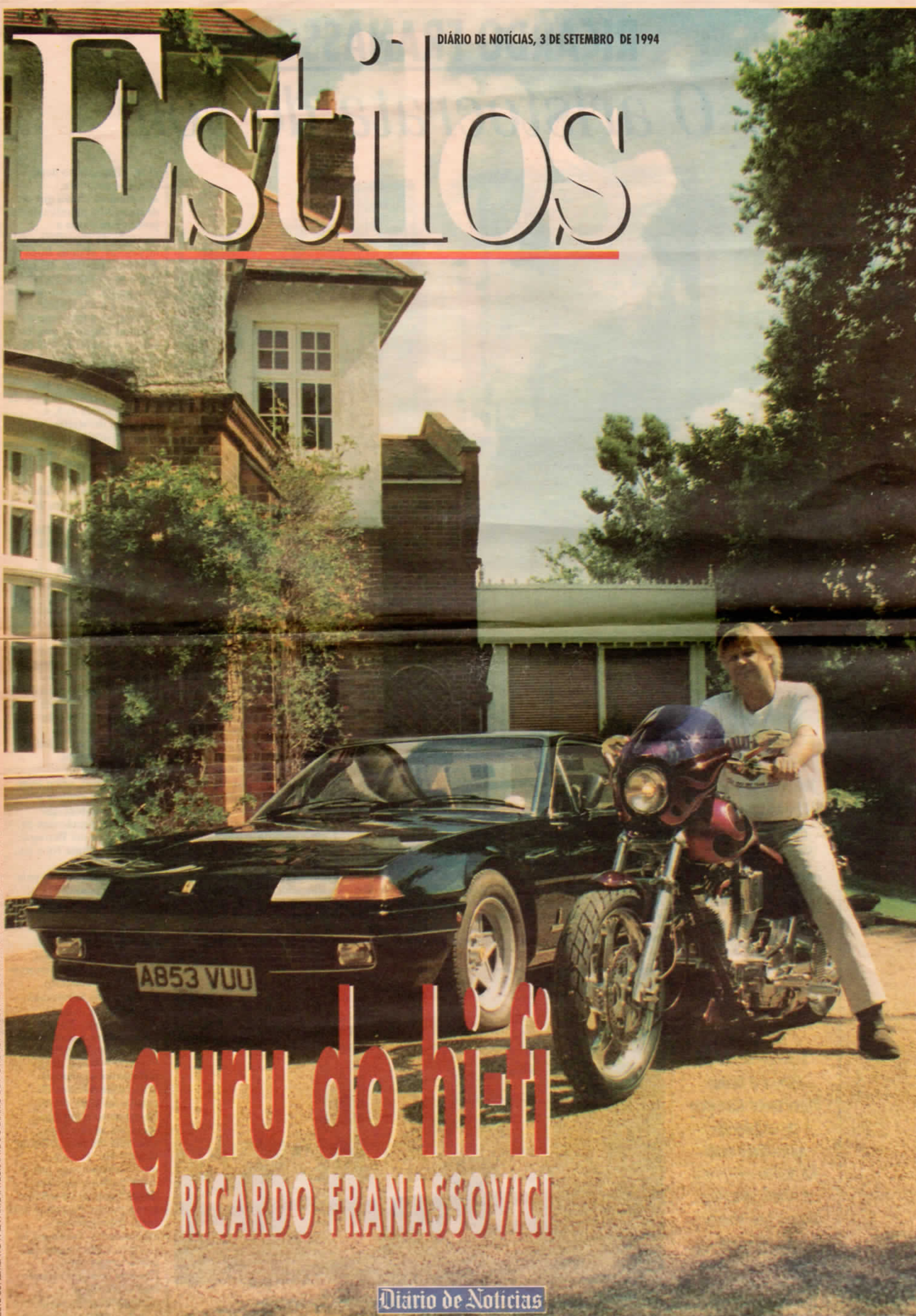




DIÁRIO DE NOTÍCIAS, 3 DE SETEMBRO DE 1994

Estilos

O guru do hi-fi
RICARDO FRANASSOVICI

Diário de Notícias

CAPA: JOSÉ SAPIINHO

ESTE SUPLEMENTO FAZ PARTE INTEGRANTE DO DIÁRIO DE NOTÍCIAS Nº 45819 E NÃO PODE SER VENDIDO SEPARADAMENTE

RICARDO FRANASSOVICI

O aristocrata do som



RICARDO FRANASSOVICI vive em Wimbledon numa casa que revela os seus «gostos simples»

