

FM Acoustics: Fascinación hiperanalógica

Un mito atemporal del audio supremo. Es lo mínimo –y no exageramos- que se puede decir de una marca que, más allá del tópico al uso sobre el legendario perfeccionismo helvético, va más allá de la concepción de componentes depurados al límite para pensar en términos de sistema, casi de organismo vivo. Por Salvador Dangla

Fue una puesta de largo llena de viejas y buenas vibraciones la que tuvo lugar en el prestigioso marco del madrileño Hotel Wellington. Un evento distinto porque, por un lado, estaba marcado por la fuerte personalidad y la profunda excepcionalidad de los productos presentados y, por otro, por la presencia del fundador y propietario del fabricante de los

NIULI
971 400 304
www.audioniuli.com

mismos. Pero hubo todavía más por una razón muy sencilla: para muchos amantes del sonido absoluto de mediana edad, FM Acoustics significa poco menos que una especie de Santo Grial del sonido estereofónico como consecuencia del carácter atemporal, hermético y trufado de referencias al audio profesional de la inmensa mayoría de sus realizaciones. Para algunos, entre ellos un servidor de ustedes, la marca helvética nos hacía retroceder en el tiempo hasta los años más intensos –por lo menos hasta 1997- del inolvidable “Festival International du Son” y las épicas “Journées de la Haute Fidélité d’Exception”, certámenes ambos que se celebraban en París y constituían un sucedáneo elegante y lleno de novedades muy apetitosas del evento en el que en aquel entonces se cortaba realmente el bacalao: el CES de Las Vegas. En la Ciudad de la Luz vi por primera vez a Manuel Huber, animador incansable de FM Acoustics, explicando las interioridades de unos productos que ya entonces –de esto hace 20/25 años- eran excepcionales

y, sobre todo, diferentes. Creo recordar que en más de una ocasión charlé con él impresionado por su “maquinaria” y también, como era mi costumbre –lo sigue siendo aunque ahora los “canales” han cambiado y son mucho más ágiles- para pedirle los catálogos de rigor y que me enviara periódicamente información sobre sus productos, lo que por cierto hizo durante años. Y, sí, ahí estaban por vez primera, reunidos en un mismo espacio –hubo también audiciones en Sevilla y Barcelona pero la de Madrid fue especial- Manuel Huber y una muy notable selección de productos de FM Acoustics gracias a los buenos oficios de Félix Dueñas, “highender” radical de reconocido prestigio y máximo responsable de la empresa mallorquina Niuli, importador exclusivo de la marca para España.

Una puesta en escena inteligente y amena

Puesto que el motivo principal del evento en el Hotel Wellington era anunciar la importación oficial de FM Acoustics en España, la componente formal tuvo un

Para muchos amantes del sonido absoluto de mediana edad, FM Acoustics significa poco menos que una especie de Santo Grial del sonido estereofónico.



Materialización del concepto de producto inmune al paso del tiempo, la “Resolution Series” de FM Acoustics integra productos de auténtica leyenda. Es el caso del “Harmonic Line Level Linealizer 233”, un preamplificador de línea configurado en Clase A, o su complemento natural, el “Phono Master Preamplifier 223”. Juntos conforman un “instrumento musical” único.

UNA GAMA PROTAGONIZADA POR LA RESOLUTION SERIES

Hablar de "entry level" y gama media en una marca con el planteamiento de FM Acoustics puede resultar casi de mal gusto. Digamos, para entendernos, que lo se ofrece son una serie de opciones para ascender en refinamiento que llegan a su éxtasis supremo en los modelos más sofisticados. Pero que la marca suiza guarde celosamente las ideas y tecnologías clave que hay detrás de sus productos no significa que no sea transparente en la explicación del qué y el por qué de cada uno de los mismos. Es el "feeling" que desprenden las electrónicas de la "Resolution Series", unas realizaciones en las que se adopta una parte de las configuraciones aplicadas a los componentes profesionales, sobre todo las referidas al control permanente de las prestaciones y el mantenimiento de las mismas en el tiempo con una fiabilidad fuera de lo común. Unas electrónicas que como consecuencia de su concepción sin el freno de los imperativos presupuestarios constituyen en cierto modo una "búsqueda del Santo Grial" en el que debe ser su fin último: la escucha. Y así nos

