

REVISTA

Ano / Year 20 - nº 133 - 2019

ELETROLAR

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



NEWS

NATAL VENDAS DEVEM CRESCER 5,2%

CHRISTMAS - SALES SHOULD GROW 5.2%

PRODUTOS EM ALTA: FOGÕES, GELADEIRAS, CAIXAS DE SOM, GAMERS, FRITADEIRAS ELÉTRICAS E BICICLETAS.

PRODUCTS ON THE RISE: STOVES, REFRIGERATORS, SPEAKERS, GAMERS, ELECTRIC FRYERS AND BICYCLES.

DOSSIÊ / SOM AUTOMOTIVO

DOSSIER / AUTOMOTIVE SOUND

**CENTRAIS MULTIMÍDIA
AUTOMOTIVE MEDIA CENTERS**



PERFIL DO VAREJO / NOVO MUNDO

RETAIL PROFILE / NOVO MUNDO

FATURAMENTO DESTA ANO DEVERÁ SER 6,5% MAIOR QUE O DE 2018

REVENUE EXPECTED TO BE 6.5% HIGHER THIS YEAR OVER 2018

NEGÓCIOS

BUSINESS

MONDIAL ENTRA NAS CATEGORIAS DE GAMER E OFFICE

MONDIAL ENTERS INTO THE GAMER AND OFFICE CATEGORIES.

SEMP TCL

PATROCINADORA OFICIAL



ESSE É O CLIMA IDEAL



Fácil montagem, fácil instalação e fácil manutenção.



Alta eficiência e economia de energia.



Resfriamento confortável. Mantém a temperatura desejada.

TCL

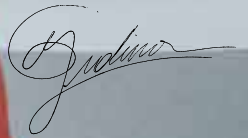
TALENT MARCEL

26°

TCL



TATIANA WESTON-WEBB



GABRIEL MEDINA





VENTILADOR BVT480

CLIMATIZADOR BCL01QF



SECADOR DUO COLORS



LIQUIDIFICADOR BLQ1400

BATEDEIRA BBP515P



MICRO-ONDAS BMO261B



PANELA ELÉTRICA REDSTONE BPE06

SELADORA A VÁCUO BSV01

SANDUICHEIRA INOX MAXX



www.britania.com.br

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

**SURPREENDA SEUS
CLIENTES NESTE NATAL
COM OS SUCESSOS
DA BRITÂNIA.**



DESDE 1956

BRITANIA

Em uma marca, todas as soluções

CHOPEIRA PCC051



REFRIGERADOR
SIDE BY SIDE PRF520DI



ASPIRADOR PAS3000



PANELA ELÉTRICA REDSTONE BPE06

CACHEADOR AUTOMÁTICO
STYLE PEC10



ASPIRADOR RÔBO PAS09C



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.

LANÇAMENTOS
PHILCO, PARA O
SUCESSO DE
SUAS VENDAS
DE **NATAL**



Philco

TEM COISAS QUE SÓ A PHILCO FAZ PRA VOCÊ.

Mondial,



Rodrigo Hilbert



a escolha inteligente para o Natal.

A Mondial é a escolha inteligente
de milhões de brasileiros.



ACESSE NOSSAS REDES SOCIAIS:

   /mondialbr

mondialescolhainteligente.com.br

MONDIAL

ELETRDOMÉSTICOS

Os pedidos de Natal para
todo o Brasil já estão saindo
das fábricas Mondial.



Fábrica da Mondial em Conceição do Jacuípe - BA



MONDIAL

ELETRODOMÉSTICOS

ELETROLAR NEWS

EDIÇÃO 133 - EDITION 133

pág.

34

TRABALHO, ESPORTE E LAZER

WORK, SPORT AND LEISURE



EDITORIAL 14

MATÉRIA DE CAPA

COVER MATTER

NATAL – VENDAS DEVEM CRESCER 5,2%

CHRISTMAS - SALES MUST GROW 5.2%

GELADEIRAS E FOGÕES
REFRIGERATORS AND STOVES 18

BICICLETAS
BICYCLES 34

CAIXAS DE SOM
SPEAKERS 44

GAMERS 54

FRITADEIRAS ELÉTRICAS
ELECTRICAL FRYERS 60

PERFIL DO VAREJO NOVO MUNDO

RETAIL PROFILE

FATURAMENTO DEVERÁ SER 6,5%

MAIOR ESTE ANO SOBRE 2018

REVENUE EXPECTED TO BE 6.5%

HIGHER THIS YEAR OVER 2018 70

NOVOS NEGÓCIOS

NEW BUSINESS

MONDIAL ENTRA NAS

CATEGORIAS DE GAMER E OFFICE

MONDIAL FALLS INTO THE GAMER

AND OFFICE CATEGORIES 82

DOSSIÊ - SOM AUTOMOTIVO

DOSSIER - AUTOMOTIVE SOUND

NOVAS CENTRAIS MULTIMÍDIA

NEW MEDIA CENTERS 84

FEIRAS E EVENTOS

FAIRS AND EVENTS

ELECTRONICS HOME & MOBILE

LATIN AMERICAN - MIAMI 76

ELETROLAR SHOW 2020 78

MERCADO

MARKET

73

VITRINE - LANÇAMENTOS

SHOWCASE - RELEASE

88

ARTIGOS

ARTICLES

ELETROS 94

FECOMÉRCIOSP 96

SUFRAMA 97

ABRASA 100

MOVIMENTO

MOVEMENT

101



SOMOS
ESPECIALISTAS
EM *fogões*

NINGUÉM É
campeão
POR ACASO.

AGILE GLASS, CAMPEÃO DE VENDAS
NO SEGMENTO MESA DE VIDRO.

4 OU 5 QUEIMADORES
PRETO OU INOX



Mesa de **Vidro**
Temperado



Trepes de
Ferro Fundido



Acendimento
Automático



Queimador
Tripla Chama*



groove



CAPACIDADE
DO FORNO:

5Q: 86,5 LITROS

4Q: 50 LITROS

**OUTROS
DIFERENCIAIS:**

Respaldo traseiro,
manípulos removíveis,
puxador do forno em
alumínio escovado, visor
amplo com vidro duplo na
porta do forno, 2 grades
fixas, luz no forno**.

atlas.ind.br

/atlaseletrodomesticos

@atlaseletrodomesticos

/atlaseletrodomesticos

Venda Direta: 0800.643.6076

SAC: 0800.707.1696

*Apenas na versão 5 queimadores. **Lâmpada não acompanha o produto. Especificações técnicas e design do produto podem sofrer mudanças sem aviso prévio. Fotos meramente ilustrativas. Produto com 1 ano de garantia, conforme manual.

A indústria e o varejo se preparam para a melhor época de vendas do ano, com novos produtos, e a revista *Eletrolar News* acompanha a movimentação, uma vez que duas datas importantes estão chegando: Black Friday e Natal. As projeções indicam que a primeira terá crescimento de vendas da ordem de 4% sobre o ano passado e a segunda, de 5,2% na comparação com 2018. Alguns varejistas, no entanto, acreditam no dobro de crescimento.

Alguns fatores, como parcelamento mais longo das compras, inflação baixa, liberação dos saques do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), juros mais baixos e estimativa de crescimento do PIB em 2,1% no próximo ano contra 0,9% em 2018, poderão estimular o consumo. Nesta edição, trazemos uma seleção de produtos que poderão levar indústria e varejo a bons resultados. Este é o nosso desejo.

Industry and retail are gearing up for the best-selling time of the year with new products, and Eletrolar News magazine keeps up with the movement as two important dates are coming: Black Friday and Christmas. Projections indicate that the first will have sales growth of around 4% over last year and the second, 5.2% compared to 2018. Some retailers, however, believe in doubled growth.

Some factors, such as longer installment payments, low inflation, release of FGTS (severance pay indemnity fund) withdrawals, lower interest rates and estimated growth in GDP by 2.1% next year, compared to 0.9% in 2018, may stimulate the consumption. In this issue, we bring a selection of products that can lead industry and retail to good results. This is our wish.



Bons negócios!
Good Business!
Carlos Clur

REVISTA
ELETROLAR
NEWS

REVISTA DE NEGÓCIOS PARA A INDÚSTRIA E O VAREJO DE ELETROELETRÔNICA, ELETRODOMÉSTICO, CELULARES E IT

EXPEDIENTE - ANO 20 - Nº 133

YEAR 20 - Nº 133

CEO & Publisher - Carlos Clur

Diretor / Director - Mariano Botindari

Diretora Comercial / Commercial Director - Cidinha Cabral

Editora-chefe / Chief Editor - Leda Cavalcanti (Jorn. resp. - MTB. 10.567) - leda@editoracec.com.br

Chefe de Redação / Managing Editor - Neusa Japiassu - redacao@editoracec.com.br

Revisoras / Reviewers - Abigail Cardoso e Maria Inês Caravaggi

Fotografia / Photography - Roberto Assem

Relações Públicas - Imprensa / Public Relations - Press - Dilnara Titara e Paola Fernandez

Arte / Art - Luiz Gustavo Silvano

Gerente de Marketing Internacional / International Marketing Manager - Roberta Zogbi

Marketing e Assinaturas / Marketing and Subscriptions - Tatiana Lopes

Publicidade / Advertising - Claudia Clur, Ricardo Kühn,

Simone Aguiar, Cíntia Araujo e Eliana Cesario

Gerente Operacional / Operations Manager - Marcus Ferrari

Tradução / Translation - Wide Traduções Técnicas

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.grupoetrolar.com commercial@grupoetrolar.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 is a business magazine for the industry and retail of consumer electronics, home appliances, mobile phones, housewares and IT. The materials, brands, products, illustrations and prices are exclusive information and this publication does not imply commitment or responsibility.

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.

ELETROLAR NEWS does not receive remuneration for the information it publishes. The editor is not responsible for the opinion of the interviewees, or for the content of the material received through the press office of the companies mentioned. The total or partial reproduction of the materials will only be published after previous authorization of the editor.



Você merece um
Gran Cheff na
sua cozinha



alma



Gran Cheff 4Q



Gran Cheff 5Q

Gran Cheff 5Q
Tripla Chama




Fischer

fischer@fischer.com.br

www.fischer.com.br

 /FischerOficial

 @fischeroficial

 @fischer.oficial

Panasonic



Sabe quando você tem a sensação de que uma coisa foi criada especialmente pra você? Tudo que a Panasonic cria é a partir de você. Como nossa linha completa que foi criada pra facilitar sua rotina, economizando energia e água, deixando sua casa ainda mais especial.

CRIADO PRA



Tudo fica melhor quando
é criado pra você!

BONS NEGÓCIOS COM ESTA DUPLA

GOOD BUSINESS WITH THIS DUO

Presentes em quase todas as casas do País, fogão e geladeira formam um par rentável para o varejo. Com mais tecnologia e design, os produtos premium viram o faturamento crescer de janeiro a agosto deste ano. O Natal promete.

Present in almost every home in the country, stove and refrigerator make a profitable pair for retail. With more technology and design, premium products saw revenues grow from January to August this year. Christmas looks promising.

por / by **Leda Cavalcanti**

Fogão e geladeira, a dupla mais necessária na cozinha, marcam presença em 98,1% das casas brasileiras, de acordo com os números da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD). Ambos, considerados produtos de primeira necessidade, ganharam muito em design e sofisticação nos últimos anos, devido, principalmente, aos avanços da tecnologia e à valorização da cozinha como espaço gourmet.

Stove and refrigerator, the most needed duo in the kitchen, are present in 98.1% of Brazilian homes, according to the National Household Sample Survey (PNAD). Both, considered essential products, have gained much in design and sophistication in recent years, mainly due to advances in technology and the appreciation of the kitchen as a gourmet space.



De janeiro a agosto de 2019, os refrigeradores tiveram melhor faturamento, com variação positiva de 13,5% na comparação com o mesmo período do ano passado. “Isso tem a ver com a sofisticação do produto, o que é premium ganhou importância, e a variação está ligada à subida do dólar, uma transversal que impacta quase todas as categorias”, diz Rui Agapito, diretor da empresa de pesquisas GfK.

De janeiro a agosto de 2019, os refrigeradores tiveram melhor faturamento, com variação positiva de 13,5% na comparação com o mesmo período do ano passado.

Com mais e melhores produtos, os fogões de piso, que evoluíram muito em design, viram seu faturamento crescer, com variação positiva de 9,5%. O mercado cresceu 3% em volume e 11% em receita no primeiro semestre de 2019, conforme a GfK. “Acreditamos que isso se deve ao incremento de novos modelos, principalmente na categoria de mesa de vidro, que contribuiu muito para a retomada das vendas, que vinham em queda nos últimos anos”, conta Henrique Fonseca, diretor de vendas e marketing da Mueller Fogões.

VENDAS EM ALTA

O Natal é uma data promissora para as vendas, aguça a vontade de renovar a casa, o que é viável com o reforço



Fotos: Divulgação

From January to August, 2019, refrigerators had better sales, with positive variation of 13.5% compared to the same period last year. “This has to do with product sophistication, premium products gained importance, and the variation is linked to the rising dollar, a cross-sectional that impacts almost every category,” says Rui Agapito, director of the research company GfK.

From January to August, 2019, refrigerators had better sales, with positive variation of 13.5% compared to the same period last year.

With more and better products, the stoves, which evolved a lot in design, saw their sales grow, with positive variation of 9.5%. The market grew 3% in volume and 11% in revenue in the first half of 2019, according to GfK. “We believe this is due to the growth of new models, especially in the glass-top category, which contributed greatly to the resumption of sales, which have been decreasing in recent years,” says Henrique Fonseca, director of sales and marketing of Mueller Fogões.

RISING SALES

Christmas is a promising date for sales, it sharpens the desire to renovate the house, which is feasible with the reinforcement of the 13th salary. In addition, the white-good appliances had

do 13º salário. A isso, soma-se o fato de a linha branca ter obtido bons resultados no início de 2019. “Consumidor e varejo estão motivados e sinalizam excelente oportunidade de vendas no período. Acreditamos que o volume de vendas será superior ao de 2018, com evolução do tíquete médio”, diz Clovis Simões, diretor comercial da Atlas Eletrodomésticos.

Produtos mais sofisticados da categoria premium conquistam consumidores pelas facilidades e tecnologia.

Na linha branca, os negócios têm crescido expressivamente, conta Sergei Epof, diretor-executivo da Panasonic. “Em seis anos de operação, tornou-se o segundo mais importante para a empresa no País. Aproximou-se de outra operação bastante relevante para nós, que é a de TVs.” Otimista frente ao quarto trimestre também está Marcelo Pinto, superintendente da Esmaltec. “O mercado já vem mostrando sinais de melhora na economia, o que só reforça a nossa crença de que este será um bom ano.”

Amplio, o mercado de refrigeradores cresce em função de diversos fatores, diz Ilan Kibrit, gerente de produtos da divisão de digital appliances da Samsung Brasil. “Entre eles, a modernização do varejo em geral e mudanças de hábitos dos consumidores, cada vez mais atentos, de diferentes classes sociais, que demandam das marcas um portfólio de



good results in early 2019. “Consumer and retail are motivated and signal excellent sales opportunity in the period. We believe the sales volume will be higher than 2018, with the evolution of the average voucher”, says Clovis Simões, commercial director of Atlas Eletrodomésticos.

More sophisticated premium category products win over consumers for ease and technology.

For white-good appliances, business has grown significantly, says Sergei Epof, executive director of Panasonic. “In six years of operation, it has become the second most important for the company in the country. It got closer to other very relevant operation for us, which is TVs.” Marcelo Pinto, superintendent of Esmaltec, is also optimistic about the fourth quarter. “The market is already showing signs of improvement in the economy, which only reinforces our belief that this will be a good year.”

The refrigerator market is growing due to several factors, says Ilan Kibrit, product manager for Samsung Brazil’s digital appliances division. “Among them, the modernization of retail in general and change in consumers’ habits, increasingly aware, from different social classes, which demand from brands a portfolio of products with options ad-



produtos com opções ajustadas às suas exigências, além do avanço da tecnologia e de novas tendências.”

NOVIDADES E TENDÊNCIAS

Ao acompanharem os avanços da tecnologia, os eletrodomésticos estão, atualmente, muito direcionados à casa conectada, conta Kati Dias, gerente-executiva de linha branca da LG do Brasil. “As pessoas estão cada vez mais conectadas e procuram por produtos que entregam esse benefício. Por isso, nossos refrigeradores têm dispositivos de Wi-Fi, que permitem comandar os aparelhos remotamente.”

Com mais e melhores produtos, os fogões de piso, que evoluíram muito em design, viram seu faturamento crescer, com variação positiva de 9,5%.

Como um todo, o mercado tem algumas tendências, diz Felipe Camargo, diretor de marketing kitchen da Whirlpool. “A primeira é a tecnologia frost free, com a qual não é preciso descongelar a geladeira. Os produtos coloridos estão dominando a cozinha, e as geladeiras com freezer embaixo vêm crescendo. Outra tendência é o Evox, que dá dupla proteção ao produto com o revestimento contra ferrugem e corrosão.”

A tecnologia tem peso importante no produto. “A procura é por opções que oferecem mais espaço e tecnologias que facilitam o cotidiano”, diz Renata Dirickson, gerente da categoria food preservation (geladeiras) da Electrolux. “Em fogões, a tendência de experiência gastronômica é nítida”, acrescenta Antônio Bernardes, também gerente de food preservation (fogões) da Electrolux. Confira, a seguir, as opções de fogões e refrigeradores para o Natal.



justed to their requirements, in addition to technology advancement and new trends.”

NEWS AND TRENDS

Keeping up with technology advancements, home appliances are currently very focused on the connected home, says Kati Dias, white-good appliances executive manager of LG Brazil. “People are increasingly connected and are looking for products that deliver this benefit. That’s why our refrigerators have Wi-Fi devices that let you remotely control the appliances.”