De ascendência servo-croata, Ricardo Franassovici é francês, filho de pai romeno e mãe francesa. Vive em Inglaterra. Já foi casado com uma chinesa (filha de Stanley Ho) e fala, entre outras línguas, português e italiano. Começou por vender agulhas para giradiscos, feitas à mão por mestre Sugano, que importava do Japão a preço de ouro. Hoje é o maior importador Europeu de «highend» americano (alta fidelidade esotérica) e vende sistemas de som que podem ir dos dois mil aos 30 mil contos

JOSÉ VÍTOR HENRIQUES



Franassovici mora em Wimbledon, o Estoril londrino. A bela mansão de muros altos e vasto relvado, onde a piscina deserta surge aos meus olhos meridionais como apenas mais um elemento decorativo num jardim florido, é bem o símbolo do sucesso alcançado. No parque interior, fronteiro à casa, um Ferrari 412 e um não menos poderoso GMC Typhoon - um todo-otterreno de 300 cavalos. «Só para as voltinhas», adianta Ricardo Franassovici. «O Ferrari é

pouco prático», justifica-se. Mas a sua paixão são as motos. Possui uma Harley-Davidson única no mundo, feita por medida com peças genuínas seleccionadas, e uma Ducati Monster. E resolve exibir as suas habilidades de *motard* no relvado da casa, não sem antes se ter vestido a rigor ostentando um belíssimo blusão de pele de crocodilo genuína. «Custou-me quase tanto como a moto!», graceja. Ricardo Franassovici é assim: de uma imodéstia cativante. Está a chover. A Ducati escorrega na prancha de madeira à saída da garagem. Mas o facto não parece demovê-lo dos seus intentos. Monta na moto e

dá várias voltas em redor da piscina, deixando as marcas dos pneus no relvado empapado. Ricardo Franassovici é assim: persistente e determinado. «Quando tenho um objectivo, persigo-o, mesmo quando o bom senso aconselharia o contrário. Sou teimoso», confessa. Mas aquilo que nos outros podia ser entendido como vaidade ou exibicionismo ganha com ele a auréola aristocrática de classe e naturalidade, tipo *bon chic, bon genre*, que distingue os eleitos. Um acidente de moto no Estoril é a única má recordação que tem de Portugal, onde quer passar os últimos anos da sua

vida. «Estou farto deste clima!», desabafa, apontando a chuva que cai de mansinho na relva do jardim e perturba a quietude da superfície azul da piscina. «Foi na Boca do Inferno», recorda. «O carro bateu-me e fugiu. Parti uma perna. Lembro-me que sangrava e um taxista recusou-se a levar-me ao hospital alegando que lhe sujava o banco de trás de sangue. Apesar de tudo, o melhor tempo da minha juventude passei-o nas férias de Verão, em casa da minha querida avó, a condessa de Maille, no Monte Estoril. Foi lá que aprendi a falar português. Conheciam-me por Ricardo, o neto da condessa. Tenho saudades do mar do Guincho, da bafa de Cascais ao entardecer, do Van Gogh, da comida, das gentes - os Ingleses são frios e arrogantes, quando não mesmo hipócritas. E dos gelados do Santini!» - a recordação surge súbita, doce e fresca, e fá-lo sorrir de prazer...

Foram anos loucos aqueles. Os seus melhores amigos pertenciam à nata da sociedade portuguesa da altura, e lembra-se de ter ido à famosa festa de Antenor Patino, em Alcoitão. Estavase então nos anos sessenta. Irreverente e empreendedor, criou com um grupo de amigos a primeira empresa que produziu espectáculos de rock ao vivo em Portugal. A música sempre foi a sua musa inspiradora: Devo à minha paixão pela música tudo aquilo que sou, confessa. O regime da altura nunca gostou muito de rock: os músicos estrangeiros traziam de fora ideias subversivas. Um dia deu-se uma enorme bronca num concerto qualquer nos Salesianos que meteu polícia de choque e tudo. Eu era estrangeiro e nunca gostei de me meter na política. Fui para o Brasil dirigir um restaurante-esplanada. Tinha espectáculos de música ao vivo, claro... De regresso a Portugal, apaixonou-se por Jenny, uma bela chinesa, filha de Stanley Ho. Foi um romancelâmpago que o levou para a longínqua Hong-Kong. O casamento durou pouco. Passados dois anos, separaram-se oficialmente - a separação de facto tinha acontecido muito tempo antes. Recorda o acontecimento com serenidade: «Eramos demasiado jovens e eu não estava preparado



AMBIENTE calmo e requintado numa casa inglesa decorada por franceses...

