

REVISTA

Ano 20 - nº 128 - 2018

# ELETROLAR

REVISTA DE NEGÓCIOS PARA A INDÚSTRIA E O VAREJO DE ELETROELETRÔNICOS, ELETRODOMÉSTICOS, CELULARES, TI E UD



## NEWS

## ACESSÓRIOS E PERIFÉRICOS

CARREGADORES AUMENTAM OS LUCROS DO VAREJO



### 14ª ELETROLAR SHOW

FEIRA AMPLIA A  
PARTICIPAÇÃO DE  
CELULARES E UD

### ESPECIAL RANKING DE SAZONALIDADE

BLACK FRIDAY FICA  
EM 1º LUGAR,  
REVELA A GFK

### ELSYS

LANÇA NOVOS  
PRODUTOS E  
COMEMORA  
30 ANOS

### MÁQUINAS LAVA E SECA

NOVAS  
TECNOLOGIAS  
ELEVAM AS VENDAS

**SEMP TCL**

SEMP.TCL.COM.BR

## **RODRYGO GOES:**

**AOS 10 ANOS,**  
ASSINOU COM O SANTOS.

**AOS 15 ANOS,**  
FOI ARTILHEIRO DE TUDO  
O QUE DISPUTOU.

**AOS 17 ANOS,**  
FOI CONTRATADO  
PELO MAIOR  
CLUBE ESPANHOL.



## TCL T7:

**SUPERTELA**  
COM BORDA INFINITA.

**CÂMERA DUPLA**  
120° PARA SELFIE.

**DESBLOQUEIO**  
FACIAL E DIGITAL.



O NOVO PODE  
SER SURPREENDENTE.



The Creative Life

# LANÇAMENTOS BRITÂNIA, NOVIDADES QUENTES

## GRILL ULTRA RAPID

**2 OPÇÕES DE PREPARO:**  
NORMAL E ULTRARRÁPIDO

**CHAPAS  
ANTIADERENTES**

**SANDUICHEIRA &  
GRILL**

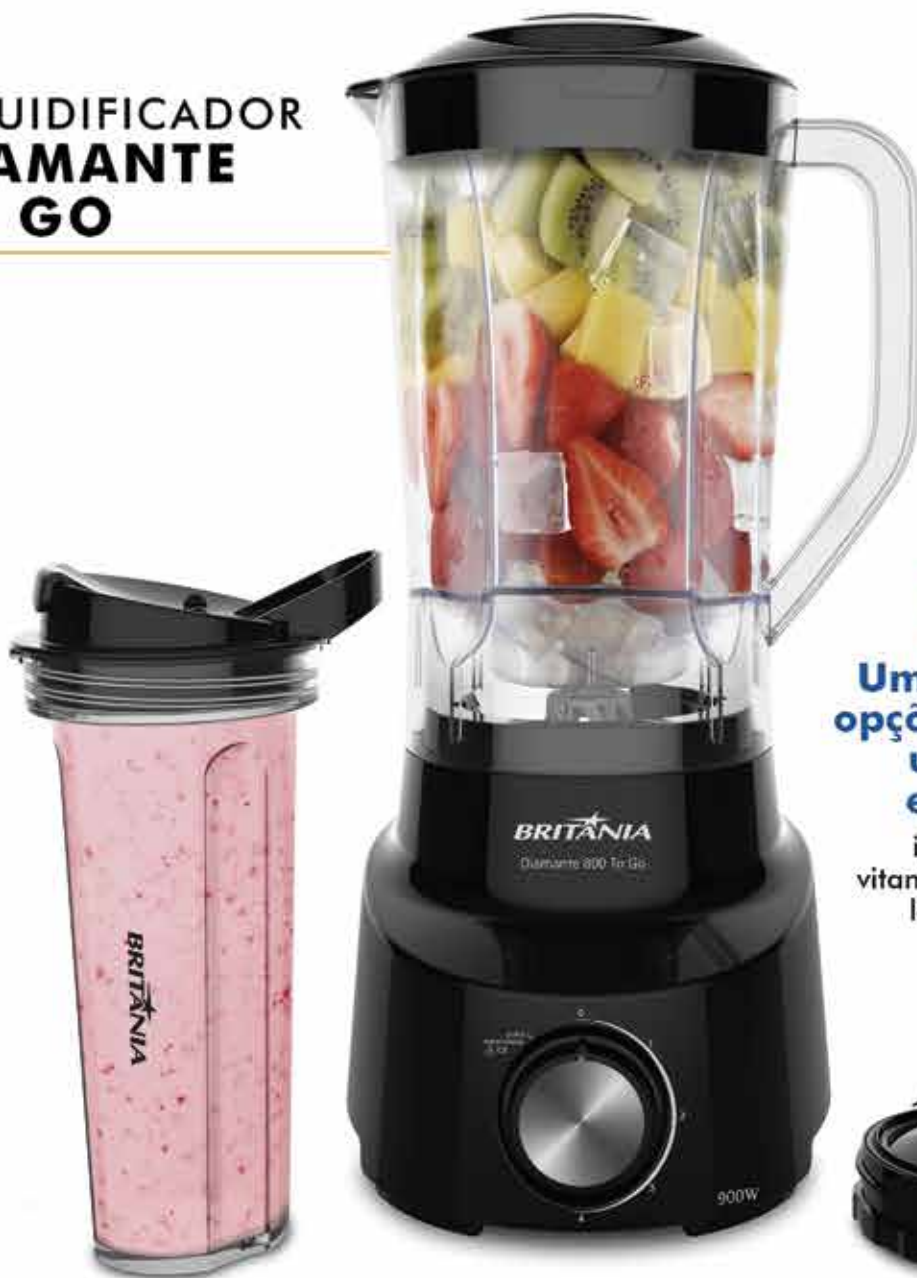


**2 opções de preparo:**  
normal e ultrarrápido  
(1 minuto)\*.

\* Tempo considerado após o pré-aquecimento das chapas

PARA ENTRAR NO CLIMA DO **VERÃO**

LIQUIDIFICADOR  
**DIAMANTE  
TO GO**



**900 W  
POTÊNCIA**

**2 em 1**

Uma base com duas opções de copo, sendo uma tradicional e a outra To Go:

ideal para fazer sucos, vitaminas, shakes, smoothies e levar para onde quiser.

**COPO DE SQUEEZE  
DE 400ML**

**ACOMPANHA  
FILTRO**

**4 VELOCIDADES +  
PULSAR/AUTOLIMPEZA**

TAMBÉM  
NA COR



DESDE 1956

**BRITANIA**

Em uma marca, todas as soluções



Easy Tank PFV999RX



#### RESERVATÓRIO REMOVÍVEL

Anti-Gotejamento.  
Base em cerâmica.  
Múltiplas saídas de vapor.  
Passa na vertical.

PFV2000 Perfect Pass



#### SEM FIO COM BASE REMOVÍVEL

Anti-Gotejamento.  
Base em cerâmica.  
Múltiplas saídas de vapor.  
Passa na vertical.

PFE Nano Ceramic  
Turbo Vapor



#### TECNOLOGIA NANO CERAMIC

Anticálcario.  
Anti-Gotejamento.  
Sistema autodesligamento.  
Passa na vertical.

[www.philco.com.br](http://www.philco.com.br)

Imagens meramente ilustrativas. Em virtude de constantes aperfeiçoamentos em sua linha de produtos, a Philco reserva-se o direito de proceder, sem aviso prévio, às modificações técnicas que julgar convenientes.

# Nova linha de ferros inteligentes Philco,

tecnologia e performance que preserva as roupas com total segurança e eficiência.

## Smart Pass PFV900AZ



**CONFIRA PORQUE A TECNOLOGIA SMART SECURITY GARANTE QUE AS ROUPAS SEJAM PASSADAS DE FORMA MAIS SEGURA:**

1. Identifica o tipo de tecido que será passado.
2. Seleciona automaticamente a temperatura ideal para o tipo de tecido, garantindo que as roupas não queimem e sejam passadas de forma segura.



**ALERT**



Sinaliza por luz e som que o produto está ligado, mas não está em uso.

**30**

SEGUNDOS

Desliga automaticamente se mantido 30 segundos na horizontal sem uso.

**8**

MINUTOS

Desliga automaticamente se mantido 8 minutos na vertical sem uso.

\*Tecidos que podem ser passados com ferro elétrico.

# Philco

TEM COISAS QUE SÓ A PHILCO FAZ PRA VOCÊ.

Quem quer  
mais potência  
e tecnologia,

*escolhe  
Mondial.*



NVT-40-8P  
**Turbo Force 8**  
40 cm



VT-CR-43-8P-NP  
**Turbo Force 8**  
Control Coluna



Controle  
remoto



NVT-40C-8P  
**Turbo Force 8**  
Coluna



VT-CR-41-8P-NP  
**Turbo Force 8**  
Touch Control



Controle  
remoto



NVT-50-8P  
**Turbo Force 8**  
50 cm



**20%**  
MAIS VENTO



SUPER  
SILENCIOSO



Troca de refil  
simples

VT-RP-02-8P-NP  
**Turbo Force 8**  
Repelente Pastilha



Compatível  
com refil  
do mercado

VT-RP-03-8P-NP  
**Turbo Force 8**  
Repelente Líquido



Tomada  
integrada

VT-41-TM-8P-NP  
**Turbo Force 8**  
Connect

# MONDIAL

ELETRDOMÉSTICOS

# Quem vende eficiência e design, vende Mondial.

## Ferro de Passar **A VAPOR**



Base  
cerâmica



Copo  
medidor



F-45

127V  
**1270**  
watts

220V  
**1750**  
watts

**400**  
ml

Maior  
reservatório  
do mercado

## Ferro de Passar **A VAPOR**

127V  
**1270**  
watts

220V  
**1750**  
watts



F-40

1200  
watts



NF-34

1200  
watts



NF-33

1200  
watts



F-32

## Ferro de Passar **A SECO**

**1000**  
watts



NF-04



NF-11

## Ferro de Passar **VIAGEM**



Controle de  
temperatura



F-47

Onde tem mais novidade e sabor,  
*tem produtos Mondial.*

Panela de Pressão Elétrica  
**MASTER COOKER**

5  
litros



Panel digital  
com 14 funções



PE-39

PE-38

Egg Cooker  
**EASY EGG**



EG-01

7  
OVOS



Tigela inox  
para omelete

Fogão Elétrico  
**FAST COOK**



1000  
watts

6 níveis de  
aquecimento



FE-04



FE-03

**MONDIAL**

ELETRDOMÉSTICOS

pág.

**20**

**ACESSÓRIOS  
E PERIFÉRICOS**

Carregadores aumentam os lucros do varejo



<b>EDITORIAL</b> .....	<b>14</b>	<b>14ª ELETROLAR SHOW</b> Feira amplia a participação de celulares e UD .....	<b>42</b>	<b>ENTREVISTA</b> <b>Rafael Cagnin</b> Acesso aos eletroeletrônicos muda a forma de viver e interagir .	<b>66</b>
<b>ELETROLAR DIGITAL</b> .....	<b>16</b>	<b>MÁQUINAS LAVA E SECA</b> Novas tecnologias elevam as vendas .....	<b>46</b>	<b>LANÇAMENTOS</b> .....	<b>70</b>
<b>ACESSÓRIOS E PERIFÉRICOS</b> Carregadores aumentam os lucros do varejo .....	<b>20</b>	<b>DOSSIÊ - Ferro de passar</b> .	<b>52</b>	<b>ARTIGOS</b> Eletros .....	<b>73</b>
<b>VITRINE ESPECIAL</b> Acessórios e Periféricos . .	<b>34</b>	<b>CAMPEÃ EM FATURAMENTO</b> Black Friday fica em 1º lugar no ranking de sazonalidade da GfK . . . .	<b>57</b>	TI .....	<b>74</b>
<b>EMPRESA – 30 anos</b> Elsys comemora com novos produtos .....	<b>38</b>	<b>ESTEIRAS ELÉTRICAS</b> Universo fitness movimenta R\$ 2,4 bilhões por ano no Brasil .....	<b>58</b>	FecomercioSP .....	<b>75</b>
				Suframa .....	<b>76</b>
				<b>MOVIMENTO</b> .....	<b>77</b>
				<b>MERCADO</b> .....	<b>78</b>



NOVO  
*Encanto Glass*

A NOVA LINHA DA  
ATLAS QUE ENCANTA PELO

*design, praticidade  
e facilidade de limpeza*



Queimador  
**Tripla Chama\***



Mesa de **Vidro  
Temperado**



Trepes de  
**Ferro Fundido**



**Timer  
Digital**

Disponível nas versões 5 e 4 queimadores

**CAPACIDADE DOS FORNOS**

5 queimadores: **100 Litros** | 4 queimadores: **60 Litros**



 atlas.ind.br

 /atlaeletrodomesticos

SAC: 0800.707.1696

 @atlaeletrodomesticos

 /atlaeletrodomesticos

**Venda Direta:** 0800.643.6076

 **ATLAS**  
ELETRODOMÉSTICOS

SOMOS  
ESPECIALISTAS  
EM *fogões*

**E**m 2019, na próxima edição, a revista *Eletrolar News* vai completar 20 anos e já neste número traz mudanças, como o novo logotipo e a divulgação dos preços de referência da indústria em todos os produtos citados nas matérias. Com isso, apresentamos mais uma ferramenta para a agilização dos negócios de compra e venda do varejo.

Uma boa notícia aos nossos leitores: em 2019, vamos acrescentar atividades à maior feira de bens de consumo duráveis da América Latina, a Eletrolar Show. O objetivo é otimizar esse grande encontro anual e apresentar novas alternativas de negócios. Por isso, no ano que vem ele terá a companhia de três outros grandes eventos. Simultaneamente, serão realizadas a 14ª Eletrolar Show, a Latin American Electronics Trade Show, a Bazaar Home Show e a Latin American Mobile Electronics, para incrementar a categoria de celulares.

O mercado está mais confiante em relação ao próximo ano, devido, entre outros fatores, à evolução dos indicadores da economia e à redução do desemprego. E essa percepção anima todos os setores e estimula novas iniciativas como a do Grupo Eletrolar. Os índices de confiança, tanto empresarial quanto do consumidor, subiram, e isso pode levar o varejo a registrar resultados melhores do que os de 2017, ou seja, crescimento de até 5% nas vendas sobre o mesmo período.

Nesta última edição de 2018, a publicação destaca, em suas matérias, categorias que estão ganhando mercado, como a de acessórios para produtos mobile, que tem nos carregadores as suas grandes estrelas; a de máquinas lava e seca, as chamadas



**Bons negócios!**  
**Carlos Clur**

2 em 1, que resolvem problemas de espaço e tempo, além de economizarem energia; e as esteiras elétricas, investimento para manter a forma e as boas vendas no varejo. Na seção *Dossiê*, o personagem central é o ferro de passar.

REVISTA  
**ELETROLAR**  
NEWS

**EXPEDIENTE - ANO 20 - Nº 128**

**CEO & Publisher** - Carlos Clur

**Diretor** - Mariano Botindari

**Diretora Comercial** - Cidinha Cabral

**Editora-chefe** - Leda Cavalcanti (Jorn. resp. – MTb. 10.567) - leda@editoracec.com.br

**Chefe de Redação** - Neusa Japiassu - redacao@editoracec.com.br

**Revisoras** - Abigail Cardoso e Maria Inês Caravaggi

**Relações Públicas - Imprensa** - Dilnara Titara e Paola Fernandez

**Direção de Arte**: Luiz Gustavo Silvano

**Fotografia** - Roberto Assem e Studio Thiago Henrique

**Gerente de Marketing Internacional** - Roberta Zogbi

**Marketing e Assinaturas** - Tatiana Lopes

**Publicidade** - Claudia Clur, Nivaldo Salgado, Ricardo Kühn,

Simone Aguiar, Cintia Araujo e Eliana Cesario

**Gerente Operacional** - Marcus Ferrari

**Eletrolar News** é uma publicação da C&C Comercial do Brasil Ltda.

Rua Luigi Galvani, 42 – 5º andar

CEP 04575-020 - São Paulo - SP - Brasil

Tel: (55 11) 3035 1030

Fax: (55 11) 3035 1034

www.editoracec.com.br info@editoracec.com.br

**Grupo Eletrolar Argentina SRL**

Av. Córdoba, 5.869, 1º A

(C1414BBE) CABA - Buenos Aires - Argentina

Tels. (54 11) 4773-5656 / 7371 / 8737

www.editoracyc.com.ar info@editoracyc.com.ar

**Grupo Eletrolar LLC**

66 W Flagler ST # 989

33130 - Miami - FL - USA

Tels. +1 786 600 1816

www.grupoeletrolar.com commercial@grupoeletrolar.com

**ELETROLAR NEWS** é uma revista de negócios para a indústria e o varejo de eletroeletrônicos, eletrodomésticos, celulares, TI e UD. As matérias, marcas, produtos, ilustrações e preços têm caráter exclusivo de informação e sua publicação não implica compromisso ou responsabilidade.

