



Olá Studio R, seja bem vindo!

[\[editar cadastro](#) • [central do cliente](#) • [sair](#)

 Responda o questionário e **GANHE 3 meses de assinatura** e concorra ao sorteio de um Laser


Promoção

 De R\$ 62,00
 Por R\$ 50,00

compre já!



home

Assine Já

Revistas

Exclusivas On-Line

Loja M&T

Anuncie

Quem Somos



fale conosco


 Edição #187
 abril de 2007

Revista

- ↳ Índice da Edição 187
- ↳ editorial
- ↳ notícias de mercado
- ↳ novos produtos
- ↳ review
- ↳ independentes
- ↳ em tempo real
- ↳ no estúdio
- ↳ aquário
- ↳ consultório técnico
- ↳ lugar da verdade
- ↳ sonar
- ↳ reason
- ↳ cubase



Enquete

O que você espera da convenção da AES, que será realizada em SP a partir do dia 21 de maio?

- Novidades em produtos e tecnologia
- Novidades sobre a organização da profissão de técnico de áudio no Brasil
- Palestras sobre técnicas de mixagem, gravação e masterização
- Uma oportunidade para encontrar profissionais, colegas e amigos

quarta-feira, 4 de abril de 2007

Mercado

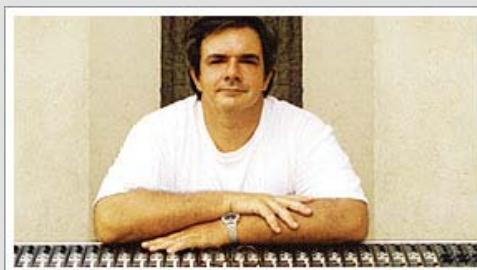
voltar

Studio R sem fronteiras

por Ligia Diniz

Rui Monteiro conta o passado e o futuro da fabricante de amps

foto: .



"A vontade de ter no Brasil consoles capazes de mixar sem restrições um evento internacional". Essa foi a motivação que Rui Monteiro teve, em 1988, para fundar a Studio R, hoje referência quando se fala em

amplificadores de potência no Brasil. Muita coisa mudou desde que Rui projetou o M-360, "o primeiro amplificador brasileiro com pinta de profissional", como ele mesmo diz, ainda na Gradiente, em 1975.

Mas a dedicação e a preocupação com o áudio nacional se mantiveram. M&T, ao longo dos anos, contou com muitos parceiros essenciais. Mas só a Studio R esteve presente em todas as edições. Aliás, a Studio R, não: Rui Monteiro, desde quando era sócio da Micrologic. Por essas e outras, resolvemos fazer uma homenagem e uma recapitulação dos momentos mais importantes vividos pela empresa nas últimas décadas.

Para entender a história da Studio R, é preciso voltar a 1966 e ver como foi que seu fundador, Rui Monteiro, entrou no mundo do áudio. Na época saído da Telefunken, onde trabalhava em projetos de telefonia, o engenheiro passou a desenvolver equipamentos na Gradiente. "Naquela época os aparelhos de som mais potentes eram receivers", lembra. "Lançamos finalmente em 1975 um produto que marcou a evolução do que são hoje os Studio R, o Gradiente M-360."

De acordo com Rui, os amplificadores, até aquela época, eram mais rudimentares e o transistor ainda não era muito desenvolvido. "A primeira vez que houve disponibilidade de componentes para fabricar um amplificador transistorizado superior ao valvular foi com o M-360", conta.

1988

Console Serie R

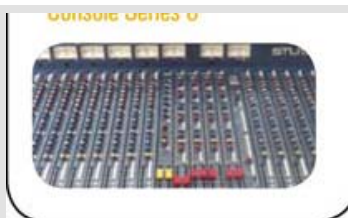
Pouco depois, o engenheiro deixou a Gradiente para se associar à Micrologic - empresa até então

Outra resposta. Escreva para enquete@musitec.com.br.

votar

resultado

➔ Enquetes anteriores



especializada em acessórios para carro, chaves para alto-falante, crossovers passivos e equalizadores. A entrada de Rui possibilitou o início do desenvolvimento de amplificadores - o primeiro foi o P-500, precursor do M1000, em 1980. "Foi o primeiro amplificador profissional nacional, porque tinha ventilação forçada e sensores térmicos, sistema de proteção contra cargas inadequadas, acidentes de fiação, e trabalhava com qualquer energia sem desligar. Foi também o primeiro amplificador nacional a utilizar transformador toroidal", detalha ele.