RICARDO FRANASSOVICI

para o choque cultural», admite. «Tenho a maior estima pelo senhor Ho, sempre me tratou com um filho, e adorava voltar a encontrar-me com ele.» Para lhe propor um negócio?, perguntei. «Quem sabe...» E continuou, sem denunciar a intenção: «Eu sentia-me preso e deslocado naquele ambiente: não me faltava nada mas também não havia nada para fazer. Ora eu sempre gostei de vencer a pulso os obstáculos que a vida me apresentou. Podia viver sem fazer nada, mas ganhei com trabalho tudo aquilo que tenho.» Lembra-se especialmente das refeições, com 20 ou mais pessoas à mesa trocando impressões em chinês, e ele ali sentindo-se como um estranho apesar dos esforços de todos para serem simpáticos. Nunca conseguiu aprender a falar chinês, além das banalidades do dia a dia. Aparentemente, é a única lacuna na sua cultura linguística. De facto, Ricardo Franassovici domina vários idiomas. No restaurante onde almoçamos, tratou com o gerente das questões do menu num italiano impecável, enquanto conversava comigo em



A FAMÍLIA de Ricardo está perfeitamente integrada na sociedade britânica

português. Dirigiu-se depois à mesa de alguém conhecido que cumprimentou efusivamente em inglês. Pelo caminho falou várias vezes para casa em francês através do telefone celular, mudando de registo linguístico sem o mínimo esforço. Quando não se lembra da palavra ou expressão certa, inventa-a de acordo com uma lógica linguística muito própria e

uma sintaxe algo arrojada, mas sem nunca perder o ritmo. O segredo do seu sucesso parece estar intimamente ligado à facilidade que tem de comunicar com os outros. E não é também a música uma linguagem universal?... O domínio das línguas facilitou-lhe os contactos internacionais e apressou por certo a sua integração na sociedade britânica que,

como se sabe, não morre de amores pelos Franceses, por razões históricas. *Malgré tout*, os Ingleses apreciam secretamente a cultura francesa. Assim, aquele não-sei-quê de classe aristocrática, de bom gosto na decoração, na forma de vestir, na gastronomia, no trato elegante e sóbrio e na arte de bem receber que distingue a família Franassovici, acabou por se impor com o tempo. Toda a família está hoje perfeitamente integrada. Françoise, a mulher, é especialista em decoração e abriu uma simpática loja no centro de Wimbledon: Les Françaises, pode ler-se no letreiro por cima da porta. A arte da decoração está, aliás, patente no precioso recheio da bela mansão, onde um estilo personalizado de sedas estampadas de cores fortes,

luxo oriental e baixela de prata cinzelada contrasta com o exotismo das numerosas peças de artesanato das Antilhas Francesas. A filha seguiu as pisadas da mãe e o filho trabalha na MacLaren tendo participado como especialista em electrónica no projecto do fabuloso F1. Todos gostam de música mas nenhum parece muito interessado em hi-fi. O retrato não ficaria completo sem o soberbo cão de raça nórdica que se passeia à vontade pela casa, imponente e silencioso, mimado por todos.

O príncipe dos meios audiófilos

Ricardo Franassovici, é apenas o nome mais badalado nos meios audiófilos mundiais, verdadeiro guru da alta fidelidade ou, como também já foi designado na imprensa britânica, «The High Priest of HighEnd», com um volume de negócios superior ao de todos os outros importadores juntos, o que, para quem começou do nada, suscita um misto de ódio e admiração entre a concorrência. Ou, como diria, Ken Kessler, um famoso crítico britânico, defendendo-se da acusação de ser demasiado «próximo» de Franassovici: «O homem não tem culpa de importar os melhores produtos e de tratar a crítica, mesmo a que não lhe é favorável, com consideração e respeito, ao contrário de outros que pensam que lhes devemos favores só porque emprestam os aparelhos por um fim-de-semana. Ricardo dá aos críticos o tempo - todo o tempo - necessário para formarem uma opinião fundamentada. E aceita tanto as opiniões positivas como as negativas com o mesmo *fair-play*. É essa a diferença...»