**ELETROLAR NEWS** não recebe remuneração pelas informações que publica. Os editores não se responsabilizam pela opinião dos entrevistados, ou pelo conteúdo das matérias recebidas por meio da assessoria das empresas citadas. A reprodução total ou parcial das matérias só será permitida após prévia autorização da editora.



# Oster®

*Viva. Sinta. Desfrute*

## Linha de Ferros, Oster®

A marca líder da categoria na **América Latina\***, chegou no mercado brasileiro conquistando os consumidores e pode estar em suas lojas.



GCSTB5996

GCSTB5996

GCSTB5968

GCSTB5956

GCSTSP6200

GCSTSP6201

\*Líder na Colômbia e no México

# WWW.ELETROLAR.COM



## NOSSO ONLINE

Uma experiência relevante no portal  
[www.eletrolar.com](http://www.eletrolar.com)

Notícias, informações, artigos, análises, reportagens, lançamentos de produtos, estratégias, novas tecnologias, desafios, e-commerce e negócios do mercado de eletroeletrônicos estão no portal [www.eletrolar.com](http://www.eletrolar.com), leitura diária de executivos da indústria, do varejo e dos setores de distribuição e importação. É mais um canal de comunicação, de interação, de conectividade e de serviços do Grupo Eletrolar dirigido aos que atuam neste universo onde a tecnologia domina e as mudanças ocorrem com incrível velocidade, influenciando relações de consumo e comportamentos. Tais fatores, sem dúvida, é que tornam esse mundo não só complexo, mas tão desafiador quanto atraente.

## ELETROLARNEWS-ED.128



Acesse [www.eletrolar.com](http://www.eletrolar.com) e veja a versão digital desta edição.

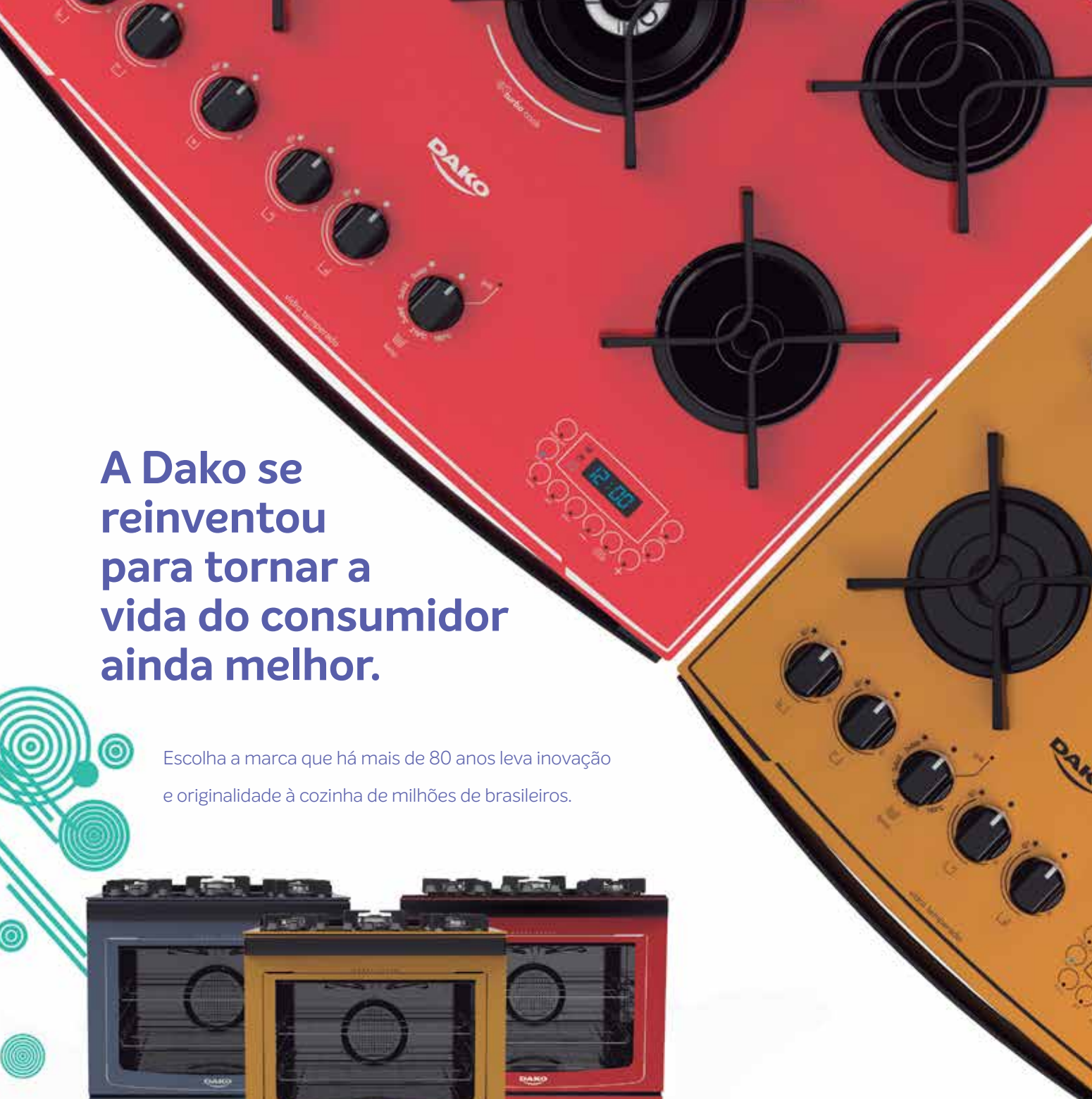
## ELETROLAR NEWS DIGITAL



Todas as edições da Revista Eletrolar News estão disponíveis no portal. Acesse: [www.eletrolar.com](http://www.eletrolar.com)

## NÚMEROS NA WEB GOOGLE ANALYTICS

- [eletrolar.com](http://eletrolar.com): 100 mil visitantes/ano
- [eletrolarshow.com.br](http://eletrolarshow.com.br): 81 mil visitantes/ano
- Newsletter Eletrolar - base de dados: 100 mil profissionais do setor
- Entrega: média de 90%
- Cliques: média de 62%



# A Dako se reinventou para tornar a vida do consumidor ainda melhor.

Escolha a marca que há mais de 80 anos leva inovação e originalidade à cozinha de milhões de brasileiros.



[dako.com.br](http://dako.com.br)

**DAKO**

Ainda  
**melhor.**

# CRIADO PRA



\*De acordo com eficiência de lavagem em água fria, segundo Tabela Inmetro de consumo/eficiência energética para lavadoras de roupas automáticas com abertura superior (top load).

Você. É sempre a partir de você que a Panasonic cria todos seus produtos. Como a Lavadora F160P5X, com capacidade de 16 kg que tem a melhor lavagem da categoria\*, função reúso de água, espuma ativa e ciclo super delicado.

[www.panasonic.com/br](http://www.panasonic.com/br)

 [panasonic.br](https://www.facebook.com/panasonic.br)

 [@PanasonicBrasil](https://www.instagram.com/PanasonicBrasil)

# Panasonic

Linha de lavadoras Panasonic.  
A melhor eficiência de lavagem  
da categoria com design  
e tecnologia sem igual.  
**Isso é muito o pessoal  
lá de casa.**



ECONAVI

# 100

100<sup>th</sup> Anniversary



# BONS, BONITOS E BARATOS

**Acessórios e periféricos para produtos mobile são cada vez mais essenciais nesta época em que todos querem se manter conectados dia e noite. Com isso, sinalizam negócios lucrativos para o varejo.**

---

por **Leda Cavalcanti**  
colaborou **Neusa Japiassu**



**Rui Agapito,**  
diretor de marketing  
insights da GfK



**Rafael Assa,**  
diretor comercial  
da Geonav, marca  
própria da Alfacomex



**Thiago Miashiro,**  
gerente de negócios  
da Anker



**Anderson Evencio,**  
CEO da Dapon,  
distribuidora exclusiva  
da Aukey  
na América do Sul



**Fabio Wei,**  
analista de  
comunicação da  
XTrad

Fotos: Divulgação

O título desta reportagem – expressão bastante utilizada para definir produtos cuja relação custo-benefício compensa – é bem adequado à categoria de acessórios, que cresce com o uso cada vez maior dos dispositivos eletrônicos e colabora para elevar as vendas do segmento como um todo. “São produtos com preços acessíveis e que acabam complementando equipamentos que o usuário não está disposto a trocar. Itens como fones e caixas de som, por exemplo, são alguns que entram nessa lista”, diz Thiago Miashiro, gerente de negócios da Anker. “A curva do mercado é de crescimento”, afirma Rafael Assa, diretor comercial da Geonav, marca própria da Alfacomex.

O mercado é grande em unidades, atesta o diretor de marketing insights da empresa de pesquisas GfK, Rui Agapito. “Ele tem vários produtos embutidos e diversificados, como carregadores, que são os seus grandes destaques. Ganham importância porque representaram 50% do faturamento da categoria no terceiro trimestre de 2018.” Além dos carregadores, protetores de tela e cases apresentam desempenho muito positivo.

No universo de acessórios, a atualização é uma constante. “O carregamento sem fio para todos os tipos de dispositivos eletrônicos, como notebooks, mouses e fones de ouvido, é a grande tendência”, conta Anderson Evencio, CEO da Dapon, distribuidora que representa a Aukey na América do Sul. “Produtos sem fio vieram para ficar. Hoje, todas as linhas possuem algum equipamento para atender a essa demanda. A tecnologia Bluetooth está presente em todos produtos que necessitam transmitir dados”, acrescenta Fabio Wei, analista de comunicação da XTrad.

#### **ALFACOMEX GRANDE POTENCIAL**

Com os novos segmentos de atuação, como o da casa conectada, abre-se um grande potencial para a categoria. Na opinião de Rafael Assa, diretor comercial da Geonav, marca própria da Alfacomex, esses produtos não deveriam ser chamados de acessórios. “Muitos são tão importantes como o dispositivo em si, como carregadores e cabos para smartphones. Chamar de periférico ou acessório não mais explica de maneira exata o quanto esses produtos fazem a

das pessoas.” Para designá-los, a empresa utiliza o termo “tecnofato”, mescla de artefato com tecnologia.

Há mais de 30 anos fabricando componentes eletrônicos com certificação, como a da Anatel, a Alfacomex traz ao mercado produtos em conformidade com as tendências atuais, como a Internet das Coisas (IoT). “Usar um dispositivo para remotamente controlar a própria casa é uma das demonstrações mais claras de como a tecnologia pode ajudar as pessoas a ter uma vida mais confortável”, diz Rafael, que cita também o USB-C, que permite carregar dispositivos móveis de maneira mais simples e rápida, e o padrão Qi de carregamento sem fio, que será cada vez mais usado pelos donos de smartphones compatíveis.

Com a marca Geonav, tem o carregador por indução sem fio 15 W,

compatível com smartphones que usam o padrão Qi e Quick Charge para aparelhos Samsung (10 W) e Apple (7,5 W). Seu design permite colocá-lo em posição reta ou inclinada, bastando girar a base, possibilitando também a melhor dissipação do calor gerado pelo carregamento. Outro carregador portátil por indução, o 10.000 mAh, carrega quando o smartphone compatível com o padrão Qi é colocado sobre ele. Também é possível usar as duas portas USB padrão para carregar dois aparelhos simultaneamente. E o fone de ouvido AerUrban pode ser usado sem ou com fios, e é compatível com qualquer dispositivo Bluetooth.

### **ANKER INTERAÇÃO MAIS FÁCIL**

O wireless e o Bluetooth facilitam a interação com outros dispositivos, observa Thiago Miashiro,



Fotos: Divulgação

Para continuar  
uma história, é preciso  
**virar a página.**



www.esmaltec.com.br



# GRANDES HISTÓRIAS PRECISAM DE GRANDES PROTAGONISTAS.



A ESMALTEC E O POVO BRASILEIRO CONSTROEM JUNTOS  
UMA TRAJETÓRIA DE CORAGEM, UNIÃO E INOVAÇÃO.  
E UM FUTURO CHEIO DE ESPERANÇA.

Emki 0218



É BOM.  
É MAIS.

**Esmaltec**  
ELETRODOMÉSTICOS

gerente de negócios da Anker. "Eles permitem compartilhar informações sem a preocupação com fios e ouvir músicas a um simples toque do celular direto na caixa de som. Além disso, o uso de Bluetooth em eletrônicos tem possibilitado a integração e o controle de outros aparelhos de forma simples e rápida." A marca, pioneira na tecnologia em carregadores portáteis, também comercializa cabos, power banks, capas, películas e linha de áudio (caixas de som e fones).

Os power banks da Anker possuem tecnologia exclusiva de carga rápida: PowerQ™ e VoltageBoost. A primeira, patenteada pela marca, identifica o dispositivo do usuário e se adapta automaticamente às especificações de cada aparelho, indepen-

dentemente do sistema operacional e do fabricante. A segunda mantém a tensão de saída constante e protege contra curtos por meio do sistema de segurança MultiProtect.

Todos os acessórios da Anker são certificados pela Anatel. Seus produtos possuem 18 meses de garantia; para cabos, ela é de cinco anos. "Atualmente, no que se refere a power banks, a Anker é best seller na Amazon norte-americana. Também é a primeira em vendas de carregadores portáteis no Reino Unido, no Japão, na Alemanha, na França e no Canadá. É a primeira em alto-falantes Bluetooth no Japão, no Reino Unido e no mercado online alemão, onde ocupa essa mesma posição em fones de ouvido Bluetooth", conta Thiago.

Fotos: Divulgação



### AUKEY

#### PRATICIDADE E TECNOLOGIA

A empresa combina as recentes tecnologias com mais de uma década de experiência em hardware para desenvolver e produzir itens eletrônicos e acessórios para dispositivos móveis. “Desde acessórios USB-C até lentes para smartphone e produtos de áudio Bluetooth, desenvolvemos e expandimos nosso portfólio para levar praticidade, tecnologia de última geração e elevar o estilo de vida digital”, diz Anderson Evencio, CEO da Dapon, que distribui com exclusividade os produtos da Aukey na América do Sul. Os negócios offline abrangem mais de 50 países no Oriente Médio, Sudeste Asiático, norte da Europa e Europa Oriental.

Para o mercado 3C (computers, consumer electronics e communications), fabrica e comercializa computadores e dispositivos móveis para tablets e notebooks: power banks, carregadores de parede, sem fio, veiculares, solares e filtros de linha. “O design compacto e simples permite carregar o power bank no bolso. O veicular, por sua vez, tem quatro portas porque as pessoas saem de casa cada vez com mais dispositivos. Nossos power banks têm tecnologia USB-C Power Delivery PD, que fornece carga mais rápida. Nossa maior referência de mercado é o crescente volume de vendas na Amazon”, conta Anderson.

Em áudio, disponibiliza fones de ouvido, alto-falantes Bluetooth, kit de áudio veicular e receptores/transmissores



Fotos: Divulgação

# Com as caixas portáteis FRAHM, você leva sua playlist para qualquer lugar com a máxima tecnologia que a sua trilha pode ter.



Aumente sua experiência musical conectando sem fio (FRAHM WIRELESS CONNECT) duas caixas SOUNDBOX ONE ou SOUNDBOX TWO.

## TECNOLOGIAS



**Bluetooth**  
Conecte seu produto Frahm ao seu smartphone ou outro dispositivo compatível e controle suas músicas em tempo real.



**Bateria**  
Curta suas músicas sem que a caixa esteja conectada à energia elétrica.



**Auxiliar P2**  
Utilize a entrada auxiliar para conectar equipamentos de áudio para amplificar o som.



**Estéreo**  
Sistema biamplificado para reprodução independente dos canais de áudio direito e esquerdo.



**USB**  
Conecte seu pen drive e curta sua seleção de músicas com total liberdade.



**Hands Free**  
Sistema Viva Voz com microfone embutido que permite atender ligações do seu smartphone.



**Carregador para dispositivo USB**  
Recarregue seu smartphone direto na sua caixa Frahm. (somente na Sound Box Two)

# FRAHM

f y @ /FRAHMOFICIAL  
FRAHM.COM.BR

Bluetooth; em cabos e adaptadores, tem USB-C, Lightning e Micro USB. Em veiculares, câmeras de monitoramento e suportes magnéticos; e para computadores, teclados e mouse para jogos, entre outros. Oferece, também, produtos para casa, como temporizadores elétricos inteligentes, e para entretenimento, como fones de ouvido para jogos e tripés.

### XTRAD LAZER E TRABALHO

O uso cada vez maior de dispositivos eletrônicos em casa, no lazer e no ambiente profissional faz a XTrad oferecer vasta gama de itens. "O home office está presente em diversas empresas americanas e europeias e vem se tornando realidade no nosso dia a dia. Quanto mais estações de trabalho, maior a necessidade de acessórios e periféricos para suprir a demanda de um público para o qual velocidade e confiabilidade são essenciais", diz Fabio Wei, analista de comunicação da empresa.

Entre os produtos da marca estão carregadores inteligentes, cabos de diversos modelos, fones de ouvido que atendem ao uso doméstico e profissional, power banks de várias amperagens, caixa de som portátil sem fio e mouse e teclado gamers. Equipes de pesquisa e desenvolvimento no Brasil e na China procuram novos produtos e com as mais novas tecnologias para atender à crescente procura.

