

## Entrevista Graco Som (Por Denio Costa e Marta Rocha)

Tenho recebido diversas cartas e e-mails pedindo mais entrevistas sobre o pessoal e as equipes de PA.

Pois bem, vamos começar uma série de entrevistas com o pessoal das empresas locadoras de equipamentos. O primeiro "crucificado" será o Graco, proprietário da Graco Som de Belo Horizonte.

Estive dia 16 de Dezembro, uma terça feira chuvosa, em seu galpão, para um bate papo sobre a empresa, equipamentos, o mercado mineiro e a mão de obra.

Com os "pés no chão" ele nos falou de sua visão sobre as novas empresas que estão surgindo, dos empresários das bandas, de seus investimentos no ano de 97 e os investimentos para 98.

Abordou também o que se deve esperar em termos de rentabilidade das empresas de som ao final de cada ano.

Aproveite as dicas, talvez sua empresa esteja enquadrada dentro do mesmo padrão que a GracoSom, vivendo as mesmas dificuldades, decepções e sucessos.

### **M&T: Graco a quanto tempo você está no mercado?**

Comecei em 82 quando ainda eu trabalhava em uma loja que vendia equipamento fotográfico e de som. Eu cuidava da área de equipamentos de som.

### **M&T: Como você começou na área de sonorização?**

Certo dia um senhor que trabalhava na Philips nos perguntou se a loja alugava equipamento para festa. Eu disse que não, mas que eu tinha um pequeno equipamento em casa que atenderia ao tamanho da festa. Foi minha primeira locação. Me lembro que foi bem paga, por que com o dinheiro comprei um lançamento da Gradiente, o A1, um microfone, um mixer e ainda sobrou dinheiro. Depois comecei a arrendar quadras para fazer os bailes e com o trabalho de divulgação, em pouco tempo estavam lotadas dando retorno financeiro. Porém, neste momento chegavam os pequenos e ofereciam o som por valores fixos e não como nós que recebíamos porcentagem da bilheteria. Em outros casos os donos das quadras compravam equipamento e nós abríamos outro mercado e o processo recomeçava.

Daí para a sonorização profissional foi um pulo.

### **M&T: Qual sua opinião sobre a facilidade de se encontrar todo o tipo de equipamento nas lojas?**

Parece inacreditável, mas já houve época em que eu estava com o dinheiro na mão e não encontrava o equipamento para comprar. E hoje você encontra de tudo na maioria das lojas brasileiras. Encontrar o equipamento é ótimo, o que vejo de complicado é que algumas pessoas, por não terem uma base técnica não sabem comprar corretamente. `As vezes desperdiçando dinheiro em um equipamento desnecessário para o tamanho de sua empresa e o que é pior, quando pedem minha opinião e oriento a compra de um equipamento, do porte da companhia deles, me dizem que eu não quero vê-los crescer. Na verdade um bom equipamento não pode ser resumido somente em uma mesa de som.

### **M&T: Você disse a pouco sobre o novo empresário que pede sua opinião. Como você vê o novo empresário, já que houve um crescimento considerável em quantidade de firmas de sonorização?**

Bem, como em toda regra, existem excessões. Temos basicamente dois tipos de empresários hoje, se é que se pode chamar de empresário. Um age por tesão e outro por profissão. O que age por tesão é que vêm complicando o mercado. Normalmente são novos na área, não têm conhecimento técnico suficiente ( acham que 3 em 1 é um sistema de sonorização profissional são a mesma coisa ) e não têm uma dependência financeira tanto para si como para a "empresa", como uma outra empresa com todos seus encargos fiscais e não fiscais pela frente. Assim estas pessoas trabalham com preços inacreditáveis, fazendo existir uma distância enorme entre os preços praticados por diferentes companhias.

O empresário por profissão é em geral aquele que já passou desta fase inicial de tesão e que tenha até começado como o novo empresário, mas que já superou diversas fases e vêm colocando sua empresa dentro de um maior nível técnico, uma melhor prestação de serviço e claro fazendo dar lucro, que é um dos nossos objetivos. É mesmo assim, vamos aprendendo e a forma de administrar a empresa vai sendo transformada.

**M&T: E o meio das empresas já consolidadas, é unido?**

Infelizmente, não. Talvez esta desunião seja uma das responsáveis pela falta de força no meio profissional. Existe o fator vaidade que é um complicador. Alguns PAzeiros não querem ver o meio crescer e sim o seu próprio nome. Esta é uma realidade que pode ser percebida nas próprias revistas de áudio, que na grande maioria possuem artigos sobre estúdios de gravação, que já é um meio forte, e muito poucos artigos sobre PA. Sabemos, por exemplo, que excelentes meios de informação técnicas não avançam por que algumas pessoas acham que há uma proteção com este ou aquele técnico ou empresário. No final, todos nós perdemos. Por causa da política ficamos sem informação técnica.

