



TEAC Nostalgia, na Selecon 2002: o regresso ao futuro da FIL

REPORTAGEM

Sons à beira do Tejo

A Selecon 2002 não terá sido propriamente a CES de Las Vegas, mas o conceito é o mesmo e a nossa «Expo» é bem mais bonita que o Convention Center

TEXTO DE JOSÉ VÍCTOR HENRIQUES

A IDEIA DE JUNTAR TRÊS «FEIRAS» EM UMA PARA agarrar três «públicos» diferentes e explorar o que eles têm em comum é boa. E a sequência temática dos pavilhões limitou-se a seguir a tendência do mercado: a informática primeiro, a música depois e, lá no fundo, a electrónica de consumo. Só acho que devia ter sido criado um «passe» válido para todas as exposições.

Atravessei a área da Musicália em passo largo para fugir à algazarra sonora mas não escapei aos malfadados caraudio debitando música (?) no espaço aberto da Selecon. Era ali que expunham alguns dos distribuidores com uma palavra a dizer no mundo do áudio. A Videocústica repetiu a dose da Intercasa a papel químico. Curiosamente, João Cunha confessou que no meio dos móveis o sucesso foi ainda maior.

Talvez porque a concorrência era muda, talvez porque em busca de móveis vêm pessoas adultas com algum poder de compra, e aqui a malta nova, quando cá chega, já gastou tudo no computador.

Delfin Yanez, da Delaudio, também preferiu a Intercasa, mas não tem dúvidas que esta é a única forma de chegar às massas, em especial com as combinações de modelos de preço acessível da Teac e Monitor Audio. Surpreen-

dente foi o sucesso da série Nostalgia, da Teac, um rádio do tempo da avózinha com leitor-CD (ver foto), cuja primeira remessa se esgotou numa semana. Creio mesmo que este é o produto que melhor ilustra a Selecon: um regresso ao futuro da FIL, agora num espaço moderno com tecnologia de ponta lá dentro.

A Transom exibiu o ecletismo da sua oferta na área do áudio e vídeo, distribuiu saquinhas aos visitantes e anunciou a boa nova: a gigantesca loja das Amoreiras, uma feira de electrónica de consumo todo o ano com condições ideais, incluindo entrada e estacionamento grátis...

A Artaudio (B&W, Rotel, etc.) optou por utilizar a mesma fonte de sinal áudio e vídeo para alimentar o equipamento de três salas-modelo contíguas, com os respectivos «subwoofers» a bombar a compasso, como única forma de se fazerem ouvir acima do ruído ambiente. Numa feira é preciso ter espírito de feirante...

«Eles tinham prometido que tudo o que ultrapassasse os 75dB era imediatamente silenciado, mas...», queixava-se Luís Filipe, da Corel, com um encolher de ombros, enquanto me mostrava as novidades da Mission, Infinity e Marantz.

Pior estava Paulo Machado que demonstrava o notável mini conjunto de colunas+sub para AV Aego P5, mesmo ao lado de uma carreira de tiro electrónica, enquanto distribuía cópias do artigo que sobre este sistema publiquei na «Notícias Magazine». Paulo deixou no ar uma revelação: dentro em breve a Acoustic Energy vai resolver o problema dos cabos espalhados pelo chão da casa. A tecnologia de emissão/recepção dos telemóveis está a chegar ao hifi.

A mesma tecnologia, aliás, que já é utilizada no adorável rádio Tivoli One, exposto com orgulho no stand da Esotérico. João Cancela foi um dos primeiros importadores de equipamento high-end, nomeadamente os Jeff Rowland e Wadia. Sem nunca abandonar a sua paixão pela perfeição, procura agora encontrá-la em modelos como o Tivoli One e os leitores-DVD CyberHome, cuja relação qualidade-preço chega a ser embaraçosa para o high-end, um vício que me ajudou a instilar na classe audiófila portuguesa.

Outro estreador foi a Ajasom. António Almeida, que distribui verdadeiras obras de arte, como a electrónica Nagra e as colunas Avalon, um homem que teve a coragem de apostar em equipamentos a válvulas como os Conrad-Johnson, num mercado obviamente rendido ao AV, sabe que em Roma é preciso ser romano e trouxe para a FIL o conceito modular das colunas Athena, que se podem comprar por módulos como um Lego, um conceito para o qual proponho o seguinte slogan: Athena, o som que cresce consigo.

Estranhei o facto de multinacionais como a Sony não se terem apresentado oficialmente, delegando a sua representação na Lisbonense Som. A ausência de outras multinacionais prova que ainda há muito a fazer pelo departamento de vendas da FIL. As representações oficiais de fábrica são mais-valias, porque aproveitam para exibir protótipos, e é isso que leva milhares de profissionais a Las Vegas.

É sempre um prazer voltar a um local onde passei momentos felizes em 1998. Quando os americanos descobrirem que este espaço maravilhoso existe, compram-no e transplantam-no para o deserto de Nevada. Já lá estão as pirâmides e a Esfinge, Veneza e a Torre Eiffel, porque não a «Expo» e o Tejo? Resolvia-se assim o problema do défice orçamental. ■