Para garantir a segurança dos itens que disponibiliza ao mercado, a XTrad procura produtos que estejam de acordo com as mais novas normas internacionais de segurança, afirma o executivo. "Estamos trazendo carregadores de mesa, de viagem, veiculares e power banks com proteção de tensão e ajuste inteligente de corrente, aptos a suprir as necessidades de carregamento dos mais diversos dispositivos."

## ALFACOMEX



Carregador por indução sem fio 15 W  
**Preço sugerido em 04/12/2018: R\$ 399,90.**



Fone de ouvido AerUrban  
**Preço sugerido: R\$ 169,00.**



Carregador portátil por indução 10.000 mAh  
**Preço sugerido: R\$ 249,00.**

# SMARTPHONES BEM NA FOTO

\*Dados PoS Jan-Out, 2018 vs. 2017



## 810%

Crescimento em unidades nos Smartphones de duas câmeras traseiras



## 30%

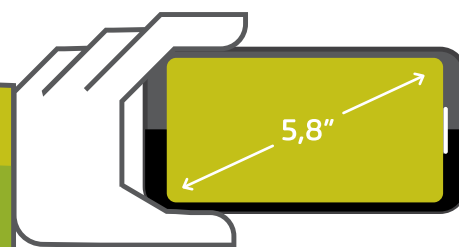
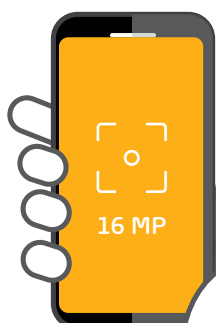
Crescimento em unidades das câmeras que possuem acima de 16 MP



## 544%

Crescimento das telas maiores do que 5,5"

Passando a representar 15% do mercado - um aumento de 13 p.p. em relação a 2017



A GfK transforma pesquisa de mercado e *user experience* em decisões de negócio inteligentes. Conheça nossas soluções e otimize sua performance.

## ANKER

Caixa de som Anker SoundCore Sport XL Bluetooth

**Preço sugerido em 30/11/2018: R\$ 489,90.**



Power Bank Anker PowerCore 10.000mAh

**Preço sugerido: R\$ 154,90.**



Cabo Anker Powerline Lightning

**Preço sugerido: entre R\$ 99,00 e R\$ 149,90.**

## AUKEY

Carregador sem fio de mesa Aukey LC-C1.

**Preço sugerido em 04/12/2018: R\$ 299,00.**



Fone de ouvido Earbud Aukey EP-T1

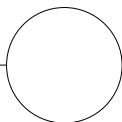
**Preço promocional: R\$ 299,00 na Dapon.com.br**



Cabo Lightning em nylon trançado Aukey CB-AL1

**Preço sugerido em 04/12/2018: R\$149,00.**

# XTRAD



XDG-23 Caixa de som Bluetooth, LED  
**Preço sugerido em 29/11/2018: R\$ 200,00.**



XDG-25 Caixa de som Bluetooth, LED  
**Preço sugerido em 29/11/2018: R\$ 115,00.**



XDG-24 – Caixa de som Bluetooth, LED, microfone e controle  
**Preço sugerido em 29/11/2018: R\$ 230,00.**



XDG-26 – Caixa de som Bluetooth, com 8 peças  
**Preço sugerido em 29/11/2018: R\$ 160,00.**



XDG-21 Bass XTrad – Minicaixa de som Bluetooth  
**Preço sugerido em 29/11/2018: R\$ 28,00.**

 cadence

*Faz melhor por você*

**Contraste,  
muda o mundo!**



**A Cadence inova mais uma vez,  
trazendo em primeira mão para o  
mercado de eletroportáteis brasileiro,  
tendências mundiais.**

Nova linha Contrast Collection, os produtos que  
serão sucesso de vendas na sua loja.



Nova Linha



**CONTRAST**  
collection

# ACESSÓRIOS, E PERIFÉRICOS



## 55 PLACE

POWER BANK 27.000 MAH

Distribuidora oficial da SunvalleyTek, a 55 Place destaca o power bank da RAVPower, com 27.000 mAh. Carrega um iPhone 8 por seis vezes ou um Galaxy S8 por cinco. Tem entrada AC de 3 pinos, com indicador de interruptor de ligar/desligar da fonte de alimentação para dispositivo até 70 W, e duas portas USB iSmart para ultrabooks e outros dois dispositivos simultaneamente, oito indicadores LED, que exibem o nível de potência, e saídas de ar embutidas com ventilador.

**PREÇO SUGERIDO EM 27/11/2018: R\$1.250,00.**



Fotos: Divulgação

## COMESP

CAPA CRYSTAL-X, DA LAUT

Dentre os diversos produtos e marcas distribuídos pela Comesp, a empresa destaca nesta *Vitrine Especial* a capa Crystal-X, da Laut. É fabricada com fundo de vidro temperado super-resistente, tratado com um revestimento anti-impressão digital, e tem a borda de policarbonato, o que mantém o aparelho totalmente transparente e protegido, informa a empresa. É indicada para iPhone XS Max.

**PREÇO SUGERIDO EM 30/11/2018: R\$ 129,00.**



## CUSTOMIC CRYSTAL PRO

A Crystal Pro é a capa transparente da Customic. Sua traseira de policarbonato rígido e as bordas de poliuretano flexível são feitas de matéria-prima alemã de alta qualidade, destaca a empresa. Desenvolvida para suportar quedas e aprovada em testes rígidos com padrões militares do exército americano, a capa não amarela, não arranha nem risca. É compatível com diversos modelos de iPhone e Galaxy.

**PREÇO SUGERIDO EM 28/11/2018: R\$ 119,00.**



## ENERGY2U BATERIA PORTÁTIL SEM FIO

A Energy2U destaca um dos produtos fortes da marca, o power bank. A bateria portátil tem 5.000 mAh e carregamento por indução, sem fio. Leve e com design fino, tem ventosas que a mantêm presa na parte de trás do smartphone, impedindo que se solte quando ele está no bolso (ou bolsa). Tem porta tipo C (entrada/saída), porta USB 2.1A e é compatível com aparelhos com tecnologia Qi, como iPhone X e Samsung 9.

**PREÇO SUGERIDO EM 28/11/2018: R\$ 289,00.**



## FANCY EARPHONE F-B12

O earphone F-B12, exclusivo da Fancy, tem design clean e versões em preto, branco e grafite. Possui precisão acústica, isolamento de ruídos, controle de volume e microfone para ligações e músicas no cabo, que tem fio de nylon reforçado e conector de áudio de 3,5 mm. Vem em um estojo de metal grafitado, que pode ser levado para qualquer lugar. Acompanha um par reserva de pontas para o fone e um clipe prendedor.

**PREÇO SUGERIDO EM 04/12/2018: R\$ 69,00.**



## GOCASE GOGRIP

A GoCase lança o GoGrip, complemento para utilização no dia a dia. Pode ser aplicado em uma capa da marca ou diretamente na parte de trás do smartphone. Para usar, basta levantar a faixa para adequar ao formato do dedo, mantendo o aparelho firme e sem perigo de queda, informa a empresa. Pode ser usado, também, como prendedor e/ou suporte do aparelho sobre a mesa. Mede 8 cm x 2,5 cm.

**PREÇO SUGERIDO EM 28/11/2018: R\$ 69,90.**



## GRUPO MAR

### CAPA SPIGEN CLASSIC C1

Inspirado no Apple iMac G3, o case C1 da marca Spigen traz todas as cores brilhantes e a nostalgia dos anos 2000, destaca a empresa. Fabricado com PC + TPU, possui estrutura de dupla camada, proporcionando defesa contra quedas. Tem bordas levantadas, que mantêm a tela livre de toques quando está voltada para baixo. É compatível com iPhone 7/8 Plus.

**PREÇO SUGERIDO EM 30/11/2018: R\$ 199,99.**



## I2GO

### POWER BANK COM BASE DE APOIO

Com design ergonômico e compacto, o produto da i2GO tem base dupla para carregamento e indicador de LED. Vem com duas baterias Universal de 5.000 mAh cada, capacidade para dar até duas cargas em smartphone, por exemplo. A base de apoio carrega com mais rapidez e simultaneamente as duas baterias, que também podem ser recarregadas sem a base, utilizando o cabo micro USB que acompanha o produto.

**PREÇO SUGERIDO EM 26/11/2018: R\$ 199,90.**

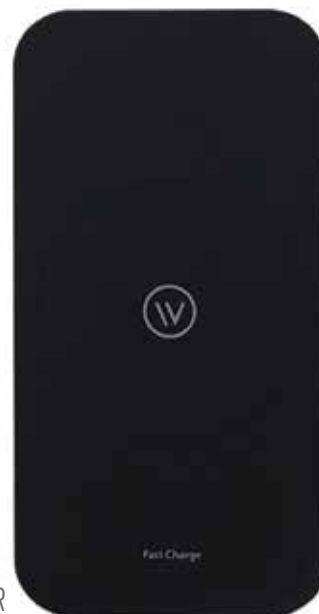


## INFOTEL

### XCRAFT X6

A Infotel Distribuidora apresenta a caixa de som resistente à água XCraft X6, com 6 W de potência e Bluetooth 4.2 + EDR. Possui alto-falante de 50 mm e bateria de 1.500 mAh, com tempo de duração de até 6 horas. Com design clean, mede 118 X 118 x 46 mm e pesa apenas 240 g. Vem com cabo AUX IN, cabo de carregamento micro USB e manual. Disponível nas cores vermelha, laranja, prata, preta e azul.

**PREÇO SUGERIDO EM 30/11/2018: R\$ 149,00.**



## IWILL BRASIL

### SLIM WIRELESS CHARGER

A iWill apresenta um carregador por indução (sem fio) ultrafino, compacto e leve. O Slim Wireless Charger tem 10 W de potência, função fast charge, carregamento rápido, e é compatível com smartphones padrão Qi. Possui certificado da Wireless Power Consortium e vem acompanhado de cabo de energia micro USB.

**PREÇO SUGERIDO EM 26/11/2018: R\$ 199,00.**

Fotos: Divulgação



## KIMASTER

### HEADPHONE BLUETOOTH K11

A escolha da Kimaster é o headphone Bluetooth K11, acessório sem fio. Tem design ergonômico, inovador, haste de couro sintético com espumas e alças ajustáveis, que oferecem maior conforto, informa a empresa. Possui rádio FM, controle de volume, microfone embutido, entradas auxiliar P2 e para cartão micro SD, que acompanha o produto. A bateria tem autonomia para até 10 horas. Vem acompanhado de cabo USB.

**PREÇO SUGERIDO EM 28/11/2018: R\$ 159,90.**



## MULTILASER

### COMBO TECLADO E MOUSE SEM FIO USB TC215

Com design compacto, o combo mouse e teclado sem fio TC215, da Multilaser, é plug & play: basta conectar o minirreceptor USB, que vem com o produto. O teclado tem perfil soft touch, conexão 2,4 GHz, alcance até 10 metros, 20 teclas de atalho, como acesso rápido ao e-mail, multimídia, apoio de pulso e alimentação com 2 pilhas AAA. O mouse tem 1.600 DPI, scroll, ajuste de velocidade, avançar e retornar à página e alimentação de 1 pilha A. Pilhas não inclusas.

**PREÇO SUGERIDO EM 30/11/2018: R\$ 199,99.**



## LEADERSHIP

### VIBRATION 36W RMS CX-1466

O som portátil Vibration (CX-1466), da Leadership, tem painel touch, detalhes em LED azul, é Bluetooth 4.0 e NFC. A caixa de som propaga vibração na superfície de acordo com a frequência do áudio. Possui 36 W RMS de potência e três alto-falantes. Vem com bateria Li-polímero recarregável 3,7 V 3.200 mAh, tem entrada USB, conexão auxiliar P2 3,5 mm e microfone embutido.

**PREÇO SUGERIDO EM 27/11/2018: R\$ 499,00.**



## SOFTRONIC

### TECLADO LOGITECH K375S

Com padrão ABNT2 e multidevice, o teclado sem fio K375s, da família de produtos da Logitech com a tecnologia Easy Switch, se conecta a três dispositivos ao mesmo tempo, computador, celular e tablet, via Bluetooth. Permite digitar um e-mail no computador e responder a uma mensagem no celular com um toque no botão Easy Switch, que alterna os dispositivos. Resistente a líquidos, é compatível com Windows, Mac, Android e iOS. Vem com duas pilhas AAA.

**PREÇO SUGERIDO EM 28/11/2018: R\$ 199,90.**

# ELSYS CELEBRA 30 ANOS COM NOVAS LINHAS DE NEGÓCIOS

**Empresa lança o SMARTY, primeiro STB com Android TV do País.**

**L**açamento de novas linhas de produtos, sólido crescimento de dois dígitos nos últimos cinco anos, ampliação do número de funcionários, expansão internacional: ao completar 30 anos neste mês de janeiro, há muitos motivos de comemoração para a Elsys, empresa com sede em Valinhos (SP), fábrica em Manaus (AM) e uma unidade em Shenzhen, na China.

**A empresa entra em 2019 com apostas ousadas, que incluem a atuação em novos nichos de mercado.**

“Esta é uma fase de novidades e pleno crescimento, o que nos leva a olhar para frente com otimismo. Estamos muito orgulhosos da trajetória da empresa, por tudo o que construímos, pelos produtos desenvolvidos, consolidação da marca junto aos clientes e, agora, novas linhas de produtos e serviços ao consumidor final”, diz o CEO, Damian Zisman.

A empresa entra no novo ano com apostas ousadas, que incluem a atuação em novos nichos de mercado. Em dezembro, lançou duas linhas de negócios: uma área de produtos de áudio e acessórios para celular, e outra voltada à segurança, que recebeu o nome de Elsys Home.

Para janeiro, outra novidade: o SMARTY, um pequeno set-top-box (STB) com sistema Android TV, pioneiro no País, que transforma a TV em um media center e pode ser acionado por comando de voz. O dispositivo já vem com uma série de aplicativos instalados, como Netflix, YouTube, Globoplay e Google Play Movies, entre outros.

#### **INOVAÇÃO COM O SMARTY**

Primeiro set-top-box brasileiro com Android TV que sai de fábrica com as exigentes homologações do Google e Netflix, o dispositivo se conecta à TV por uma entrada HDMI e tem controle remoto próprio com botões de acesso rápido ao

Globoplay e Netflix, microfone embutido e acesso ao Google Assistente, para comandos de voz. Possibilita fazer pesquisas e controlar outros dispositivos da casa conectados através do Google Home.

Com conexões Wi-Fi e Bluetooth, o dispositivo atua como um media center e oferece conforto e praticidade no acesso aos principais serviços de streaming de vídeo e música, incluindo YouTube, Telecine Play, HBO Go, Spotify, Deezer e muitos outros.

O Bluetooth permite conectar diversos dispositivos ao SMARTY, como controles joystick para games, teclados e caixas de som. Para os casos de apps que não estejam disponíveis para Android TV, ele vem com um Chromecast integrado, o que possibilita fazer streaming de vários aplicativos compatíveis a partir de celulares, tablets ou laptops.

“O SMARTY já vem com a Play Store do Android TV, permitindo ao consumidor ter acesso aos novos aplicativos”, explica Márcio Cauduro, gerente de produtos da Elsys. “O consumidor pode acessar a loja de aplicativos pelo próprio controle remoto e fazer download de novos apps que sejam disponibilizados pelas diferentes plataformas de vídeo e de games, por exemplo, além de poder alugar filmes através do Play Movies.”

#### LINHA DE ACESSÓRIOS

Voltados ao uso pessoal, os produtos da nova linha de áudio e acessórios da empresa chegam ao mercado através da rede de mais de 30 mil lojistas que trabalham com a marca em todo o Brasil e também de sua operação de e-commerce (loja.elsys.com.br). Inclui produtos de áudio, como fones de ouvido com fio e caixas de som, ambos com Bluetooth, e acessórios para celular, como carregadores e cabos de dados.

“A Elsys se estabeleceu como uma marca que desperta confiança em seus consumidores graças à qualidade e confiabilidade de seus produtos eletrônicos, de telecomunicações e serviços. Então faz todo sentido oferecer aos clientes novos produtos que contam com os mesmos níveis de excelência na produção e uma extensa rede de distribuição e suporte”, diz Claudio Blatt, diretor comercial da empresa.

Nos próximos meses a linha será ampliada, adianta o gerente de produtos da marca, Flávio Pivatti. “Nossa área está avaliando uma grande possibilidade de produtos que



**Claudio Blatt,**  
diretor comercial da Elsys



**Damian Zisman,**  
CEO da Elsys

Fotos: Divulgação



SMARTY, o primeiro set-top-box brasileiro com Android TV  
**Preço sugerido em 19.12.2018: R\$ 399,00.**

têm o objetivo de facilitar a vida dos usuários e oferecer maior conforto.”