**M&T: E cursos e seminários, são realmente bons, você participa?**

São excelentes e funcionam. Sempre que posso participo. A exemplo temos aqui o Áudio Minas. É um encontro fantástico. Nestes seminários você encontra pessoas, troca conhecimentos, recebe informações das pessoas que estão pesquisando novas tecnologias, enfim é excelente. Apenas fico triste por aqueles empresários que não participam e não dão apoio. Se não poderiam estar presentes, que ao menos enviassem seus profissionais. Não sei o que realmente passa por suas cabeças. Posso afirmar que em todos os encontros, feiras e seminários aprendi algo. Por mais que se saiba sempre temos algo a aprender. Você mesmo Denio, durante o Áudio Minas estava lá; anotando, gravando e perguntando. Vejo isto como exemplo para os antigos e os novos que estão chegando, tanto empresários como técnicos. Falta humildade ao profissional que diz que trabalha com áudio, a não sei quantos anos e que acha que sabe tudo.

**M&T: Você falou do profissional, como anda a mão de obra por aqui?**

Não anda. Felizmente começam a surgir cursos no Rio e em São Paulo para a formação da mão de obra. Temos um problema sério por que as pessoas não têm humildade para aprender e não querem fazer todo o serviço. Geralmente querem ser operadores, mesmo sem saber como é fazer um cabo para caixa corretamente em fase, ou para que serve um ajuste de frequências de um gate, o que é balanceamento e como ligar a energia elétrica.

Temos aqueles profissionais que vieram aprendendo, como nós mesmos, ao longo do tempo de forma autodidata e cada um se destacou de uma forma diferente no meio.

Na GracoSom venho tentando reduzir a quantidade e melhorar a qualidade da mão de obra e, claro, tornando meu sistema mais prático e automaticamente rápido nas montagens.

Não sei se é só comigo, mas sempre que foram muitas pessoas para o serviço a qualidade caiu. Não é raro ouvirmos do contratante a seguinte frase: São só vocês quatro ( dois técnicos e dois auxiliares ) que vão montar o som, cadê o resto?

**M&T: É muito complicado contratar mão de obra, você é muito exigente?**

Complicado é por que se precisamos de pessoal devemos testá-los. É somente no dia a dia que podemos realmente conhecê-los. Não basta ser um bom técnico, têm de saber conversar, se comportar em diferentes locais, ser "safo" em situações adversas, ter iniciativa e principalmente boa índole. Tudo pesa muito. Isto é tão verdadeiro, que eu geralmente não mando ninguém embora, eles é que pedem as contas por não se adaptarem a nossa forma de trabalho. Sou rigoroso com as atitudes dentro do trabalho. Fora dele cada um é dono de si, mas durante o trabalho é meu nome que está em jogo, e aí não se pode aceitar tudo. Interessante é que aqueles que não se adaptaram não saíram para outros trabalhos maiores e sim para empresas menores e para trabalhos de menor responsabilidade.

**M&T: Falando de equipamento, como foi o ano para você em termos de investimento?**

O ano de 97, não foi maravilhoso, todos sabemos. Mas fizemos grandes investimentos neste ano. Temos amplificadores, monitores e alto falantes em nosso almoxarifado aguardando a finalização de nosso último projeto que deve estar finalizado em 98.

**M&T: Este novo sistema é segredo ou você pode nos falar dele?**

Temos muitos projetos na prancheta, um deles é o novo sistema; mas o mercado ainda não justifica o investimento, talvez por isso estejamos trabalhando no projeto ainda. Tenho vários parceiros, um deles é o Cláudio, que participou como palestrante no Áudio Minas e é um profissional da mais alta categoria. Estamos trabalhando para o novo sistema da GracoSom. Buscamos um sistema que se identifique conosco, com o que acreditamos ser um bom som. Poderia-mos ter um equipamento todo de um determinado fabricante ou de outro qualquer, mas acreditamos em nosso potencial técnico e sabemos que as grandes companhias no mundo usam seus próprios sistemas e é isto que faz a diferença entre elas. Assim pode-se gostar deste ou daquele sistema e serem ambos muitos bons. Os técnicos devem se dar conta disso e passarem a ouvir um sistema antes de criticá-lo.