With more and better products, the stoves, which evolved a lot in design, saw their sales grow, with positive variation of 9.5%.

The market has some trends, says Felipe Camargo, kitchen marketing director of Whirlpool. “The first is frost free technology, with which you don’t have to defrost the fridge. Colorful products are dominating the kitchen, and the bottom freezer refrigerators are growing. Another trend is Evox, which offers double protection to the product with the anti-corrosion coating.”

Technology is important for the product. “The demand is for options that offer more space and technologies that make daily life easier,” says Renata Dirickson, manager of Electrolux’s food preservation category (refrigerators). “In stoves, the trend of gastronomic experience is clear,” adds Antonio Bernardes, also manager of Electrolux’s food preservation category (stoves). Check out the options for stoves and refrigerators for Christmas.

Fotos: Divulgação



ATLAS ELETRODOMÉSTICOS

Destaca três linhas: Dakolors, Dako Glass e Supreme Glass. A primeira tem fogões em cores fortes – vermelha, amarela, azul, branca e preta –, de quatro ou cinco queimadores, com tecnologia italiana, mesa de vidro temperado, trepes de ferro fundido e display digital soft touch com funções de timer para desligamento do forno e do grill. Tem, ainda, forno com acabamento limpa fácil (a gordura não gruda), iluminador interno e turbo convecção, que assa os alimentos por igual.

Com design moderno e grafismos na mesa de vidro temperado sem molduras e na porta do forno, a linha Dako Glass tem versões com cinco e quatro queimadores desenvolvidos com tecnologia italiana, manípulos removíveis e trepes de ferro fundido. Possui acabamento limpa fácil, forno com iluminação, duas grades, uma autodeslizante e outra deslizante, e puxador em alumínio escovado. O produto é bivolt e tem garantia de um ano.

O modelo Dako Supreme Glass é comercializado nas cores branca e inox, com opções de quatro e cinco queimadores e fornos com capacidade de 60 e 100 litros, respectivamente, conta Clovis. “Além de características como mesa de vidro temperado sem moldura, manípulos removíveis e trepes de ferro fundido, o forno tem visor amplo, iluminação, acendimento automático e duas grades deslizantes.”

Highlights three lines: Dakolors, Dako Glass and Supreme Glass. The first has four- or five-burner, red, yellow, blue, white and black stoves with Italian technology, tempered glass-tops, cast iron griddles and soft touch digital display with timer features for oven and grill shutdown. There is also the easy clean finish oven (non-stick), internal lighting and turbo convection, which bakes the food evenly.

With a modern design and graphics on the frameless tempered glass-top and oven door, the Dako Glass line has five- and four-burner versions developed with Italian technology, removable knobs and cast iron griddles. It has easy cleaning finish, lighted oven, two grids, one self sliding and one sliding, and brushed aluminum handle. The product has dual voltage and one year of warranty.

The Dako Supreme Glass model comes in white color and stainless steel, with options of four and five burners and ovens with capacity of 60 and 100 liters, respectively, says Clovis. “In addition to features such as frameless tempered glass-top, removable handles and cast iron griddles, the oven has a large display, lighting, automatic lighting and two sliding grills.”



Clovis Simões,
diretor comercial da Atlas Eletrodomésticos
commercial director of Atlas Eletrodomésticos

Fotos: Divulgação



Linha Tropical Glass
Tropical Glass Line

Preços sugeridos em 03/10/2019: de R\$ 699,00 (4 bocas preto) até R\$ 1.099,00 (5 bocas inox).

Suggested prices on 10/3/2019 – from BRL 699.00 (4-burner black) to BRL 1,099.00 (5-burner stainless steel).



Linha Dako Glass
Dako Glass Line

Preços sugeridos em 03/10/2019: de R\$ 1.349,00 (4 bocas de piso) até R\$ 2.499,00 (5 bocas, de embutir).

Suggested prices on 10/3/2019: from BRL 1,349.00 (4-burner) to BRL 2,499.00 (5-burner, built-in).

ELECTROLUX

Aposta nos refrigeradores DF56S e TF55S, que permitem organizar melhor os alimentos graças às prateleiras reversíveis e retráteis no freezer e na geladeira e aos deslizantes Fast Adapt. "São frost free e têm o sistema Ice Max, compartimento para produção de gelo com exclusivo sistema sem respingos e sem mistura de odores, além da função turbo freezer e drink express para bebidas e alimentos que precisam de refrigeração em pouco tempo", diz Renata.

Em fogões, a marca classificou o seu portfólio em três linhas: Essencial, Experience e Expert. Dentro desta última, lança os modelos com mesa de vidro temperado 52LPV e 76GS, com quatro e cinco queimadores, respectivamente. O modelo 76GS tem potente queimador tripla chama e porta full glass, que possibilita maior visibilidade do interior do forno.

O modelo 52LPV, também com full glass e mesa com vidro temperado, tem máxima potência e robustez com os dois queimadores rápidos, que aceleram o preparo das receitas. "O sistema de grades individuais do fogão impede que os líquidos derramados se espalhem em sua superfície. O forno tem vidro interno removível para facilitar a limpeza", destaca Antônio.

Bet on the DF56S and TF55S refrigerators, which allow you to better organize food thanks to the reversible and retractable shelves in the freezer and refrigerator and Fast Adapt sliders. "They are frost free and have the Ice Max system, ice-making compartment with exclusive splash-free system and no odor mixture, plus the features turbo freezer and drink express for drinks and foods that need cooling in a short time," says Renata.

In stoves, the brand has classified its portfolio into three lines: Essential, Experience and Expert. Within the latter, launches the models with tempered glass-top 52LPV and 76GS, with four and five burners, respectively. The 76GS model has a powerful triple flame burner and full glass door, which allows for greater visibility inside the oven.

The 52LPV model, also with full glass and tempered glass-top, has maximum power and robustness with two quick burners, which accelerate the recipes preparation. "The stove's individual grill system prevents spilled liquids from spreading on its surface. The oven has removable internal glass for easy cleaning", highlights Antonio.



Renata Dirickson,
gerente da categoria food preservation
(geladeiras) da Electrolux
manager of Electrolux's food preservation
category (refrigerators)



Antônio Bernardes,
gerente da categoria food preservation
(fogões) da Electrolux
manager of Electrolux's food preservation
category (stoves)



Geladeira DF56S
DF56S Refrigerator

Preço sugerido em

1º/10/2019: R\$ 4.099,00.

Suggested price on 10/1/2019:

BRL 4,099.00.



Geladeira TF55S
TF55S Refrigerator

Preço sugerido em

1º/10/2019 R\$ 3.349,00.

Suggested price on 10/1/2019:

BRL 3,349.00.



Fogão 52LPV
52LPV Stove

Preço sugerido em

1º/10/2019: R\$ 1.499,00.

Suggested price on

10/1/2019: BRL 1,499.00.



Fogão 76GS
76GS Stove

Preço sugerido em

1º/10/2019: R\$ 1.999,00.

Suggested price on 10/1/2019:

BRL 1,999.00.

Apresenta os refrigeradores RCD34 e o RCD38, produtos robustos, com design moderno e sofisticação na medida certa, destaca a empresa. Os modelos têm tecnologia com etiqueta do Inmetro, Selo Procel, classificação A em eficiência energética e estética para as cozinhas modernas. O RCD34 é apresentado em branco, preto e inox, e o RCD38, em branco e inox.

Em fogões, destaca a nova linha Glass, com as famílias Ágata e Jade. "São modelos que trazem mais praticidade, tecnologia e economia para o dia a dia, apresentados nas versões de quatro e cinco queimadores, nas cores branca, preta e inox", conta Marcelo.

Entre os diferenciais da linha Glass, está a mesa de vidro temperado. O modelo Jade Glass conta com trempes de ferro fundido, individuais, que facilitam a limpeza, forno autolimpante e queimador wok 5Q com tripla chama, o que possibilita o preparo de receitas em menor tempo.

Introducing the RCD34 and RCD38 refrigerators, robust products with a modern design and just the right sophistication, the company highlights. The models feature Inmetro label technology, Procel Seal, A rating for energy efficiency and aesthetics for modern kitchens. The RCD34 is presented in stainless steel, white and black color, and the RCD38 in white and stainless steel.

In stoves, the company highlights the new Glass line, with the Ágata and Jade families. "These models bring more practicality, technology and economy to daily life, presented in four and five burner versions, in stainless steel, white and black color", says Marcelo.

Among the differentials of the Glass line is the tempered glass-top. The Jade Glass model features individual easy-to-clean cast iron griddles, self-cleaning oven and triple-flame wok 5Q burner for faster recipe preparation.



Fotos: Divulgação

Marcelo Pinto,
superintendente da Esmaltec
superintendent of Esmaltec



Fogões da linha Glass
Glass Line Stoves

Preços sugeridos em 03/10/2019: de R\$ 699,00 a R\$ 1.199,00.
Suggested prices on 10/3/2019: from BRL 699.00 to BRL 1,199.00.



Refrigerador RCD 38 inox
Stainless Steel RCD 38 Refrigerator

Preço sugerido em 03/10/2019: R\$ 1.599,00.
Suggested price on 10/3/2019: BRL 1,599.00.

Para o Natal, seus destaques são o refrigerador LG Monarch 4 InstaView e o New Lancaster InstaView, ambos com a inovadora tecnologia InstaView™ da LG. O Monarch 4 InstaView é french door, ou seja, tem quatro portas, duas na parte superior, que são o refrigerador, uma na parte inferior, que é o freezer, em formato de gaveta, e uma do exclusivo sistema Door in Door. “O refrigerador é econômico e silencioso graças ao seu compressor Linear Inverter™ e mantém o ar puro com o filtro Hygiene Fresh+™, que elimina até 99.999% das bactérias. Sua capacidade é de 552 litros”, detalha Kati.

O LG New Lancaster InstaView™, com o mesmo compressor e filtro, permite rápida visualização do seu interior, com só dois toques. O mecanismo deixa transparente a parte superior da porta, em vidro, e acende uma luz por 10 segundos, o que economiza energia e mantém os alimentos frescos por mais tempo. É side by side, tem capacidade de 601 litros e é dotado do sistema Door in Door, que dá fácil acesso aos alimentos preferidos e diminui a perda de ar frio em até 46,5%.

Mais um refrigerador da marca, o side by side New Lancaster Door in Door – com compressor Linear Inverter™, que garante economia de 32% de energia e diminuição de ruído de 25%, e filtro Hygiene Fresh+™ – dispõe da tecnologia FreshBalancer, exclusiva da LG, que mantém a umidade de frutas e legumes. A tecnologia Express Freezer™ permite mudar a temperatura do freezer remotamente, por meio do aplicativo Smart ThinQ. A capacidade é de 601 litros.

For Christmas, the highlights are the LG Monarch 4 InstaView refrigerator and New Lancaster InstaView, both featuring LG’s innovative InstaView™ technology. The Monarch 4 InstaView is French door, i.e. it has four doors, two at the top, which are the refrigerator, one at the bottom, which is the drawer-shaped freezer, and one for the exclusive Door in Door system. “The refrigerator is economical and quiet thanks to its Linear Inverter™ compressor and maintains clean air with the Hygiene Fresh+™ filter, which eliminates up to 99.999% of bacteria. Its capacity is 552 liters”, details Kati.

The LG New Lancaster InstaView™, with the same compressor and filter, allows you to quickly see inside, with just two taps. The mechanism makes the top of the glass door clear and turns on a light for 10 seconds, which saves energy and keeps food fresh longer. It is side by side, has a capacity of 601 liters and is equipped with the Door in Door system, which offers easy access to favorite foods and reduces cold air loss by up to 46.5%.

Another brand of refrigerator, the New Lancaster Door in Door side by side - with Linear Inverter™ compressor, which guarantees 32% energy savings and 25% noise reduction, and Hygiene Fresh+™ filter - features exclusive FreshBalancer technology from LG, which keeps moisture in fruits and vegetables. Express Freezer™ technology allows you to change the freezer temperature remotely through the Smart ThinQ app. The capacity is 601 liters.



Kati Dias,
gerente-executiva de linha branca da LG do Brasil
white-good appliances executive manager of LG Brazil



Refrigerador side by side New Lancaster Door in Door Side by side New Lancaster Door in Door Refrigerator
Preço sugerido em 1º/10/2019: R\$ 10.799,00.
Suggested price on 10/1/2019: BRL 10,799.00.



Refrigerador New Lancaster InstaView New Lancaster InstaView Refrigerator
Preço sugerido em 1º/10/2019: R\$ 15.999,00
Suggested price on 10/1/2019: 15,999.00.



Refrigerador Monarch 4 Glass Line 4 Glass Monarch Line Refrigerator
Preço sugerido em 1º/10/2019: R\$ 21.999,00.
Suggested price on 10/1/2019: BRL 21,999.00.

MUELLER

Seus destaques são os fogões de cinco bocas da linha Vetro, o Decorato Vetro e o Fratello Vetro, que unem o design dos cooktops à eficiência e praticidade dos fogões tradicionais. “Conta com a Bordtec, uma borda de segurança patenteada pela Mueller, que protege a mesa contra impactos, reduzindo os riscos de avarias durante o transporte até o lojista e também para o consumidor”, diz Henrique.

Outro diferencial está nas grades, que são individuais e possuem seis pontos de contato com as panelas, trazendo maior estabilidade na hora de cozinhar. Além disso, o encaixe das grades no fogão é quadrado e em baixo-relevo, o que as deixa mais firmes. Contam, também, com mesa de vidro temperado.

Com acabamento em inox escovado e porta espelhada, o fogão Decorato Vetro, produto de entrada na categoria de mesa de vidro, conta com todos os diferenciais da linha. Possui forno de 81,6 litros, interior Total Clean, que facilita a limpeza, e cinco queimadores: um central ultrachama, com 3.700 W de potência, dois família, com 2.000 W, e dois médios, com 1.700 W.

Highlights include the Vetro five-burner stoves, Decorato Vetro and Fratello Vetro, which combine cooktop design with the efficiency and practicality of traditional stoves. “It has Bordtec, a Mueller-patented safety edge, which protects the table from impact, reducing the risk of damage during transportation to the store and also to the consumer,” says Henrique.

Another differential is the grills, which are individual and have six points of contact with the pans, offering greater stability at cooking time. In addition, the griddles fit into the stove is square and low relief, which makes them firmer. They also have a tempered glass-top.

With brushed stainless steel finish and mirrored door, the Decorato Vetro stove, an entry product in the glass-top category, has all the line’s differentials. It has 81.6-liter oven, Total Clean interior, which facilitates cleaning, and five burners: one ultra-flame central, with 3,700 W of power, two family, with 2,000 W, and two mediums, with 1,700 W.



Fotos: Divulgação

Henrique Fonseca,
diretor de vendas e marketing
da Mueller Fogões
director of sales and marketing
of Mueller Fogões



Fogão Decorato Vetro
Decorato Vetro Inox Stove

Preço sugerido em 27/09/2019: R\$ 1.599,00.
Suggested price on 9/27/2019 – BRL 1,599.00.



Fogão Fratello Vetro - Grafite
Fratello Vetro Grafite Stove

Preço sugerido em 27/09/2019: R\$ 999,00.
Suggested price on 9/27/2019: BRL 999.00.

Para o Natal, destaca a geladeira Black Glass NR-BB53GV3B, com porta de vidro preto, temperado, painel Easy Touch e tecnologia Inverter, que controla o funcionamento do compressor, detectando as variações de temperatura do refrigerador de acordo com o abre e fecha da porta e a quantidade de alimentos. Essa tecnologia diminui o consumo de energia, torna o produto mais silencioso e o congelamento, muito mais rápido.

Outra tecnologia do produto é a Econav, trazida com exclusividade ao Brasil pela Panasonic. “Ela monitora automaticamente o uso do refrigerador durante as três últimas semanas por meio de sensores, otimizando seu funcionamento e reduzindo o consumo de energia em até 10% sem diminuir a eficiência da refrigeração”, conta Sergei.

Com capacidade de 452 litros e freezer na parte inferior, tem a função Vitamin Power, que libera luzes de LED que simulam a luz solar, potencializando as vitaminas C e D dos alimentos, e o Climate Control, controle automático de umidade para preservar os vegetais por mais tempo. Internamente, tem espaços especiais para pizza, latas, tetra pak, garrafas de 3 litros e de 600 ml. Conta com um biodesodorizador, que elimina grande quantidade de bactérias.

For Christmas, the company highlights the Black Glass NR-BB53GV3B refrigerator, with black tempered glass door, Easy Touch panel and Inverter technology, which controls the operation of the compressor, detecting the temperature variations of the refrigerator according to the door opening and closing and the amount of food. This technology reduces power consumption, makes the product quieter and freezes much faster.

Another product technology is Econav, brought exclusively to Brazil by Panasonic. “It automatically monitors refrigerator usage over the last three weeks through sensors, optimizing its operation and reducing energy consumption by up to 10% without decreasing cooling efficiency,” says Sergei.

With a capacity of 452 liters and a bottom freezer, it has the Vitamin Power function, which releases sunlight-simulating LED lights, boosting food vitamins C and D, and Climate Control, automatic humidity control to preserve vegetables for longer. Internally, it has special space for pizza, cans, tetra pak, 3 liters and 600 ml bottles. It has a biodesodorizer that eliminates large amount of bacteria.



Sergei Epof,
diretor-executivo da Panasonic
executive director of Panasonic



Geladeira Black Glass NR-BB53GV3B
Black Glass NR-BB53GV3B Refrigerator
Preço sugerido em 08/10/2019: R\$ 5.299,00.
Suggested price on 10/8/2019: BRL 5,299.00.

Disponibiliza o Family Hub e o novo side by side RS65. O refrigerador Family Hub, disponível com software Tizen 4.0, possibilita ao consumidor saber, pelo smartphone, o que está dentro do refrigerador (por conta das câmeras internas do recurso View Inside), a data de validade de cada produto e a programação dos alimentos que devem ser consumidos prioritariamente.