**LINHA DE SEGURANÇA**

Dezembro também foi o mês de lançamento da linha de segurança, com câmeras de fácil instalação para utilização em residências,

**O SMARTY é o primeiro set-top-box brasileiro com Android TV que sai de fábrica com as homologações do Google e Netflix.**

casas de campo, sítios ou pequenos estabelecimentos comerciais. O primeiro modelo a chegar ao mercado foi o ESC-WR2 e novos produtos serão incorporados à linha em 2019.

A câmera ESC-WR2 tem conexão Wi-Fi e recursos tecnológicos avançados, como a possibilidade de acompanhar os ambientes monitorados em tempo real pelo celular, controlar a



Câmera ESC-WR2

**Preço sugerido em 19.12.2018: R\$ 299,00.**



Da esquerda para a direita: Cabo de dados USB fast data Apple, **R\$ 31,90**; Cabo de dados USB fast data para Android, **R\$ 29,90**; Cabo de dados USB retrátil para Android (caracol), **R\$ 27,90**; Fone de ouvido intra-auricular com controle, **R\$ 54,90**. Fone de ouvido intra-auricular, **R\$ 34,90**. **Preços sugeridos em 19.12.2018.**

movimentação das câmeras e até se comunicar por voz, pois ela possui microfone e alto-falante. Outras características são os alertas de movimento via aplicativo e a visão noturna.

O conceito da linha está ligado às necessidades brasileiras, uma vez que os dados estatísticos do País mostram aumento no número de idosos que vivem ou passam longo tempo sozinhos, diz o gerente de produtos Clayton Zanardo. “Muitas famílias sentem falta de uma solução tecnológica para fazer esse monitoramento, por isso, nossas câmeras têm características que atendem diretamente esse público.”

**30 ANOS**

Em janeiro de 2019, ao completar 30 anos, a empresa conta com mais de 800 colaboradores distribuídos entre sua matriz em Valinhos, no interior paulista, a fábrica em Manaus (AM) e a unidade em Shenzhen, na China, recém-ampliada com a criação de um laboratório de teste de qualidade dos produtos fabricados naquele país. Cerca de 10 mil dos mais de 30 mil pontos de venda em todo o País, são credenciados para instalação e assistência técnica.

“A Elsys se diferenciou no mercado de receptores via satélite ao criar soluções inovadoras em recepção de sinal de TV em todo o Brasil, com melhor desempenho e funções exclusivas, garantindo alcance, qualidade e estabilidade de sinal, facilidades na instalação, simplicidade na operação e alta durabilidade”, diz o CEO Damian Zisman.

No segmento de TV por assinatura, Banda Ku, tem parceria com a Oi TV, oferecendo o Elsys Oi TV Livre – com planos livres de mensalidade e pacotes pagos –, e também atua na área de telecom. É parceira da Rede Globo em projetos estratégicos ligados à migração do sinal terrestre para a TV digital e da Hughes no serviço, comercialização e distribuição de internet via satélite HughesNet. Além disso, fabrica placas e produtos eletrônicos para as linhas branca e marrom, atendendo empresas como Whirlpool, Mondial e Semp Toshiba. “Com base em nossa visão de negócios e o propósito de ‘conectar pessoas para transformar vidas’, a empresa vem se reinventando continuamente, sempre com foco na inovação e manutenção do alto padrão de qualidade”, afirma o CEO. ■■

COMUNIQUE-SE COM OS MAIORES EXECUTIVOS DO SETOR EM TEMPO REAL

# ELETROLAR DIGITAL

azulmedia.com.br

## ELETROLAR.COM

Portal que mantém você em dia com o mercado. Economia, indústria, varejo, tecnologias, lançamentos e todos os demais assuntos relacionados aos segmentos de eletroeletrônicos, eletrodomésticos, celulares, TI e UD. Atualização em tempo real. **100 mil pageviews por ano.**

## E-MAIL MARKETING PERSONALIZADO

Comunicação estratégica com base segmentada por canal de vendas, região cargo e setor de atividade. Relatório de performance de envio, recebimento e abertura. Comunicação de melhor custo x benefício. **Mais de 100 mil profissionais do setor cadastrados.**

## ELETROLAR NEWS DIGITAL

Acesse as notícias, os números do mercado e as matérias relevantes do setor a qualquer momento, em seu dispositivo móvel. Compartilhe com sua equipe a publicação digital mais completa do setor. Acesse em [www.eletrolar.com](http://www.eletrolar.com)

## NEWSLETTER

Boletim semanal com o resumo das notícias do setor, enviado diretamente para o seu e-mail. Modo rápido e prático de se manter atualizado com os acontecimentos do setor. Cadastre-se em [www.eletrolar.com](http://www.eletrolar.com)



## MAIOR BASE DE DADOS DO SETOR +100 MIL PROFISSIONAIS CADASTRADOS

Compradores que representam mais de 30 mil pontos de venda de todo o País.

### PÚBLICO

CEO's • Gerentes • Diretores • Coordenadores

Profissionais de compras • Executivos do varejo e da indústria

### ABRANGÊNCIA

Home Centers • Indústria • E-commerce

Grande, médio e pequeno varejo • Mercado Corporativo • Atacadistas e Distribuidores

## AS NOTÍCIAS DO SETOR ONDE VOCÊ ESTIVER



f /eletrolarshow

in /grupoeletrolar

yt /eletrolarshow

ig @eletrolarshow

tw @eletrolarshow

Grupo  
**eletrolar**  
MULTIMÍDIA B2B

COMERCIAL:

+55 11 3035 1030 • [comercial@grupoeletrolar.com.br](mailto:comercial@grupoeletrolar.com.br) • [grupoeletrolar.com.br](http://grupoeletrolar.com.br)

# FEIRA AMPLIA PARTICIPAÇÃO DE CELULARES E UD

Para aumentar as possibilidades de bons negócios em outros segmentos, a Eletrolar Show abre espaço para a realização conjunta da Latin American Mobile Electronics e da Bazaar Home Show.



Foto da 13ª Eletrolar Show, realizada de 23 a 26 de julho de 2018, em São Paulo



**Imagens da 13ª Eletrolar Show, a maior feira de negócios da América Latina de bens de consumo duráveis**

**M**ais importante plataforma de lançamentos para o segundo semestre do ano, a Eletrolar Show é a feira que oferece as melhores oportunidades para fabricantes, varejistas, distribuidores, importadores e exportadores. É um espaço onde a indústria e o varejo de todo o Brasil e da América Latina se encontram, durante quatro dias, para prospectar clientes, estreitar relacionamentos e fechar negócios com 29 mil qualificados profissionais de compras que anualmente visitam a feira e que representam 30 mil pontos de venda.

Em todos esses anos de realização, a feira vem incentivando a maior aproximação entre a indústria e o varejo, entre quem vende e quem compra, bem como a formação de parcerias. Para fomentar os negócios, o Grupo Eletrolar patrocina, com passagem aérea e hospedagem, a viagem a São Paulo de 1.000 compradores de grandes redes varejistas que não têm sede na capital paulista e de mais 200 da América do Sul, que vêm da Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Peru e Uruguai.

**Para 2019, importantes empresas já confirmaram a participação, entre elas Mondial Eletrodomésticos, Semp TCL, Caloi, Multilaser, Frahm, Alfacomex, Customic, Knup, DL, Track&Bikes, Mox Dotcell, I2GO, Baseus, Aukey, Gedaite, LeLong, XTrad, On Electronics e Fancy.**

Marcas famosas, produtos inovadores, tendências e tecnologia formam a base da feira. "Como evento de negócios, dá maior exposição às marcas e permite o diálogo aberto, sem barreiras comerciais, entre expositores e compradores. Essa integração entre a indústria e o varejo de diferentes portes e o número de lançamentos contribuem para que seja uma feira ágil, produtiva e, também, de valorização das empresas do segmento de eletroeletrônicos", diz Carlos Clur, presidente do Grupo Eletrolar, organizador da feira.

#### DIFERENCIAIS DA FEIRA

A Eletrolar Show também otimiza investimentos e abre possibilidades de parcerias e novos canais de negócios para o segmento de eletros. Em 2018, foi palco do lançamento de mais de 1.800 produtos e gerou cerca de R\$ 2 bilhões em negócios. "A cada ano investimos mais para ampliar a visitação qualificada e diversificada. Um dos grandes diferenciais da feira é que reforça as marcas das empresas e estreita o relacionamento delas com seus parceiros comerciais", conta Carlos.

Participar de uma feira B2B como a Eletrolar Show gera uma experiência muito positiva de custo-benefício e de efetivação de negócios, razão pela qual muitos expositores participam do evento desde a sua primeira edição. Para 2019, importantes empresas já confirmaram a presença, entre elas Mondial Eletrodomésticos, Semp TCL, Caloi, Multilaser, Frahm, Alfacomex, Customic, Knup, DL, Track&Bikes, Mox Dotcell, I2GO, Baseus, Aukey, Gedaita, LeLong, XTrad, On Electronics e Fancy.

No próximo ano, a Eletrolar Show será realizada no período de 29 de julho a 1 de agosto, no Transamerica Expo Center, na cidade de São Paulo, e apresentará eletrodomésticos, eletroeletrônicos, eletroportáteis, celulares, utensílios domésticos e produtos de TI. Em 2019, também, mais atividades serão acrescentadas à maior feira de negócios de bens de consumo duráveis da América Latina.

**Carlos Clur: "A cada ano investimos mais para ampliar a visitação qualificada e diversificada. Um dos grandes diferenciais da feira é que reforça as marcas das empresas e estreita o relacionamento delas com todos os canais de vendas."**

#### NOVOS NEGÓCIOS

A evolução constante dos produtos e do mercado varejista é acompanhada em todos os aspectos pela **Eletrolar Show**, que a cada ano amplia as possibilidades de negócios para expositores e visitantes. "Queremos, sempre, otimizar esse grande encontro anual, por isso, em 2019, faremos mais três eventos em paralelo à feira e no mesmo espaço de exposição", diz



**Carlos Clur,**  
presidente do Grupo Eletrolar,  
organizador da feira

Carlos, referindo-se à **Latin American Electronics International Trade Show**, à **Bazaar Home Show** e à **Latin American Mobile Electronics**.

Em sua quinta edição, a **Latin American Electronics International Trade Show** abre novas oportunidades para as empresas brasileiras que querem exportar seus produtos. Em 2018, mais de 130 expositores apresentaram seus produtos no evento, que contou com a presença do diretor do Ministério do Comércio da China, Wu Zheng, que destacou a parceria entre os dois países. "O Brasil representa um terço das nossas exportações para a América Latina."

A **Bazaar Home Show**, que será realizada pelo segundo ano, apresentará as mais recentes novidades em utensílios domésticos de alto padrão, uma categoria em franco crescimento devido ao grande interesse que hoje se observa pela gastronomia. E a **Latin American Mobile Electronics** terá como foco dispositivos móveis, acessórios, tecnologia smart e inteligência artificial. Mais informações sobre os eventos estão no site [www.eletrolarshow.com.br](http://www.eletrolarshow.com.br). ■■



Foto da 13ª Eletrolar Show, realizada de 23 a 26 de julho de 2018, em São Paulo

# FATURAMENTO DE LAVA E SECA AUMENTA 40,5% NO 1º TRIMESTRE DE 2018

De janeiro a março de 2018, foram vendidas 45,9% mais unidades de lava e seca em relação ao mesmo período de 2017. Preço teve queda de 3,7%.

por **Leda Cavalcanti**





**André Hien Kliemann,**  
gerente de produto  
responsável por lava e seca  
da Midea Carrier



**Caio Cavalheiro Madeira  
Marques,** gerente de linha branca,  
responsável pelas categorias de  
lavadoras e produtos de embutir  
da Panasonic



**Rafael Garcia,**  
gerente de lavadoras da  
divisão de digital appliance  
da Samsung Brasil

**V**ale a pena apostar: no curto e médio prazo, o mercado de lava e seca deve crescer. Isso é um fato, afirma Caio Cavalheiro Madeira Marques, gerente de linha branca, responsável pelas categorias de lavadoras e produtos de embutir da Panasonic. “Este é um segmento que ainda representa aproximadamente 5% do total do mercado de lavadoras no Brasil e, apesar de estar crescendo ano após ano de forma significativa, ainda precisamos quebrar algumas barreiras para fazer com que esses produtos ganhem mais representatividade.”

A principal delas, na opinião do executivo, é que o consumidor, em geral, ainda não enxerga o grande benefício desse tipo de produto ou tem dúvidas de como utilizá-lo, isto é, quais tipos de roupa podem ser secadas nele, em que temperatura e tempo. “O maior benefício da lava e seca é ser um produto com duas funções (2 em 1) e ter uma lavagem de tombamento, que danifica menos as roupas em comparação com uma lavadora com batedor (top load)”,

diz André Hien Kliemann, gerente de produto do segmento da Midea Carrier.

Economia de tempo, de dinheiro e de espaço numa época de apartamentos cada vez menores são os três grandes benefícios do produto apontados por Rafael Garcia, gerente de lavadoras da divisão de digital appliance da Samsung Brasil. “Com esse modelo, os consumi-

## **As vendas mais expressivas de máquinas lava e seca ocorrem nas Regiões Sul e Sudeste, por terem residências menores e pelo clima mais frio.**

dores não precisam aguardar o ciclo de lavagem terminar para colocar a roupa para secar no varal ou em uma secadora, por exemplo.”

### **SUDESTE E SUL**

As vendas mais expressivas de máquinas lava e seca ocorrem nas Regiões Sul e Sudeste. “Elas concentram em torno de 60% deste mercado”, conta André,

da Midea Carrier. "As vendas mais fortes ocorrem nos grandes centros urbanos, principalmente Sul e Sudeste do País, que, além de possuírem residências menores, o que representa limitação de espaço, também tendem a ser mais frios, contribuindo para o aumento da necessidade de secagem", reforça Caio, da Panasonic.

O mercado é receptivo a esses produtos. No primeiro trimestre de 2018, foram vendidas 45,9% mais unidades de máquinas lava e seca na comparação com o mesmo período do ano anterior. Em faturamento, o aumento foi de 40,5% e, em preço, houve uma queda de 3,7%. No terceiro trimestre deste ano, o número de unidades vendidas caiu 3,8% sobre o mesmo período de 2017, devido, inclusive, ao comportamento do dólar, conforme dados da empresa de pesquisas GfK.

A inovação e os recursos que ela traz, como o motor Inverter, que possibilita

---

## **Economia de tempo, de dinheiro e de espaço numa época de apartamentos cada vez menores são alguns dos grandes benefícios da lava e seca.**

uma operação silenciosa, são uma grande alavanca para esse mercado, diz Rafael, da Samsung Brasil. "Observamos que os usuários já enxergam valor nas tecnologias embarcadas nos equipamentos, como a conectividade, o que facilita suas vidas e proporciona experiências dinâmicas que eles nunca esperavam, mas das quais dependiam diariamente. Vemos que o mercado local está muito aberto e à frente de outros países em conceitos como o uso prático e efetivo da IoT e o uso inteligente da tecnologia."

---



## MÁQUINAS DO MERCADO

Em máquinas lava e seca, a LG tem a TWINWash™ Titan Master, com sistema exclusivo que oferece duas lavagens diferentes ao mesmo tempo. Com a de 17 kg na lava e seca grande e 2,5 kg na minilavadora, permite, inclusive, a lavagem de edredons, enquanto roupas delicadas podem ser colocadas na parte inferior da máquina. Ambas podem ser vendidas separadamente. Outra lava e seca é a LG Lunar TWINWash™, com os mesmos recursos. A lava e seca grande suporta 11 kg e a minilavadora 2,5 kg.

A linha de lava e seca Midea Acqua possui três diferentes opções de capacidade: lava 8 kg e seca 6 kg; lava 10 kg e seca 7 kg; e lava 12 kg e seca 8 kg. Todos os modelos têm eficiência energética A e baixo consumo de energia, devido ao motor Inverter. "Além disso, possuem o modo Eco Rápido, que lava as roupas em 15 minutos e também lava e seca em até uma hora. Com centrifugação máxima de 1.400 rpm, atingem uma temperatura de 90°C, que ajuda a limpar as roupas. A garantia de dois anos é um destaque", afirma o gerente de produto da Midea Carrier.

## ■ LG

TWINWash™ Titan Master, da LG

**Preço sugerido em 04/12/2018: R\$ 13.299,00.**



Lava e Seca Lunar TWINWash™, da LG

**Preço sugerido em 04/12/2018: R\$ 10.199,00.**

## ■ MIDEA CARRIER

Lava e seca branca, da Midea Carrier

**Preços sugeridos em 30/11/2018:**  
**8 kg: R\$ 2.499,00.**  
**10 kg: R\$ 2.799,00.**



Lava e seca prata, da Midea Carrier

**Preço sugerido em 30/11/2018:**  
**12 kg: R\$ 3.199,00.**



Fotos: Divulgação

Duas lava e seca, ambas com motor Inverter, são os produtos da Panasonic. A S128F2WB tem capacidade para 12 kg e a S107F2WB para 10,1 kg, ambas com 14 programas de lavagem e função Passa Fácil, que, por meio de uma secagem especial, deixa as roupas com menos rugas e mais fáceis de passar. Contam, ainda, com o sistema de Espuma Ativa, que limpa profundamente as peças desde o início da lavagem, diz o gerente de linha branca da empresa. "Isso acontece porque o sabão e a água se transformam em espuma, que rapidamente penetra no tecido, numa ação efetiva contra manchas e sujeiras."

