

# 2000 DAYTON hamvention®

**I**mpresionante, enorme, inmensa son las primeras palabras que se me ocurren para definir la feria-convención de radioaficionados que se celebra en Dayton: la *Hamvention*. A estas alturas ¿a quién no le suena este nombre? Por supuesto a mí también me sonaba, pero no imaginaba cuán corta quedaba mi idea de este evento. Después de haber asistido a un montón de «Mercarradios» y similares en Cataluña y de haber estado en la *HAM RADIO* de Friedrichshafen en Alemania (considerada la mayor de Europa) creía que no me iba a impresionar. ¡Craso error! La *Hamvention* supera todo aquello que haya visto hasta el momento: el espacio dedicado a equipos nuevos prácticamente dobla la superficie total de la feria alemana y si le sumamos el espacio del mercadillo de ocasión, llega a quintuplicarla.



## ¿Qué podemos encontrar allí?

Básicamente todo lo que exista en el mercado. Están presentes la totalidad de casas comerciales, tanto de equipos (Yaesu, Kenwood, Icom, Alinco, Ten-Tec, Patcom, Kachina, SGC...) como de antenas, torretas, rotores y accesorios (el único fabricante importante de antenas que eché en falta [o no supe ver] fue Tonna).

Si estás pensando en cambiar de equipo o antena esa es una magnífica ocasión para poder examinarlos en persona y pedir todas las explicacio-

nes que sean necesarias. Respecto a la compra ya es otro tema: si bien la mayoría de empresas tienen precios ajustados respecto a los existentes en EA3, el desfavorable cambio actual del dólar americano respecto del euro, la falta de garantía en Europa, el transporte y los aranceles en aduana hacen que comprar un equipo sea una decisión un poco delicada. Es posible plantearse la compra de algún portátil o accesorio pequeño, que pueda transportarse cómodamente, de no mucho valor y asegurándose que la alimenta-

ción es adecuada para los 230 V existentes por estos pagos.

Pero además del mercado de «electrodomésticos» existen otros. Allí se encuentra una buena representación de los radioclubes y Asociaciones nacionales de Norteamérica. Por supuesto no puede faltar la ARRL, con una estación especial con el indicativo oficial de la asociación: WIAB, pero también estaban presentes las sociedades nacionales de Canadá y Quebec. Entre los menos conocidos había

*Passa a pag. 8*





Viene de pág. 6

numerosos radioclubes locales USA (por ejemplo, el de Dayton) y muchos grupos de «intereses especiales» como CW, SSTV, APRS, QRP (entre estos uno muy simpático *Flying Pigs QRP Club*, literalmente «Club QRP de los Certos Voladores»).

También están presentes otras casas comerciales «paralelas» al mercado principal de la radio: *kits*, instrumental, libros, cables, software, componentes, y cómo no, ordenadores. Este apartado necesitaría un artículo en sí mismo, puesto que existe una tendencia de hace ya tiempo –y opino que crecientemente– a convertir los mercadillos de radio (y estoy pensando principalmente en los nuestros) en mercadillos de ordenadores y periféricos.

## ¿Y nada más?

Por supuesto que sí. Pero por su peso específico el *Flea Market* merece un apartado en sí mismo. El mercadillo ocupa un espacio equivalente al doble del espacio «oficial» cubierto. Aquí puede encontrarse de todo. Tanto hay casas comerciales de compraventa, como particulares que quieren deshacerse de algún equipo antiguo. Tanto se pueden hallar radios o PC nuevos sin estrenar apenas, como verdadera chatarra no apta ni para desgasgar.

Aquí debe apuntarse la afición de los

estadounidenses y canadienses por lo que ellos llaman *garage sales*, ventas de garaje en las que la mayoría de ciudadanos se desprenden de sus utensilios domésticos usados. La gran mayoría de la población vende y compra en las *garage sales* no por necesidad, sino por el gusto de hacerlo. En la *Hamvention* pasa exactamente lo mismo. Una parte de los vendedores exhiben auténtica chatarra radiofónica (y en ocasiones también doméstica). Dudo mucho que el importe que puedan obtener de la venta de dichos equipos les compense el precio que hay que pagar por un espacio en el mercadillo y la gasolina empleada en llegar a Dayton, pero les encanta el ambiente. En honor a la verdad he de decir que a mí también; la gente es realmente amable y con muchas más ganas de conversar con los extranjeros que de vender sus equipos (esto es como estar al otro lado del *pile-up* debido a que hay poquísimos operadores de fuera de W-VE).

Evidentemente, como en cualquier mercadillo, hay que vigilar que no te cuelen gato por liebre. Es importante diferenciar una buena ocasión de un timo miserable. El criterio que suelo seguir es el de que las buenas ocasiones (para mí) son los equipos antiguos que han pasado de moda, la gente se desprende de ellos no por funcionar mal, sino porque carecen de algunas

de las características modernas. Buscando, pueden encontrarse excelentes equipos por cantidades irrisorias. Por contra, suelo desconfiar de los equipos a la última, nuevos o apenas estrenados que se venden a buen precio. Tiendo a creer que nadie se desprenderá de un equipo nuevo que funciona perfectamente. Pero este es mi criterio, puedo estar equivocado.

## ¿Aburrido de comprar?

Lo dudo, pero suponiendo que así sea, hay numerosas actividades paralelas: a lo largo de los tres días que dura la convención se organizan conferencias a cargo de algunos de los mejores especialistas mundiales en DX, antenas, modos digitales, propagación... si las compras lo permiten y no se tienen problemas con el inglés, vale la pena asistir. Fuera de lo que son los actos oficiales de la *Hamvention* también hay numerosas actividades pensadas en principio para las sufridas familias de los radioaficionados: visitas guiadas por el condado, *tour* gastronómico-turístico, rutas de compras por los *malls* americanos (evidentemente también pueden asistir los OM, aunque a estas alturas suelen estar en un éxtasis radioeléctrico tan alto que ni a la fuerza pueden ser arrancados del mercadillo).

Toni Millet, EA3ERT

Julio, 2000