



# MÚSICA & MERCADO

PROAUDIO & ILUMINAÇÃO | INSTRUMENTOS MUSICAIS | ENTERTAINMENT BUSINESS

## BLESS TECHNOLOGY MUDA ESTRATÉGIA

Empresa amplia linha de *line arrays*, caixas e investe em novo site. PÁG. 40

## SOLEZ STRINGS BUSCA EXPANSÃO

A fabricante brasileira de cordas para instrumentos quer ampliar suas vendas para outros países. PÁG. 32

## A IZZO LÁ FORA!

Maikel Barroeiro, gerente de exportações, revela o segredo da internacionalização da Izzo em 32 países. PÁG. 38



José Luiz Vendrametto,  
Ana Carla Ganem  
e Aires Antonio,  
sócios da Attack

# ATTACKANDO O MERCADO!

Fundada há mais de 30 anos pelos sócios Aires Antonio, José Luiz Vendrametto e Ana Carla Ganem, a empresa criou diferentes marcas como Mark Audio, ATK Eletroacústica, Wireconex, Attack e a adquiriu a Voxstorm. A diferença? Desenvolvimento próprio e tecnologia de ponta para poder competir e internacional. Aires Antonio conta os detalhes na entrevista. PÁG. 44

# AS MARCAS DA ATTACK

O grupo conta com várias soluções para satisfazer o mercado de áudio local. Começou há mais de 30 anos, desenvolvendo componentes para seus próprios produtos, e daí nasceram diversas marcas que expandem sua presença cada vez mais



Vista aérea da fábrica em Apucarana, no Paraná

Desde maio de 1986 a Attack do Brasil desenvolve e fabrica equipamentos de áudio profissional como caixas acústicas, amplificadores e sistemas de sonorização para eventos de grande porte.

Há mais de 30 anos a empresa tem investido permanentemente em sua linha de produção. Hoje, com sua sede própria que abrange 30.000 m<sup>2</sup> de área, instalada em Apucarana, no Paraná, a Attack tem uma linha de produção completa que en-

volve desde o projeto e estudo de design ao produto final acabado, passando por setores como metalurgia, eletroacústica, eletrônica, marcenaria e pintura.

Durante todos esses anos a Attack desenvolveu *know-how* próprio. Seu departamento de engenharia trabalha em projetos focados não apenas em novos produtos, mas também em novas tecnologias que atendam às necessidades de seus clientes. A empresa se preocupa ainda com a



Os sócios  
José Luiz Vendrametto,  
Ana Carla Ganem  
e Aires Antonio

correta utilização dessas tecnologias e, para isso, promove treinamentos e workshops para os seus clientes em todo o País.

Além disso, faz algo tão importante quanto investir em novas tecnologias e disponibilizá-las em novos produtos: investe em processos internos que nem sempre são divulgados, mas que são fundamentais para tornar a empresa cada vez mais sustentável. São exemplos a utilização de madeira certificada, a filtragem e reutilização de água, o treinamento dos colaboradores para o uso racional de energia e a classificação de fornecedores socialmente responsáveis.

Aires Antonio, cofundador da empresa — junto com José Luiz Vendrametto e Ana Carla Ganem — e atual gerente industrial da empresa, conta mais nesta entrevista.

#### **Aires, gostaríamos de conhecer um pouco mais você. De onde vem sua paixão pelo áudio?**

Na verdade, gosto muito de música. Ela nos une de maneira extraordinária; não conheço ninguém que não goste, independentemente do gênero. Daí vem meu envolvimento com o áudio e a satisfação em desenvolver produtos com a finalidade de entreter e melhorar a comunicação entre as pessoas.

#### **Como começou a empreender?**

Desde minha adolescência a característica empreendedoradora está presente. Às vezes tinha ideias sobre as mais variadas possibilidades de negócio; no entanto, por inexperiência, não conseguia escolher apenas uma e me concentrar nela. À medida que fui conhecendo e trabalhando em outras empresas, constatei que bastava escolher o que eu mais gostasse de fazer que estava resolvido. Daí em diante ficou claro que empreender é escolher uma das alternativas e focar nela o tempo todo; e quando você gosta do que faz, fica fácil.