Três câmeras na porta registram a parte interna toda vez que a geladeira é aberta e fechada, e o histórico de alteração fica à disposição para conferência, a distância. O display touch screen de 21,5", Full HD, permite ver o interior sem abrir a geladeira, e a tela atua como quadro de avisos digitais. "Com a integração do aplicativo SmartThings, é possível controlar outros dispositivos domésticos da marca", destaca Ilan. O produto tem capacidade de 582 litros, 10 anos de garantia e selo do Inmetro.

Com duas ou três portas, os modelos side by side RS65 têm tamanho compacto. O de três portas possui dois compartimentos separados, o que reduz a perda de ar frio em até 55%. Sua capacidade interna é de 602 litros (400 no refrigerador e 202 no freezer). Na versão de duas portas, a capacidade é de 617 litros (415 no refrigerador e 202 no freezer). O compressor digital Inverter, presente em todos os refrigeradores da marca, economiza energia em até 50%. Na cor inox look, todos têm display interno acessível, dispenser de água e gelo na porta e prateleiras de vidro que suportam até 150 quilos cada.

Offers Family Hub and new side by side RS65. The Family Hub refrigerator, available with Tizen 4.0 software, enables consumers to know from their smartphone what is inside the refrigerator (due to View Inside internal cameras), the expiration date of each product, and the schedule of the products that should be consumed as a priority.

Three cameras on the door record the interior every time the refrigerator is opened and closed, and change history is available for checking at a distance. The 21.5" Full HD touch screen display lets you see it without opening the fridge, and the screen acts as a digital notification board. "With the integration of the SmartThings app, you can control other branded home devices," says Ilan. The product has a capacity of 582 liters, 10-year warranty and Inmetro seal.

With two or three doors, the side by side RS65 models are compact in size. The three-door has two separate compartments, which reduces cold air loss by up to 55%. Its internal capacity is 602 liters (400 in the refrigerator and 202 in the freezer). In the two-door version, the capacity is 617 liters (415 in the refrigerator and 202 in the freezer). The Inverter digital compressor, present on all brand refrigerators, saves energy by up to 50%. In stainless steel look, they all have an accessible internal display, water and ice dispenser on the door and glass shelves that hold up to 150 pounds each.



Fotos: Divulgação



Side by side RS65



Family Hub

Preços sugeridos em 03/10/2019: R\$ 11.499,00 (2 portas) e R\$ 13.999,00 (três portas).
Suggested price on 10/3/2019: BRL 11,499.00 (2 doors) and BRL 13,999.00 (three doors).

Preço sugerido em 03/10/2019: R\$ 24.999,00.
Suggested price on 10/3/2019: BRL 24,999.00.

O ÚNICO COM A PRATICIDADE DE **CONTROLAR TUDO** NA PALMA DA MÃO

TS 40
TOTAL CONTROL



OSCILAÇÃO LATERAL

Ajuste da rotação através do controle remoto e painel touch.



PAINEL TOUCH

Muito mais fácil de controlar.



DESLIGAMENTO AUTOMÁTICO

Timer programável de até 7h.



126W

126W DE POTÊNCIA
O VENTO MAIS FORTE DO
BRASIL NA CATEGORIA



TURBO + SILÊNCIO:
MÁXIMA VAZÃO E
MÍNIMO RUÍDO



HÉLICE DE 6 PÁS
VENTO MAIS
PRECISO



MYMALLORY • MALLORY.COM.BR

MALLORY

DESCUBRA OUTRA VERSÃO DE VOCÊ

A detentora das marcas Brastemp e Consul aposta nos lançamentos do ano para o Natal. A marca Consul apresenta o seu primeiro refrigerador com freezer embaixo e frost free. Com a marca Brastemp, destaque para a geladeira Inverse 3, que tem três compartimentos independentes e o atributo Freeze Control Pro, uma gaveta com quatro sets de temperatura, para conservar vinhos brancos e espumantes na temperatura correta para consumo, carnes até 10 dias sem congelar, laticínios e cerveja gelada a até menos 4°C.

O refrigerador tem benefícios como o exclusivo Twist Ice Advanced, que permite abastecer as formas de gelo de maneira inteligente, evitando molhar o chão, além de desenformar o gelo facilmente e armazená-lo em um recipiente portátil e prático, diz Felipe. “Ele também se destaca pela beleza com seu acabamento interior na cor platinum.” O Espaço Adapt possibilita múltiplas combinações das prateleiras.

Em fogões, o destaque fica com o Brastemp Meat Control, de cinco bocas, na cor preta, com mesa de vidro temperado e puxador de alumínio escovado também preto. Com forno elétrico, tem design sofisticado e traz como diferenciais a Turbo Chama e as trempes duplas de ferro fundido, garantindo potência e velocidade no preparo dos alimentos.

The owner of Brastemp and Consul brands bets on launches of the year for Christmas. The Consul brand presents its first freezer with frost free bottom freezer. With the Brastemp brand, the Inverse 3 refrigerator has three independent compartments and the Freeze Control Pro attribute, a drawer with four temperature sets, to keep white and sparkling wines at the right temperature for consumption, meat up to 10 days without freezing, dairy products and cold beer at minus 4°C.

The refrigerator has benefits such as the unique Twist Ice Advanced, which allows you to intelligently fill ice forms, avoiding wetting the floor, and easily remove ice from trays and store it in a convenient, portable container, says Felipe. “It also stands out for its beauty with its platinum color interior finish.” The Adapt Space enables multiple combinations of shelves.

On stoves, the highlight is the five-burner Brastemp Meat Control in black with tempered glass table and black brushed aluminum handle. With an electric oven, it has a sophisticated design and has as its differentials the Turbo Flame and the double cast iron griddles, ensuring power and speed in food preparation.



Felipe Camargo,
diretor de marketing kitchen da Whirlpool
kitchen marketing director of Whirlpool



Geladeira Brastemp
Inverse 3
Inverse 3 Refrigerator
**Preço sugerido em
03/10/2019: R\$ 6.629,00.**
Suggested price on
10/3/2019:
BRL 6,629.00.



Geladeira Consul com freezer embaixo
Consul Refrigerator with bottom freezer
**Preço sugerido em 03/10/2019:
R\$ 3.049,00.**
Suggested price on 10/3/2019:
BRL 3,049.00.



Fogão Brastemp Meat Control
Brastemp Meat Control Stover
**Preço sugerido em
03/10/2019: R\$ 4.679,00.**
Suggested price on
10/3/2019: BRL 4,679.00.

VÁRIAS RECEITAS EM UM SÓ PRODUTO

FRITADEIRA GRANDSMART



BATATA FRITA • PÃO DE QUEIJO • FRANGO ASSADO • PEIXE FRITO • BIFE • COXINHA • PASTEL • SALGADINHO • CHURROS • PÃES • LASANHA • COSTELINHA • BOLO • PUDIM • PETIT GATEAU • EMPADA • COCADA • MUFFIN • ESFIHA • MANDIOCA • HAMBÚRGUER • QUIBE • TORTAS • PAMONHA • NUGGETS • BISCOITOS • SALGADINHOS • SUFLÊ • SUSPIRO • OMELETE • CUPCAKE • PIZZA • ESPETINHO • BOLO DE CANECA • QUICHE • PÃO DE ALHO • BROA • BIFE A MILANESA • CAMARÃO • LINGUIÇA • RABANADA • TORRADA • CORAÇÃO DE FRANGO • MILHO ASSADO • & ETC...



Versátil

Seletor de temperatura ajustável de 140°C a 200°C.



Fácil limpeza

Cuba antiaderente removível de fácil limpeza.



Programação

Timer de 30 minutos.



Grande capacidade

4L de capacidade, ideal para receitas para toda a família.



MYMALLORY • MALLORY.COM.BR

MALLORY

DESCUBRA OUTRA VERSÃO DE VOCÊ

 **cadence**

Faz melhor por você



Uma solução
completa para o
lojista, repleta de
lançamentos.
Especialmente
nas **vendas de
final de ano.**



TRABALHO, ESPORTE E LAZER

WORK, SPORT AND LEISURE

Pedalar é uma alternativa de locomoção, exercício para a saúde e atividade de lazer. O trio de fatores anima fabricantes e varejistas. As empresas instaladas no Polo Industrial de Manaus investiram R\$ 200 milhões em suas plantas, nos últimos cinco anos.

Pedaling is an alternative to locomotion, health exercise and leisure activity. The trio of factors excites manufacturers and retailers. The companies installed in PIM (Manaus Industrial Pole) invested BRL 200 million in their plants, in the last five years.

por / by **Neusa Japiassu**





A disseminação do uso da bicicleta como meio de transporte, o aumento do número de ciclovias, as pedaladas em horas de lazer, a importância dada hoje ao exercício físico e a maior consciência da necessidade de não poluir o planeta fazem da categoria uma das mais cotadas para registrar grandes vendas no Natal, com produtos para todos os bolsos, gostos e idades. A indústria e o varejo estão alinhados para tal fim.

Nos últimos cinco anos, os fabricantes de bicicletas do Polo Industrial de Manaus (PIM), no Amazonas, investiram R\$ 200 milhões em suas plantas e anunciaram outros R\$ 40 milhões para os próximos dois anos, que serão aplicados na modernização de instalações, aquisição de equipamentos, desenvolvimento de tecnologias, capacitação profissional e novidades em produtos, informa a Associação Brasileira dos Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetes, Bicicletas e Similares (Abraciclo).

Cyro Gazola, vice-presidente do segmento de bicicletas da associação, diz que o setor tem registrado aumento de produção desde o segundo semestre de 2018 e está com projeções otimistas para 2019. "No acumulado do ano, até agosto, a produção somou 592.844 unidades, o que corresponde a uma alta de 19,3% na comparação com mesmo período de 2018 (496.859 unidades). Este ano, o PIM deve produzir

The spread of bicycles uses as a means of transportation, the increase in the number of bicycle paths, the cycling in leisure time, the importance given today to physical exercise and the greater awareness of the need to not pollute the planet make the category one of the most highly rated to register great Christmas sales, with products for all incomes, tastes and ages. Industry and retail are aligned to this end.

In the last five years, the manufacturers of bicycles from Manaus Industrial Pole (PIM), at Amazonas, invested BRL 200 million in their plants and announced another BRL 40 million for the next two years, which will be applied in the modernization of facilities, equipment acquisition, technology development, professional training and product news, informs the Brazilian Association of Motorcycle, Bicycle and Similar Manufacturers (Abraciclo).

Cyro Gazola, vice president of the association's bicycle segment, says the industry has seen production increase since the second half of 2018 and has optimistic projections for 2019. "In the year through August, production totaled 592,844 units, which corresponds to a 19.3% increase compared to the same period of 2018 (496,859 units). This year, the PIM is expected to produce 857,000 bikes, double-digit growth in relation to 2018. These are medium- and high-value-added bikes, with heated demand due to the quality, safety, efficiency and competitive prices offered to users".



Fotos: Divulgação



Cyro Gazola,
vice-presidente do segmento de bicicletas da Abraciclo
vice president of the bicycle segment at Abraciclo



Beatriz Vigeta,
diretora comercial de key account da Caloi
key account commercial director



Adilson Custódio,
diretor comercial da Houston
commercial director of Houston



David Kamkhagi,
diretor-geral da Track & Bikes
managing director of Track & Bikes

857 mil bicicletas, crescimento de dois dígitos em relação a 2018. São bicicletas de médio e alto valor agregado, com demanda aquecida devido à qualidade, segurança, eficiência e preços competitivos oferecidos aos usuários."

LAZER E AVENTURA

O gosto por trilhas e aventuras, bem como por passeios em ciclovias e parques, estimula a produção de novos modelos. A Caloi tem bicicletas para diversos públicos, diz Beatriz Vigeta, diretora comercial de key account da empresa. "Hoje, enxergamos duas tendências importantes. As bikes com uma pedalada descomplicada e de menor manutenção, que conseqüentemente têm custo competitivo, e as bikes elétricas. Nessas duas categorias, temos dois importantes lançamentos, apresentados na 14ª Eletrolar Show: linha Twister 7 velocidades e a Caloi E-Vibe Urbana, que chega ao mercado no primeiro semestre de 2020."

O setor tem registrado aumento de produção desde o segundo semestre de 2018 e está com projeções otimistas para 2019.

A sociedade, tanto em grandes como nos pequenos centros urbanos, evoluiu sua visão sobre o uso da bicicleta para além de meio de transporte ou de lazer, diz Adilson Custódio, diretor comercial da Houston. "Ela também é um objeto de identidade, o ciclista demonstra quem é. Hoje, na criação das bicicletas,

LEISURE AND ADVENTURE

A taste for trails and adventures, as well as bike and park rides, encourages the production of new models. Caloi has bicycles for various audiences, says Beatriz Vigeta, the company's key account commercial director. "Today we see two important trends. Bicycles with an uncomplicated and less maintenance pedaling, which consequently have a competitive cost, and electric bikes. In these two categories, we have two major releases, presented at the 14th Eletrolar Show and Latin American Electronics: Twister 7-speed line and Caloi E-Vibe Urbana, which hits the market in the first half of 2020".

The industry has seen production increase since the second half of 2018 and has optimistic projections for 2019.

Society, both in large and small urban centers, has evolved its vision of cycling beyond transportation or leisure, says Adilson Custódio, Houston's commercial director. "It is also an object of identity; the cyclist shows who he/she is. Today, when designing bicycles, it is not just about speed and safety, but also about the design and comfort that new technologies can provide. Our HT-line bikes, models 90 and 81, are the most prominent for their performance, safety and configurations that suit the various types of grounds, bringing greater comfort and adventure when riding".

Track & Bikes Managing Director, David Kamkhagi, also highlights the importance of technology in the bicycle market. "We are clearly feeling a migration

não se pensa só em velocidade e segurança, mas também no design e conforto que as novas tecnologias podem proporcionar. As nossas bicicletas da linha HT, modelos 90 e 81, são as de maior destaque por seu desempenho, segurança e configurações que se adequam aos diversos tipos de terreno, trazendo maior conforto e aventura ao pedalar.”

A categoria de bicicletas ainda sofre com a elevada carga de impostos, em torno de 70%, uma das maiores do mundo.

Diretor-geral da Track & Bikes, David Kamkhagi também destaca a importância da tecnologia no mercado de bicicletas. “Estamos sentindo claramente uma migração dos produtos aro 26 para os de aro 29. Não se trata de mais um modismo, mas sim de uma realidade que o mercado de bicicletas vem atravessando. Esses modelos agregam componentes de maior tecnologia, elevando o tíquete médio dos produtos, e têm enorme demanda nos tempos atuais.” Os modelos aro 29 TB Niner e TKS Alumínio da marca são dois exemplos.

BLACK FRIDAY E NATAL

As empresas se preparam para as duas grandes datas. “Vemos o comportamento do consumidor mais agressivo e o mercado no Brasil mais maduro. O equilíbrio entre as datas deve se manter e, conseqüentemente, o Natal tende a registrar vendas com leve crescimento em relação ao ano passado”, diz a diretora comercial de key account da Caloi.



from rim 26 to rim 29 products. This is no longer a fad, but a reality that the bicycle market has been going through. These models add high-tech components, raising the average ticket for products, and are in huge demand these days”. The 29-Rim TB Niner and TKS Aluminum models of the brand are two examples.

The bicycle category still suffers from the high tax burden of around 70%, one of the largest in the world.

BLACK FRIDAY AND CHRISTMAS

Companies are preparing for the two big dates. “We see the most aggressive consumer behavior and the most mature market in Brazil. The balance between the dates should be maintained and, consequently, Christmas tends to record sales with slight growth compared to last year”, says Caloi’s key account commercial director.

Houston’s commercial director also believes in better sales. “We expect a growth of 10% over 2018”, he says, also based on product updates. “Versatility is one of the advantages that engineering studies have brought to the latest bikes”.

Companies have to be aware of major changes and consumer trends, says the CEO of Track & Bikes. “We are experiencing times of transformation, where people’s conscience goes through saving time and money, and more leisure. In 2019, the sector will grow above two digits. It still suffers from the high tax burden, around 70%, but our expectation is quite opti-

O diretor comercial da Houston também acredita em vendas melhores. "Temos a expectativa de crescimento de 10% sobre 2018", conta, baseando-se, também, nas atualizações dos produtos. "A versatilidade é uma das vantagens que os estudos de engenharia trouxeram para as bicicletas mais recentes."

As empresas têm que estar atentas às principais mudanças e tendências de consumo, diz o diretor-geral da Track & Bikes. "Estamos vivendo momentos de transformação, em que a consciência das pessoas passa por economia de tempo e de dinheiro, e por mais lazer. Em 2019, o setor terá crescimento acima de dois dígitos. Ele ainda sofre com a elevada carga de impostos, algo em torno de 70%, mas nossa expectativa é bastante otimista para os próximos meses. Temos todo o verão para pedalar mais forte em 2020."

MODELOS PARA AS DATAS

A Caloi apresenta o principal modelo da linha adulta de lazer e seu mais recente lançamento, a Vulcan, bicicleta estilo MTB, aro 29, quadro de alumínio e câmbio Shimano. Dentre as 12 bikes de aro 12 e 16 redesenhadas, voltadas ao público infantil de três a sete anos, da linha Caloi Ceci e Power Rex, e as de personagens, Barbie, Minnie, Spider Man e Hot Wheels, destaca a nova licença no aro 16, a bike do Luccas Neto, que já vem se mostrando um sucesso de vendas e de aceitação pelo público infantil.

Para as datas, a Houston destaca a HT 90, equipada com componentes Shimano e itens ADX (Audax). Disponível em duas cores, vermelho e cinza fosco, tem quadro de alumínio, câmbio traseiro Shimano Altus e cassete 8V, que possibilita até 24 velocidades. E a HT 81, com quadro de alumínio 6061, tem geometria voltada ao público feminino, com tamanhos 13" (S), 15" (M) e 17" (L). Para aumentar o conforto, são adaptadas proporcionalmente a esse biotipo, não restringindo o uso por idade. Trazem segurança e firmeza no pedal.