A determinação de investir em equipamentos profissionais, no entanto, foi revertida após uma análise do mercado. "Concluímos que a linha Micrologic era profissional demais e estávamos deixando vários concorrentes se divertirem com os aparelhos mais baratos", lembra. Rui desenvolveu, então, o NA 2200, sob a marca Nashville, uma divisão da Micrologic para som doméstico. O amplificador foi sucesso de vendas, sendo usado também entre os profissionais - até hoje é possível encontrá-los em uso.

1989

Jari



Direct box DX

Homma



Console series 4



Console Fold-back

RUMO AO MERCADO PROFISSIONAL

Paralelamente à linha Nashville, a Micrologic seguiu no projeto de mesas e periféricos, com a participação de Rui Monteiro até 1988, quando ele se desligou da empresa e fundou a Studio R. "Eu queria algo definitivamente diferenciado em nível mundial para este mercado", explica. Ele foi motivado pela carência de mercado, diz. "Comecei a pender mais para o lado do áudio profissional mesmo e resolvi me concentrar só nisso, o que me fez fundar a Studio R. Na época um console importado tinha preço proibitivo e os amplificadores não eram adequados às nossas necessidades."

Na época da saída de Rui da sociedade, foi feito um acordo segundo o qual o engenheiro não poderia fabricar amplificadores durante três anos em outra empresa que não a Micrologic, que fechou a indústria algum tempo depois. Por isso a Studio R começou fabricando somente mesas, crossovers e direct boxes.

Mesmo sem produzir amplificadores, a Studio R vinha em boa fase até as mudanças econômicas promovidas pelo ex-presidente Fernando Collor. "Ele prendeu nosso dinheiro e diminuiu muito o valor do produto importado. A concorrência com os fabricantes estrangeiros de mesas então foi se complicando devido ao baixo valor do dólar. Essa foi a época mais difícil para a Studio R, mas temos certeza que isso se deu com toda indústria brasileira. Aliás, estamos todos

pagando essa conta até hoje", reflete.

Os três anos do acordo com a Micrologic, no entanto, já haviam passado e a solução para a crise que se iniciava foi retomar o desenvolvimento dos amps. "Voltei a trabalhar com amplificadores, que sofriam menos com a concorrência internacional."

Com a experiência na Gradiente e na Micrologic, Rui aprendeu bastante sobre o mercado nacional para amplificadores. "Estava cada vez mais ciente de que o mercado brasileiro precisava de potências profissionais diferenciadas. Os importados não eram adequados à nossa realidade", diz ele. "As mesas e periféricos importados funcionam bem aqui no Brasil, independente de seu custo, mas com os amplificadores a coisa muda. Não é a toa que a Studio R foi a primeira do mundo em muitas soluções, como os amplificadores para 1,5 ohms feitos para quatro falantes por canal e que agüentavam máxima potência senoidal sem desligar ou superaquecer, mesmo nos locais mais quentes do país e com variações severas de rede elétrica."

RENOVAÇÃO NO VISUAL

De lá pra cá, foi muito aprendizado e muitas mudanças no áudio nacional e na Studio R. "O que mais mudou foi o nível de exigência dos profissionais do áudio. E, na Studio R, a busca por este atendimento baseado no retorno da estrada. Adquirimos muita experiência", afirma Rui Monteiro.

Para ele, a principal característica da Studio R, nesses 20 anos de estrada, foi a constante busca pela sobrevivência como fornecedor de tecnologia em um país sem tradição nesta área e "sem a mesma grife dos importados, sempre concorrendo com eles". Essa busca, diz, "nos fez evoluir muito além do convencional e criar soluções inéditas e revolucionárias".

1990

BX – 2 ohms para 4 falantes



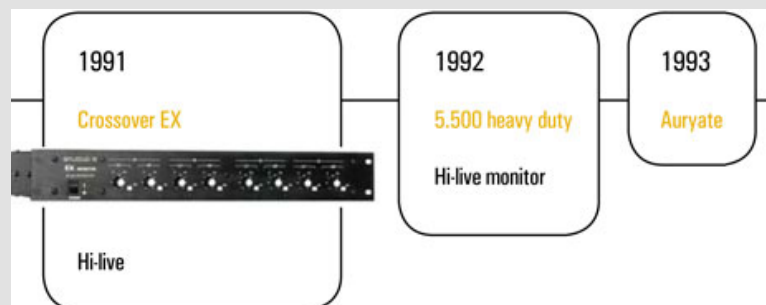
Quando questionado sobre o principal acontecimento que marcou a existência da Studio R, Rui afirma: "Nesse tempo todo desenvolvemos tanta coisa boa e nova que, hoje, temos não só produtos de tecnologia exclusiva no mundo todo, mas, principalmente, reconhecidos, procurados e apreciados por profissionais do mundo todo! Isso é um acontecimento e tanto para uma indústria 100% brasileira do ramo de tecnologia de áudio", comemora.