encontramos, en el caso de los amplificadores, la virtual inmunidad frente a las variaciones de la impedancia de las cajas acústicas por cortesía de configuraciones circuitales basadas en transistores que a la vez permiten descubrir un nuevo enfoque del concepto de neutralidad sonora absoluta por un lado y de radicalidad brutal de la gama dinámica por otro. En la sofisticada lista de productos de "Resolution Series" encontramos preamplificadores/linealizadores (aparente eufemismo para designar sistemas "no invasivos" destinados a la modificación del equilibrio tonal a la manera de los Palette y Audio Palette de la desaparecida Cello) como el 223, preamplificadores/centros de control como el 255-MKII-R o incluso la combinación de ambos tipos de producto, cuya máxima expresión es el 268-C. También filtros divisores de frecuencias electrónicos con fase lineal (333 y 334) extremadamente elaborados (construcción con módulos herméticos), etapas de potencia monofónicas y estereofónicas en Clase A (con la alucinante 1811 en la cúspide) y cajas acústicas.



FM Acoustics trasciende el High End convencional por el concepto de sistema integrado que quiere transmitir, como si de un complejo y delicado instrumento musical se tratara.

peso importante en el mismo. No en vano fueron invitados representantes de la prensa especializada (tanto física como virtual) en audio de excepción de nuestro país y también aficionados deseosos de ver y escuchar unos productos cuya leyenda lleva ya creciendo muchos. Y también de experimentar en

directo la sensación única que desprende la especial relación existente entre creación y creador. Fue Félix Dueñas quien expuso brillantemente el qué y el porqué de su apuesta por FM Acoustics, una marca que en su opinión trasciende el High End convencional –incluso al más alto nivel– como consecuencia de su ADN profesional sin compromiso y, en su traslación al ámbito doméstico, por el concepto de sistema integrado que quiere transmitir como si de un complejo y delicado instrumento musical se tratara. Entrando en las particularidades del evento –aunque no en las de FM Acoustics, que comentaremos con la calma y la pasión que merecen en el próximo número de AVPremium– lo primero que hay que decir es que la "actuación" de Manuel Huber fue amena, ágil, divertida y también

El "Inspiration System", en síntesis

- Cajas acústicas con filtro externo XS-IIIB
- Etapas de potencia estereofónicas (2) FM 411-MKII
- Preamplificador de línea/centro de control 266-MKII-RC
- Preamplificador/linealizador 223
- Preamplificador de fono 223
- Giradiscos Dr. Feickert Analogue Blackbird con brazo TriPlanar de 12" y cápsula fonocaptora My Sonic Lab
- Procesador digital de audio y servidor de música TOTALDAC
- Mecánica de transporte CD CEC
- Cables de FM Acoustics y Lessloss



Mezclando inglés, italiano y español, el fundador de FM Acoustics insistió en el carácter rabiosamente analógico de todas las soluciones empleadas.

profunda. Como buen comercial que es, explicó con maestría los conceptos de base sin entrar a fondo en las intimidades de unas soluciones técnicas que la empresa que dirige guarda celosamente, concentrándose especialmente en los sistemas de corrección de la curva de respuesta en frecuencia y de adaptación a la respuesta de la sala integrados en las fabulosas electrónicas de la "Resolution Series" responsables de la sección de control del equipo con el que se realizaron las diferentes demostraciones. Un equipo que, bautizado con el nombre de "Inspiration System" y formado al cien por cien por modelos de FM Acoustics, constituía una prodigiosa aproximación a ese concepto de "instrumento musical" al que antes hacía referencia. Mezclando inglés, italiano y español, el Sr. Huber insistió en el carácter rabiosamente analógico de todas las soluciones empleadas, desde los circuitos de ecualización de salas hasta los brutales y efectivos filtros rechazo-banda ("notch-filter") de los supresores de ralladuras de los discos de vinilo (los ya míticos "De-Click" y "De-Crackle"). Evidentemente, las preguntas no se hicieron esperar: ¿Cómo lo consigue? ¿Cómo se las arregla para conseguir pendientes tan abruptas controlando los problemas de fase? Nada, ni una palabra... no en vano se trata del fruto de más de 30 años de trabajo. Luego vinieron las audiciones, íntegramente en vinilo –al menos las que me "tocaron" a mí– y de música clásica. Sí, hay un punto de magia en FM Acoustics. ■