A Track & Bikes destaca duas bicicletas destinadas ao público juvenil/adulto, a partir de 16 anos. Uma delas é a aro 29 TB Niner, com freios a disco, garfo de suspensão dianteira, quadro de aço, passadores de câmbio indexado, 21 velocidades, mesa de guidão de alumínio e aros parede dupla. Já a aro 29 TKS Alumínio vem com grupo Shimano, passadores de marcha tipo borboleta, quadro de alumínio tamanho 17, garfo de suspensão dianteira, mesa e guidão de alumínio, cubos de alumínio com lamento e blocagem rápida, aros parede dupla.



Fotos: Divulgação

mistic for the coming months. We have all summer to ride stronger in 2020".

MODELS FOR THE DATES

Caloi introduces the main model of the adult leisure line and its latest release, a Vulcan, MTB-style bike, rim 29, aluminum frame and Shimano gearshift. Among the 12 redesigned 12- and 16-rim bikes aimed at three- to seven-year-olds from the Caloi Ceci and Power Rex line, as well as character, Barbie, Minnie, Spider Man and Hot Wheels, highlights the new license on 16-rim bikes, the bike of Luccas Neto, which has already been a success in sales and acceptance by children.

For the dates, Houston highlights the HT 90, equipped with Shimano components and ADX (Audax) items. Available in two colors, red and matte gray, it has aluminum frame, Shimano Altus rear gear and 8V cassette, which allows up to 24 speeds. And the HT 81, with 6061 aluminum frame, has geometry aimed at women, with sizes 13" (S), 15" (M) and 17" (L). To increase comfort, they are adapted in proportion to this biotype, not restricting use by age. They bring safety and firmness in the pedal.

Track & Bikes features two bikes intended for the teens/adult audience, above 16 years old. One is the 29-rim TB Niner, with disc brakes, front suspension fork, steel frame, 21-speed indexed gear shifters, aluminum handlebar table and two-wall rims. And the 29-rim TKS Aluminum comes with the Shimano group, throttle gears, size-17 aluminum frame, front suspension fork, aluminum table and handlebars, quick-rolling and -locking aluminum hubs, double wall rims.

CALOI



Vulcan
Preço sugerido em 07/10/2019: R\$ 1.129,00.
Suggested price on 10/07/2019: BRL 1,129.00.

Lucas Neto

Preço sugerido em 07/10/2019: R\$ 529,00.
Suggested price on 10/07/2019: BRL 529.00.



HOUSTON



HT 90
Preço sugerido em 07/10/2019: R\$ 2.199,00.
Suggested price on 10/07/2019: BRL 2,199.00.

HT 81

Preço sugerido em 07/10/2019: R\$ 1.799,00.
Suggested price on 10/07/2019: BRL 1,799.00.



TRACK & BIKES

Fotos: Divulgação



Aro 29 TB Niner

Preço sugerido em 07/10/2019: de R\$ 1.000 até R\$ 2.000.

Suggested price 10/07/2019: from BRL 1,000 to BRL 2,000.



Aro 29 TKS Alumínio

Preço sugerido em 07/10/2019: de R\$ 1.000 até R\$ 2.000.

Suggested price 10/07/2019: from BRL 1,000 to BRL 2,000.

Quando a indústria se conecta em torno
da *inovação* e da *inspiração*

Diferencie-se da concorrência
oferecendo aos seus clientes
produtos, tendências e ideias
que ainda não estão
disponíveis no seu mercado!

TheInspiredHomeShow.com

Encontre: milhares de produtos novos e inovadores relacionados com casa e conectados com as novas tecnologias

Aprenda: sobre cores e tendências, melhores práticas de varejo, design e produtos eletrônicos para a casa

Descubra: novos conceitos de varejo inovadores, merchandising e branding

Visite: varejistas líderes mundiais como Crate & Barrel, Williams-Sonoma e The Container Store

o novo nome da

international
home +
housewares
show

THE
INSPIRED
HOME
SHOW | IHA's GLOBAL HOME +
HOUSEWARES MARKET

14 a 17 de março | Chicago, EUA

Para mais informação podem também contactar nosso representante para o Show no Brasil:
Alex Pinheiro, Monchy Lacroix, Tel: +55 11 95431 6634, alex@monchylacroix.com





www.esmaltec.com.br



Neste Natal

até o bom velhinho escolheu a **Esmaltec**.



Temos sempre uma linha de produtos ideal para o seu dia a dia.
Não podemos ficar de fora do natal
do seu negócio e da sua família. Celebre com a gente!

Esmaltec
ELETRODOMÉSTICOS

MERCADO EM EXPANSÃO

EXPANDING MARKET

A portabilidade mudou o mercado de áudio, em que se incluem as caixas de som. Grandes, médias ou pequenas, elas estão em alta e podem ser utilizadas para muitas finalidades.

Portability has changed the audio market, including speakers. Large, medium or small, they are on the rise and can be used for many purposes.

por / by **Leda Cavalcanti**

A tecnologia vem causando transformações em todos os mercados. São tantas e tão rápidas que, em alguns momentos, houve até dificuldades de adaptação por parte do consumidor. Um dos mercados nos quais elas foram mais fortes foi o do entretenimento, em particular o da música. Os avanços afetaram algumas empresas, que chegaram a fechar as portas, dando espaço a outras mais ágeis, aptas a atender às novas demandas.

Com as inovações, a forma de consumir música mudou radicalmente. "Hoje, os aplicativos de streaming de músicas estão difundidos, e as caixas de som precisam estar prontas para atender a essa

T echnology is transforming all markets. They are so many and so fast that, at times, there were even difficulties for consumers to adapt. One of the markets in which they were strongest was entertainment, particularly music. The advances affected some companies, which even closed their doors, making room for others more fast, able to meet new demands.

With the innovations, the way to consume music has changed radically. "Today, streaming music applications are widespread and the speakers need to be ready to meet this demand.







Guilherme Santos,
diretor da Amvox
director of Amvox



Dirceu Kniess,
diretor comercial da Frahm
commercial director of Frahm



Andressa Romanholi,
gerente de marketing da iWill Brasil
marketing manager at iWill Brasil



Sisi Hong,
CEO da Kimaster
CEO of Kimaster



Fabio Wei,
gerente de comunicação da Xtrad
communications manager of Xtrad

realidade. Conexão sem fio via Bluetooth e portabilidade estão entre as tecnologias mais procuradas pelos consumidores”, conta Dirceu Kniess, diretor comercial da Frahm.

Wireless Bluetooth connection and portability are among the most sought after technologies by consumers”, says Dirceu Kniess, Frahm’s commercial director.

As caixas de som integram um mercado aquecido, que exige atributos como portabilidade e qualidade de som.

Speakers are part of a hot market that requires attributes such as portability and sound quality.

Este ano, de janeiro a agosto, as vendas das caixas de som deram um salto de 62,7% em relação ao mesmo período do ano passado, conforme números da empresa de pesquisas GfK. Foi uma grande explosão, provocada pelo Bluetooth e pela presença de mais produtos e marcas no mercado. O que era um nicho há dois anos transformou-se em um mercado aquecido, que exige dos produtos atributos como portabilidade e qualidade de som, principalmente.

This year, from January to August, speakers jumped 62.7% in sales over the same period last year, according to the research of GfK company. It was a big explosion, caused by Bluetooth and the presence of more products and brands in the market. Which was a niche two years ago has turned into a hot market, that now requires products featured with portability and sound quality.

DA FESTA PARA O CHURRASCO

As caixas de som podem percorrer qualquer trajeto e estão em todos os ambientes, tanto internos como ao ar livre. Também viajam com o usuário. “Elas substituíram o antigo micro system – aquele aparelho que ficava na sala, estático –, tornando-se um equipamento portátil. Revolucionaram o mercado de áudio, que está em evolução. Hoje, o consumidor tem o poder de levar sua música para onde quiser”, diz Guilherme Santos, diretor da Amvox.

FROM THE PARTY TO THE BARBECUE

Speakers can travel anywhere and are in all environments, both indoors and outdoors. They also travel with the user. “They replaced the old micro system - that static device in the room - with something portable. They have revolutionized the audio market, which is evolving. Today, consumers have the power to take their music wherever they want”, says Guilherme Santos, director of Amvox.

Os avanços foram muitos. "Um dos maiores foi a criação de modelos mais portáteis, com áudios de altíssima qualidade, que são capazes de embalar festas sem qualquer tipo de problema, bem como os modelos com a capacidade de se conectar entre si com a tecnologia de pareamento, resistentes à água, e com atendimento de chamadas por viva voz", conta Sisi Hong, CEO da Kimaster.

Esses produtos são um bom negócio, afirma Fabio Wei, gerente de comunicação da Xtrad. "Eles são usados para muitas finalidades: para entreter em casa, lecionar em salas de aula e também no trabalho, para conferências, além de serem obrigatórios em festas e eventos. As caixas pequenas e médias têm alta procura devido à portabilidade, cabem em bolsas e mochilas e contam com boa autonomia."

O mercado é desafiador, diz Andressa Romanholi, gerente de marketing da iWill Brasil. "Estamos iniciando essa trajetória e o que percebemos é que, cada vez mais, as pessoas buscam produtos que otimizem o seu dia a dia e com mais benefícios. Os maiores avanços estão na conectividade, mais acessível, e na duração da bateria. Hoje, há caixas cada vez mais compactas em tamanho, com qualidade de som e bateria que dura horas."

There were many advances. "One of the biggest ones was the creation of more portable models, with very high-quality audio, that are able to rock parties without any problems, as well as models with the ability to connect with water-resistant pairing technology and hands-free call", says Sisi Hong, CEO of Kimaster.

These products are a good business, says Fabio Wei, communications manager at Xtrad. "They are used for many purposes: for entertaining at home, teaching in classrooms and at work, for conferences, and mandatory at parties and events. Small and medium-sized boxes are in high demand due to their portability, fit in bags and backpacks and have good autonomy."

The market is challenging, says Andressa Romanholi, marketing manager at iWill Brasil. "We are starting this trajectory and what we realize is that, increasingly, people are looking for products that optimize their daily lives and with more benefits. The biggest advances are in connectivity, more affordable, and battery life. Today, there are increasingly compact, sound-quality, battery-powered speakers that last for hours."



NATAL COM MÚSICA

CHRISTMAS WITH MUSIC

AMVOX

O fim de ano movimentou muito todos os mercados, e no segmento de áudio não é diferente. Com ampla linha, que inclui rádio boombox com CD e caixas portáteis com diferentes potências, a Amvox destaca dois produtos para o Natal: as caixas amplificadas ACA 1001, Bluetooth, 1.000 W, com RMS, FM, USB, SD, auxiliar e LED, e a caixa amplificadora ACA 501 New X.

The holidays move all markets a lot, and there is no difference in the audio segment. With a wide range of products, including CD boombox radio and portable power boxes, Amvox highlights two products for Christmas: ACA 1001, Bluetooth, 1000-W powered speakers, with RMS, FM, USB, SD, auxiliary and LED, and ACA 501 New X powered speakers.



ACA 1001

Preço sugerido em 14/10/2019: R\$ 1.399,00.

Suggested price on 10/14/2019: BRL 1,399.00.

ACA 501 New X

Preço sugerido em 14/10/2019: R\$ 899,00.

Suggested price on 10/14/2019: BRL 899.00.



TF600

Preço sugerido em 02/10/2019: R\$ 799,00.

Suggested price on 10/2/2019: BRL 799.00.

FRAHM

A Frahm, cujo portfólio engloba caixas e amplificadores de diversos tamanhos e potências, com baterias internas, sound system e caixa portáteis para sonorização, apresenta, para a data, a TF 600. “É uma caixa de som com bateria, 600 W de potência e visual moderno. Amplificar a música tem se tornado muito comum, cada vez mais todo e qualquer ambiente está sendo sonorizado”, diz o diretor comercial da empresa.

Frahm, whose portfolio encompasses speakers and amplifiers of various sizes and powers, with built-in batteries, sound system and portable loudspeaker box, will present the TF 600 for the date. “It’s a battery powered speaker; 600 W of power and a modern look. Amplifying music has become very common, increasingly every environment is being sounded” says the company’s commercial director.

IWILL

Em maio deste ano, quando iniciou a sua linha de caixas de som, a iWill lançou a Prime Speaker, com design diferenciado. Neste trimestre, traz a Vogue Speaker, que foi apresentada na 14ª Eletrolar Show. “Recebeu ótima aceitação do público, pois é um produto três em um: caixa de som, power bank e com área de carregamento wireless para smartphones”, conta a gerente de marketing da empresa.

In May this year, when it began its line of speakers, iWill launched the Prime Speaker, with a distinctive design. In this quarter, it brings the Vogue Speaker, which was presented at the 14th Eletrolar Show. “It has received great public acceptance because it is a three-in-one product: speaker, power bank and wireless charging area for smartphones”, says the company’s marketing manager.



Prime Speaker

Preço sugerido em 30/09/2019: R\$ 249,00.

Suggested price on 9/30/2019: BRL 249.00.



Vogue Speaker

Preço sugerido em 30/09/2019: R\$ 399,00.

Suggested price on 9/30/2019: BRL 399.00.

Uma linha que
reflete o que a
**cozinha tem
de melhor.**

Linha
Dako Glass

4 ou 5
queimadores
Piso e embutir

Maior forno da categoria

Capacidade do forno

4 Q: **82,5 litros**

5 Q: **119,5 litros**

Mesa de vidro temperado sem molduras, trepes de ferro fundido, queimador tripla chama*; iluminação interna e luz do forno, acabamento Limpa Fácil, respaldo traseiro, alumínio escovado e manipuladores removíveis.



groove

dako.com.br

DAKO

Você ainda
melhor.

*Apenas na versão 5 queimadores. Especificações técnicas e design do produto podem sofrer mudanças sem aviso prévio. Fotos meramente ilustrativas.

KIMASTER

Leves e pequenas, as caixas de som K450 e K400, que podem ser utilizadas em gadgets, são a aposta da Kimaster para o Natal. "Com 10 WRMS e 5 WRMS de potência, respectivamente, e bateria para até oito horas de música, têm proteção IPX6 contra jatos de água e tecnologia de pareamento para conexão com outras do mesmo modelo, entradas USB e micro SD, conexão auxiliar P2 e atendimento de chamadas por viva voz. São compatíveis com a tecnologia Bluetooth 4.2", diz o CEO da empresa.

Light and small, the K450 and K400 speakers, which can be used in gadgets, are Kimaster's Christmas bet. "With 10 WRMS and 5 WRMS of power, respectively, and battery for up to eight hours of music, they have IPX6 water jet protection and pairing technology for connection to others of the same model, USB and Micro SD inputs, P2 auxiliary connection and hands-free call handling. They are compatible with Bluetooth 4.2 technology", says the company's CEO.

K450

Preço sugerido em 30/09/2019: R\$ 250,00.

Suggested price on 9/30/2019: BRL 250.00.



Fotos: Divulgação

K400

Preço sugerido em 30/09/2019: R\$ 150,00.

Suggested price on 09/30/2019: BRL 150.00.



XDG-40

Preço sugerido em 30/09/2019: R\$ 270,00.

Suggested price on 09/30/2019: BRL 270.00.



XDG 48

Preço sugerido em 30/09/2019: R\$ 380,00.

Suggested price on 09/30/2019: BRL 380.00.

XTRAD

A Xtrad tem vários tipos de caixas de som, das minis às grandes, para festas. "Os novos produtos têm a tecnologia TWS, que permite conexão direta entre caixas do mesmo modelo", conta o gerente de comunicação. Destaque para a XDG-48, Super Bazuk, com 100 W de potência, bateria interna com 2.000 mAH, microfone e completo sistema multimídia, e a Beat Box XDG-40, com a mesma potência e capacidade de bateria interna, driver woofer e função rádio-relógio. Tem cartão SD, entrada USB auxiliar e rádio FM. Permite a conexão sem fio.

Xtrad has many types of speakers, from mini to large, for parties. "The new products have TWS technology, which allows direct connection between boxes of the same model," says the communications manager. Highlight for the XDG-48, Super Bazuk, with 100 W of power, 2,000 mAH internal battery, microphone and full multimedia system, and the Beat Box XDG-40, with the same power and internal battery capacity, woofer driver and clock-radio function. It has SD card, USB auxiliary input and FM radio. Allows wireless connection.

ELECTRONICS HOME. Argentina

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

20 a 22 de Julho de 2020
Centro Costa Salguero
Buenos Aires - Argentina



WWW.ELECTRONICSHOME.COM.AR

NEGÓCIOS | TECNOLOGIA | NETWORKING | INFORMAÇÃO

+54 11 5368-2277 | comercial@grupoeletrolar.com.ar

Organização

Grupo
eletrolar

Revista Oficial

INTEGRACION
EMPRESARIA

Apoio Institucional



Federación Argentina
del Comercio en Artículos
para el Hogar y Afines

CAFED

Cámara de
Fabricantes de
Electrodomésticos

—
Garanta
O FIM DE ANO
— *com os* —
PRODUTOS
mais desejados





Oster®

OSTER® É MAIS PRATICIDADE, QUALIDADE E EFICIÊNCIA NO DIA A DIA DOS SEUS CLIENTES. DESTAQUE OS PRODUTOS OSTER® NA SUA LOJA E VENDA MAIS NESTE FIM DE ANO.



SAMBBA





VAREJO LUCRA COM ACESSÓRIOS PARA GAMERS

RETAIL PROFITS WITH ACCESSORIES FOR GAMERS

Mercado brasileiro já é sólido e aposta em altas vendas no último trimestre do ano.