**M&T: E você está a todo vapor para este sistema ficar finalizado e poder usá-lo em 98?**

Sinceramente, me falta um pouco de entusiasmo para o mercado atual. Não tenho vaidade para com os outros mas tenho para comigo mesmo, quero um sistema que eu possa ver e ouvir e dizer para mim mesmo que realmente é muito bom. Um grande problema no mercado é a vaidade. As pessoas te ligam para dizer que locaram equipamento para fulano ou beltrano, mas o preço eles não podem dizer para não caírem no ridículo.

Realmente fazer por fazer, mesmo dando prejuízo não é certo. Acredito que a empresa têm dois pontos básicos que são; a venda e a técnica. É impressionante como vejo empresários correndo todo o dia para captar um serviço aqui e outro ali, mas seus equipamentos estão guardados esperando manutenção. Sei que sem trabalho nada acontece, mas sem um sistema que funcione nada acontece também. Muitas das vezes vejo proprietários de empresas e empresários fechando serviços para depois tentarem contratar alguém que queira trabalhar dentro do valor que eles têm disponível. E quando vamos lidar diretamente com o cliente ele nos chama de loucos por que ele têm um empresário que oferece um som X pela metade do preço. O melhor vêm quando este empresário nos liga para oferecer o mesmo trabalho por um terço do valor que nós passamos no orçamento, parece piada.

**M&T: E os eventos têm a infraestrutura necessária?**

Independente de ser no interior ou capital sempre nos deparamos com a falta de infraestrutura. Certa vez em um clube à beira da praia fomos fazer uma sonorização com um sistema grande e após descarregarmos o equipamento, nosso técnico foi ligar a energia elétrica e o responsável pela casa mostrou o local onde todas as bandas e empresas de PAs, segundo ele, ligavam o equipamento. Era um fio paralelo de 2,5 mm, que certamente não atende as necessidades de nosso sistema. Ao perguntar onde era a caixa central de AC, o responsável pela casa disse que era ali e que todos usavam aquele ponto e porque nós seríamos os primeiros a ligar em local diferente. Segundo ele éramos os bons da boca. Ficamos realmente decepcionados mas ainda assim nosso técnico foi instalar o sistema de energia direto na fiação do poste onde entrava a energia para a casa. Isto vale para demonstrar nosso interesse pelo bom resultado do trabalho e a falta de informação por parte dos contratantes. Outra situação, foi quando fui chamado por um contratante que sempre fizera eventos de médio porte e iria realizar dois grandes shows em sua casa de eventos, para fazer um levantamento

técnico no local. Fui verificar as condições da energia, acesso ao palco e estruturas para montagem do equipamento.

Constatei que a energia elétrica do local era insuficiente para o evento. Orientei-o para todas as mudanças necessárias, que envolviam mudança na bitola dos cabos e o pedido junto a Cemig ( companhia fornecedora de energia ) para a instalação de um transformador mais potente. Enfim, como não temos credibilidade técnica junto ao cliente, por fatores de formação mesmo, nada do que eu pedi foi executado. Durante a passagem de som o transformador não aguentou e o evento não aconteceu. Foi transferido para o dia seguinte e foram obrigados a alugar um gerador, que custou muito mais caro que as mudanças pedidas durante a visita.

**M&T: Você falou sobre empresários que captam serviço sem terem equipamento, talvez seja uma tendência do mercado, não?**

Pode até ser, mas é correto? antigamente eu tratava direto com o presidente do sindicato rural, com o deputado, com o prefeito e etc.. Hoje eu só trato com empresários e durante as concorrências é com eles que disputo, não é mais com outros PAzeiros. Isto faz com que nossos preços caiam, mas para o contratante muitas vezes é até mais caro. Tenho mantido uma política de preços que inicialmente fez com que a maioria de meus clientes sumissem, mas quando o serviço exige responsabilidade e qualidade técnica, este mesmo cliente volta por que sabe que neste evento ele não pode arriscar. Acabamos virando parceiros e o empresário só passa a data e o local do evento, sem medo. Este é o grande diferencial entre as empresas, a qualidade técnica. Assim venho conseguindo colocar um preço justo, apesar de ainda não ser o ideal, nos eventos que faço.