## ■ PANASONIC



Lava e seca 12 kg (S128F2WB), da Panasonic  
**Preço sugerido em 28/11/2018: R\$ 4.599,00.**

A Samsung tem a lava e seca WD4000 (8,5 kg e 11 kg); a WW4000 (8,5 kg e 11 kg); a QDrive™ (10,2 kg); a linha AddWash, com lava e seca de 11 kg, e lavadora WF15K, de 15 kg; a Crystal Blue (WD11J), de 11 kg; e a WD7000 (15 kg com 8 kg de secagem). A QDrive™, máquina inteligente, é a mais recente, diz o gerente de lavadoras. "Tem dois motores que permitem lavar as roupas na metade do tempo e a solução SmartThings™, que integra o conceito de IoT. Com o aplicativo, é possível transformar a televisão, o celular ou tablet Samsung em uma central de automação e controlar a máquina de forma remota. O assistente Bixby™ permite o gerenciamento por comando de voz." O eletrodoméstico reduz o tempo de lavagem em até 50% e o uso de energia em até 20%. Na linha AddWash, mais peças podem ser adicionadas sem interromper o ciclo de lavagem. ■■

## ■ SAMSUNG



AddWash (WF15K, 15 kg, Black Stainless), da Samsung Brasil  
**Preço sugerido em 03/12/2018: R\$ 6.999,00.**

QDrive™ WF15K6500,  
10,2 kg, da Samsung Brasil  
**Preço sugerido em 03/12/2018: R\$ 5.699,00.**



# ELECTRONICS HOME

Congress & Expo

BUENOS AIRES – ARGENTINA

05 a 07 de Agosto de 2019

Centro Costa Salguero

**O MAIOR EVENTO B2B DE ELETROELETRÔNICOS,  
ELETRODOMÉSTICOS, CELULARES, TI E UD DA ARGENTINA**

**300** Marcas | **1.000** Produtos | **+ 3.000** Visitantes



## PERFIL DOS VISITANTES

- Fabricantes
- Importadores
- Atacadistas
- Distribuidores
- Representantes
- Vendedores
- Grandes Redes
- Comércio médio e pequeno
- E-commerce
- Marketplace

+54 11 5368-2277 | [comercial@grupoeletrolar.com.ar](mailto:comercial@grupoeletrolar.com.ar)  
[www.electronicshome.com.ar](http://www.electronicshome.com.ar)

Organização

Grupo  
**eletrolar**

Revista Oficial

LA REVISTA ARGENTINA DEL SECTOR EMPRESARIAL PARA EL COMERCIO  
**INTEGRACION**  
E M P R E S A R I A

Apoio Institucional



Federación Argentina  
del Comercio en Artículos  
para el Hogar y Afines



# FERRO DE PASSAR

---

O ferro de passar roupa com design mais parecido com o de hoje tem suas primeiras referências no século XVII, quando era aquecido com brasa. Somente em 1882 foi criada a patente do ferro elétrico, pelo americano Henry W. Seely. Hoje, como mostra este *Dossiê*, são muitas as opções de produtos, tanto a seco como a vapor, de cores diversas e dotados de funcionalidades como autolimpeza e desligamento automático. “É um mercado muito estável, as vendas se mantêm e têm seus momentos de pique no Dia das Mães e na Black Friday”, diz Rui Agapito, diretor de marketing insights da GfK.

## AGRATTO BRAVO CERÂMICO

Com design compacto e leve, passa as roupas a seco e a vapor. Dispõe de regulagem de temperatura para diversos tipos de tecidos. Possui base de aquecimento antiaderente com 19 saídas de água, botão para jato d'água e vapor, luz indicadora de funcionamento, cabo giratório com reforço, alça ergonômica e salva-botões em toda a base. Vem acompanhado de copo medidor.

**Preço sugerido em 23/11/2018: R\$ 52,90.**



## ARNO FERRO A VAPOR ARNO ULTRAGLISS III

Possui base Durilium AirGlide, tecnologia exclusiva com material vitrocerâmico, de longa durabilidade. Resiste a riscos e não deixa brilho nos tecidos, diz a empresa. Tem 1.200 W de potência, 64 saídas de vapor ativas, vapor extra, vapor vertical para desamassar cortinas e roupas no cabide, spray e sistema de autolimpeza. Vem com corta-pingos e cabo easycord, que mantém o fio afastado da roupa na hora de passar.

**Preço sugerido em 13/11/2018: R\$ 269,99.**



## BLACK+DECKER FERRO A VAPOR AJ400

O produto tem o sensor Smart Touch, que garante o desligamento automático após 45 segundos sem contato da mão com a alça do ferro, na posição vertical ou horizontal. Possui painel de LED para indicar o tipo de tecido de acordo com a temperatura selecionada, base antiaderente Techno Ceramic, filtro interno anticalcário e antigotejamento, spray frontal duplo, vapor extra e vapor vertical, para tirar pequenas marcas com a roupa no cabide. Conta com poupa-botões em toda a lateral.

**Preço sugerido em 12/11/2018: R\$ 269,00.**



Fotos: Divulgação

**ELECTROLUX****FERRO A VAPOR PRECISION LINE (SINIO)**

O modelo tem sistema SafetyLightGuide, cordão transparente com luzes-guia, que avisa quando o ferro está aquecendo (vermelha), pronto para passar (verde) e em desligamento automático (amarela). Possui controle automático de vapor, que se ajusta para cada tipo de roupa, exclusiva Base Relisium TM500 com 500 saídas de vapor e jato de vapor extra para tecidos difíceis. Conta com sistema antigotejamento e filtro para impurezas, alça e apoio emborrachados.

**Preço sugerido em 13/11/2018: R\$ 439,90.**

**LENOXX****FERRO A VAPOR CERAMIC PLUS - PFF 655**

Leve, compacto e moderno, o ferro a vapor Ceramic Plus tem 1.000 W de potência, base antiaderente superdeslizante e durável, seletor de temperatura ajustável e LED indicador, que mostra quando está ligado. Possui reservatório com capacidade para 200 ml, borda salva-botões e base de apoio estável e seguro na posição vertical. Vem com cordão elétrico longo, que permite giro de 360°. Disponível em 127 V e 220 V.

**Preço sugerido em 14/11/2018: R\$ 89,90.**

**MALLORY  
BRAVISSIMO**

O ferro de passar Bravíssimo conta com a superpotência do vapor pressurizado, passa mais rápido e com menos esforço, destaca a empresa. Com base de cerâmica, também passa na vertical e oferece intensidade de vapor contínuo ou em jatos controlados. Dispõe do sistema Thermoblock e de base para descanso, com reservatório de 1 litro. Vem com cabo elétrico articulado com 1,40 metro e está disponível em 127 V (1.700 W) e 220 V (2.100 W).

**Preço sugerido em 09/11/2018: R\$ 429,99.**



## MONDIAL ELETRODOMÉSTICOS

### FERRO DE PASSAR A VAPOR - F-45

A Mondial escolheu para este Dossiê seu lançamento, o ferro de passar a vapor F-45, modelo com base cerâmica, que desliza com facilidade em todos os tipos de tecido, e tem vapor vertical. Possui controle de saída de vapor, spray, reservatório com tampa e capacidade para 400 ml de água. Conta com salva-botões em toda a sua base e cabo giratório 360°. Disponível em 127 V (1.270 W) e 220 V (1.750 W).

**Preço sugerido em 28/11/2018: R\$ 129,90.**



## MULTILASER

### FERRO SECO E A VAPOR MULTILASER HOME

Modelo com base cerâmica, botão para controle de temperatura em diversos tipos de tecidos, reservatório transparente de água e luz piloto, que indica o funcionamento. Possui regulagem de vapor, vapor extra, que remove amassados de roupas no cabide, e função spray. Conta com cabo giratório 360°, função autolimpeza de forma automática e base salva-botões. Vem acompanhado de copo dosador. Disponível em 127 V e 220 V.

**Preço sugerido em 09/11/2018: R\$ 69,90.**



## MULTITOC

### FERRO DE PASSAR IRON JET J-602B

O ferro de passar Iron Jet é sem fio e aquece em sua base de alimentação. Quando a luz piloto apaga, é sinal que atingiu o ponto de aquecimento escolhido. Reaquece em 5 segundos. Tem base de teflon antiaderente, controle de vapor, spray, termostato ajustável com controle de temperatura, salva-botões em toda a borda e proteção de segurança contra superaquecimento.

Com 1.000 W de potência, está disponível em 127 V.

**Preço sugerido em 28/11/2018: R\$ 99,90.**



## NKS

### MILANO

A NKS apresenta neste Dossiê o ferro de passar a seco Milano ML-825. O modelo, com design clean e moderno, tem 1.000 W de potência e base antiaderente. Vem com seletor de temperatura de acordo com o tecido e indicador luminoso. Possui borda salva-botões, cabo de força flexível com 1,5 m de comprimento e descanso traseiro. Disponível em 127 V e 220 V, tem um ano de garantia.

**Preço sugerido em 09/11/2018: R\$ 59,90.**



## OSTER FERRO A VAPOR CERÂMICA

Tem base antiaderente colorida, que proporciona melhor deslizamento, e sistema anticalcário, que preserva a base do ferro e melhora o seu desempenho, informa a empresa.

Possui botão de spray, jato de vapor extra multiúso.

Funciona também como vaporizador na vertical. Conta com sistema corta-pingos, luzes indicadoras de pronto e ligado, bordas salva-botões e limpeza automática. Vem com reservatório para até 240 ml e fio que permite giro de 360°.

**Preço sugerido em 14/11/2018: R\$ 109,00.**



Fotos: Divulgação

## PHILCO SMART PASS PFV900AZ

O ferro da Philco tem tecnologia Smart Security, alerta visual e sonoro que desliga automaticamente quando mantido 30 segundos na horizontal ou 8 minutos na vertical sem uso. Possui placa de aquecimento dupla, base em cerâmica, múltiplas saídas, reservatório de água transparente, com capacidade para 400 ml, e funções vapor, jato extra de vapor e vapor vertical, que desamassa mais rápido e passa direto no cabide. Conta com antigotejamento, jato de água e borda salva-botões.

**Preço sugerido em 14/11/2018: R\$ 279,90.**



## PHILIPS WALITA PERFECTCARE PERFORMER

Possui a exclusiva tecnologia Optimal Temp, uma combinação entre a quantidade de vapor e a temperatura ideal para passar qualquer tipo de tecido. Tem reservatório de água de 1,8 litro, vapor constante (até 120 g/min) e vapor extra (420 g) para roupas mais difíceis, modo turbo, pressão máxima de até 6,5 bar de vapor, sistema corta-pingos, trava de segurança e desligamento automático. A base SteamGlide Plus é resistente a riscos e não gruda na roupa, destaca a empresa.

**Preço sugerido em 09/11/2018: R\$ 1.499,00.**



## SEMP FERRO A VAPOR SOFT FE6016AZ

O modelo tem base de cerâmica, spray umedecedor, controle de saída de vapor, seletor de temperatura, vapor vertical e sistema corta-pingos que permite passar as roupas em baixa temperatura. Equipado com reservatório de água com tampa, tem lâmpada piloto e sistema autolimpeza. Vem com copo medidor. Possui 1.200 W de potência, cabo flexível, salva-botões em toda a sua base e dois anos de garantia.

**Preço sugerido em 29/11/2018: R\$ 109,00.**



# BLACK FRIDAY É CAMPEÃ EM FATURAMENTO

**Ranking de sazonalidade mostra que a data desbancou o Natal.**

O brasileiro não só importou dos Estados Unidos a Black Friday como transformou a data na mais importante em termos de vendas. No ranking de sazonalidade da empresa de pesquisas GfK, que apresenta o levantamento das datas mais fortes para alavancar as vendas, a Black Friday aparece em primeiro lugar. Em 2017, respondeu por um faturamento de R\$ 11,7 bilhões, sendo seguida pelo saldão, com R\$ 9,7 bilhões.

Como os dados do estudo foram gerados em outubro de 2018, os números relativos à Black Friday e ao Natal referem-se a 2017. Os demais, são de 2018. O Dia das Mães, terceiro colocado, com R\$ 9,5 bilhões, foi analisado sem o efeito Copa do Mundo, pois, devido ao campeonato mundial de futebol, maio foi um mês atípico, com altas vendas de televisores. O Natal, tradicionalmente uma data forte para o comércio, ficou em quarto lugar, com faturamento de R\$ 9,2 bilhões. ■■

## RANKING EM FATURAMENTO

1º	BLACK FRIDAY	R\$ 11,7 bilhões
2º	SALDÃO	R\$ 9,7 bilhões
3º	DIA DAS MÃES - estimativa sem efeito COPA	R\$ 9,5 bilhões
4º	NATAL	R\$ 9,2 bilhões
5º	SEMANA DO CONSUMIDOR	R\$ 7,9 bilhões
6º	DIA DOS PAIS	R\$ 7,9 bilhões

Fonte: GfK

# PRODUTOS FITNESS MOVIMENTAM R\$ 2,4 BILHÕES POR ANO

22% da população têm a intenção de comprar uma esteira elétrica. Penetração da categoria nos domicílios brasileiros é de 11,5%.

---

por **Leda Cavalcanti**  
colaborou **Neusa Japiassu**





O universo fitness, como um todo, movimenta cerca de R\$ 2,4 bilhões por ano no Brasil, mas tem perspectivas para apresentar resultados muito melhores, levando em conta que 46% da população adulta do país não pratica regularmente nenhuma atividade física. É um contingente grande, que, sem dúvida, movimentará muito mais o mercado quando passar da teoria à prática, ao largar a vida sedentária e escolher uma atividade física, ao ar livre ou dentro de casa, em busca de mais saúde e qualidade de vida.

Nas grandes cidades, o que se observa é a preferência por exercícios em casa ou no condomínio, consequência de alguns fatores, entre eles o custo das academias, o trânsito pesado e a falta de segurança. "Notamos uma mudança no comportamento das pessoas com relação ao lugar do treino, há um perfil que prefere treinar

em casa por conveniência e privacidade, o que acaba incentivando a prática constante do exercício. No treinamento em casa, e isso inclui os condomínios, há a sensação de segurança", diz Marco Corradi, head de marketing da Movement.

### **Nas grandes cidades, o que se observa é a preferência por exercícios em casa ou no condomínio, consequência de alguns fatores, entre eles o custo das academias, o trânsito pesado e a falta de segurança.**

A prova de que boa parte da população tem consciência de que cuidar da saúde é indispensável, bem como dos benefícios trazidos pela esteira, está no crescimento do mercado desses produtos desde 2014. "A penetração da categoria aparelhos de ginástica nos domicílios brasileiros é de 11,5%

## ESTEIRAS ELÉTRICAS >>>

(cerca de 4,7 milhões de lares) e, dentre os que não possuem o aparelho, 22% têm a intenção de comprá-lo (média de 8 milhões de lares), segundo a Pesquisa Nielsen. Isso mostra um campo fértil para trabalhar”, diz Carolina M. Mendes, gerente de marketing/e-commerce da Athletic.

### O VALOR DE UMA ESTEIRA

São muitas as vantagens de ter uma esteira em casa, a começar pela possibilidade de treinar a qualquer hora. “Significa que a pessoa poderá se exercitar nos horários mais convenientes para ela e pelo tempo que quiser, ouvindo suas músicas preferidas ou assistindo a um programa de televisão. Com a esteira, ela otimiza o seu tempo e elimina barreiras para a atividade física, como trânsito, clima chuvoso e outros inconvenientes inerentes ao deslocamento”, diz a gerente de vendas da Embreex, Josi Rezini.

O uso da esteira residencial proporciona bem-estar, praticidade, conforto e segurança. “É uma alternativa e um investimento acessível na comparação com o custo da mensalidade de uma academia. É a categoria que mais se destaca em vendas durante o ano. Temos a intenção de ampliá-la, com melhorias na qualidade dos componentes e um design mais moderno”, afirma Sabrina Scacchetti Fiuza, supervisora comercial da Polimet.

As vendas do produto ocorrem o ano todo, mas há picos em datas como Dia das Mães, Black Friday e final do ano, neste caso devido ao reforço do 13º salário. É uma categoria com baixo nível de sazonalidade, que tem boa penetração em todo o País, especialmente nas Regiões Sul e Sudeste, e cujos maiores consumidores são os moradores dos grandes centros urbanos. A indústria disponibiliza vários modelos, como o leitor confere a seguir.

### ATHLETIC

Sob seu guarda-chuva estão três marcas que atendem extenso leque de clientes. A marca Athletic Home Fitness tem produtos mais premium, com especificações robustas, como as esteiras Runner (12 km/h), Speedy (12 km/h),



## O VAREJO É BOM VENDEDOR?

“Definitivamente. A capilaridade e a força de comunicação fazem do varejo o nosso maior canal na linha residencial. Seu poder de vendas, atrelado ao serviço prestado por nossa rede comercial, garante uma solução completa.”