The Brazilian market is already solid and it bets on high sales in the last quarter of the year.

por / by **Neusa Japiassu**

Mais do que instrumento de diversão, o universo gamer, do qual fazem parte notebooks, desktops, monitores, mouses, teclados, cadeiras e headsets, movimenta bilhões no mundo. O mercado brasileiro já é sólido e rende bons dividendos. “Está se sofisticando para atender um consumidor que tem necessidades específicas, prefere um produto melhor e é mais exigente”, diz Rui Agapito, diretor da empresa de pesquisas GfK. De janeiro a agosto deste ano, o faturamento desse mercado foi 20,1% maior ante o mesmo período de 2018.

O mercado de games brasileiro vive, há alguns anos, um período bastante positivo e animador.

De acordo com a consultoria Newzoo, há cerca de 75 milhões de gamers no Brasil, atualmente. “O mercado de e-sports tem crescido bastante, com audiências cada vez maiores nos streamings e eventos do gênero. Há jogadores de todas as idades, muitos cresceram jogando videogame e nunca abandonaram o hábito”, diz Felipe Oliveira, gerente de produto da empresa de computadores e periféricos gamer 2 A.M., unidade autônoma do Grupo Positivo. “O próprio nome da 2 A.M. tem uma relação de união, pois remete a um horário em que todos os públicos podem se encontrar: às duas da manhã”, acrescenta.



Fotos: Divulgação

More than an entertainment instrument, the gamer universe which includes laptops, desktops, monitors, mice, keyboards, chairs and headsets, moves billions in the world. The Brazilian market is already solid and yields good dividends. “It is becoming more sophisticated to serve the consumer with specific needs, who prefers a better product and is more demanding,” says Rui Agapito, director of the research company GfK. From January to August this year, the revenue in this market was 20.1% higher than the same period of 2018.

The Brazilian games market has for some years a very positive and encouraging situation.

According to the Newzoo consulting, there are about 75 million gamers in Brazil currently. “The e-sports market has increased a lot, with increasingly audiences in the streaming and events of the area. There are players of all ages. Many grew up playing video games and never quit the habit,” says Felipe Oliveira, products manager of the accessories company 2 A.M. “Even the name 2 A.M. is related to a kind of union, because it refers to a time in which all the audiences can be found: 2:00 in the morning,” he adds.



Rui Agapito,
diretor da empresa de pesquisas GfK
director of the research company GfK



Felipe Oliveira,
gerente de produtos da 2 A.M.
Products Manager at 2 A.M.



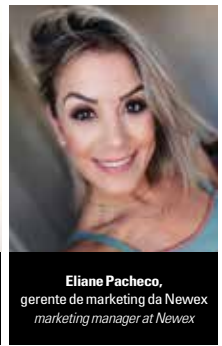
Tissiano Cavalheiro,
diretor de produtos da ELG
products director at ELG



Adilson Luiz,
supervisor da área técnica da Knup
technical area supervisor at Knup



Samuel Moura,
gerente de produto da Leadership
product manager at Leadership



Eliane Pacheco,
gerente de marketing da Newex
marketing manager at Newex

“O número de jogadores sobe para 150 milhões no País se colocarmos os games mobile. O público masculino é maioria, mas não tem exclusividade”, diz Tissiano Cavalheiro, diretor de produtos da ELG. “No segmento de alto desempenho ou hardcore, os homens têm predominância, porém não é difícil encontrar jogadoras de alto nível representando bem o público feminino em campeonatos no Brasil”, conta Samuel Moura, gerente de produto da Leadership.

MELHOR ÉPOCA

A cada ano há mais adeptos, observa Adilson Luiz, supervisor da área técnica da Knup. “Além dos novos jogos, surgem novas plataformas, equipes de jogadores, campeonatos, e o mercado de acessórios tem que acompanhar a movimentação.” As empresas precisam estar sempre atentas com as novidades e necessidades do setor, afirma Eliane Pacheco, gerente de marketing da Newex. “A velocidade da evolução é animadora, é um mercado sem crise e está só começando.”

O último trimestre do ano é o melhor para o mercado de games, pois concentra três datas: Dia das Crianças, Black Friday e Natal. “Apesar de o mercado de games não ser mais apenas infantojuvenil, essas datas são muito apelativas do ponto de vista comercial, e as vendas costumam ter incremento em torno de 30% no período”, comenta Tissiano. “Para o segmento, é o melhor momento a ser aproveitado. A linha gamer se beneficia com essas datas próximas”, diz Samuel.

Há expectativas de bons negócios em 2019. “Temos certeza de que a venda, este ano, será superior à de 2018. Estamos com toda a linha gamer em estoque já no Brasil, incluindo os lançamentos previstos e expostos na Eletrolar Show 2019, e preparados para as vendas de final de ano”, comenta Adilson. Conheça, a seguir, os acessórios que as empresas destacam para este Natal.

“The number of players increases to 150 million in the country if we add the mobile games. The male audience is the majority, but not the dominant one,” says Tissiano Cavalheiro, products director of ELG. “In the high performance or hardcore segment, men are predominant, but it is easy to find high-level female players representing women audience in championships in Brazil,” says Samuel Moura, product manager of Leadership.

BEST TIME

“Every year the number of followers increases,” observed Adilson Luiz, technical area Supervisor at Knup. “In addition to the new games, there are new platforms, teams of players, championships, and the accessories market has to keep up with the movements.” “Companies have to be constantly aligned with the news and needs of the industry,” states Eliane Pacheco, marketing manager at Newex. “The speed of the evolution is encouraging; it is a market without crisis and it is only at the beginning.”

The last quarter of the year is the best one to the games market, with the concentration of three dates: Children’s Day, Black Friday and Christmas. “Even if the market of games is not addressed only to children and young people anymore, these dates are very appealing from a commercial point of view. And sales usually have increment of 30% in the period,” comments Tissiano. “For the segment, this is the better time to take advantage of. The gamers line benefits from these upcoming dates,” says Samuel.

There are expectations for good deals in 2019. “We are pretty sure that sales this year will be superior to 2018. We already have the entire gamer line in stock in Brazil, including the launchings that were planned and exhibited in the Eletrolar Show and Latin American Electronics 2019, and they are all prepared for the year-end sales,” says Adilson. See below the accessories in highlight by the companies for this Christmas.

2 A.M.

O portfólio da marca conta com mouses e teclados mecânicos. Destaque para o mouse G11, versão com assinatura do Yoda, um dos maiores streamers e jogadores de League of Legends do Brasil. Possui seis botões, resolução até 4.000 DPI e taxa de captação de até 1.000 Hz. Outro produto em destaque é o teclado com switches mecânicos, retroiluminação de LED com 12 efeitos pré-programados e função antighost. O teclado também tem a assinatura do Yoda.

The portfolio of the company counts on mice and mechanical keyboards. Emphasis for the G11 mouse, version with Yoda's signature, one of the greatest streamers and players of League of Legends in Brazil. The mouse has six keys, resolution of up to 4,000 DPI with capture of up to 1,000 Hz. Another product in focus is the keyboard with mechanical switches, LED backlighting with 12 pre-programmed effects and anti-ghost function. The keyboard has Yoda's signature as well.



Mouse Gamer G11

Preço sugerido em 02/10/2019: R\$ 99,00.

Price suggested on 10/2/2019: BRL 99.00.



Teclado Mecânico Gamer TT104
Gamer TT104 mechanical keyboard

Preço sugerido em 02/10/2019: R\$ 214,74.

Price suggested on 10/2/2019: BRL 214.74.

ELG

A empresa tem mais de 20 acessórios entre mouses, teclados, headsets, mousepads, cadeiras gamer e suportes para monitor. Destaque para os últimos lançamentos, as cadeiras gamer Black Hawk, Raptor e Racing, com espuma de densidade D40 e estrutura de metal mais resistente e de maior durabilidade. Outro destaque é o headset gamer 7.1 Surround Channel HGSS71 com microfone omnidirecional retrátil, controle de volume, isolamento de ruído até 55 db, potência de 60 mW, iluminação de LED laranja e conexão USB 2.0. Possui arcos acolchoados, acabamento de espuma e couro sintético.

The company has more than 20 accessories among mice, keyboards, headsets, mousepads, gamer chairs and monitor holders. Emphasis to the last launchings, the Black Hawk gamer chairs, Raptor and Racing, with D40 density foam and more resistant, longer-lasting metal structure. Another highlight is the Gamer 7,1 Surround Channel headset HGSS71 with retractable omnidirectional microphone, volume control, noise isolation to up 55 dB, 60 mW power, orange LED light and USB 2.0 connection. It has padded arches, foam and synthetic leather finishing.



Cadeira gamer Black Hawk Cód. CH05BKRD
Black Hawk gamer chair Code CH05BKRD

Preço sugerido em 26/09/2019: R\$ 1.399,00.

Price suggested on 9/26/2019: BRL 1,399.00.



Headset gamer Surround Channel 7.1 Cód. HGSS71

Preço sugerido em 26/09/2019: R\$ 399,00.

Price suggested on 9/26/2019: BRL 399.00.

KNUP

Com mais de 70 diferentes produtos nas categorias gamer, a Knup destaca o Joypad KP-9076+ para smartphone e o PC Bluetooth. Trata-se de um suporte para celular que é integrado ao produto, ajustável e compatível com todos os aparelhos de até 6". O Joypad proporciona a mesma jogabilidade de um gamer de console tradicional e pode ser recolhido e utilizado no tablet ou PC. Outro destaque é o mouse gamer X1 2500DPI com sensor óptico Avago 5050 de alto desempenho, 6 botões programáveis, compatível com Windows e Mac, e cabo de 1,65 m revestido em nylon.

With more than 70 different products in gamer categories, Knup highlights the KP-9076+ joypad for smartphone and the PC Bluetooth. It is a holder for mobile phone which is integrated to the product, adjustable and compatible to all the handsets of up to 6." The joypad provides the same playability of a traditional console gamer and it can be retracted and used on the tablet or PC. Another highlight is the X1 2500DPI gamer mouse with high-performance optical sensor Avago 5050, 6 programmable buttons, compatible with Windows and Mac, and nylon-coated cable of 1.65 m.



Joypad KP-9076+
Preço sugerido em 03/10/2019: R\$ 119,00.
Suggested price on 10/3/2019: BRL 119.00.

Mouse gamer X1 2500DPI
Preço sugerido em 03/10/2019: R\$ 149,00.
Suggested price on 10/3/2019: BRL 149.00.



Titan Gaming Keypad - TCG-0476
Preço sugerido em 02/10/2019: R\$ 199,00.
Price suggested on 10/2/2019: BRL 199.00.

Defender Gaming Mouse - MOG-0461
Preço sugerido em 02/10/2019: R\$ 189,00.
Price suggested on 10/2/2019: BRL 189.00.

LEADERSHIP

Conta com 35 produtos da linha gamer, todos lançados em 2019. Destaque para o Titan Gaming Keypad – TCG-0476, pelo seu tamanho reduzido. Desenvolvido com base de alumínio, todas as teclas têm funções antighost, macro e multimídia programável, via software, e oito modos de retroiluminação. Outro destaque é o Defender Gaming Mouse – MOG-0461, com 12 botões configuráveis, via software, que proporciona agilidade e oferece ao jogador a possibilidade de ativar um suprimento ou comando no jogo sem precisar tirar a mão do mouse.

Counts on 35 products in the gamer line, all released during 2019. Highlight to Titan Gaming Keypad – TCG-0476, due to the reduced size. With development based on aluminum, all the keys have software-programmable anti-ghost, macro and multimedia functions and eight modes of backlighting. Another highlight is the Defender Gaming Mouse – MOG-0461, with 12 configurable buttons via software, which provides agility and offers the player the possibility of activating a supply or command in the game without the need to take off the hand from the mouse.

NEWEX

A fabricante, que também considera o quarto trimestre do ano o melhor para as vendas, tem mais de 60 equipamentos e destaca, para este período, dois produtos: o gamepad Legend GD200, com iluminação e vibração para jogadores mobile, e o headset Brutal 7.1, modelo Multiplataforma, que é compatível com PS4, Xbox e PC.

The manufacturer, which also considers the fourth quarter as the best one in the year for sales, has more than 60 equipment and they highlight for the period, two products: the Legend GD200 gamepad, with lighting and vibration for mobile players, and the headset Brutal 7.1 headset, Multiplatform model, which is compatible with PS4, Xbox and PC.



Gamepad Legend GD200
Preço sugerido em 09/10/2019: R\$ 179,00.
Price suggested on 10/9/2019: BRL 179.00.

Headset Brutal 7.1
Preço sugerido em 09/10/2019: R\$ 289,00.
Price suggested on 10/9/2019: BRL 289.00.

A CAMINHO DA MATURIDADE

ON THE WAY TO MATURITY

Com mercado consolidado, as fritadeiras elétricas venderam, de janeiro a agosto deste ano, a respeitável cifra de R\$ 500 milhões.

With a consolidated market, the electric fryers sold, from January to August this year, have shown the respectable figure of BRL 500 million.

por / by **Leda Cavalcanti**







Fernanda Cândido,
gerente comercial da Ventisol, que
detém a marca Agratto
*commercial manager of Ventisol,
which owns the Agratto brand*



Cristiane Clausen,
diretora-geral da Britânia
managing director of Britânia



Flávia Bertocco Di Cielo,
gerente de marketing da Newell
Brands (marcas Cadence e Oster)
*marketing manager of Newell
Brands (Cadence and Oster Brands)*



Eduardo Muniz,
diretor de marketing da
Mondial Eletrodomésticos
*marketing director of
Mondial Eletrodomésticos*



Flávia Bordin,
gerente de desenvolvimento
de produtos da Multilaser
*product development manager
at Multilaser*



Thaiane Cortez,
gerente de marketing
da Philips Walita
*marketing manager
of Philips Walita*

Fotos: Divulgação

Práticas, versáteis e facilitadoras do dia a dia, as fritadeiras elétricas conviveram com um mercado muito aquecido desde que foram lançadas. Seu preço era mais alto, mas as vendas foram fortes, com consumidores encantados pela possibilidade de comer batata frita – praticamente uma unanimidade nacional – sem óleo e sem gordura. A tecnologia Air-fryer fez desses produtos verdadeiros campeões de vendas. Só em 2018, dados da Eletros mostram que foram vendidas 2,42 milhões de unidades.

A chegada ao mercado de várias marcas contribuiu para tornar os preços mais acessíveis, e a categoria, hoje, já está na fase de renovação dos produtos. De janeiro a agosto de 2019, as vendas tiveram variação de menos 21,60% na comparação com o mesmo período do ano passado, mas, apesar da queda, os números ainda são bons. Nesse período, venderam R\$ 500 milhões, resultado muito interessante para uma categoria que caminha para a maturidade, de acordo com a empresa de pesquisas GfK.

O mercado brasileiro ainda oferece grandes possibilidades de bons negócios com as fritadeiras elétricas, com tecnologias que permitem preparar mais alimentos sem óleo e sem gordura. A comercialização deve aumentar neste último trimestre do ano, quando os eletroportáteis, em geral, são muito procurados. O apelo desses produtos é forte: comida gostosa, com até menos 70% de gordura e sem sujeira na cozinha. A seguir, uma seleção desses produtos.

Practical, versatile and everyday facilitators, electric fryers have lived with a very hot market since they were launched. Its price was higher, but sales were strong, with consumers delighted at being able to eat chips - virtually a national unanimity - without oil and fat. Air fryer technology has made these products best sellers. Only in 2018, data from Eletros a Brazilian Association shows that 2.42 million units were sold.

The arrival of several brands in the market has contributed to making prices more affordable, and the category is already in the product renewal phase. From January to August, 2019, sales were down by 21.60% compared to the same period last year, but despite the fall, the numbers are still good. During this period, they sold BRL 500 million, a very interesting result for a category that is heading towards maturity, according to the research company GfK.

The Brazilian market still offers great possibilities for good deals with electric fryers, with technologies that allow to prepare more foods without oil and fat. Commercialization is expected to increase in the last quarter of the year, when appliances are generally in high demand. The appeal of these products is strong: delicious food, with up to 70% less fat, and no dirt in the kitchen. The following is a selection of these products.

AGRATTO

Com design moderno e compacto, suas fritadeiras têm o sistema de convecção de ar, que prepara receitas sem utilizar óleo. A linha Silver tem cesta de 2,5 litros, timer de até 30 minutos e seleção de temperatura até 200 °C. É apresentada em duas variações de cores, preta ou vermelha, com acabamento prata.

A fritadeira já conquistou seu lugar nos lares brasileiros, diz Fernanda Cândido, gerente comercial da Ventisol, que detém a marca Agratto. "O consumidor melhora a qualidade de vida de sua família, proporciona a ela uma alimentação mais saudável e ganha tempo para fazer outras atividades enquanto a fritadeira trabalha de forma segura e prática."

With a modern and compact design, its fryers have the air convection system, which prepares recipes without using oil. The Silver line has a basket of 2.5 liters, timer of up to 30 minutes and temperature selection of up to 200 °C. It comes in two color variations, black and red, with a silver finish.

The fryer has already earned its place in Brazilian homes, says Fernanda Cândido, commercial manager of Ventisol, which owns the Agratto brand. "Consumers improve their family's quality of life, provide them with healthier diets, and save time for other activities while the fryer works safely and conveniently."



Fritadeira elétrica Agratto
Electric Fryer Agratto

Preço sugerido em 30/09/2019: R\$ 299,00.
Suggested Price on 09/30/2019: BRL 299.00.



Fritadeira Philco Redstone PFR10V
Fritadeira Britânia Air Fry BRF10P

Preços sugeridos em 09/10/2019: de R\$ 399,00 a R\$ 799,00.
Prices suggested on 10/09/2019: from BRL 399.00 to BRL 799.00.