Ao perguntarmos sobre um equipamento divisor de águas, Rui também dá uma resposta original e aposta no diferencial humano. "Não foi um equipamento", diz, "mas um colaborador: o Samuel [Monteiro, filho de Rui], que conseguiu finalmente aliar seu design inovador à nossa tecnologia que sempre foi inovadora."

PRESENTE E FUTURO

Hoje, Rui afirma que a empresa está menos vulnerável às variações do mercado brasileiro devido a uma maior aceitação

dos produtos da Studio R no exterior. "Temos distribuição crescente na Europa, Américas e demais continentes. A depender do Brasil, ainda assim não poderemos sonhar com grande crescimento diante dos problemas de ordem política, apesar de no geral este ainda ser nosso principal mercado", explica.



Desde a época de Collor, a Studio R segue um caminho para tentar sofrer o mínimo possível com as flutuações e dificuldades da economia brasileira. "As exportações têm sido um caminho e o investimento constante no desenvolvimento de produtos com cada vez maior desempenho e custo mais reduzido. Os novos Série X e Série Z de 4 ohms são um grande exemplo disso", diz Rui.

Mas a receita de longevidade, para ele, é "a perseverança dos nossos colaboradores e a durabilidade e confiabilidade de nossos produtos". Até hoje, afirma, existem produtos fabricados pela empresa na época de sua fundação - "a maioria deles!" - e que continuam em pleno funcionamento. "Há muitos que sequer vieram a apresentar qualquer problema desde sua fabricação há quase 20 anos. Nossa longevidade tem sido proporcional à dos equipamentos que produzimos. Sendo assim, gosto de pensar que a marca irá durar para sempre."



planos agora são "aumentar nossa participação no mercado internacional com paciência, otimismo e dedicação". E daqui a 20 anos, como Rui imagina que estará a empresa? A resposta dá um cutucão nos políticos: "Dependerá certamente do que foi plantado por nós, mas, a depender do rumo atual do país, muito mais da vontade política de nossos governantes e eleitores". Ainda assim, ele acredita que o mercado nacional estará, "numa projeção destes últimos anos, totalmente sem fronteiras".

Apoiando a M&T desde a primeira de suas edições, Rui lembra do surgimento da revista. "Lembro-me ainda de suas primeiras edições monocromáticas em formato tablóide. Não importa a forma que seria feita, teríamos de ter uma revista de áudio no Brasil e já tivemos algumas até extintas. A M&T é importante pois soube fazer isso sempre com extrema





competência, qualidade, seriedade e credibilidade duradouras. E esse é o papel de uma boa revista."

NOVIDADES PARA 2007

A Studio R promete para este semestre o novo amplificador da marca - o X15. Com potência de 15.500 watts, ele é, segundo Samuel Monteiro, diretor de marketing da marca, "2.500 watts mais potente que o amplificador estrangeiro mais potente até o momento", da sueca Lab-Gruppen. "As medidas de potência usadas utilizam o mesmo método da Lab-Gruppen para garantir sua compatibilidade comparativa", diz Samuel, que é responsável também pelo design dos produtos Studio R.





A cúpula, hoje, da Studio R: Ruy, Samuel e Francisco Monteiro, ao lado de Rodrigo Saraiva

O X15 pesa 16 kg, ocupando duas unidades rack. A resposta de frequência vai de 20 Hz a 20 kHz, em +/- 0,5 dB, com distorção de até 0,05%. A garantia será de três anos. "Já é bastante impressionante, mas se não bastasse tudo isso, a tecnologia deste novo produto traz

um benefício a mais que o coloca numa categoria única e torna todas as suas façanhas ainda mais extraordinárias: o preço", afirma Samuel. De acordo com ele, o X15 deverá chegar ao mercado nacional custando menos de um terço do preço do Lab-Gruppen fP+13000.

Ainda segundo o diretor de marketing, "a Studio R e a Lab-Gruppen estão sozinhas no mercado mundial nos mais altos patamares de potência. Mesmo o mais famoso e tradicional fabricante de amplificadores do mundo, a Crown, ainda não ultrapassou a barreira dos 8.000 watts". Ponto para a indústria nacional.

 versão para impressão  enviar por e-mail

ARTIGOS RELACIONADOS - MERCADO

- ◆ Line Array Staner (Edição #143 - 1/8/2003)
- ◆ Rede aposta no mercado sul-americano (Edição #182 - 1/11/2006)
- ◆ Notícias de Mercado (Edição #176 - 3/5/2006)
- ◆ Técnicos de Monitor (Edição #112 - 1/1/2001)
- ◆ Novidades no PA nacional (Edição #138 - 1/3/2003)