Cinco mil LP e mil CD

a discoteca completa é composta por cinco mil LP e mil CD. Sobre uma mesa, LPs preciosos e raros como The Soul Sisters, I Can't Stand It, Tommy Tucker, Hi-Heel Sneakers, entre outros clássicos, e Elvis, claro, todo o Elvis. Os anos sessenta marcam uma presença constante dominada pela personalidade de John Lennon e dos Beatles. A guitarra de Lennon, o busto de Lennon, desenhos originais assinados por Lennon e todos os discos a solo e com os Beatles, incluindo registos nunca publicados ou raros, como Lennon Sings the Great Rock n Roll Hits, Adam VIII Limited. Os Beatles estão representados pelas pranchas originais dos desenhos de Yellow Submarine. Mais de cem dos LP são hoje disputados a peso de ouro pelos colecionadores, e mais de mil CDs. A colecção original de LP's da Mercury Living Stereo inclui uma Petroushka, de



Stravinsky, pela Boston Symphony dirigida por Pierre Monteux, e discos raros de Munch e de Reiner dirigindo Lisa de la Casa. Para minha surpresa, a última paixão de Ricardo Franassovici é Cesária Évora, «Sodad, sodad, saudade...»



LENNON numa prancha original de «Yellow Submarine» e um desenho original da época pacifista do «beatle»

RICARDO FRANASSOVICI

Uma história de trabalho



«Hoje posso dar-me ao luxo de importar apenas a nata da alta-fidelidade mundial e de recusar aquilo que não me interessa», afirma Ricardo

Franassovici com

uma ponta de orgulho. Mas nem sempre foi assim, recorda:

«Vim para Inglaterra com a família para trabalhar numa empresa discográfica - a música, sempre a música.

Pouco tempo depois rescindi o contrato: era uma empresa que vivia no passado sem capacidade para acompanhar as minhas iniciativas mais arrojadas. Foi uma rescisão amigável. Mas fiquei sem emprego e com a família para sustentar. Sempre fui assim, impulsivo. Fui trabalhando aqui e ali e vendendo em casa componentes de alta fidelidade que importava pelo correio.

Senti que a apetência por produtos importados era enorme; produtos raros, exclusivos e caros, numa sociedade fechada e com uma imprensa especializada ultranacionalista que defendia a prata da casa. O negócio prosperou e criei a minha própria empresa, a Absolute Sounds. Foram anos de luta.

Colocava todo o material dentro de um camião e corria a Inglaterra de lés a lés, expondo e demonstrando os produtos em hotéis e salões de congressos em vilas e vilórias como um rocker em tournée».

Há quem pense que o seu sucesso foi uma questão de sorte, disse-lhe em tom de desafio.

«Qual sorte, trabalho e muito! contrapos, bebericando pensativo um pouco mais de chá. Bom, contei também com o apoio e solidariedade de amigos portugueses - um dos poucos povos que ainda conhece o significado de



UMA DISCOTECA onde se contam raridades que os colecionadores disputam a peso de ouro é uma das preciosidades do guru do «hi-fi»

amizade e lealdade - como Mário Seia Fernandes (grande amigo!), que me emprestou sem quaisquer contrapartidas e sem papéis assinados os 50 mil dólares necessários para garantir o exclusivo da Audio Research (o êxito foi tão grande que paguei tudo em dois meses!), e John Atkinson, editor da *HI-FI News*, hoje editor internacional da *Stereophile*, que acreditou que tinha chegado a altura de dar uma sapatada no marasmo editorial que girava à volta de marcas como a Naim e a Linn.» Quando se começou a falar de colunas de som Apogee, de amplificadores Krell e Audio Research que custavam tanto como um automóvel, disseram que ele estava doido. A loucura



OUTROS AMORES: um Ferrari, uma Ducati e uma Harley, um imponente todo-o-terreno americano - o GMC Typhoon