BRITÂNIA

Para o Natal, com a marca Britânia, disponibiliza a Air Fry BFR10P, com capacidade de 4,1 litros, timer de 30 minutos com desligamento automático e cesto antiaderente e removível, e a Air Fry Inox BFR09P, em dois modelos, de 3,2 litros e 4,41 litros. Com a marca Philco, tem três produtos: a Air Fry Jumbo Inox PFR60PI, de 5,5 litros (capacidade total de 7,2 litros), timer de 30 minutos com desligamento automático e temperaturas de 80 °C a 200 °C, a Chrome PFR02PC e a Redstone PFR10V, de 3,2 litros.

Os produtos são muito procurados, conta Cristiane Clausen, diretora-geral da Britânia. "Estamos em um período de maior conscientização das pessoas quanto à alimentação, e a fritadeira sem óleo é a melhor opção. Buscamos, sempre, trazer modelos com diferenciais para atrair os consumidores."

For Christmas, under the Britânia brand, it offers the Air Fry BFR10P, with a capacity of 4.1 liters, 30-minute timer with automatic shut-off and removable non-stick basket, and the Air Fry Stainless BFR09P, in two models, 3.2 liters and 4.41 liters. Under the Philco brand, it has three products: the 5.5-liter Air Fry Jumbo Stainless PFR60PI (7.2-liter total capacity), 30-minute self-timer and temperatures from 80 °C to 200 °C, the Chrome PFR02PC and the 3.2-liter Redstone PFR10V.

Products are in high demand, says Cristiane Clausen, general director of Britânia. "We are in a period of heightened food awareness, and the oil-free fryer is the best option. We always seek to bring models with differentials to attract consumers".

CADENCE

Tem quatro modelos que não necessitam de óleo. Para o Natal, vai trabalhar a FRT 550 – Super Light Fryer, que descongela, aquece e gratina carnes, empanados, bolos e legumes, com temperaturas de até 200 °C. “Seus diferenciais são a alta potência de 1.500 W, a velocidade no preparo e a capacidade de 3,2 litros”, diz Flávia Bertocco Di Cielo, gerente de marketing da Newell Brands. Possui timer de 30 minutos, que emite aviso sonoro quando o preparo está finalizado. Outra fritadeira é a FRT 525. Um novo modelo será lançado ainda este ano.

Para o mercado nacional, a Oster®, outra marca da empresa, desenvolveu com exclusividade a fritadeira multifuncional sem óleo. Dispõe de acessórios facilitadores, como o cesto antiaderente, que permite cozinhar pequenos bolos, e grelha para deixar os alimentos mais próximos da fonte de calor e dourar carnes e quiches. O cesto e a cuba são removíveis. Tem botão de controle de temperatura para o ajuste total de cada tipo de receita.

It has four models that do not require oil. For Christmas, they will work on the FRT 550 - Super Light Fryer, which defrosts, warms and grates meat, hand-breaded, cakes and vegetables, with temperatures up to 200 °C. “Its differentials are the high power of 1,500 W, the preparation speed and the capacity of 3.2 liters”, says Flávia Bertocco Di Cielo, marketing manager of Newell Brands. It has a 30-minute timer, which beeps when the preparation is completed. Another fryer is the FRT 525. A new model will be launched later this year.

For the domestic market, Oster®, another company brand, has exclusively developed the oil-free multifunction fryer. It has facilitating accessories, such as the non-stick basket, which allows you to cook small cakes, and the grill to bring food closer to the heat source and to brown meats and quiches. The basket and bowl are removable. It has temperature control knob for full adjustment of each type of recipe.



Fritadeira FRT 550 Cadence
Fryer FRT 550 Cadence
Preço sugerido em
30/09/2019: R\$ 449,90
Suggested price
9/30/2019: BRL 449.90.

Fritadeira Oster CKSTAF631
Fryer Oster CKSTAF631
Preço sugerido em
30/10/2019: R\$ 449,90
Suggested price
10/30/2019: BRL 499.90.



Fotos: Divulgação



Fritadeira New Pratic
3,5 litros (AF-31)
Fryer New Pratic 3.5 liters (AF-31)
Preço sugerido em
09/10/2019: R\$ 429,90.
Suggested price
10/9/2019: BRL 429.90.

Fritadeira Grand Family
Inox 5,5 litros (AF- 55i)
Fryer Grand Family Inox 5.5 liters (AF- 55i)

Preço sugerido
09/10/2019: R\$ 649,90.
Suggested price on
10/09/2019: BRL 649.90.



MONDIAL

A marca tem diversos modelos com design moderno e painel com comandos manuais e digitais. Suas capacidades são de 3,5 litros, 4 litros, 5 litros e 5,5 litros, suprimindo, assim, as necessidades de quem mora sozinho ou tem uma família grande. Dentre os principais modelos estão a New Pratic, de 3,5 litros (AF-31), a Family Inox 3 (NAF-03i) e a Fritadeira Grand Family Inox (AF- 55i).

Os produtos permitem o ajuste da temperatura adequada para cada tipo de alimento. “Elas fritam com ar quente de até 200 °C em movimento, que circula entre os alimentos, tostando por fora e obtendo um perfeito cozimento”, conta Eduardo Muniz, diretor de marketing da empresa.

The brand has several models with modern design and panel with manual and digital controls. Its capacities are 3.5 liters, 4 liters, 5 liters and 5.5 liters, thus meeting the needs of those who live alone or have a large family. Main models include the 3.5-liter New Pratic (AF-31), Family Inox 3 (NAF-03i) and Grand Family Inox Fryer (AF-55i).

The products allow adjustment of the appropriate temperature for each type of food. “They fry with hot air of up to 200 °C in movement, which circulates among foods, toasting on the outside and getting a perfect cooking,” says Eduardo Muniz, the company’s marketing director.

Por que o UNICEF é o seu parceiro ideal?



O trabalho do UNICEF somente é possível por meio de parcerias.

Trabalhamos com diversas modalidades de alianças, incluindo: produtos relacionados à causa; campanhas de marketing e comunicação; eventos e doações institucionais.

Entre em contato com parcerias@unicef.org
ou pelo telefone (61) 3035-1905.

unicef 

MULTILASER

Para o período natalino, aposta nas Air Fryers Multilaser CE125 e CE126, que têm capacidade de 6,5 litros. Outros destaques são a Air Fryer Gourmet, com 2,5 litros, a Gourmet preta e a vermelha, ambas com capacidade de 4 litros, mais uma Gourmet preta, cuja capacidade é de 5,5 litros.

Os produtos são práticos e preparam diversos alimentos, conta Flávia Bordin, gerente de desenvolvimento de produtos da Multilaser. "Podem ser programados para funcionar enquanto a pessoa cuida de outra atividade na casa e garantem o sabor e a crocância dos alimentos. Nosso modelo campeão de vendas é o de 4 litros de capacidade."

For the holidays, it bets on the Air Fryers Multilaser CE125 and CE126, which have a capacity of 6.5 liters. Other highlights are the 2.5-liter Air Fryer Gourmet, the black and red Gourmet, both with a 4-liter capacity, plus a black Gourmet, whose capacity is 5.5 liters.

The products are practical and prepare various foods, says Flávia Bordin, product development manager at Multilaser. "They can be programmed to work while the person takes care of another activity in the house and ensures the taste and crispness of the food. Our best-selling model the is one with 4 liters of capacity."



Fritadeira CE125 Preta 6,5 litros
Fryer CE125 Black 6.5 liters

Preço sugerido em
07/10/2019: R\$ 599,90.
Suggested price
10/7/2019: BRL 599.90.



Fritadeira vermelha, 4 litros
Fryer CE083 red, 4 liters

Preço sugerido em
07/10/2019: R\$ 339,90.
Suggested price
10/7/2019: BRL 339.90.



Airfryer Viva Philips Walita
RI9217/12
Air fryer Viva Philips Walita
RI9217/12

Preço sugerido em
26/09/2019: R\$ 799,00.
Suggested price
09/26/2019: BRL 799.00.

PHILIPS WALITA

Conta com três modelos: Airfryer Viva Philips Walita (RI9217/12), que tem a tecnologia Rapid Air, que acelera o ar quente em velocidade turbo, fritando e assando mais rápido sem óleo, e timer sonoro com desligamento automático; a compacta Turbo Fryer Philips Walita (RI9726), que remove até 50% mais do excesso de gordura dos pratos, tem painel analógico, cesto removível, capacidade para até 800 gramas, timer sonoro, desligamento automático e controle de temperatura ajustável de 80 °C a 200 °C; e a Turbo Fryer Avance Philips Walita (RI9657).

Esta última, possui a tecnologia Twin Turbo Star, painel digital e a função manter aquecido. "Como é tamanho família, permite assar um frango inteiro de uma única vez, tem capacidade para até 1,4 kg, cesto com fundo removível, manual de instruções e livro de receitas", conta Thaianne Cortez, gerente de marketing da Philips Walita. O produto está disponível em 110 V e 220 V.

It has three models: Philips Walita Viva Air fryer (RI9217/12), which features Rapid Air technology, which accelerates hot air at turbo speed, faster frying and roasting without oil, and an automatic shutdown timer; the compact Philips Walita Turbo Fryer (RI9726), which removes up to 50% more excess fat from the dishes, has analog panel, removable basket, capacity up to 800 grams, audible timer, auto power off and adjustable temperature control from 80 °C to 200 °C; and the Turbo Fryer Avance Philips Walita (RI9657).

The latter features Twin Turbo Star technology, digital display and keep warm function. "As it is family size, it allows you to roast a whole chicken in one go, it has a capacity of up to 1.4 kg, removable bottom basket, instruction manual and cookbook", says Thaianne Cortez, marketing manager at Philips Walita. The product is available in 110 V and 220 V.



Turbo Fryer Avance
Philips Walita RI9657
Turbo Fryer Avance Philips
Walita RI9657

Preço sugerido em
26/09/2019: R\$ 1.899,00.
Suggested price
09/26/2019: BRL 1,899.00.

Play no Crescimento



Growth
from
Knowledge

A Categoria Gamer



monitores mouses teclados headsets notebooks

atingiu **20%** a mais de faturamento.

Ago/18 vs. Ago/19

Ticket Médio

O valor gasto em NOTEBOOKS GAMER é **mais que o dobro do ticket médio** da categoria de notebooks não gamer.

2019

Segmento Gamer

representa **7%** do faturamento dessa cesta. Incremento de **13%** no número de fabricantes desses produtos.

2019

Dúvidas? Fale com bra@gfk.com

LATIN AMERICAN HOUSEWARES

13 A 16 DE JULHO DE 2020

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

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

A **LATIN AMERICAN HOUSEWARES** DESTACA AS NOVIDADES EM UTILIDADES DOMÉSTICAS, ARTIGOS PARA O LAR, PRESENTES, ARTIGOS SAZONAIS, DECORAÇÃO E DESIGN DOS MAIORES FABRICANTES NACIONAIS E ESTRANGEIROS QUE BUSCAM INTRODUIZIR SUAS MARCAS NO MERCADO REGIONAL

ORGANIZAÇÃO

Grupo
eletrotar

REALIZAÇÃO

azuloplay
Feiras e Eventos

MEDIA PARTNER

ELETROLAR

APOIO INSTITUCIONAL

ADMARCO

ABRASA

abree

ESVACIPEI

ELETRAS

GREENMOTION

REDA

UBRAFE

unicef

LATAM AIRLINES

AGÊNCIA OFICIAL

LATAM AIRLINES

AGÊNCIA OFICIAL

Starflyer

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

PERFIL VISITANTE

- COMPRADORES • PROPRIETÁRIOS • CEO'S
- DIRETORES • GERENTES • SUPERVISORES
- IMPRENSA • DESIGNERS E ARQUITETOS
- REPRESENTANTES DE VENDA

CATEGORIAS DE PRODUTOS

- UTILIDADES DOMÉSTICAS • ILUMINAÇÃO
- ARTIGOS DE DECORAÇÃO • CAMA, MESA E BANHO
- TÊXTIL • ORGANIZAÇÃO • PRESENTES • PAPELARIA
- FESTAS SAZONAIS

COMERCIAL

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

EVENTO PARALELO

eletrolarshow
Electronics Show

LATIN AMERICAN
ELECTRONICS
International Trade Show



VONTADE DE CRESCER

WILLINGNESS TO GROW

Em 2018 a rede Novo Mundo faturou próximo de R\$ 1,250 bilhão e projeta para 2019 crescimento na casa de 6,5%.

In 2018 the Novo Mundo network had revenues close to BRL 1.250 billion and projected for 2019 growth in the house of 6.5%.

por / by **Leda Cavalcanti**

// Quem diria que uma loja de móveis, de apenas 80 m², inaugurada em 1956, em Goiânia (GO), por Luziano Martins Ribeiro, se transformaria em um dos maiores varejistas de móveis e utilidades domésticas do Brasil?". É assim que o presidente da Novo Mundo, José Guimarães, abre esta entrevista, ao destacar que a empresa nasceu com vontade de crescer. Hoje, tem mais de 140 lojas e engloba uma holding que atua nos segmentos de agronegócio, construção civil, hotelaria, shopping center, imóveis e condomínios horizontais. Há pouco, investiu R\$ 2 milhões na transformação digital, por acreditar que as vendas multicanais chegarão a 10% do seu faturamento, e iniciou o projeto que possibilita ao cliente pagar o preço do e-commerce no caixa da loja e sair com o produto.

Como se deu a expansão da rede?

José Guimarães – Crescemos a partir de Goiás, dominamos o Centro-Oeste nos anos de 2000 a 2009 e expandimos para os Estados de Mato Grosso e Tocantins e para o Distrito Federal. Uma segunda grande expansão ocorreu em 2010 para o Norte/Nordeste, quando chegamos ao Maranhão, Pará, Manaus e Roraima. Hoje, atuamos em nove estados e Distrito Federal e temos cinco centros de distribuição, localizados em Goiânia, Cuiabá, São Luís, Belém e Manaus. Nessas capitais, conseguimos entregar nossos produtos em até 24 horas.

Qual o diferencial das lojas?

JG – O que nos diferencia da concorrência é a especialidade na venda de móveis e utilidades domésticas. A cada dia, evoluímos em experimentação nos ambientes idênticos aos de um lar. Nossas lojas têm metragem média de 1.200 m².

// Who would say that a furniture store of only 80 m², inaugurated in 1956 in Goiânia (GO), by Luziano Martins Ribeiro, would become one of the largest furniture and housewares retailers in Brazil?" This is how the president of the New World, José Guimarães, opens this interview, highlighting that the company was born with a desire to grow. Today, it has more than 140 stores and includes a holding company that operates in the agribusiness, construction, hospitality, shopping mall, real estate and horizontal condominium segments. Recently, it invested R \$ 2 million in digital transformation, believing that multichannel sales will reach 10% of its revenues, and started the project that allows the customer to pay the price of e-commerce in the store cashier and leave with the product.

How did the network expand?

José Guimarães - We grew from Goiás, dominated the Midwest from 2000 to 2009 and expanded to the states of Mato Grosso and Tocantins and the Federal District. A second major expansion occurred in 2010 to the North / Northeast, when we arrived in Maranhão, Pará, Manaus and Roraima. Today, we operate in nine states and the Federal District and have five distribution centers, located in Goiânia, Cuiabá, São Luís, Belém and Manaus. In these capitals, we can deliver our products within 24 hours.

What is the difference of the stores?

JG - What sets us apart from the competition is the specialty in selling furniture and housewares. Each day, we evolve into experimentation in environments identical to those of a home. Our stores have an average footage of 1,200 m².

No portfólio de produtos, qual a categoria de destaque?

JG – Nosso principal foco é na categoria de móveis, em que nos especializamos a ponto de desenvolver produtos próprios em uma indústria considerada modelo em tecnologia: a Montreal, que produz colchões e conjuntos estofados e faz parte do Grupo Martins Ribeiro, braço industrial de nossa holding.

O faturamento da rede deve crescer em 2019?

JG – Em 2018, faturamos próximo de R\$ 1,250 bilhão e projetamos para 2019 crescimento na casa de 6,5%.

Qual a motivação para investir R\$ 2 milhões em omnichannel?

JG – A necessidade de continuar inovando impulsiona os investimentos em tecnologia. Hoje, nosso consumidor consegue uma integração perfeita entre o digital e o físico. Por exemplo, ele compra pelo e-commerce e retira na loja física e, se é cliente digital, consegue comprar na loja física pelo canal online e retirar o produto imediatamente.

A rede vende mais nas lojas físicas ou no e-commerce?

JG – Atualmente, a participação da venda digital está próxima dos 25% e, quando integrada com o omnichannel, chega a 36%.

Como a empresa se prepara para a Black Friday?

JG – Começamos o projeto Black Friday com seis meses de antecedência, com um comitê que integra todas as áreas para buscar o maior aumento no volume de vendas com rentabilidade e eficiência operacional.

“A pesquisa entre canais, a mudança na comunicação com o crescimento das redes sociais e, principalmente, a necessidade da não existência de fronteiras, tudo isso mudou o jogo no varejo.”

Quais as principais mudanças que afetaram o varejo nos últimos anos?

JG – O varejo passa por profunda transformação e não é só a digitalização, o cliente está mais conectado e exigente. Vence a guerra quem se preocupa em atender a todas as expectativas dele, com o menor atrito.

O varejo foi afetado pelo novo comportamento do consumidor?

JG – Os hábitos de consumo mudaram. A pesquisa entre

Foto: Divulgação



“Em 2020, a expansão se dará, principalmente, no canal online.”

“By 2020, the expansion will take place mainly in the online channel.”

José Guimarães,
presidente da Novo Mundo
president of Novo Mundo

In the product portfolio, which category is the highlight?

JG - Our main focus is on the furniture category, where we specialize to the point of developing our own products in an industry considered a technology model: Montreal, which produces upholstered mattresses and sets and is part of the Martins Ribeiro Group, the industrial arm of our company. holding

Should network revenues grow by 2019?

JG - In 2018, we had revenues of around R \$ 1.250 billion and projected for 2019 growth of 6.5%.

What is the motivation to invest \$ 2 million in omnichannel?

