conhecia, chegou ao meu lado e pediu uma ajuda. Bom, eu comecei a atender o cliente, que acabou fechando o negócio. Por coincidência, o dono de uma outra loja chamada Proporsom estava lá, me viu fazendo esta ação e me fez uma proposta de trabalho.

PA: Foi um trabalho para a área de vendas?

Marinho: Consultoria e vendas. Eu levantava o que o cliente necessitava. Visitava bares, igrejas e outras instalações para mostrar para o cliente

“Aprendi áudio quebrando a cabeça e ‘queimando falantes’. E claro que não tinha um show que pintava que eu não tava do lado da mesa de som tentando aprender”

o que ele precisava. Na Proporsom tínhamos uma equipe muito boa composta pelo Marcelo Claret, o Luis Sacoman, o Montanha (Antônio Carlos), o Áureo Galli, todos continuam trabalhando atualmente trabalhando em áreas de destaque em alguns importadores.

PA: A loja era praticamente um colégio de formação no áudio...

Marinho: Exatamente, todos atuavam como multiplicadores das informações que buscavam. Após um curto período o Marcelo Claret acabou saindo da loja para perseguir seu sonho que foi a fundação do IAV (Instituto de Áudio e Vídeo) onde fiz parte do primeiro curso de fundamentos de áudio e acústica. Já eu fiquei na loja até ter uma proposta da Libor, aonde fui trabalhar na mesma função. Quando era possível dava suporte para o Marcelo no IAV.

PA: E como era o trabalho na Libor?

Marinho: Na Libor foi uma época muito interessante, pois meu cliente não era mais o consumidor final, mudou o foco para o mercado de broadcast, instalação, toda a parte corporativa e lojas de áudio. Foi um tempo de grande aprendizado, os desafios eram grandes, estávamos em uma fase de grandes mudanças, onde as mesas usadas eram as analógicas e começava-se a falar em computador/DSP e era digital. Tivemos também que aprender e desenvolver para acompanhar esta fase.

PA: E continuavam os trabalhos em eventos?

Marinho: Sim, e aumentava meu interesse em mixar musicais e eu aumentava conhecimentos sobre captação. Nesta época não se dava o devido cuidado no manuseio dos microfones. Do montante que as empresas de locação entregavam, após testá-los, somente 10% estavam em condições boas. Acabei adquirindo microfones específicos, como Neumann, Beyerdynamic e Shure, que eu levava nos eventos. Era interessante chegar para as empresas de locação em shows com meus microfones, pedir para usá-los e perder 20 a 30 minutos os posicionando. Todos questionavam a necessidade daquilo e eu tinha que explicar que o posicionamento era o que chegava ao resultado sonoro. Não era uma coisa que se preocupava na época.



Entre os trabalhos de mixagem, estava a banda Irmandade do Blues cujo show gerou esta foto, em 1997. Foi nestes trabalhos que Marinho foi aprimorando seus conhecimentos e esbarrando cada vez mais com as marcas que ele acabaria representando



Quando trabalhou na importadora Libor, Marinho entrou em contato com o mercado de Broadcast e marcas de topo como Allen&Heath

PA: E você conciliava isso com o seu trabalho comercial?

Marinho: Sim, eu saía do escritório na sexta às 18h, pegava um ônibus ou um carro e ia viajar para fazer os shows. Voltava na segunda de manhã, dormia uma duas horas dentro do carro e continuava o trabalho. E não era só pelo dinheiro, era pela vontade de querer aprender mais. Eu sabia que tudo isso estava sendo uma escola. Depois dessa fase do ao vivo, fui aprender a parte de estúdio. Mixar em estúdio era totalmente diferente. Eu fiquei uma época aprendendo no estúdio Mahalia, como assistente até conseguir compreender o mundo de mixagem em estúdio.

PA: Foi um outro emprego ou ia ao estúdio somente como aprendizado?

Marinho: Eu fazia tudo isso junto com o trabalho comercial e as bandas. Me chamaram e eu comecei a trabalhar com mixagem. Foi uma parte meio pesada, sobrava pouco tempo para curtir a vida, mas eu estava mais preocupado em continuar na área que eu gostava, eu sabia que este era o caminho de aprendizado que precisava para alcançar meu objetivo.

PA: Como começou sua história com a Pride?

Marinho: Um dos diretores da Pride me convidou para desenvolver o departamento de áudio profissional, aceitei após analisar por oito meses o potencial da empresa no setor, não foi uma tarefa fácil pois a empresa era praticamente toda segmentada a MI. Apesar de todas as dificuldades de mudança cultural dentro da empresa, atingimos nosso objetivo. Minha dedicação foi especialmente com a fábrica Shure, que contribuíram muito com vários treinamentos na sede deles. Eu tinha bom conhecimento em microfone, mas era meio perdido em RF e a Shure me ajudou muito nisso.

PA: Como chegou à CV Audio?

Marinho: Eles me convidaram para fazer uma joint venture. Um trabalho para gerenciar a área técnica e comercial, ampliando a parceria com os próprios fabricantes que eu já trabalhava.

PA: Pode-se dizer que este convite é um investimento da CV Audio buscando ampliar sua área de áudio profissional?

Marinho: Sim, a empresa tinha em seu planejamento estratégico o crescimento desta área e necessitavam de um profissional capacitado e com bom tran-

“Era interessante chegar para as empresas de locação em shows com meus microfones, pedir para usá-los e perder 20 a 30 minutos os posicionando. Todos questionavam a necessidade daquilo e eu tinha que explicar que era isso que dava o melhor timbre”

sito na área, que é o maior patrimônio pessoal.