**Marco Corradi,**  
head de marketing da Movement

“Sim! Nem tanto pela venda especializada, mas sim pela praticidade de o cliente encontrar, no mesmo lugar em que compra uma televisão ou um sofá, uma esteira para cuidar da sua saúde.”

**Carolina M. Mendes, gerente de marketing/e-commerce da Athletic**

“Sim, ele é o marketing para a empresa fabricante, pois é através do mercado varejista que podemos expor e demonstrar as características e as qualidades do produto.”

**Sabrina Scacchetti Fiuza,**  
supervisora comercial da Polimet

“Há diversos equipamentos físicos à disposição do varejo atualmente, mas a esteira é o mais vendido, por proporcionar um exercício cardiovascular completo.”

**Josi Rezini, gerente de vendas da Embreex**



**Carolina M. Mendes,**  
gerente de  
marketing/e-commerce  
da Athletic



**Josi Rezini,**  
gerente de vendas da  
Embreex



**Marco Corradi,**  
head de marketing da  
Movement



**Sabrina Scacchetti  
Fiuza,** supervisora  
comercial da Polimet

Racer (16 km/h), a Advanced (16 km/h), Extreme (18 km/h) e a Linha Athletic Professional, com as esteiras 3.0T e 3.0TI, ambas podendo chegar a 25 km/h. A Professional Amazon tem seis amortecedores internos, motor com potência de 3.0 hp e velocidade máxima de 25 km/h. Suporta até 150 kg e tem 12 funções.

Com a marca Act! Home Fitness, tem as esteiras CLE 50 Elite (16 km/h), a CLE 41 Elite (12 km/h), a CLE 35 Premium (12 km/h), a CLE Premium (10 km/h), a CLE 20 Premium (8 km/h) e o modelo de entrada, CLE 10 Classic (8 km/h). A CLE Elite, para residências, tem oito amortecedores, sendo quatro externos e quatro internos, motor com potência de 5.0 hpm, velocidade máxima de 16 km/h, 10 funções e suporta até 130 kg. A marca Tecnofitness, distribuída em seu canal especializado e bikeshop, tem as esteiras Eletronic 1000 (8 km/h) e a Eletronic 2000 (12 km/h). Esta tem seis amortecedores internos antivibração, 4.0 hpm e suporta até 120 kg.

#### **EMBREEX**

Para residências, a empresa disponibiliza as esteiras 544 e 548, ambas com design moderno e painel programável com display LCD, de fácil utilização e com todos os recursos necessários para o monitoramento da atividade física. Disponibiliza funções de velocidade, cronômetro, distância percorrida, queima ca-

lórica e monitoramento cardíaco. O amortecimento por coxins elásticos promove maior conforto durante a caminhada ou corrida e reduz o impacto nas articulações.

As esteiras possuem três níveis de inclinação para treinamentos mais intensos. O modelo 548 tem display com backlight azul, gráfico de frequência cardíaca e queima calórica para referência do usuário. Também são equipadas com sistema magnético para desligamento de emergência e estribos antiderrapantes para maior segurança. Como têm estruturas

**A prova de que boa parte da população tem consciência de que cuidar da saúde é indispensável, bem como dos benefícios trazidos pela esteira, está no crescimento do mercado desses produtos desde 2014.**

dobráveis e rodinhas para locomoção, podem ser facilmente guardadas quando não estiverem em uso. Os produtos também são vendidos nos mercados argentino e uruguaio.

#### **MOVEMENT**

Tem ampla linha de esteiras, de residenciais a profissionais, para treinamento de alta intensidade, inclusive em condomínios e academias, principalmente, com



especificações técnicas para treinos versáteis. Entre elas, painéis interativos, sistema de absorção de impacto ajustável e pacote de motorização e inclinação que simulam diferentes perfis de corrida.

Compacta, a esteira elétrica residencial R4 é dobrável e sua trava de segurança e sistema de suspensão com duplo estágio evitam o desarme rápido, eliminando o risco de acidentes. Tem inclinação manual com duplo estágio, display em LCD, motor 2.0 hp dc, corrimão alongado e garantia de um ano.

Outra esteira, a R5 I é compacta, dobrável e dispõe de sensores de palma de mão (hand-grip) para um monitoramento cardíaco através do módulo eletrônico sem prejudicar a performance. Para variação do exercício, possui inclinação eletrônica de 12%. Conta com display em LCD de fácil leitura e operação, motor de 2.5 hp dc para um exercício silencioso, corrimão alongado macio e garantia de um ano.

#### **POLIMET**

Oferece seis esteiras elétricas e uma mecânica. A EP-16K e a EP-14K são modelos elétricos semiprofissionais; as esteiras EP-3800, EP-10K, EP-1600 e EP-1100 são elétricas residenciais; e a EMP-880 é mecânica. A EP-16K tem velocidade aproximada de 16 km/h, área de caminhada de lona de 39 x 112 cm, dois níveis de inclinação (menor de 1,5° e maior de 3,5°), amortecedores de impacto, rodas para transporte, trava vertical, chave de segurança e painel com cinco funções: velocidade, distância percorrida, tempo, calorias e pulso. Apresenta 12 programas de exercícios com velocidade predefinida e é bivolt.

A EP-14K, também bivolt, tem velocidade de 14 km/h, quatro programas de exercícios com velocidade predefinida e as mesmas funções da anterior. A esteira EP-3800 tem velocidade aproximada de 12 km/h, motor de 2.1 hp/cc, área de caminhada da lona de 39 x 112 cm (LxC), dois níveis de inclinação, amortecedores de impacto, trava vertical, chave de segurança, rodas, painel com cinco funções e quatro programas de exercícios com velocidade predefinida.

## **ATHLETIC**



Athletic Professional Amazon 3.0 TI.

**Preço Sugerido em 04/12/2018: R\$ 7.990,00.**

Esteira Act! CLE 50 Elite.

**Preço sugerido em 04/12/2018: R\$ 3.699,00.**

Tecnofitness Eletronic 2000.

**Preço sugerido em 04/12/2018: R\$ 1.890,00.**

## **EMBREEX**



Esteira 544.

**Preço sugerido em 04/12/2018: R\$ 3.950,00.**

Esteira 548.

**Preço sugerido em 04/12/2018: R\$ 4.800,00.**

Fotos: Divulgação

## MOVEMENT



Esteira R51.  
**Preço sugerido em 05/12/2018: R\$ 6.300,00.**



Esteira R4.  
**Preço sugerido em 05/12/2018: R\$ 4.200,00.**

## POLIMET



Esteira EP-14K.  
**Preço sugerido em 30/11/2018 R\$ 1.999,00.**



Fotos: Divulgação

Esteira EP-16K.  
**Preço sugerido em 30/11/2018: R\$ 2.299,00.**



Esteira EP-3800.  
**Preço sugerido em 30/11/2018: R\$ 1.799,00.**

**29 DE JULHO A  
01 DE AGOSTO DE 2019**

13h às 21h - Transamerica Expo Center  
São Paulo - SP - Brasil

**ELETROLAR SHOW AMPLIA A PARTICIPAÇÃO DE CELULARES  
E LANÇA A LATIN AMERICAN MOBILE ELECTRONICS 2019**



Latin American Mobile Electronics é uma feira de negócios focada nas categorias de smartphones, tablets, aplicativos, acessórios, serviços e tecnologias para Smart Cities.

Presença dos compradores do varejo especializado, distribuidoras, importadoras, e-commerce e mercado corporativo.

**10 MIL**  
PRODUTOS

**700**  
MARCAS

**29 MIL**  
VISITANTES

**COMERCIAL:**

11 3035 1030  
comercial@grupeeletrolar.com.br  
www.eletrolarshow.com.br

**EVENTOS PARALELOS:**

**LATIN  
AMERICAN  
ELECTRONICS**  
International Trade Show

**BAZAAR  
HOME SHOW**

# DESAFIOS EM ALTAS DOSES

Indústria e varejo têm desafios pela frente no curto e no longo prazo, entre eles superar efetivamente a crise com a qual a primeira convive há três anos e o segundo, há dois. “No longo prazo, a indústria precisa ter plantas fabris para operar com mais tecnologia e racionalização de custos, bem como incorporar inovações em produtos finais, enquanto o varejo deve acomodar esses produtos no patamar de renda do brasileiro”, diz **Rafael Cagnin**, economista-chefe do IEDI – Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, nesta entrevista à *Eletrolar News*. A deficiência em infraestrutura, alerta, também bloqueia o avanço das atividades, como a do comércio online, por exemplo, que precisa de uma rede de comunicação e de uma estrutura logística mais ágeis e baratas.

por **Leda Cavalcanti**

## **01** Como o senhor analisa o comportamento do mercado de bens duráveis na crise econômica recente?


**Rafael Cagnin** – Tanto a produção como o comércio varejista de bens de consumo duráveis foram segmentos dos mais afetados pela crise recente. Em três anos, de 2014 a 2016, a produção industrial nacional de equipamentos de informática e de eletroeletrônicos levou um tombo da ordem de 40%, mais que o dobro do declínio total da indústria acumulado nesse período. O comércio varejista de eletrodomésticos, por sua vez, encolheu 24% no biênio 2015-2016. Isso em boa medida devido ao perfil desses bens, cuja demanda implica um estado favorável da confiança dos consumidores e exige condições adequadas de financiamento. Esses foram dois pilares do mercado de duráveis profundamente abalados na crise recente.

A confiança se deteriorou muito, inclusive como reflexo das conturbações do quadro político do País, e o crédito desapareceu para muitos tomadores. Vimos uma forte elevação não apenas da taxa básica de juros em 2015, mas sobretudo das taxas de empréstimo, devido à expressiva majoração dos spreads bancários. Essa situação do crédito, inclusive, dificultou muito o refinanciamento das dívidas antigas das famílias, impactando negativamente o consumo. Outro fator fundamental foi a escalada do desemprego, que na verdade afetou o consumo total das famílias.

## **02** Passado o pior, como tem sido o desempenho dos mercados de bens duráveis nos últimos dois anos?

**RC** – Bens de consumo duráveis em geral e eletroeletrônicos chegaram

à lona em 2016 e, a partir de 2017, ajudados por bases de comparação muito baixas, saíram na frente na recuperação. Desde 2017, há episódios de fortalecimento da confiança do consumidor, a situação do crédito não é perfeita, mas está menos adversa, e o emprego deu alguns sinais iniciais de recomposição. Ademais, fatores pontuais também ajudam bastante como a liberação dos recursos do FGTS e do PIS/Pasep. Assim, a produção de eletrônicos, segundo o IBGE, cresceu 20% em 2017, e as vendas reais do comércio varejista desses bens, algo como 12%. Foi um bom começo. Porém esses não foram ritmos de recuperação que se mantiveram. O ano de 2018 foi acompanhado de importante arrefecimento, mostrando as limitações do atual processo de recuperação econômica.



“Eletroeletrônicos, equipamentos de informática e de comunicação, bem como os eletrodomésticos, têm o papel de introduzir mudanças profundas na forma como as pessoas vivem e interagem.”

Rafael Cagnin, economista-chefe do IEDI - Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial

**03** Eletroeletrônicos são bens de consumo desejados. Assim, qual é o maior apelo que o varejo tem para a venda desses produtos?

RC – Eletroeletrônicos, inclusive equipamentos de informática e de

outras palavras, há uma dimensão da modernidade que é percebida por meio do uso de bens de consumo duráveis que incorporam os avanços tecnológicos. Pense no tempo que era gasto com tarefas

“O setor de eletros é internacionalizado, e seria importante o País avançar nisso, conseguir produzir cada vez mais os componentes e exportá-los. É importante ter competitividade.”

comunicação, bem como os eletrodomésticos, têm o papel de introduzir mudanças profundas na forma como as pessoas vivem e interagem. O acesso a esses bens significa o acesso a um novo modo de vida. Em

domésticas antes da difusão de certos eletrodomésticos no pós-guerra. Pense na forma como as pessoas se relacionavam antes da popularização dos smartphones e demais eletrônicos cada vez mais integra-

dos entre si. Esse é, sem dúvida, o principal aspecto a ser mobilizado pelas estratégias de marketing e propaganda na criação de mercados para esses bens.

**04** Quais os principais desafios que o setor tem pela frente?

RC – Certamente se recuperar do grande tombo que levou na crise recente. Do lado da produção doméstica desses bens, a esse desafio se adiciona um maior ainda, que é acompanhar as mudanças tecnológicas que estão sendo produzidas no mundo. Está em andamento uma nova geração de equipamentos. Não serão apenas os telefones celulares que poderão ser qualificados de smart, mas potencialmente o conjunto de

eletroeletrônicos e demais duráveis. Esse movimento deve ser acompanhado por mudanças profundas de modelos de negócio. Como já temos visto, a agregação de valor por meio de serviços associados a esses equipamentos, mais do que por sua produção em si, é uma das tendências.

**05** No curto prazo, o que é essencial para a indústria e o varejo?

**RC** – Superar efetivamente a crise com a qual a indústria convive há três anos e o varejo, há dois. No longo prazo, a indústria precisa ter plantas fabris para operar com mais tecnologia e racionalização de custos, bem como incorporar inovações em produtos finais, enquanto o varejo deve acomodar esses produtos no patamar de renda do brasileiro. Juros são freios para a ampliação do consumo de bens duráveis no Brasil.

**06** O e-commerce e as novas tecnologias vêm contribuindo para o desenvolvimento do varejo brasileiro?

**RC** – Cada vez mais, essa é uma tendência mundial. Nos Estados Unidos, por exemplo, a construção de grandes shopping centers não é mais uma tendência. Ao contrário, avalia-se que nos próximos cinco anos um em cada quatro shoppings poderá ser fechado. O e-commerce faz parte do varejo do futuro. No Brasil, contudo, ainda há obstáculos importantes a serem superados, como a qualidade de nossa infraestrutura. Se conseguíssemos investir o que é necessário em infraestrutura, a experiência de compra seria mais satisfatória para o consumidor pela rapidez e praticidade das plataformas online de vendas, pela agilidade e redução de custo na logística de entrega dos produtos.

**07** Para o Brasil avançar, quais são os pontos mais importantes?

**RC** – Infraestrutura é um deles, e outro é o ambiente de ciência, tec-



Fotos: Studio Thiago Henrique

“O e-commerce faz parte do varejo do futuro. No Brasil, contudo, ainda há obstáculos importantes a serem superados, como a qualidade de nossa infraestrutura. Se conseguíssemos investir o que é necessário em infraestrutura, a experiência de compra seria mais satisfatória para o consumidor pela rapidez e praticidade das plataformas online de vendas, pela agilidade e redução de custo na logística de entrega dos produtos.”

nologia e inovação. São dois pontos importantes quando se pensa no longo prazo. Nos últimos anos, o Brasil cortou investimentos, andamos na contramão. Outra questão é estabelecer nichos de produção desses bens para que se consiga internacionalizá-los. O setor de eletros é internacionalizado, e seria importante o País avançar mais nisso, conseguir produzir cada vez mais os componentes e exportá-los. É importante ter competitividade.

**08** Qual é sua expectativa para 2019, inclusive em termos de consumo?

**RC** – Já temos em marcha um movimento de recuperação econômica desde o ano passado. O que ainda lhe falta é maior consistência e maior vitalidade. Há a possibilidade de que 2019 dê passos nessa direção, mas isso dependerá muito das ações do novo governo. Para o próximo ano, a esperança é o País dar alguns passos à frente. ■■

**A FEIRA ELETROLAR SHOW DE 2019 COLOCA EM DESTAQUE A CATEGORIA DE UTILIDADES DOMÉSTICAS NA BAZAAR HOME SHOW.**

**VENHA VER AS MELHORES MARCAS DE ARTIGOS PARA O LAR, DECORAÇÃO, DESIGN, FERRAMENTAS, PAPELARIA E PRESENTES EM GERAL .**

# **EXCELENTES OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS ESPERAM O GRANDE, MÉDIO E PEQUENO VAREJO ESPECIALIZADO**

A ELETROLAR SHOW É A MAIOR FEIRA DE NEGÓCIOS DA AMÉRICA LATINA ENTRE A INDÚSTRIA E O VAREJO DE ELETROELETRÔNICOS, ELETRODOMÉSTICOS, CELULARES E TI.

**10 MIL** PRODUTOS    **700** MARCAS    **29 MIL** VISITANTES

**ENTRE EM CONTATO E SOLICITE INFORMAÇÕES SOBRE AS SOLUÇÕES DE PACOTES COM PISO + MONTAGEM INCLUÍDOS E ECONOMIZE ATÉ 30%.**

## **COMERCIAL:**

11 3035 1030  
comercial@grupeeletrolar.com.br  
www.eletrolarshow.com.br

## **EVENTOS PARALELOS:**

**LATIN  
AMERICAN  
ELECTRONICS**  
International Trade Show

**LATIN  
AMERICAN  
MOBILE  
ELECTRONICS**

Entrada exclusiva para empresas e profissionais do setor, devidamente identificados. Permitida a entrada somente para maiores de 18 anos.  
**Importante:** Por ser uma feira de negócios, não é permitida a entrada de pessoas sem camiseta e/ou trajando short, bermuda, chinelo ou regata.