JG - The need to keep innovating drives technology investments. Today, our consumer achieves a seamless integration between digital and physical. For example, he buys through e-commerce and withdraws at the physical store and, if he is a digital customer, can buy at the physical store through the online channel and withdraw the product immediately.

Does the network sell more in physical stores or e-commerce?

JG - Currently, the share of digital sales is close to 25% and, when integrated with omnichannel, reaches 36%.



Foto: Divulgação

Fachada da loja localizada no centro de Goiânia

canais, a mudança na comunicação com o crescimento das redes sociais e, principalmente, a necessidade da não existência de fronteiras, tudo isso mudou o jogo no varejo.

Quais serviços a Novo Mundo oferece aos clientes?

JG – Temos crediário próprio há mais de 50 anos e lançaremos nosso cartão próprio embandeirado em pleno mês de dezembro de 2019.

Como a rede analisa o atual mercado de consumo?

JG – Acreditamos na retomada econômica e estamos nos preparando para um grande crescimento nos próximos anos, organizacionalmente, tecnologicamente e ao colocarmos nossos colaboradores e clientes como os principais focos da empresa.

Quais os maiores desafios do varejo, atualmente?

JG – Entender realmente os anseios dos consumidores e entregar uma experiência de compra que surpreenda, dentro de uma base de custos adequada a esse movimento.

Há projetos de expansão em 2020?

JG – As perspectivas são muito boas. Nossa expansão será principalmente pelo canal online, em que há grandes contratos de marketplace em andamento e que já estão trazendo um crescimento importante nas vendas. Nosso principal projeto para o próximo ano é uma loja física 100% conectada ao canal online. O Projeto Novo Mundo Casa surpreenderá todo o mercado, será o fim das fronteiras entre o digital e o analógico. Aguardem. ■■

How does the company prepare for Black Friday?

JG - We started the Black Friday project six months in advance, with a committee that integrates all areas to seek the largest increase in sales volume with profitability and operational efficiency.

“Cross-channel research, the change in communication with the growth of social networks, and especially the need for no borders, have all changed the retail game.”

What are the main changes that have affected retail in recent years?

JG - Retail is undergoing profound transformation and not only digitization, the customer is more connected and demanding. The war wins who cares to meet all his expectations, with the least friction.

Has retail been affected by new consumer behavior?

JG - Consumption habits have changed. Cross-channel search, the change in communication with the growth of social networks, and especially the need for no boundaries, have all changed the retail game.

What services does the New World offer customers?

JG - We have our own credit card for over 50 years and we will launch our own flagged card in December 2019.

How does the network analyze the current consumer market?

JG - We believe in the economic recovery and we are preparing for a great growth in the coming years, organizationally, technologically and placing our employees and customers as the main focus of the company.

What are the biggest retail challenges today?

JG - Really understand consumers' desires and deliver a surprising shopping experience, within a cost base appropriate to this movement.

Are there any expansion projects in 2020?

JG - The prospects are very good. Our expansion will be mainly through the online channel, where there are large marketplace contracts in progress and that are already bringing significant sales growth. Our main project for next year is a 100% physical store connected to the online channel. The New World House Project will surprise the entire market, will be the end of the boundaries between digital and analog. Wait. ■■

MAGAZINE LUIZA SUBSIDIA FRETE AOS SELLERS

MAGAZINE LUIZA SUBSIDIZES SHIPPING FEES TO SELLERS

O Magazine Luiza subsidia, de outubro até dezembro, frete grátis aos sellers de sua loja virtual que usam o Magalu Entrega, rede de transportadoras credenciadas pela empresa. O benefício vale para compras acima de R\$ 99,00. A rede irá cobrir a despesa com entrega limitada a R\$ 80,00. Para usufruir o benefício, as 8 mil empresas que participam do marketplace têm que despachar o produto para o cliente em até um dia útil após a compra.

A medida – primeira de uma grande rede após a Amazon lançar um plano de assinatura mensal de R\$ 9,90 com frete incluído para compras – foi anunciada por Frederico Trajano, CEO do Magazine Luiza, em evento da empresa, em setembro último, e deverá estimular as vendas na Black Friday. Outros benefícios, como serviços de adiantamento de recebíveis e ferramenta digital de simplificação para recolhimento de impostos, foram anunciados aos vendedores.

Frederico disse, também, que ainda é difícil ter lucro com o comércio online no Brasil, devido aos impostos e à logística ineficiente, que torna o frete muito caro. “É fácil vender, mas é difícil fazer dinheiro. O Magalu é o mais rentável por causa da multicanalidade.” É a rede mais estruturada, com 16 centros de distribuição e mais de 1.000 lojas com área para armazenagem de produtos. Atua com cerca de 2.000 transportadoras e mais de 80% dos produtos que vende são entregues pelas micros, o que otimiza as entregas e os veículos.

Em setembro, ainda, o Magazine Luiza abriu suas duas primeiras lojas em Cuiabá (MT) e logo virão novas em Várzea Grande e Barra do Garças, totalizando 21 unidades no Mato Grosso até o final deste ano. Para atender a região, a rede abriu um centro de distribuição em Cuiabá. Como as lojas irão operar no sistema shoppable distribution, isto é, 30% do espaço é destinado ao estoque, a rede terá um mini CD em toda cidade onde se instalar, para entregas mais rápidas e baratas.



Fotos: Divulgação

Magazine Luiza subsidizes, from October to December, free shipping to its virtual store sellers using Magalu Delivery, the company's network of accredited carriers. The benefit applies to purchases over BRL 99,00. The network will cover the expense of delivery limited to BRL 80,00. To enjoy the benefit, the 8,000 companies participating in the marketplace must ship the product to the customer within one business day after the purchase.

The decision – the first of a major chain after Amazon launched a BRL 9.90 monthly subscription plan with shipping included for purchases – was announced by Frederico Trajano, Magazine Luiza's CEO, at a company event last September, and may stimulate sales on Black Friday. Other benefits such as advance against receivables services and digital tax collection simplification tool were announced to sellers.

Frederico also said that it is still difficult to make a profit from online commerce in Brazil, due to taxes and inefficient logistics, which makes shipping very expensive. "It's easy to sell, but it's hard to make money. Magalu is the most profitable because it is multichannel." It is the most structured network, with 16 distribution centers and more than 1,000 stores with storage area for products. It operates with about 2,000 carriers and more than 80% of the products it sells are delivered by micro carriers, which optimizes deliveries and vehicles.

In September, Magazine Luiza opened its first two stores in Cuiabá (MT) and soon new ones will come in Várzea Grande and Barra do Garças, totaling 21 units in Mato Grosso by the end of this year. To serve the region, the network opened a distribution center in Cuiabá. As the stores will operate in the shoppable distribution system, i.e., 30% of the space is for storage, the network will have a mini DC in every city where it is installed, for faster and cheaper deliveries.

NOVOS PARCEIROS: GOLDEN E ELECTROLUX

NEW PARTNERS: GOLDEN AND ELECTROLUX



Produtos da linha branca da Electrolux, como geladeira, fogão, máquina de lavar e micro-ondas, passam a ser distribuídos pela Golden. “Ao trazer essa marca líder de mercado, atendemos com mais foco às necessidades

dos varejistas regionais, grandes e pequenos, que agora têm a chance de ampliar o mix e dispor de um estoque diversificado”, diz **Eduardo Villas Boas**, diretor comercial da Golden.

Com duas plantas fabris, uma em Curitiba (PR), onde tem sede, e outra em Manaus (AM), a Electrolux também possui unidades de produção na Argentina e no Chile. Para dar vazão aos produtos, a Golden dispõe de seis filiais, com estoque e distribuição, localizadas em São Paulo (capital e Osasco), em Extrema (MG), em Serra (ES), em Curitiba (PR) e em Brasília (DF).

Electrolux white goods, such as refrigerator, stove, washing machine and microwave, are now distributed by Golden. “By bringing this market-leading brand, we are more focused on meeting the needs of regional retailers, large and small, who now have a chance to broaden the mix and have a diverse inventory,” says Eduardo Villas Boas, Golden’s chief commercial officer.

With two manufacturing plants, one in Curitiba (PR), where it is headquartered, and another in Manaus (AM), Electrolux also has production units in Argentina and Chile. To increase the delivery rate of products, Golden has six branches, with storage and distribution, located in São Paulo, capital and Osasco, in Extrema (MG), Serra (ES), Curitiba (PR) and Brasilia (DF).

IMPRESSORAS EM ALTA

PRINTERS ON THE RISE

O estudo IDC Brazil Quarterly Hardcopy Tracker Q2/2019 apontou crescimento de 3,3% no mercado de impressão no País no segundo trimestre de 2019, ante o mesmo período de 2018. Foram vendidas 656.537 impressoras e multifuncionais. Desse total, 261.556 (39,8%) foram impressoras com cartucho de tinta, 260.353 (39,7%) com tanque de tinta, 133.178 (20,3%) modelos a laser e 1.448 (0,2%) impressoras matriciais.

The IDC Brazil Quarterly Hardcopy Tracker Q2/2019 study showed a 3.3% growth in the printing market in the country in the second quarter of 2019, compared to the same period of 2018. About six hundred fifty-six thousand (656,537) printers and all-in-one machines were sold. Of this total, 261,556 (39.8%) were ink cartridge printers, 260,353 (39.7%) with ink tank, 133,138 (20.3%) laser models, and 1,448 (0.2%) dot matrix printers.

MAIS VAGAS NO COMÉRCIO

MORE JOB POSITIONS IN THE MARKET

A oferta de vagas no comércio para o Natal será a maior em seis anos, de acordo com a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). A estimativa é que haja a contratação de 91 mil trabalhadores temporários para atender ao aumento da demanda do varejo no período natalino. O número é 4% superior ao de 2018. O Estado de São Paulo é o que deve gerar mais vagas (22,6 mil), seguido por Minas Gerais (10 mil), Rio de Janeiro (9,4 mil) e Rio Grande do Sul (7,6 mil).

Job positions numbers for Christmas season will be the highest in six years, according to the National Confederation of Trade in Goods, Services, and Tourism (CNC). It is estimated that 91,000 temporary workers will be hired to meet the increase in retail demand over the Christmas period. The number is 4% higher than 2018, and the highest in the last six years. The state of São Paulo will probably generate most positions (22.6 thousand), followed by Minas Gerais (10 thousand), Rio de Janeiro (9.4 thousand) and Rio Grande do Sul (7.6 thousand).

BRASIL SOBE UMA POSIÇÃO NO FÓRUM ECONÔMICO MUNDIAL

BRAZIL MOVES UP ONE POSITION IN THE WORLD ECONOMIC FORUM

Regras mais simples para abrir e fechar empresas, inflação sob controle e melhora na eficiência do mercado de trabalho levaram o Brasil a subir, este ano, uma posição no ranking global de competitividade, elaborado pelo Fórum Econômico Mundial. O País ficou em 71º lugar, com nota de 60,9 pontos (em escala de 0 a 100)—a média de 141 economias foi de 61 pontos. Na primeira posição, ficou Cingapura, com 84,8 pontos.

Apesar da melhora, o Brasil ainda precisa de progressos mais significativos em estabilidade econômica (quesito em que ficou no 115º lugar), abertura comercial (125º), segurança (123º) e estabilidade governamental (130º), segundo relatório do fórum. A organização analisou 103 indicadores agrupados em 12 pilares. Líderes empresariais brasileiros, mostra ao relatório, acreditam que a burocracia (141º) e a falta de visão de longo prazo do governo (129º) são os principais entraves da competitividade no País.

Simpler rules for starting and closing companies, inflation under control and improved labor market efficiency led Brazil to move up this year in the global competitiveness ranking prepared by the World Economic Forum. The country ranked 71st, with a score of 60.9 points (on a scale from 0 to 100) – the average of 141 economies was 61 points. In first place was Singapore with 84.8 points.

Despite the improvement, Brazil still needs more significant progress in economic stability (115th place), trade openness (125th), security (123rd) and governmental stability (130th), according to the forum report. The organization analyzed 103 indicators grouped into 12 pillars. Brazilian business leaders, the report shows, believe that bureaucracy (141st) and the lack of long-term government vision (129th) are the main obstacles to competitiveness in the country.

GRUPO ELETROLAR NA UBRAFE

GRUPO ELETROLAR AT UBRAFE

O Grupo Eletrolar, organizador da Eletrolar Show, a maior feira de negócios de eletroeletrônicos da América Latina, é o novo filiado da Associação Brasileira dos Promotores de Feiras (Ubrafe), entidade que há mais de 30 anos representa o setor perante os segmentos econômicos. “A união de todos os que fazem feiras é essencial para fortalecer um mercado multiplicador de negócios e que estimula a economia em vários setores”, diz Carlos Clur, presidente do Grupo Eletrolar.

The Grupo Eletrolar, organizer of the Eletrolar Show & Latin American Electronics—the largest consumer electronics and home appliances trade show in Latin America—is the new affiliate of the Brazilian Union of Trade Fair Promoters (Ubrafe), an entity that has been representing the sector for more than 30 years in the economic segments. “The union of all those who organize trade fairs is essential to strengthen a market that multiplies business and stimulates the economy in various sectors,” says Carlos Clur, president of the Grupo Eletrolar.

MALLORY 45 ANOS

45 YEARS OF MALLORY

Empresa de eletroportáteis sediada em Maranguape (CE), a Mallory, importante braço do grupo espanhol Taurus, completa 45 anos de atividades. O cuidado com o atendimento é uma de suas prioridades, diz a CEO, **Annette de Castro**. “Buscamos sempre atender da melhor forma todos os nossos clientes, internos externos. A empresa tem uma política clara sobre isso e está sempre em busca de melhorias.” No primeiro semestre de 2019, a Mallory apresentou crescimento de 27% em relação ao mesmo período do ano passado.

The Portable appliances company based in Maranguape (CE), Mallory, a major branch of the Spanish group Taurus, completes 45 years of activities. Attention to customer service is one of its priorities, says Annette de Castro, CEO. “We always strive to best serve all our clients, internally and externally. The company has a clear policy on this and is always looking for improvements.” In the first half of 2019, Mallory grew 27%, compared to the same period last year.



Foto: Divulgação

MAIOR E MELHOR A CADA ANO

GREATER AND BETTER EVERY YEAR

Em 2020, a Eletrolar Show completa 15 anos, tendo como lastro a geração de bons negócios e oportunidades.

In 2020, Eletrolar Show will celebrate its 15th anniversary, based on the generation of good business and opportunities.



Considerada pelos expositores como importante marco do segmento de eletroeletrônicos por apresentar tendências e abrir o segundo semestre com novos negócios e oportunidades, a 15ª Eletrolar Show é o retrato de uma feira bem-sucedida. No próximo ano, será realizada no período de 13 a 16 de julho, no Transamerica Expo Center, em São Paulo, com a expectativa de receber 29 mil visitantes, que representam 30 mil pontos de venda em todo o Brasil.

Única e já consolidada como a mais eficiente feira de negócios de eletroeletrônicos, eletrodomésticos, celulares, TI e UD da América Latina, a Eletrolar Show possibilita às empresas, também, estreitar o relacionamento com todos os seus parceiros. Além de reforçar a proximidade da indústria com o varejo, sempre apresenta grandes oportunidades de efetivação de bons negócios e parcerias. É, ainda, um importante instrumento de divulgação das marcas.

Considered by the exhibitors as an important event in the electronics segment for presenting trends and opening the second semester with new business and opportunities, the 15th Eletrolar Show and the Latin American Electronics are the portrait of a successful trade fair. Next year, it will be held from July 13th to 16th, at the Transamerica Expo Center, in São Paulo, expecting to receive 29,000 visitors, representing 30,000 points of sale throughout Brazil.

Unique and already consolidated as the most efficient consumer electronics, home appliances, mobile phones, IT, and housewares trade fair in Latin America, the Eletrolar Show & Latin American Electronics also enables companies to strengthen the relationship with all their partners. In addition to reinforcing the industry's proximity to retail, it always presents great opportunities for doing good business and partnerships. It is also an important tool to publicize brands.



Fotos: Arquivo

Antenada com as transformações do mercado, a Eletrolar Show atrai expositores do segmento, tanto que já está confirmada a participação, no próximo ano, de várias empresas, entre elas Mondial Eletrodomésticos, Atlas Eletrodomésticos, Elgin, Lennox, Altomex, Ventisol, LehmoX, Aukey, Bedinsat, HPrime, Mox|Dotcell, Customic, Baseus, I2GO, HRebos, Gedaite, Beurer, Gorila Shield, Xtrad, Devia, Fam, Fancy, Sumexr e Yeeko.

A Eletrolar Show consolida o Brasil como polo de produção e exportação de bens duráveis para a América Latina. Muitas empresas entram no mercado internacional ao participarem da feira.

INOVAÇÃO E TECNOLOGIA

Esses são os dois principais fatores que caracterizam a Eletrolar Show, feira que a cada ano amplia o espaço para novas categorias, acompanhando a evolução dos negócios, que, atualmente, não se limitam a um único canal. Também consolida o Brasil como polo de produção e exportação de bens duráveis para toda a América Latina. Muitas empresas tiveram a oportunidade de entrar no mercado internacional ao participarem da feira.

O evento amplia o networking com clientes de todo o Brasil e da América Latina. Recebe profissionais

Concerned with the changes in the market, the Eletrolar Show & Latin American Electronics attracts exhibitors of the segment, in that the participation of several companies, including Mondial Eletrodomésticos, Atlas Eletrodomésticos, Elgin, Lennox, Altomex, Ventisol, LehmoX, Aukey, Bedinsat, HPrime, Mox|Dotcell, Customic, Baseus, I2GO, HRebos, Gedaite, Beurer, Gorila Shield, Xtrad, Devia, Fam, Fancy, Sumexr, and Yeeko have already confirmed their participation.

Eletrolar Show consolidates Brazil as a production and export hub of durable goods to Latin America. Many companies enter the international market by attending the trade fair.