PA: Qual o principal mercado da CV Audio hoje?

Marinho:Atendemos vários segmentos do áudio profissional.

PA: Como é a relação da CV Audio com os fabricantes? Existe parcerias para feedbacks ou desenvolvimento exclusivo para o mercado brasileiro?

Marinho: Excelente. A importância deste contato com o fabricante é da adaptação para nossa necessidade, inclusive a Voice Technologies que é suíça, lançou um microfone de lapela com captação diferenciada, porém não era a prova água, e em função de nossa solicitação desenvolveram uma blindagem de proteção, esta parceria também esta se estendendo com outros, Countryman, Professional Wireless, WinRadio, Shure que sempre tem acatado nossa sugestões.

PA: E quanto a decisão do que será vendido no Brasil? Há alguma diferenciação para nosso mercado?

Marinho: Lançamentos são mundiais, mas nós temos algumas características específicas princi-



Nesta imagem, feita pelo próprio Marinho, vemos a inauguração das novas instalações da Shure. Com o passar dos anos o técnico tornou-se fã da marca e passou a conhecer seus produtos como poucos no país



Já há 21 anos no mercado do áudio profissional, Marinho passou por verdadeiras revoluções tecnológicas, como o lançamento do primeiro DSP da Shure na NAB de 2001...

palmente em função do clima, como nos teatros onde os atores normalmente transpiram bastante, outro caso foi de uma emissora com um programa com pessoas debaixo do chuveiro ou na piscina, e a água, quando cai dentro da cápsula, o microfone para de funcionar, e o fabricante desenvolveu uma blindagem de proteção.

PA: Qual das áreas que a CV Áudio atende tem apresentado mais crescimento?

Marinho: O que tem crescido um pouco é a parte corporativa até pelo que está para acontecer: copa do mundo e olimpíada. Está havendo um reestruturação de empresas que possuem salas de reunião e querem ter um áudio para fazer vídeo-conferência. Isto é microfones, caixa acústica e etc

PA: Com a vinda da olimpíada e copa, estão se preparando para mais demanda?

Marinho: Esta preparação já houve, inclusive estamos com parceria com quatro empresas fazendo captação de negócios com pacotes que englobam desde automação de entradas, telões, projetores e áudio. A demanda também será nos pequenos estádios para treino, infraestrutura para receber a quantidade de pessoas que virão para o Brasil, principalmente na área de lazer.

PA: Diante deste crescimento do mercado brasileiro, muito tem se especulado da chegada de fabricantes no país. Como isto influencia o mercado?

Marinho: Na realidade é um crescimento que se prevê já há alguns anos. O formato de importação está sendo remodelado, então hoje os fabricantes querem estarem mais próximos dos consumidores, principalmente em um mercado como o nosso. Então você tem tendência de algumas empresas querendo se filiar ao distribuidor e estar aqui dentro para estar atendendo o nosso mercado.

PA: Isto atrapalha os importadores de alguma forma?

Marinho: Não, Haverá uma mudança no formato das parcerias com os fabricantes, pois será mais viável as novas fábricas fazerem uma junção com importadores ou distribuidores que já conhecem o mercado, do que desenvolverem esta área. Afinal, estamos falando de pessoas que não conhecem o

“O formato de importação está sendo remodelado. Hoje os fabricantes querem estar mais próximos dos consumidores, principalmente em um mercado como o nosso”

mercado, então estarão se juntando com pessoas que já o conhecem.

PA: Como você o mercado do áudio profissional daqui alguns anos?

Marinho: O mercado de áudio no geral teve um crescimento na área digital, aonde tem cada vez mais pessoas querendo aprender e conhecer este mundo. Tenho amigos que fugiam do digital e hoje é obrigatório estar dentro deste universo. Em breve você passará a ter mais técnicos e pessoas capacitadas para estar mixando, aumentando cada vez mais o nível. Em cima disso vai melhorar muito a questão de projetos, que infelizmente eram feitos ao bel prazer.

Além disso, como o Brasil é um celeiro musical, eu acredito que cada vez mais vai aumentar eventos culturais. As pessoas querendo aprender a música e estar na área do áudio. Eu acredito que nos próximos anos cada vez mais a música vai fazer parte do dia a dia de uma criança.

PA: Principalmente agora com a aprovação da lei 11.769, que estabelece a volta do ensino musical à educação básica. Pelo menos os fabricantes de instrumentos estão bastante empolgados. O áudio acompanha esta empolgação?

Marinho: Sim, isso também aplica-se ao áudio, pois na realidade temos sempre uma dependência de quem está cantando, falando ou tocando. Se há um crescimento neste segmento, há um crescimento em todas as áreas.

PA: Há quem veja o futuro do áudio no Brasil será mais focado nas instalações de segurança do que no mercado de espetáculos. Você concorda?

Marinho: Plenamente. Hoje a parte de automação tem crescido muito. Até prédios residenciais já estão trabalhando com automação de áudio. Cada vez mais esta parte de automação será importante, principalmente vital como informações de voice alarm.

PA: Você ainda trabalha na parte de operação de som de frente, ou já é coisa do passado?

Marinho: Hoje somente como hobby, pois minhas novas atividades na CV Áudio são meu principal foco, mas sempre que posso eu ajudo algum amigo, pois adoro mixar.

pa



...ou o retorno da Electro-Voice para o Brasil