ENTREVISTA A MANUEL HUBER, FUNDADOR, PROPIETARIO Y DIRECTOR GERENTE DE FM ACOUSTICS

Una mirada curiosa y una sabiduría infinita en lo suyo, fruto de quien tiene las ideas muy claras, es lo primero que transmite el carismático número uno de FM Acoustics. Porque Manuel Huber es todo un personaje plenamente consciente de su posición en lo más alto de un sector en el que muy a menudo el "teatro" prevalece sobre el rigor. En un receso que siguió a la presentación inaugural de FM Acoustics, el Sr. Huber –que, como buen ciudadano suizo, es un políglota consumado– nos contó divertida una serie de anécdotas relevantes de su excitante trayectoria personal que en un momento dado acabaron modelando su particular y exitosa epopeya profesional.

AVPremium: ¿Usted diseña y vende productos sofisticados pero siempre hace referencia a la música. ¿Cómo se forjó el vínculo entre ambos mundos que le permitió fundar FM Acoustics? Manuel Huber: Para empezar, nací en una familia de músicos. Mi abuelo era tenor y mi madre organizaba conciertos para jóvenes artistas. ¡Incluso leyendas como los pianistas Arthur Rubinstein y Arturo Benedetti Michelangeli estuvieron en mi casa! La verdad es que ya de joven escuchaba mucha música en directo, asistiendo a conciertos tres veces por semana. Tuve incluso la oportunidad de escuchar a muchos músicos de primera fila durante los ensayos. A los 14 años escuché a Jimmy Smith en directo, una actuación que me impactó profundamente. Fue a los 14/15 años cuando empezó mi pasión por el sonido. Descubrí los libros de los grandes genios (Beranek, etc.) en la Biblioteca de Zurich (siempre salía el último con algún libro bajo el brazo). No llegué a estudiar ingeniería, siendo mi formación esencialmente comercial. No obstante, en paralelo estudié acústica por mi cuenta porque me apasionaba.

AVPremium: ¿En qué momento la tecnología se introdujo en su "ecuación"? Manuel Huber: Dejé los estudios a los 18 años a la vez que tenía una buena conexión con la industria militar que me permitió acceder a componentes de muy alta calidad. Por otro lado, me preguntaban sobre cómo mejorar los amplificadores, por lo que



me dediqué a analizar con detalle problemas relacionados con la acústica. El resultado fueron mis primeros amplificadores, fabricados en 1974 en la cocina de mi casa. Además, los amplificadores que reparaba sonaban totalmente diferente. Nos pusimos a hacer amplificadores a mano para nosotros mismos casi por accidente: al final fueron 50 etapas de potencia construidas para mis amigos y conocidos a lo largo de 1975.

AVPremium: ¿Cómo logró introducirse en el mundo profesional? Manuel Huber: Quise dar a conocer mis productos, para lo que intenté organizar varios encuentros en Londres. Pero la realidad fue dura: "¿Un amplificador suizo en Londres?" Nadie se interesó. Sin embargo, sucedió casi también por accidente que los responsables de la sede londinense de Polygram querían escuchar otros amplificadores, de manera que a finales de la década de los 70 les envié las primeras muestras. Aún así, fue una importante e influyente personalidad del audio profesional –cuyo nombre prefiero omitir– la que me abrió de par en par las puertas de su cerrado mundo después de haber escuchado uno de mis productos. El siguiente paso fue dar a conocer

nuestros productos en Asia, donde logramos introducirnos en el exigente mercado japonés.

AVPremium: Es evidente que lo suyo es la música y el sonido profesional. ¿Cómo entraron en el mercado de la Hi-Fi?

Manuel Huber: Pues, de nuevo, casi por error, aunque por un motivo poderoso: los ingenieros de los estudios de grabación que trabajaban con nuestros productos los querían tener también en su casa. En 1981 empezamos a desarrollar los circuitos "De-Click" y "De-Crackle" porque a nosotros lo que nos gusta es la música y solucionar problemas relacionados con la misma, no el High End.

AVPremium: Puede trazar unas pinceladas sobre la actualidad de FM Acoustics?

Manuel Huber: En total somos 12 personas extremadamente selectivas en todo. Esto significa que no subcontratamos a nadie, que cuidamos los detalles hasta el límite y que, por supuesto, nos encargamos de la totalidad de la I+D. No utilizamos circuitos integrados en nuestros productos y se podría decir que estamos literalmente obsesionados con la compensación de resonancias acústicas utilizando única y exclusivamente circuitos analógicos.