**M&T: O que é um preço justo para você?**

Hoje o preço, aqui em Minas está em torno de R\$ 1.500,00, acho que um bom preço seria R\$ 2.500,00. Eu faço análises anuais de como vai indo minha empresa. Até hoje sempre tive saldos positivos, mesmo que baixos. Como eu disse, um dos objetivos de qualquer empresa é o lucro. Como cálculo podemos dizer que uma boa agenda para um locador seria fazer três eventos por semana. Com uma média de R\$1.000,00 por evento. Assim temos 12 eventos por mês e 144 por ano. Ao final do ano captamos 144.000,00. Para se fazer um evento médio temos um custo entre 45% e 60%. Assim no final do ano restaram R\$ 57.600,00. Deste total devo fazer reinvestimentos por causa da corrida tecnológica e devo retirar o lucro do investimento, que não pode ser menor que 10% . Um sistema que é capaz de gerar esta receita custa em torno de R\$ 250.000,00. Assim, 10% deste valor deve ser retirado como lucro pelo investimento que são R\$ 25.000,00. Restaram agora 32.600,00. Se eu trocar apenas uma mesa de som, ao final de cada ano, acabou o dinheiro e isto com uma agenda invejável, e o resto do equipamento? como atualizá-lo?.

**M&T: E os custos fiscais são pesados para os PAzeiros?**

Sinceramente, são não só para os PAzeiros, mas para todas as empresas de todas as áreas. Por outro lado me pergunto por que as maiores empresas do mercado, independente da área, são as que só vendem com nota cheia, são as de preços mais caros e estão geralmente lotadas de clientes ? por que para os PAzeiros não pode ser da mesma forma? no exemplo do atravessador que citei acima, vamos imaginar que as empresas cobrariam pelo evento R\$ 2.000,00 e ele vendeu para o contratante por R\$ 1.000,00 pensando em repassar para as empresas locadoras apenas R\$ 700,00 ( o incrível é que têm quem faça ), quando ele chegar nas empresas e não conseguir alugar por menos que R\$ 1.500,00. Ele terá que completar do bolso para manter o cliente, mas com certeza da próxima vez ele não venderá pelos mil reais. Poderíamos crescer, reinvestir e ainda ter o sonhado lucro e o preço do nosso serviço seria feito por nós e não pelo empresário que não pergunta quanto custa mas diz quanto ele paga. Se pensarmos bem, nossos preços são muito baratos em relação ao preço dos palcos e iluminação.

Como pode o palco custar R\$ 3.000,00, o som R\$ 1.000,00 e a luz R\$ 1.500,00 ? No palco, na grande maioria das montagens, praticamente não há tanta técnica envolvida. Com relação à iluminação, um monitor e um amplificador custam o mesmo preço de um movinglight. Então penso em termos de investimento dos três serviços e o som chega a ser três vezes maior que o palco e a luz e a locação e feita por um terço do valor. E como temos um trabalho muito mais técnico, acredito que precisamos ser vistos como profissionais e termos não só reconhecimento financeiro mas como no caso do

proprietário da casa que não mudou a energia elétrica e não aconteceu o show, sermos ouvidos.

Penso que o preço esteja baixo em função da vaidade em se querer fazer todos os eventos a qualquer custo, falta de conhecimento técnico e falta de visão comercial dos proprietários de algumas empresas.

**M&T: Falando um pouco da parte técnica, o que está acontecendo hoje em termos de equipamento, qual a tendência do mercado na sua opinião?**

Existe um padrão de marcas no mercado que hoje ditam o que as empresas devem, teoricamente ter, mesmo que se tenha outras opções mais eficientes, de melhor qualidade na resposta de frequência e maior coerência nos ângulos de cobertura.

Com relação a tendência, não acredito em mudanças drásticas no que temos hoje. Só se criarem um novo falante com funcionamento diferente do que foi criado a 50 anos atrás e é usado até hoje.

Sabemos da existência de projetos inovadores como o falante com cone de fibra de diamante, com boa resposta de frequência, alto ganho e potência, porém com alto preço o que ainda inviabiliza sua fabricação em série. No caso dos sistemas controlados por computador, vejo sua boa aplicação em alinhamento de PA, em que a firma de som chega ao local do show e com muito menos tempo consegue-se um bom alinhamento. Não vejo o lado prático em uma mesa controlada só pelo mouse do computador ou por apenas poucas teclas em que tudo é virtual. No caso do estúdio acho funcional e muito interessante, já que se pode experimentar e refazer quantas vezes forem necessárias. Imaginem em um show com várias bandas sem passagem de som, ou mesmo um festival de música operado por vários técnicos. Acredito que se for usada por uma banda em turnê com um mesmo PA para todos os shows, venha a ser interessante e prática.