# LANÇAMENTOS



Fotos: Divulgação

## BLACK+DECKER

### GRILL ELÉTRICO TRIO BBQ G2200

O grill tem articulações multiníveis: chapa lisa, chapa grill aberta ou fechada, ou estendida, com abertura 180°, para preparar diferentes alimentos simultaneamente. Tem seletor de temperatura em três níveis e alta potência, o que garante o preparo de carnes em cerca de 10 minutos. Possui chapas antiaderentes com leve inclinação para escoar líquidos e gordura para a bandeja coletora. Vem com luz indicadora de aquecimento (acesa) e ao atingir a temperatura selecionada (apagada).

**PREÇO SUGERIDO EM 27/11/2018: R\$ 319,00.**



## AGRATTO

### SPLIT ECO

O hi-wall Split ECO tem design inovador e funções que garantem o bem-estar em casa ou no trabalho. A função ECO aumenta a economia ao permitir fazer ajustes precisos de temperatura. Disponível nas versões frio ou quente/frio com 9.000, 12.000, 18.000, 22.000 e 30.000 BTU. Tem painel de LED, serpentina 100% de cobre, gás ecológico R410A e classificação A no Procel. Vem com controle remoto.

**PREÇO SUGERIDO EM 26/11/2018: R\$ 1.138,96.**

## CALOI

### CARBON IBEX

A Caloi Carbon Ibex, aro 29, indicada para ciclistas aventureiros, é o modelo de entrada da marca no mercado de carbono. Pesa 12,8 kg e tem quadro de fibra de carbono com cabeamento interno. Possui diferenciais como câmbios Shimano XT e Deore, suspensão frontal Rock Shox VC 30 e freio hidráulico também Shimano. Tem guidão e suporte de guidão HL em alumínio, selim Selle Royal – HRN, marchas com 20 velocidades e pneus Continental Race King 2.2 Kevlar.

**PREÇO SUGERIDO EM 26/11/2018: R\$ 7.799,00.**



## MOTOROLA

### MOTOROLA ONE

O mais recente lançamento da empresa, o Motorola One, é o primeiro smartphone do Brasil a receber o upgrade para o Android Pie, realizado em novembro último, informa a empresa. Com acabamento em vidro, vem com tela Max Vision HD+ de 5,9", proporção de 19:9, câmera traseira dupla de 13 MP + 2 MP e câmera selfie de 8 MP + LED flash. Tem 4 GB de memória RAM, 64 GB de armazenamento total e processador Octa-Core Qualcomm® Snapdragon™ 625, de 2,0 GHz.

**PREÇO SUGERIDO EM 05/11/2018: R\$ 1.499,00.**



## MULTILASER

### SMARTPHONE MS80X

Com tela infinita de 6,2" LCD Full HD+ e tecnologia IPS, o smartphone premium MS80X tem câmeras dianteira selfie de 16 MP, com modo retrato para desfocar o fundo, e traseira dupla de 12 MP PDAF + 5 MP, ambas com flash LED. Vem com reconhecimento facial, sensor de impressão digital, processador Qualcomm® Snapdragon™ 450 Octa-Core, com frequência de 1,8 GHz, GPU Adreno 506, bateria de 3.500mAh, armazenamento interno de 64GB, expansível com cartão microSD de até 128GB, 4GB de RAM e Android™ 8.1 Oreo™.

**PREÇO SUGERIDO EM 30/11/2018: R\$ 1.199,90.**

**NKS**

## EXCELLENCE PK-3500

A NKS lança a caixa de som amplificada recarregável Excellence PK-3500. Com potência de 300 W RMS, tem entradas USB, auxiliar, para microfone, rádio FM digital e duto acústico. Possui display digital, woofer de 12 polegadas, leitor SD/MMC card e conexão Bluetooth para ouvir músicas via smartphone, tablet ou notebook. Conta com bateria de alta capacidade Li-ion, 4.400 mAh, recarregável.

**PREÇO SUGERIDO EM 26/11/2018: R\$ 599,00.**



Fotos: Divulgação

**PANASONIC**

## MINI SYSTEM SC-CMAX4LB-K

O Mini System Panasonic CMAX4LB-K tem 250 W RMS de potência total, com woofer de 125 W RMS, e conexão Bluetooth. Possui entradas USB, auxiliar e para dois microfones ou instrumento, sendo indicado para karaokê. Tem equalizador para rock, reggaeton, pop, eletrônica, salsa, forró, funk, sertanejo, MPB e samba. Vem com controle remoto multifunções. Dispõe de encaixe lateral que facilita o transporte.

**PREÇO SUGERIDO EM 27/11/2018: R\$ 649,00.**

**SAMSUNG**

## GALAXY J4 CORE

Com tela de 6", seguindo o conceito do display infinito, o Galaxy J4 Core chega ao mercado com o Android Go, que apresenta recursos como armazenamento otimizado, gerenciamento de dados, segurança e melhor desempenho. Vem com câmeras, frontal de 5MP e traseira de 8MP, e flash LED ajustável. Possui bateria de 3.300mAh, memória RAM de 1GB + 16GB de ROM, expansível com cartão SD até 512GB, e processador Snapdragon 425 - 1,4 GHz Quad-Core. Disponível nas cores preta, bronze e azul.

**PREÇO SUGERIDO EM 05/11/2018: R\$ 899,00.**

# ESTAMOS PRONTOS PARA A RETOMADA DA ECONOMIA

**José Jorge do Nascimento, presidente da Eletros - Associação Nacional de Fabricantes de Produtos Eletroeletrônicos**



Foto: Divulgação

○ Brasil que saiu das urnas é, sem dúvida, um outro País. O direcionamento do voto indicou que a população queria mudar. Desde o voto nas casas legislativas à escolha do presidente Jair Bolsonaro, essa opção ficou evidente. Em outras palavras, as pessoas contam, a partir de janeiro, com uma reviravolta na pior crise política e econômica que já se viu no Brasil. Ao votar, é como se cada um expressasse o desejo por mais emprego, saúde, educação e segurança. Portanto a responsabilidade dos novos governantes é muito grande. É preciso devolver aos agentes econômicos e à população a confiança capaz de promover investimentos e a retomada do consumo.

**Precisamos avançar, mas com muita responsabilidade, garantindo a segurança jurídica dos investimentos e a ampliação de postos de trabalho. É essencial, também, garantir nessa hora de mudanças que a máquina pública tenha mais celeridade, agilidade e menos burocracia.**

Nessa fase de transição, de olho nos movimentos que acontecem sobretudo em Brasília, vemos sinais bastante positivos. Os nomes que aparecem para coordenar as áreas-chave, a disposição do presidente eleito, as primeiras entrevistas e impressões indicam que os cenários têm boas perspectivas de serem revertidos. Há pontos que certamente exigirão muita habilidade e negociação, como as reformas da Previdência, tributária e trabalhista. Mas há o frescor da fase inicial do governo, há um Congresso Nacional que aparentemente está disposto a apoiar a nova gestão, muitos foram eleitos justamente em cima desse discurso. Isso pode influir nas aprovações de reformas e dar início a um círculo virtuoso de recuperação da economia.

No campo estadual, também estamos animados. Os novos governadores desenharam na geopolítica nacional uma nova configuração. Há, igualmente, uma intenção muito grande de unir esforços no sentido de ajudar o Brasil a sair dessa situação. Aliás, união e confiança devem ser as palavras-chave para uma nação como a nossa, que reúne as condições básicas, que tem infraestrutura, que possui um povo trabalhador, que convive sem guerras ou desastres naturais. Temos tudo para superar os problemas surgidos no meio político e que acabaram por contaminar a economia e a sociedade.

As expectativas do nosso setor passam por esse rearranjo de coisas. Temos uma capacidade instalada que nos permite rapidamente retomar os níveis de produção mais elevados. Por isso, propostas sobre abertura comercial, menor proteção e menos impostos devem ser analisadas e discutidas com o setor produtivo.

Precisamos avançar, mas com muita responsabilidade, garantindo a segurança jurídica dos investimentos e a ampliação de postos de trabalho. É essencial, também, garantir nessa hora de mudanças que a máquina pública tenha mais celeridade, agilidade e menos burocracia. Esse conjunto de fatores contribuirá para elevar a competitividade das empresas. Com a economia andando, podemos contribuir de forma positiva para reduzir o desemprego e seguir, sempre, em nossa filosofia de respeito ao consumidor, com produtos de alta qualidade, tecnologia de ponta e preço compatível.

Queremos e faremos o máximo possível para que a economia volte a ter um ritmo compatível com as expectativas gerais. Temos feito inúmeros ajustes e convivido, por longo período, com as buscas para manter da forma mais adequada e saudável as linhas de produção, os quadros de empregados, a qualidade e a atualização dos produtos. Estamos prontos para essa nova etapa. Afinal, somos atores importantes nesse cenário e queremos seguir com esse papel. O País precisa do esforço de todos nós, e a Eletros está sempre pronta a contribuir. ■■

# OS DESAFIOS DA MELHOR OFERTA

**Fábio Baltazar, diretor de marketing e produtos da SND, distribuidora associada da Abradisti.**



Foto: Divulgação

**N**os últimos anos, você deve ter ouvido falar, e muito, sobre uma série de tecnologias e dispositivos em franco crescimento nas vendas. Para que esses números pudessem acontecer, obviamente, foi preciso que os produtos chegassem às revendas e aos clientes. Mas o que pouca gente sabe é o papel que o distribuidor tem que desempenhar para conciliar um portfólio adequado para atender tendências e novos negócios.

Formar um portfólio competitivo é, antes de tudo, uma tarefa estratégica. Afinal, mais do que uma ponte entre fabricantes e revendas, a distribuição deve ter como compromisso ser uma facilitadora de oportunidades em todas as pontas.

**Montar um bom mix de ofertas é essencial para quem quer ter resultados positivos no ambiente de TI. Para isso, é necessário conhecer os objetivos da empresa, dos parceiros e as novidades reais à disposição do mercado.**

Nesse cenário, para garantir uma lista de opções atraentes, a distribuidora precisa, entre outros pontos, amarrar acordos com os principais fornecedores do mercado e, ao mesmo tempo, pensar de quais produtos e serviços as revendas realmente necessitam (e querem ter) para gerar maior rentabilidade e destaque nas vendas.

Uma preocupação cada vez mais recorrente tem sido oferecer pacotes e oportunidades que realmente agreguem valor às demandas diárias dos canais, com opções que permitam explorar outras formas de receita, a partir da venda de serviços complementares. Segundo dados do último Censo de Revendas, desenvolvido pela Abradisti, mais da metade dos revendedores, hoje, deseja ampliar sua gama de serviços adicionais. Em outras palavras, mais do que investir em itens e tecnologias específicos, as revendas querem ter acesso a opções lucrativas e alinhadas com os anseios e necessidades dos clientes finais.

Isso quer dizer que a distribuidora precisa entender de tecnologia e das condições de negócios como um todo. Antes de fechar

com um novo fornecedor, é fundamental analisar se esse produto tem aderência aos parceiros e ao portfólio atual da distribuidora, e como ele pode ajudar a criar melhores condições de retorno para ambos os lados.

Existem muitas questões envolvidas no processo de expansão do portfólio de uma distribuidora. São várias etapas: desde análises de mercado até fazer contas para entender quais os impactos (positivos ou negativos) para todos os envolvidos nesta cadeia.

Além de análises, há questões práticas que precisam ser levadas em conta na hora de ampliar o leque de produtos na distribuição. A discussão vai, como dito antes, muito além de comprar o que é tendência de mercado e o que está sendo consumido na ponta.

Em tempos de crise e de desvalorização do real, é essencial considerar valores e condições de importação (quando necessário) e de investimento geral. Um novo projeto tem que ser assertivo, sempre.

Até porque o trabalho não termina quando decidimos ter um novo produto em nosso portfólio. Ao fecharmos uma parceria, começa outra etapa, em que a equipe de especialistas da distribuidora tem que entender como tirar o melhor rendimento deste novo item dentro da empresa, dando suporte completo ao time de vendas caso surjam dúvidas.

A missão ainda envolve a interação com as equipes de marketing para desenvolver a melhor estratégia de divulgação, controlar rebates, avaliar preço de mercado, conhecer o que os concorrentes estão fazendo, etc. Na prática, o sucesso da expansão da oferta (e dos gerentes de produtos) depende de inteligência, estrutura e resiliência para buscar o melhor desempenho.

Em síntese, montar um bom mix de ofertas é essencial para quem quer ter resultados positivos no ambiente de TI. Para isso, é necessário conhecer os objetivos da empresa, dos parceiros e as novidades reais à disposição do mercado. A receita nunca está pronta, mas a escolha do ambiente e do modo de preparo pode ser tão ou mais importante que a decisão de quais são os ingredientes a serem usados. ■■

# O PAÍS PASSA POR MAIS UM PERÍODO DE RENOVAÇÃO DAS ESPERANÇAS. SERÁ MESMO DESTA VEZ?

Fábio Pina, assessor econômico da FecomercioSP



Foto: Divulgação

O ano de 2018 foi o segundo de recuperação, ainda que muito abaixo do esperado, após três anos de crise severa, que destruiu empregos e reduziu a produção nacional. Entre 2014 e 2016, o País perdeu 8% do seu produto interno bruto (PIB), e o consumo das famílias caiu cerca de 20%. Não é um resultado trivial nem facilmente contornável. O atual governo recebeu o Brasil com um déficit público de quase R\$ 200 bilhões e quase 14 milhões de desempregados. O esforço desse governo, por meio de sua equipe econômica, para reorganizar as finanças e dar uma direção adequada à política econômica não foi pequeno. Os resultados podem parecer modestos, mas são, de fato, relevantes:

- O número de desempregados caiu de quase 14 milhões para algo em torno de 12 milhões.
- O PIB parou de cair, cresceu 1% em 2017 e pode crescer perto de 2% neste ano.
- A taxa Selic (taxa básica de juros) vem sendo reduzida desde o fim de 2016, terminando este ano em 6,5% (menor patamar histórico), enquanto a inflação caiu de aproximadamente 10% em meados de 2016 para 4% neste momento, abaixo do centro da meta.

O futuro governo, recentemente eleito, recebe um País muito mais ajustado do que aquele que o presidente Temer recebeu, o que é muito positivo por um lado, mas, por outro, a expectativa de resultados aumenta. O mercado e o setor produtivo esperam um novo governo que coloque de forma clara as medidas prioritárias e suas diretrizes sobre a política econômica, e que avance nas reformas já iniciadas e também dê origem a outras agendas modernizadoras.

O próximo presidente comandará uma equipe que terá desafios como os ajustes fiscais; a redução do grau de interferência do setor público sobre o privado; a possibilidade de encaminhamento e aprova-

ção das reformas nas áreas tributária, previdenciária e de gastos públicos; e a diminuição da burocracia, estimulando o ambiente de negócios.

Uma tarefa urgente para esse governo, na visão da Federação, é a Reforma da Previdência Social, que precisa ser implementada, garantindo o equilíbrio do sistema para as gerações presentes e futuras. Reforma essa que, aparentemente, está sendo tratada também como prioridade pela equipe econômica e de relações políticas, e isso pode gerar um ganho de confiança adicional ao que a mudança de ventos já vem proporcionando em empresários e consumidores.

Diante de todo esse quadro projetado pela FecomercioSP, ainda de incertezas, mas visto com muito otimismo e confiança pela entidade, as projeções para 2019 são, efetivamente, muito melhores do que o País viu nos últimos anos. O recente crescimento da confiança de consumidores e empresários pode ser mantido e até acelerado com o efetivo início do novo governo em janeiro de 2019.

De imediato, o varejo e o setor de serviços provavelmente já irão se beneficiar da confiança em alta, e o Natal tende a ser uma data mais positiva do que a média do restante do ano, indicando um bom começo de 2019. Em 2018, o Brasil deve ver o faturamento do comércio crescer por volta de 3% em território nacional, e, em São Paulo, de quase 5%.

No ano que vem, diante das novas perspectivas, esses números podem subir para 5% e 7%, respectivamente. Se isolarmos o setor de eletroeletrônicos e de eletrodomésticos, o desempenho pode ser um pouco melhor do que a média do varejo no Natal e indicar um novo período de crescimento mais acelerado, dada a demanda reprimida e a tendência de que, nesse cenário mais positivo de redução de desemprego e geração de renda, o setor financeiro volte a expandir suas carteiras de empréstimos de forma relevante. ■■

# O ANO DA REDENÇÃO

Appio Tolentino, superintendente da Suframa



Foto: Divulgação

**A**o que tudo indica, as nuvens escuras estão se dissipando, e o sol, aos poucos, volta a surgir no horizonte da economia brasileira. Afasta-se também o cenário de incertezas, que impôs elevada cautela a empresários e consumidores e que causou sérios danos ao consumo e, portanto, à produção e aos investimentos.

As perspectivas de recuperação vão gradualmente se concretizando e aparecem materializadas nos indicadores de desempenho das indústrias do Polo Industrial de Manaus neste ano de 2018.