#### **O que foi mais marcante para você nesses anos de empresa?**

A evolução das pessoas que trabalham conosco sem dúvida é uma das coisas mais marcantes durante a trajetória da empresa, mas também gostaria de ressaltar o reconhecimento dos consumidores pelo trabalho e pelos produtos fabricados pelo Grupo Attack.

**Fale um pouco da estrutura física da Attack.**

O Grupo Attack ocupa uma área própria de aproximadamente 30.000 m<sup>2</sup>, sendo 15.000 m<sup>2</sup> de área construída. Conta com setores de fabricação de marcenaria, pintura em resina, metalúrgica, galvanoplastia, pintura epoxi, corte a laser, montagem de placas SMT, transformadores, eletrônica, acústica e montagem de transdutores. Nossas linhas de produção são totalmente estruturadas de acordo com os mais novos conceitos e requisitos da montagem eletrônica de ponta, garantindo alta confiabilidade e qualidade no que fabricamos.

**Dentro do grupo, como se divide a porcentagem do faturamento entre as marcas Mark Audio, ATK, Wireconex, Voxstorm e Attack?**

Em uma média anual, podemos falar em 40% Attack, 30% Mark Audio, 15% Wireconex, 10% Voxstorm e 5% ATK Eletroacústica, sendo que a ATK iniciou suas atividades de venda ao consumidor apenas no mês de novembro de 2017. Até esse período, era somente um fornecedor para as demais marcas do Grupo.

**Como foi o processo de aquisição e desenvolvimento das marcas?**

A primeira marca do Grupo foi a Attack, principal responsável pelo desenvolvimento de tecnologia própria. A segunda foi a Mark Audio, concebida para atender uma parte do mercado que precisa de produtos



Marcenaria e beneficiamento



Pintura eletrostática



Torno CNC



Montagem eletrônica



Integração acústica



Galvanoplastia

**Empreender é escolher uma das alternativas e focar nela o tempo todo; e quando você gosta do que faz, fica fácil**

de qualidade a um custo acessível. O sucesso se deve principalmente ao aproveitamento do desenvolvimento tecnológico dos produtos da Attack.

Com exceção da Voxstorm, que foi a aquisição de uma marca já estabelecida no mercado, as demais empresas nasceram internamente pela neces-

sidade de expandir os negócios para outros mercados. Cada marca atende um segmento de mercado, tendo assim um completo leque de produtos destinados desde as menores instalações até grandes shows.

Com a atuação no mercado de áudio profissional, foi indispensável o desenvolvimento de produtos para conexão de áudio e energia dos equipamentos. Nessa ocasião foi criada a Wireconex, com soluções de cabos e conectores de alta qualidade.

O consumo de transdutores e a falta de projetos específicos com rigoroso controle de materiais e processos fez surgir a necessidade do desenvolvimento e fabricação de alto-falantes e drivers para atender à demanda das marcas do Grupo e, em um segundo momento, o

## Vertcon L206D

Uma das linhas mais destacadas da empresa é a família Vertcon top de linha, que conta com diferentes modelos de caixas processadas — incluindo para line array —, subgraves, monitor e gerenciador de sistemas, além de uma ampla gama de acessórios.

Entre os modelos disponíveis encontramos o L206D, uma caixa line array processada e autoamplificada de duas vias projetada para sonorização de pequenas áreas. O headroom estendido para alta frequência garante resposta plana para uma ampla extensão de 110 Hz a 20 kHz. A combinação de cobertura horizontal de 100° com o alto fator de headroom proporciona resolução para sinais com delicados transientes em toda a área de cobertura. Para baixas frequências, conta com dois alto-falantes de 6" e para as altas, com um driver de compressão.



desenvolvimento de uma linha comercial que carrega a marca ATK.

### A última aquisição da empresa foi a Voxstorm, voltada para o varejo. O que foi aprimorado na marca?

A principal mudança foi introduzir na Voxstorm os mesmos processos de produção utilizados na Attack. Isso se traduz diretamente em maior confiabilidade. Também foram modificados alguns circuitos eletrônicos para melhorar a eficiência e houve ainda uma readequação da linha de produtos.