**M&T: Como você vê o crescimento da industria nacional na área profissional?**

Infelizmente só vejo avanços em alto falantes e amplificadores.

**M&T: Você têm acompanhado as outras empresas para ver como seu sistema está situado perante elas?**

Antigamente eu ia a muitos eventos em que meus concorrentes estavam sonorizando. Hoje ficou mais difícil por que quando meus concorrentes me vêm em um evento sonorizado por suas empresas, eles não se sentem confortáveis e é como se eu estivesse ali para um fim negativo. Na verdade quero ver os racks, o sistema de energia, a house mix, o sistema de empilhamento e etc. Tudo isto para tirar proveito em meu sistema, aproveitando as idéias interessantes, ou ver que algo que estou fazendo está no caminho certo, por ser diferente daquele que está ali e não é muito prático. Como eu ia a outros eventos era normal ver alguns técnicos também pesquisando como era o meu sistema e vejo isto de uma forma muito saudável.

**M&T: Uma situação engraçada ?**

Parece mentira, mas a alguns anos eu estava sonorizando um show de metaleiros no interior do estado e de repente no meio do show os roadies colocaram duas velas acesas no meio do palco e se apagaram as luzes. Como eu estava operando o monitor, comecei a ouvir um som estranho e fiquei preocupado tentando ver o que estava acontecendo no palco. Quando ascenderam as luzes vi ao lado do side o cantor segurando uma galinha em baixo do braço e com o microfone próximo ao bico dela. De repente ele começou a dar galinhadas em todos os músicos e técnicos e jogou a galinha toda ensanguentada para o público. No dia seguinte viemos para BH onde haveria o segundo show, desta vez ao ar livre. O clima entre os músicos não era muito bom, por que tudo aquilo fora uma surpresa feita pelo cantor. De todos, o que estava mais mal humorado com a situação era o baixista. À noite, no mesmo momento da tal música, não havia galinha porque todos os músicos foram contra a idéia, mas o cantor estava com várias correntes dependuradas no corpo. Pois é, começou a dar correntada em todo mundo e foi acertar logo o baixista que muito puto desligou o contrabaixo, guardou-o na case, desceu do palco com ele nas costas e foi embora montado em uma lambreta. A banda tocou normalmente até o final do

show.

Relação do material utilizado pela empresa:

**Caixas para PA:**

Sistema desenvolvido pela GracoSom

Caixas de subgraves CS 218S

Caixas de graves CS 215B

Caixas Tree Way GS 310 A e GS 210A

**Amplificadores:**

Studio R

Micrologic/Nashville

**Crossovers:**

BSS FDS 388

Klark Teknik DN 800

Rane AC23B

**Equalizadores Gráficos:**

BSS FCS 926

BSS FCS 960

Yamaha 2031

Behringer DSP 8000

DBX 3231L e 1531L

**Compressores:**

BSS DPR 404

DBX 160 e 166

Behringer MDX 1000

**Gates:**

**Amplificadores para monitores:**

Crown 2400 e 1200

Crest 7001

Alesis-Matica 900

**Microfones:**

Shure: Beta 58 e 57, SM58, SM57, SM98 e SM91.

AKG: D112, C1000 e C461.

**Sennheiser: MD 421 e MD 409.**

Electro Voice: ND 408, ND 308 e ND 857.

Áudio Technica ATM 33 e Pro 37

Wireless Shure Beta 58 e SM 98.

**Direct Box:**

Countryman Fet 25

Stewart ADB 1

Whirlwind INP 2

**Amplificadores para guitarra:**

Marshall JCM 900 e 4100

Roland JC 120

**Amplificadores para contrabaixo:**

Gallien Krueger GK 800 e GK 400

Sistema para teclados:

Console Mackie LM 3204S

Caixas JBL EON



Drawmmer DS 404 e DS 201B

**Processadores de efeitos:**

Yamaha SPX 900 e 990

Lexicon LXP15 e MPX1

**Consoles:**

Yamaha PM 3000 - 40

Soundcraft SM 16 Monitor

DDA Forum Live 48

Studio R serie 8 - 40

**Monitores:**

EAW SM 400

SM 180

OAP ÁUDIO SM 183

GS M215A

**Side Fill:**

GS 118B

GS312A

GS415A

**Baterias Acústicas:**

TAMA

PEARL

**Equipe Técnica:**

Graco Luis Ferreira

Cláudio Antonio de Abreu

Carlos Magno

Guido Julião

Marcelo Mesquita

Pedro Damião

Worney de Freitas

Wladimir Santiago