**Esperamos que o alinhamento entre a melhora sistemática da economia, do ambiente institucional e das expectativas dos consumidores desenhe o cenário perfeito para que, em 2019, estejamos comemorando resultados históricos de produção e venda de eletroeletrônicos do Polo Industrial de Manaus.**

Os dados mais recentes, até setembro, demonstram um incremento no faturamento da ordem de 15% no acumulado deste ano, em relação ao mesmo período do ano passado. Foram R\$ 67,8 bilhões, o melhor resultado nominal da série histórica neste período, o que nos leva a crer que, finalmente, iremos ultrapassar o pico registrado em todo o ano de 2014 – R\$ 87,4 bilhões – quando os efeitos da crise passaram a repercutir de forma muito negativa em nosso parque fabril.

De todo o montante faturado até setembro deste ano, 28%, ou R\$ 19 bilhões, são provenientes do Polo Eletroeletrônico, sem considerar os bens de informática, valor 11,6% superior ao mesmo período de 2017. Esse resultado demonstra que o segmento permanece vigoroso e pujante e que as expectativas no médio prazo são animadoras.

No campo institucional, estamos trabalhando no sentido de superar também nossas dificuldades internas para oferecer melhores serviços aos usuários e fortalecer o ambiente de negócios na Zona Franca de Manaus. Avançamos com conquistas relevantes, que vão desde o projeto de estruturação do serviço de atendimento ao cidadão à entrega, em breve, de novos sistemas de mercadoria nacional e estrangeira – mais modernos, automatizados e enxutos.

Esperamos que o alinhamento entre a melhora sistemática da economia, do ambiente institucional e das expectativas dos consumidores desenhe o cenário perfeito para que, em 2019, estejamos comemorando resultados históricos de produção e venda de eletroeletrônicos do Polo Industrial de Manaus.

É com esta visão otimista que nós, da Suframa, fazemos aos leitores e colaboradores da revista *Eletrolar News* nossos mais sinceros votos de sucesso e prosperidade. ■■

## ■ MULTILASER

Anunciou a saída de Renato Feder da copresidência da empresa. O executivo foi convidado a assumir o cargo de Secretário Estadual de Educação do Paraná, a partir de janeiro de 2019. Com a saída de Feder, a Multilaser passa a ter Alexandre Ostrowiecki como único CEO. Feder e Alexandre assumiram a empresa em 2003.

## ■ HYPERX

Paulo Vizaco é o novo diretor regional da HyperX, divisão gamer da Kingston Technology para a América Latina. O executivo entrou na empresa em 2013 e, um ano depois, assumiu a direção geral da operação brasileira. Ele tem liderado a elaboração de estratégias de distribuição e varejo, que aumentaram a rentabilidade dos produtos Kingston e HyperX e a visibilidade das marcas.

## ■ IK SOLUTION

Leda Blagevitch entrou na integradora IK Solution como sócia-diretora e vai liderar a área comercial e de novos negócios para expandir as operações e a carteira de clientes da companhia. Ex-executiva sênior da divisão de serviços gerenciados da Dell no Brasil, atuou 15 anos na Asyst, empresa de serviços de TI.

## ■ TOTVS

Dennis Herszkowicz foi indicado como diretor-presidente no lugar de Laércio Cosentino, fundador da Totvs, que assumiu o comando do conselho de administração. Herszkowicz foi sócio e diretor da Linx e tem passagens por Unilever e Credicard. Foi fundador e CEO da Gibraltar.com. É formado em propaganda e marketing pela ESPM.



## ■ BANCO IBM

Alberto Rangogni, vice-presidente para a América Latina da IBM Global Financing (IGF), assumiu o Banco IBM. O executivo entrou no lugar de Felipe Matteucci Melo, que agora é COO da IBM Brasil. Tanto Alberto quanto Felipe são profissionais que acumulam muitos anos na empresa.

## ■ SERASA EXPERIAN

Sirlene Cavaliere é a nova diretora de marketing, comunicação e sustentabilidade da Serasa Experian, reportando-se à presidência. Com mais de 30 anos de experiência no mercado e vivência em estratégia de posicionamento de marca, ela conquistou, em 2015, o prêmio CMO do Ano da IT Mídia.

## ■ WHIRLPOOL

Armando Ennes do Valle Júnior deixou o cargo de vice-presidente de relações institucionais da Whirlpool no Brasil e América Latina. Em seu lugar, assume Bernardo Ribeiro dos Santos Gallina, atual vice-presidente jurídico e de relações com investidores. Ele vai acumular as áreas jurídica, de relações com os investidores e institucionais. Pelos próximos dois anos, Armando vai apoiar Bernardo, como diretor da Whirlpool Amazonas, instalada em Manaus.

## ■ GOOGLE CLOUD

Thomas Kurian, ex-presidente de desenvolvimento de produto da Oracle, assumiu o comando do Google Cloud, divisão de computação em nuvem da gigante de buscas, no lugar de Diane Greene. Uma das fundadoras da VMware, ela entrou no Google em 2015, quando sua startup Bebo foi comprada por US\$ 400 milhões.

## ■ GRUPO MOVILE

A empresa de marketplaces móveis anunciou dois novos diretores: Bruno Ferraz Henriques, para a área de inteligência artificial, e Daniel Coifman Bergman, para a área de pagamentos. Bruno tem passagem pela ATKearney, foi vice-presidente comercial da Dafiti e fundador da Kanui. Daniel atuou na Positivo Tecnologia, McKinsey e iZettle.

# ELETROLAR NEWS 20 ANOS

Publicação pioneira, dirigida à indústria e ao varejo de eletroeletrônicos, eletrodomésticos, celulares, TI e UD, a revista *Eletrolar News* completa 20 anos na próxima edição e já neste número traz mudanças, como o novo logotipo e a divulgação dos preços de referência da indústria em todos os produtos citados nas matérias. Com isso, a revista apresenta mais uma ferramenta para a agilização dos negócios de compra e venda do varejo.

Próxima edição da *Eletrolar News*, a Especial Presidentes, que trará as expectativas dos mais importantes líderes do segmento de eletroeletrônicos para 2019, bem como um balanço de 2018, dedicará um espaço para a sua própria história. Por meio das capas de duas décadas, serão mostradas a evolução dos produtos e da tecnologia, e as mudanças de comportamento do consumidor que levaram o varejo a repensar a sua forma de atuação.



## VAREJO MAIS OTIMISTA

Há uma percepção mais otimista sobre os resultados do varejo neste final de ano. Uma pesquisa feita com empresários do setor em todas as capitais pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) mostra que para quatro em cada dez (43%) comerciantes as vendas no período devem ser melhores na comparação com 2017. Dos entrevistados, 32% acreditam que as vendas se manterão no mesmo patamar e apenas 9% esperam um desempenho pior — uma queda de 12 pontos percentuais em relação a 2017. O número dos que não souberam responder cresceu 15%.

A FecomercioSP também faz um prognóstico otimista para os resultados do varejo paulista, que deverá encerrar 2018 com crescimento de 5%. A expectativa de faturamento real do setor, aponta a entidade, é de R\$ 683 bilhões, R\$ 34 bilhões a mais que em 2017. Desde novembro de 2016, o comércio vem crescendo, o que evidencia a consolidação da trajetória de alta. “Houve redução do desemprego e aumento da atividade econômica, tudo melhorou. E o varejo depende de massa salarial e condições de crédito”, diz Fabio Pina, assessor econômico da FecomercioSP.

## MALLORY ABRE E-COMMERCE

A empresa abriu, em novembro último, o seu e-commerce, em que o consumidor pode comprar o produto que deseja se não o encontrar em lojas físicas ou em outros sites. Com a operação online, a Mallory segue a tendência atual, diz sua vice-presidente, Annette de Castro. “O mercado todo está indo no caminho do omnichannel, da convergência de todos os canais, e isso é importante para a visibilidade e abrangência da marca e dos produtos.”

O projeto levou em conta a área disponível nos varejistas. “As prateleiras das lojas têm um limite, há muita gente disputando o espaço e nem sempre dá para mostrar a variedade de produtos. Não vamos concorrer com o preço do varejo, mas sim utilizar a plataforma para fortalecer a comunicação com o consumidor e facilitar seu acesso aos produtos da marca.” Para tal fim, a Mallory centralizou a sua logística em São Paulo, de onde saem os produtos para todo o Brasil.



Annette de Castro

Fotos: Divulgação

# BANDA LARGA FIXA

O serviço de banda larga fixa no Brasil alcançou 30,8 milhões de conexões comercializadas em outubro, segundo dados divulgados no final de novembro pela Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel). Em 12 meses, o segmento teve aumento de 8,24% na base de clientes, com 2.346.172 novos contratos. Na comparação com o mês anterior, o serviço contou com o acréscimo de 12.998 conexões (0,04%).

De acordo com a Anatel, a Claro respondeu pelo maior número de clientes de banda larga fixa, com 9.320.788 acessos em outubro. A base de clientes da operadora correspondeu a 30,25% do mercado. Em segundo lugar ficou a Telefonica, com 7.600.104 clientes, o equivalente a 24,67% do mercado. A Oi ocupou o terceiro lugar, com 6.095.011 clientes (19,78%).



# CRESCER O FATURAMENTO DO SETOR ELETROELETRÔNICO

O faturamento da indústria eletroeletrônica deve fechar 2018 em R\$ 146,1 bilhões, crescimento de 7% em relação ao ano passado (R\$ 136 bilhões), conforme dados da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee). O resultado representa um incremento real de 2% no faturamento, descontando a inflação do setor que, segundo o Índice de Preços ao Produtor (IPP), ficará em torno de 5% em 2018. Para a produção industrial, a associação estima aumento de 2% na comparação com 2017. Os investimentos devem crescer 7%, fechando o ano com resultado de R\$ 2,7 bilhões, ante R\$ 2,5 bilhões, em 2017.



# DOMÍNIO DOS MARKETPLACES

Os principais marketplaces do País dominam as primeiras colocações na quarta edição do ranking 50 Maiores Empresas do E-Commerce Brasileiro, divulgado pela Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC) em dezembro. Os dez primeiros colocados são plataformas. Ao todo, quase metade (24) atua como marketplace. A primeira colocada foi a B2W, controladora das marcas Americanas.com, Submarino e Shoptime. Completam o grupo de frente da lista a Via Varejo (Ponto Frio e Casas Bahia), Magazine Luiza, Walmart e Netshoes.

O ranking foi elaborado com base nos dados fornecidos pelas empresas referentes a 2017, além de informações publicadas por entidades setoriais, balanços contábeis e publicações em

veículos de grande circulação. Algumas marcas que participaram do ranking em 2017, como Dell, Polishop e Fast Shop, decidiram não abrir os números. O Mercado Livre não aparece porque a lista contempla apenas transações de pessoas jurídicas para físicas.

As 50 varejistas apresentaram crescimento nominal de 8,74% nas vendas, enquanto o comércio online como um todo teve alta de 7,5%, segundo o Ebit. As 50 empresas tiveram faturamento bruto de R\$ 36,2 bilhões, o equivalente a 75,89% de todo o e-commerce brasileiro. A Amazon ficou em 13º lugar no ranking, com faturamento estimado em R\$ 410 milhões durante 2017. Em outubro, a gigante do e-commerce iniciou a sua expansão no mercado nacional e passou a vender eletrônicos e itens de decoração.

A MAIOR FEIRA DE NEGÓCIOS ENTRE A INDÚSTRIA E O VAREJO  
DE ELETROELETRÔNICOS, ELETRODOMÉSTICOS,  
CELULARES E TI DA AMÉRICA LATINA



**LATIN  
AMERICAN  
ELECTRONICS**  
International Trade Show

**29 DE JULHO A  
01 DE AGOSTO DE 2019**

13h às 21h - Transamerica Expo Center  
São Paulo - SP - Brasil

**10 MIL**  
PRODUTOS

**700**  
MARCAS

**29 MIL**  
VISITANTES

### PÚBLICO VISITANTE

- CEO's
- Gerentes
- Diretores
- Profissionais de compras
- Coordenadores
- Executivos do varejo e da indústria

### CANAIS DE VENDA

- Redes do grande, médio e pequeno varejo
- Atacadistas e Distribuidores
- Home centers
- E-commerce
- Indústria
- Mercado corporativo

**WWW.ELETROLARSHOW.COM.BR**

ORGANIZAÇÃO  
Grupo  
**eletrolar**

REALIZAÇÃO  
**azuloplay**  
Feiras e Eventos

MÍDIA PARTNER  
Revista  
**eletrolar**

APOIO INSTITUCIONAL  
ABRACAST  
**ABRASA**

**abree**

**ELETROS**

**SEBRAE**

**SEBRAE**



CA. AÉREA  
**LATAM**  
AIRLINES

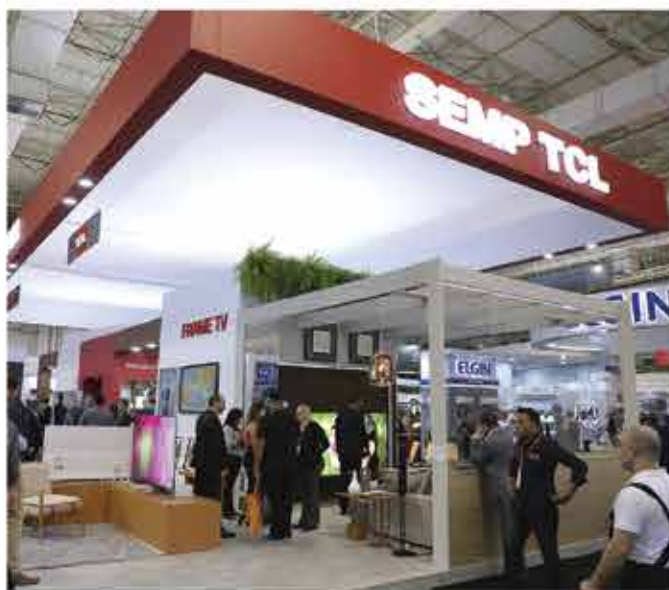
# ELETROLAR SHOW / MONTA SEU ESTANDE

## 30% DE REDUÇÃO NO CUSTO

Na Eletrolar Show sua empresa só se preocupa em vender.

*Nós cuidamos do resto!*

### CONFIRA OS PROJETOS MONTADOS NA EDIÇÃO ANTERIOR



### PLANEJE E SOLICITE SEU ORÇAMENTO!

#### COMERCIAL:

11 3035 1030

comercial@grupoeletrolar.com.br

www.eletrolarshow.com.br

#### EVENTOS PARALELOS:

**BAZAAR  
HOME SHOW**

**LATIN  
AMERICAN  
MOBILE  
ELECTRONICS**

REVISTA

# ELETROLAR NEWS



## LANÇAMENTO DA EDIÇÃO ESPECIAL PRESIDENTES REVISTA ELETROLAR NEWS

*Os presidentes das empresas de bens de consumo duráveis  
analisam 2018 e fazem projeções para 2019 na revista  
Eletrolar News – Especial Presidentes.*

- ✓ EDIÇÃO ESPECIAL
- ✓ HOMENAGEM AO VAREJO
- ✓ BALANÇO 2018
- ✓ PRESENÇA DE PRESIDENTES E DIRETORES  
DA INDÚSTRIA E DO VAREJO
- ✓ EXPECTATIVAS PARA 2019
- ✓ JANTAR EXCLUSIVO

ORGANIZAÇÃO



COMERCIAL

11 3035 1030  
comercial@grupoeletrolar.com.br  
www.grupoeletrolar.com.br

# EVENTO PRESIDENTES

2ª Quinzena de Março, 2019



\*Fotos do evento realizado em 2018

**DESTAQUE SUA MARCA!  
ANUNCIE.**

A MAIOR FEIRA DE NEGÓCIOS DA AMÉRICA LATINA  
ENTRE A INDÚSTRIA E O VAREJO DE ELETROELETRÔNICOS,  
ELETRODOMÉSTICOS, CELULARES E TI.

azulmedia.com.br



**LATIN  
AMERICAN  
ELECTRONICS**  
International Trade Show



**29 DE JULHO A  
01 DE AGOSTO DE 2019**

13h às 21h - Transamerica Expo Center  
São Paulo - SP - Brasil

**10 MIL** PRODUTOS    **700** MARCAS    **29 MIL** VISITANTES

**FEIRA AMPLIA PARTICIPAÇÃO DE CELULARES E UD.**

Para aumentar as possibilidades de bons negócios em outros segmentos, a Eletrolar Show abre espaço para a realização conjunta da Latin American Mobile Electronics e da Bazaar Home Show.

**BAZAAR  
HOME SHOW**

**LATIN  
AMERICAN  
MOBILE  
ELECTRONICS**

**COMERCIAL:** 11 3035 1030 • [comercial@grupoeletrolar.com.br](mailto:comercial@grupoeletrolar.com.br) • [www.eletrolarshow.com.br](http://www.eletrolarshow.com.br)

Entrada exclusiva para empresas e profissionais do setor, devidamente identificados. Permitida a entrada somente para maiores de 18 anos.  
**Importante:** Por ser uma feira de negócios, não é permitida a entrada de pessoas sem camiseta e/ou trajando short, bermuda, chinelo ou regata.