### Pensando em tecnologia de ponta, na sua visão, como ela tem

### impactado a melhora do áudio?

Em vários aspectos, mas principalmente com a possibilidade de melhorar a cobertura sonora nos ambientes, o que se traduz em melhor inteligibilidade e uniformidade, que é o mais importante na sonorização. Também podemos ressaltar a melhoria e a praticidade na montagem e transporte, destacando os equipamentos com menor peso e consumo de energia, ou seja, a tecnologia trouxe maior eficiência para o áudio.

### Como você enxerga o futuro da empresa?

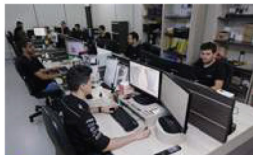
Precisamos expandir nossa atuação para novos mercados e exportar mais

— estamos trabalhando forte nisso. Falar do futuro neste momento no Brasil é temeroso, mas acredito que estamos bem posicionados no mercado e que confirmaremos nossa solidez nos próximos anos. Mesmo com a crise atual, não paramos de desenvolver e lançar novos produtos com significativas melhorias tecnológicas sem custar mais para o consumidor.

### Visão sobre o Brasil

**Manter uma empresa no Brasil, com tecnologia e processo próprios, não é simples, considerando ainda a flutuação cambial e os problemas estruturais do País. Mesmo assim, a Attack é verticalizada e tem equipamentos de ponta. Qual o seu pensamento sobre ser empresário do áudio no Brasil?**

Não é uma tarefa das mais leves. A instabilidade e a pouca perspectiva de longo prazo prejudicam bastante, mas também é fato que não podemos deixar tudo virar motivo de reclamação e não fazer



Departamento de artes e projetos



Montagem de transdutores



Departamento comercial



Pintura de resina e poliéster

a nossa parte. A Attack vem fazendo novos investimentos, buscando a melhoria dos processos e apostando forte que a verticalização é uma saída para tornar os produtos mais competitivos e deter conhecimento integral dos processos e tecnologias utilizados.

### Sob o ponto de vista da profissionalização do setor de áudio no Brasil, da venda à mão de obra especializada, como você analisa o cenário?

Culturalmente ainda somos um país sem o hábito de estudar com afinco, buscar conhecimento e nos preparar tecnicamente para trabalhos de modo geral. No áudio não é diferente, nosso mercado sofre com isso também. Algumas iniciativas têm surgido para melhorar este cenário. Como exemplo, podemos citar os cursos de desenho e alinhamento de sistemas que vêm acontecendo por todo o Brasil. A cadeia de profissionais que opera os equipamentos de áudio precisa urgentemente melhorar sua qualificação técnica para absorver o que vem por aí. As tecnologias aplicadas ao áudio serão bem mais sofisticadas em um futuro próximo.

### Como você avalia o mercado para locadoras, troca de equipamentos, shows de médio a grande porte?

Tenho ouvido muita, mas muita reclamação de todos os lados. Claro que a crise afetou o mercado de entretenimento em cheio, mas também temos outros fatores que estão deixando as locadoras sem condição de equilibrar o seu negócio. Os valores cobrados para sonorizar um show atualmente, em muitos casos, não oferecem a menor condição de manter a estabilidade da empresa, muito menos para sequer pensar em trocar equipamento. Com o tempo o material

### Exportação

Atualmente a Attack está revendo e organizando seu projeto de exportação, pois no passado os negócios com outros países aconteceram de modo direto e sem um planejamento estratégico dedicado. Agora a empresa pensa em um novo formato e busca parceiros para a distribuição dos produtos no exterior.

No site [attackaudiosystem.com/la](http://attackaudiosystem.com/la) as pessoas interessadas poderão encontrar os produtos disponíveis para a América Latina em espanhol (inicialmente, a linha Vertcon). "Criar um site global oferecendo apenas os produtos disponíveis para cada região é parte deste novo planejamento", adicionou Aires.

Já ao digitar [attackaudiosystem.com](http://attackaudiosystem.com), a pessoa será direcionada para os produtos disponíveis onde ela estiver. "Enfim, temos muito trabalho pela frente, pois queremos parceiros que distribuam os produtos com rede de assistência técnica, reposição de peças e todos os serviços que já oferecemos no País", concluiu.