OS RECANTOS, a pedir olhadela atenta, trazem sempre uma surpresa

está à vista. Tem uma clientela seleccionada entre lords, príncipes árabes e políticos importantes em todo o mundo, como o ministro das Finanças da Malásia ou pessoas próximas do rei Hussein da Jordânia, só para dar dois exemplos, mas também homens de negócios, como um dos maiores correctores da Bolsa de Londres, e de outras profissões liberais em toda a Europa, incluindo Portugal, que gostam de chegar a casa e ouvir música como se os músicos estivessem a tocar na sala. Uns têm dinheiro; outros fazem sacrifícios. Acima de tudo, todos são amantes de música. Só nunca se conseguiu infiltrar na família real: «esses devem ouvir música em "rack-systems" japoneses!...», ironiza. «Há-de haver sempre pessoas

dispostas a comprar por 15 mil contos umas colunas Wilson Slam», defende Ricardo Franassovici. «Vamos exibilas em estreia europeia em Outubro, no AudioShow94, no Hotel Alfa, em Lisboa, em colaboração com a Imacústica, uma firma do Porto. As crises mundiais nunca afectaram a venda dos Ferrari e Rolls-Royce. Depois de ouvir as Slam, comprá-las é um impulso incontrolável», avisa. «Uma loucura que se faz uma vez na vida. Uma prenda que um homem de sucesso dá a si próprio. Todos os meus clientes têm uma coisa em comum: uma personalidade forte; quem manda lá em casa são eles! As mulheres não se podem queixar: as amantes saem muito mais caras e não os prendem em casa como a alta

fidelidade». E graceja: «Não publique isto não vão pensar que sou machista. As mulheres interessam-se talvez mais pelo aspecto estético dos equipamentos», admite, pondo água na fervura. As colunas de som Sonus Faber são, também neste particular, uma atracção fatal para elas. E em ocasiões especiais (e raras) os filhos sempre podem ouvir o Michael Jackson. Em tamanho natural! Mas é bom não esquecer que a sala de um audiófilo é um templo em honra da deusa da música, onde quem entra tem de respeitar o ritual seguido pelo paer famílias. A simples menção da palavra televisão é, neste contexto, considerada heresia... ◀

RICARDO FRANASSOVICI



DUAS COLUNAS FANTÁSTICAS (12 mil contos e 500 quilos) e uma amplificação a condizer (quatro módulos de três mil contos) pontificam num sistema ligado com cabos de prata (cem contos o metro)...

O templo da música



Basta entrar na sala de audição de Ricardo Franassovici para perceber imediatamente o significado de expressões como «templo da

música» e «ritual audiófilo». Na sala de 100 metros quadrados, pontifica como sistema de base um par de colunas de som MartinLogan Satement híbridas, compostas por dois painéis electrostáticos visual e acusticamente transparentes de dois metros de altura e duas torres que integram quatro altifalantes de 20 polegadas cada. Peso total: 500 quilos. Custo médio: 12 mil contos! Por este preço, declarou um dia um crítico britânico, eu quero ouvir a voz de Deus. A voz de Deus não terá ouvido, mas ouviu com certeza a voz dos anjos. Eu pelo menos ouvi.

A amplificação está a cargo de quatro monoblocos a válvulas Jadis 500, a três mil contos a peça. O gira-discos é o famoso Goldmund Reference, um clássico pelo qual os colecionadores estão hoje dispostos a pagar, sem pestanejar, cinco mil contos. Os CD's são tocados magistralmente por um Leitor CD Jadis J1, cujo preço nem vale a pena referir - basta olhar para ele! O chão está juncado de cabos de prata pura Siltech, a cem contos o metro.

Tal como sucede nas outras dependências da casa, o gosto pelo jogo de contrastes está aqui patente na colecção de «jukebox» genuínas e a funcionar, incluindo uma Wurlitzer com a colecção completa de singles da lendária etiqueta Sun. ▶



JOHN LENNON é uma presença constante na casa de Ricardo Franassovici: as fotos (no caso uma colecção de retratos onde não falta Yoko Ono), o busto e a guitarra evocam o «beatle» desaparecido e fazem parte de um impressionante espólio de glórias dos anos 60

Obras de arte com certificado

para um equipamento merecer a designação de «high-end» não basta ser o estado da arte em áudio, é preciso que os fabricante se mantenham no topo e garantam os fornecimentos, a qualidade e a assistência durante dez ou 20 anos. Os produtos «high-end» não se desvalorizam com o tempo. Pelo contrário: tornam-se clássicos disputados pelos colecionadores. Daí que não sejam considerados um luxo mas um investimento em arte. O gira-discos Goldmund é apenas um exemplo. ▶



UM LEITOR DE CD Jadis J1 cujo preço nem importa referir e o clássico gira-discos Goldmund (cinco mil contos para colecionador) são exemplos de produtos «high-end»