## Novos sistemas de controle de hardware via PC estão sendo desenvolvidos, possibilitando ao usuário maior interação com o equipamento

sofre desgaste, e o que está acontecendo com muitos locadores é que não conseguem nem repor o material. Há uma necessidade urgente de rever os conceitos e preços praticados pela classe das locadoras, sob pena de muitas desaparecerem rapidamente.

### Como você vê o ano de 2018 para o comércio?

Melhor do que foi o último, claro que dentro de um cenário de lenta recuperação da economia.

### A tecnologia por trás Quais são as tecnologias mais importantes utilizadas nos

### produtos Attack?

No segmento da eletrônica, podemos citar os amplificadores classe D de última geração com fontes chaveadas e PFC. Esse conjunto traz alta eficiência global com baixíssimo consumo de energia, que é um fator extremamente importante para as instalações e, consequentemente, para o consumidor. O sistema de amplificação é capaz de entregar uma potência estável com alimentação de

energia de 100 a 250 Vac, o que o torna muito robusto para as condições de rede elétrica no Brasil. Ainda na eletrônica, destacamos a utilização dos sistemas de processamento digital baseados em DSP e com utilização de filtros FIR, possibilitando correções mais detalhadas da acústica e uma resposta de fase plana em uma região bem maior da resposta total da caixa.

Falando na parte acústica, temos um avanço na qualidade dos transdutores, utilizando novos materiais e novas ferramentas de simulação que permitem a máxima otimização do sistema e, por consequência, mais eficiência. O uso de ferramentas de si-

mulação bastante sofisticada possibilita também a melhoria dos conjuntos acústicos compostos por guia de ondas e cornetas, a otimização da linearidade da cobertura sonora, bem como do comportamento acústico geral.

#### Todas as tecnologias de ponta são utilizadas apenas nos produtos da marca Attack?

Não, pelo contrário. Temos uma única equipe de pesquisa e desenvolvimento que é responsável por criar os equipamentos para todas as marcas do Grupo. Isso garante que todas as tecnologias sejam repassadas para as demais marcas. Um exemplo disso são as caixas de line

array lançadas pela Mark Audio na metade de 2017. Elas possuem todas as características já citadas anteriormente, como amplificadores classe D, fonte chaveada, PFC, circuitos de processamento digital etc.

#### O que a Attack está preparando em termos de novos produtos para 2018?

Estamos trabalhando fortemente nas novidades para a Versa series, uma linha já consagrada e com uma relação de custo-benefício fantástica. Produtos com processamento digital, amplificadores classe D, novos transdutores e novo design. Doze novos modelos estão em fase de finalização e serão lançados no segundo semestre de 2018.



Departamento de pesquisa e desenvolvimento



Montagem de placas SMD



Departamento administrativo



Montagem de placas PTH



Corte a laser



Puncionadeiras

#### Quais são as tecnologias mais avançadas em estudo na Attack?

Bom, claro que se trata de um segredo de desenvolvimento, mas podemos dar uma boa ideia do que vem por aí. Um dos estudos já bastante avançado está focado no controle de deslocamento e distorção dos transdutores, ou seja, o controle do transdutor na região não linear. Sistemas sofisticadíssimos de processamento de sinais, associados a amplificadores dedicados, irão trazer uma nova era para a sonoridade dos sistemas na região de subgrave até médio grave. Realmente impressionante!

Outro ponto forte é a utilização de novas ferramentas de processamento voltadas à melhoria da linearidade na dispersão sonora em arrays. Essas

tecnologias permitirão maior controle da dispersão vertical, tornando-a bastante linear no ambiente. Isso ajudará muito na busca incessante por proporcionar para o maior número de ouvintes em um local a mais fiel sensação sonora durante um show. Muito trabalho e alto grau de processamento digital têm sido empregados nessa tarefa. E, para fechar, novos sistemas de controle de hardware via PC estão sendo desenvolvidos, possibilitando ao usuário maior interação com o equipamento. ■

Mais informações  
attack.com.br  
f AttackAudioSystem