INNOVATION AND TECHNOLOGY

These are the two main factors that characterize the Eletrolar Show & Latin American Electronics, which each year expands the space for new categories, keeping up with the evolution of business, which currently is not limited to a single channel. It also consolidates Brazil as a production and export hub for durable goods throughout Latin America. Many companies had the opportunity to enter the international market by attending the trade fair.

The event expands networking with clients from all over Brazil and Latin America. It welcomes pro-

do grande, médio e pequeno varejo, atacadistas, distribuidores, lojas de departamento, home centers, representantes do e-commerce, importadores e mercado corporativo, que vão para conhecer as novas tecnologias em linha branca, áudio e vídeo, portáteis, telefonia, TI, bem-estar, informática e utilidades domésticas.

“Ao escolherem a feira para lançarem produtos com muitos atributos, os expositores demonstram o valor que ela tem para o mercado”, diz Carlos Clur, presidente do Grupo Eletrolar, organizador do evento. Em 2020, mais uma vez, a empresa patrocinará a viagem de compradores de grandes redes que não têm sede em São Paulo e, também, da Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Peru, Paraguai e Uruguai. “Do planejamento à realização, o objetivo é proporcionar aos participantes grandes oportunidades de negócios”, afirma Carlos.

Em paralelo à Eletrolar Show, serão realizadas a Latin American Electronics International Trade Show, que vai para a sua sexta edição e que teve, em 2019, 140 empresas internacionais expositoras, e a Latin American Housewares. ■■



“O objetivo é proporcionar aos participantes grandes oportunidades de negócios.”

“The goal is to provide participants with great business opportunities.”

Carlos Clur,
presidente do Grupo Eletrolar
president of Grupo Eletrolar



Fotos: Arquivo



fessionals from large, medium, and small retailers, wholesalers, distributors, department stores, home centers, e-commerce representatives, importers and the corporate market, who come to know the new technologies in white-goods, audio and video, small appliances, mobile phones, IT, welfare, computing, and household utilities.

“By choosing the fair to launch products with many attributes, exhibitors demonstrate the value it has for the market,” says Carlos Clur, president of the Grupo Eletrolar, organizer of the event. In 2020, once again, the company will sponsor the travel of buyers from large chains not headquartered in São Paulo and from Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Peru, Paraguay, and Uruguay. “From planning to execution, the goal is to provide participants with great business opportunities,” says Carlos.

In parallel to the Eletrolar Show, will be held the Latin American Housewares and the Latin American Electronics International Trade Show – which has received 140 foreign manufactures in 2019. ■■

15ª EDIÇÃO DA MAIOR FEIRA DE NEGÓCIOS ENTRE A INDÚSTRIA E O VAREJO DE ELETROS E TI DA AMÉRICA LATINA



EXECUTIVOS COM ALTO PODER DE DECISÃO	29 MIL VISITANTES EXPECTATIVA 2020	MAIOR SHOWROOM DO SETOR	10 MIL PRODUTOS	VAREJO DE TODOS OS PORTES
30 MIL PDV'S REPRESENTADOS	COMPRADORES DE TODA A AMÉRICA LATINA	700 MARCAS	4 DIAS DE GRANDES NEGÓCIOS	EXPOSITORES NACIONAIS E INTERNACIONAIS

www.eletrolarshow.com.br

13 A 16 DE JULHO DE 2020

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

COMERCIAL : 11 3035 1030 ▪ comercial@grupoeletrolar.com.br ▪ www.eletrolarshow.com.br

Entrada exclusiva para empresas e profissionais do setor, devidamente identificados. Permitida a entrada somente para maiores de 18 anos.

MONDIAL ENTRA EM NOVOS NEGÓCIOS

MONDIAL ENTERS NEW BUSINESS

Empresa diversifica a sua atuação com os segmentos de gamer e office.
Company diversifies operations with the segments of Gamer and Office.

por / by **Leda Cavalcanti**
colaboração / collaboration **Dilnara Titara**

A Mondial Eletrodomésticos cresce de modo sólido. A mais nova das empresas de eletroportáteis, criada há 19 anos, está presente com três produtos, em média, em cada residência. Agora, entra em novos negócios, com as linhas gamer e office, categorias em expansão, que estarão no mercado em novembro deste ano. “São linhas diferenciadas e desenvolvidas com alta performance, design e melhor custo-benefício”, diz Giovanni Marins Cardoso, sócio-fundador da companhia.

O desenvolvimento das novas marcas – a X-Zone, voltada ao mundo dos gamers, e a Movitec Office, de eletrônicos e suprimentos de informática – exigiu o esforço de 52 profissionais da Mondial, na Ásia, mais a equipe de engenharia da empresa no Brasil, durante 15 meses. Os produtos foram trabalhados dentro de um padrão de inovação de alta qualidade, desempenho e conforto, e com posicionamento de preço intermediário, afirma Giovanni. “Terão a melhor relação custo-benefício e darão ao mercado uma nova cara, mais moderna e inovadora.”

As novas linhas, inicialmente, somam 22 produtos, mas outros 32, com design e tecnologia avançados, serão lançados até a próxima Eletrolar Show, em julho de 2020. Entre os destaques da X-Zone Gamer, estão teclados mecânico com superfície de alumínio, semimecânico iluminado e standard, com três anos de garantia, headsets RGB e LED com suporte, combo com teclado, mousepad, mouses de até 16.400 DPI e cadeiras gamer. A marca Movitec Office tem mouses ópticos com e sem fio, teclado com fio, combo com teclado e mouse sem fio e carregador USB.

EM DIA COM O MERCADO

Com 401 produtos em linha, a empresa orgulha-se de



Foto: Roberto Assen

Giovanni Marins Cardoso,
sócio-fundador da Mondial Eletrodomésticos
founding-partner at Mondial Eletrodomésticos

Mondial Eletrodomésticos grows solidly. As the youngest of the portable appliances companies (created 19 years ago), it is present with the average of three products per house. It is now entering new businesses with the gamer and office lines, expanding categories that will be in the market in November this year. “These are differentiated lines developed with high performance, design and better cost-benefit,” says Giovanni Marins Cardoso, founding-partner of the company.

The development of the new brands – the X-Zone, addressed to the gamers world, and the Movitec Office, concerning electronic equipment and supplies for computers – required the hard work of 52 professionals at Mondial, in Asia, together with the engineering team of the company in Brazil for 15 months. The products were developed within an innovative standard of high quality, performance and comfort, with intermediary price placement, says Giovanni. “They will have the best cost-benefit relation and they will have a more modern and innovative appearance in the market.”

The new lines, initially, have a total of 22 products, while another 32 ones with design and technology will be launched until the next Eletrolar Show & Latin American Electronics, in July 2020. Among the highlights of the X-Zone Gamer, we have mechanical keyboards with aluminum surface, semi-mechanical lighted ones, and standard ones, with three-year warranty, RGB and LED headsets with holder, combo with keyboard, mousepad, mice of up to 16,400 DPI and gamer chairs. The brand Movitec Office has wired and wireless optical mice, wired keyboard, combo with keyboard and wireless mouse and USB charger.

UP TO DATE WITH THE MARKET

With 401 products in line, the company is proud of all the

pesquisar muito para estar sempre atendida com o mercado nacional e internacional. "A Mondial tornou-se relevante para o varejo ao agregar constantemente novidades ao seu portfólio. O varejo confia na marca. A cada 20 produtos vendidos no segmento, sete são nossos. Temos uma linha completa de cozinha, ar, ventilação, aquecimento, cuidados pessoais, áudio e vídeo e ferramentas. Portanto, hoje, é possível abrir uma loja só com produtos Mondial. E a entrada em novos segmentos é uma questão de tempo", garante.

As novas linhas X-Zone e Movitec Office somam 22 produtos, mas outros 32, com design e tecnologia avançados, serão lançados até a próxima Eletrolar Show.

No Brasil, 48% do portfólio da empresa é vendido no Sudeste, 24% no Nordeste, 12% no Sul, 8% no Norte e 8% no Centro-Oeste. Mais de 50% das vendas são feitas por meio de lojas físicas de eletrodomésticos, ficando em segundo lugar hiper e supermercados. O e-commerce responde por 16%. No mercado externo, vende para a Europa, via Barcelona, Espanha, e América do Sul – sua marca está presente em 27 países.

A Mondial possui fábricas na Bahia e em Manaus, e unidades de negócios na China. A empresa segue com uma forte campanha publicitária, em que o objetivo principal é o consumidor conhecer um pouco mais da empresa e despertar sua atenção para a marca Mondial, que já está na grande maioria dos lares brasileiros. A campanha é protagonizada por Rodrigo Hilbert, nome escolhido após muita pesquisa. "Ele tem carisma, simpatia e sinergia com a marca Mondial, além de aproximação com o público-alvo", conta Giovanni. ■■

researches to be constantly aligned with national and international markets. "Mondial has become relevant for the retail by constantly adding innovations to the portfolio. The retail sector trusts the brand. Among the 20 products sold in the segment, seven are ours. We have complete lines addressed to kitchen, air, ventilation, heating, personal care, audio and video and tools. Today it is possible to open a store with only Mondial products. The penetration into new segments is just a matter of time," he states.

The new lines X-Zone and Movitec Office have a total of 22 products, while another 32 ones with design and technology will be launched until the next Eletrolar Show.

In Brazil, 48% of the company portfolio is sold in the Southeast region, 24% in the Northeast, 12% in the South, 8% in the North and 8% in the Central-West. More than 50% of the sales is made through physical stores of appliances. The second place remains with hyper and supermarkets. E-commerce accounts for 16%. In the external market, it sells to Europe through Barcelona, Spain and South America – the brand is present in 27 countries.

Mondial has plants located in Bahia and Manaus and it has business units in China. The company goes on with a strong advertising campaign in which the main objective is to get the consumer to know a bit more of the company and to call the attention to the Mondial brand, which is already in most of the Brazilian households. The campaign is featured by Rodrigo Hilbert, a name chosen after much research. "He has charisma, friendliness and synergy with the brand, besides of being greatly close to the target audience," tells Giovanni. ■■



1. **Cadeira Gamer** - Preço sugerido em 10/10/2019: R\$ 899,90. Suggested price on 10/10/2019: BRL 899.90.
2. **Headset RGB com suporte** - Preço sugerido em 10/10/2019: R\$ 259,90. Suggested price on 10/10/2019: BRL 259.90.
3. **Combo com teclado, mouse, mousepad e headset** - Preço sugerido em 10/10/2019: R\$ 329,90. Suggested price on 10/10/2019: BRL 329.90.
4. **Combo com teclado e mouse sem fio** - Preço sugerido em 10/10/2019: R\$ 99,90. Suggested price on 10/10/2019: BRL 99.90.
5. **Carregador USB** - Preço sugerido em 10/10/2019: R\$ 79,90. Suggested price on 10/10/2019: BRL 79.90.



SOM AUTOMOTIVO

AUTOMOTIVE SOUND

Aparelhos cada vez mais completos estão se transformando em grandes companheiros dos motoristas no trânsito das cidades e nas estradas, a caminho do trabalho ou do lazer. Hoje, seus atributos aguçam o desejo pelas novidades, pois tornaram-se verdadeiras centrais multimídia. Sua tecnologia fascina. Neste *Dossiê*, estão alguns dos principais modelos disponíveis no varejo.

Increasingly complete devices are becoming great companions of drivers in city and highway traffic, on their way to work or leisure. Today, its attributes sharpen the desire for news, as they have become true multimedia centers. Its technology fascinates. Some of the major models available at retail are in this Dossier.

KNUP

CENTRAL MULTIMÍDIA ANDROID KP-C21/DT *CENTRAL MULTIMÍDIA ANDROID KP-C21/DT*

Aparelho com tela HD TFT de 7" touch screen, conexão Bluetooth (Android e iOS), GPS para app online e offline, e leitor de DVD formatos RMVB, 3GP, MP4, DVIX, CD e JPEG. Tem potência de saída 52 W x 4, entradas para cartão micro SD e pen drive, rádio estéreo integrado, saídas de áudio para subwoofer, vídeo para câmera de ré e frontal, e para telas no encosto de cabeça. Controle remoto e suporte para controle de funções no volante.

Device with 7" HD TFT touch screen, Bluetooth connection (Android and iOS), GPS for online and offline app, and DVD player formats RMVB, 3GP, MP4, DVIX, CD and JPEG. It has 52 W x 4 output power, micro SD card and USB inputs, integrated stereo radio, subwoofer audio outputs, video for rear and front camera, and headrest screens. Remote control and support for steering wheel function control.



Preço sugerido em 05/10/2019: R\$ 1.200,00.

Suggested price 10/5/2019: BRL 1,200.00.

LELONG

CENTRAL MULTIMÍDIA LE-631Z *CENTRAL MULTIMÍDIA LE-631Z*

Vem com Double Din, tela touch com 6,2", Bluetooth A2DP com chamadas por comando de voz, MirrorLink, rádio FM com memória para 18 estações e leitor de DV/VCD/CD. Tem entradas USB (dispositivos até 32 GB), micro SD até 32 GB, auxiliar e para câmera de ré; saída RCZ; equalizador com 10 bandas e potência de 60 W RMS x 4. Vem com controle remoto.

It comes with Double Din, 6.2" touch screen, Bluetooth A2DP with voice command calling, MirrorLink, 18-station memory FM radio and DV/VCD/CD player. It has USB (devices up to 32 GB), micro SD up to 32 GB, auxiliary and reverse camera inputs; RCZ output; 10-band equalizer with 60 W RMS power x 4. Comes with remote control.



Preço sugerido em 30/09/2019: R\$ 750,00.

Suggested price 9/30/2019: BRL 750.00.

MONDIAL ELETRODOMÉSTICOS

RÁDIO AUTOMOTIVO – AR-06

CAR AUDIO – AR-06

O modelo escolhido pela marca é um aparelho com display digital, conexão Bluetooth tecnologia sem fio, com entradas auxiliar, USB e cartão SD. Possui rádio FM e potência de 180 W RMS. Pesa apenas 600 g. Suas dimensões são de 5,8 x 18,3 x 15,5 cm.

The model chosen by the brand is a device with digital display, Bluetooth wireless technology connection, auxiliary inputs, USB and SD card. It has FM radio and power of 180 W RMS. It only weighs 600 g. Its dimensions are 5.8 x 18.3 x 15.5 cm.



Fotos: Divulgação

Preço sugerido em 30/09/2019: R\$ 139,90.

Suggested price 9/30/2019: BRL 139.90.



Preço sugerido em 29/09/2019: R\$ 1.147,90.

Suggested price 09/29/2019: BRL 1,147.90.

MULTILASER ENVOLVE X GP 331

Touch screen capacitivo 6,75", compatibilidade com DVD/CD/MP3/MP4 entre outros, e entradas USB, micro SD até 32 GB, auxiliar e para câmera de ré. Tem função RGB, que ajusta as cores dos botões, saída para subwoofer e potência de 50 W RMS x 4. É homologado e licenciado para Apple e Android.

6.75" capacitive touch screen, DVD/CD/MP3/MP4 compatibility among others, and inputs for USB, micro SD of up to 32 GB, auxiliary, and backup camera It has RGB function, which adjusts button colors, subwoofer output and 50 W RMS x 4 power. It is homologated and licensed by Apple and Android.

PIONEER

MULTIMÍDIA RECEIVER 2-DIN

MULTIMÍDIA RECEIVER 2-DIN

Produto com tela de 7" touch screen, integração com dois smartphones simultaneamente, espelhamento wireless, Android e iOS, Bluetooth versão 4.1, streaming de áudio e ligações handsfree. Tem sintonização AM/FM, DVD player, TV digital, entradas USB, RCA, HDMI, slot para cartão e microfone sem fio, entre outras. Vem com saída de áudio amplificada, com potência de 23 W RMS x 4.

Product with a 7" touch screen, integration with two smartphones simultaneously, wireless mirroring, Android and iOS, Bluetooth version 4.1, audio streaming and hands-free calling. It has AM/FM tuning, DVD player, digital TV, USB, RCA, HDMI, card slot and wireless microphone, among others. Comes with amplified audio output, with power of 23 W RMS x 4.



Preço sugerido em 08/10/2019: R\$: R\$ 2.899,00.
Suggested price 10/8/2019: BRL: BRL 2,899.00.



Preço sugerido em 1º/10/2019: R\$ 1.599,00.
Price suggested on 10/01/2019: BRL 1,599.00.

PÓSITRON

CENTRAL MULTIMÍDIA DOUBLE DIN SP9010AC

Tela LCD de 7" touch screen, Bluetooth compatível com Apple e Android, funções handsfree e áudio streaming. Display full color, ajuste de brilho, função blackout, sintonizador AM e FM, entradas USB até 32 GB, auxiliar, RCA e para câmera de ré. Conexão SWC, que permite comandar o aparelho por controle remoto integrado ao volante, e potência de 20 W RMS x 4.

7" LCD touchscreen, Apple and Android-compatible Bluetooth, hands free functions and streaming audio. Full color display, brightness adjustment, blackout function, AM and FM tuner, USB inputs up to 32 GB, auxiliary, RCA and reverse camera. SWC connection, which allows the device to be controlled by a remote control integrated in the steering wheel, and power of 20 W RMS x 4.

LANÇAMENTOS

LAUNCHES



ALFACOMEX

FONE DE OUVIDO AERFLUID AERFLUID HEADPHONES

A marca AER, da Alfacomex, apresenta o fone de ouvido Bluetooth AERFLUID. Com design moderno e confortável, tem botões laterais para controlar suas funções de maneira fácil e rápida, graves e médios fortes, e autonomia de 16 horas de uso. É compatível com os assistentes de voz Siri (iOS) e Google Assistente (Android). Disponível nas cores preta e branca.

Alfacomex's AER brand features the AERFLUID Bluetooth headphone. With a modern and comfortable design, it has side buttons to control its functions quickly and easily, strong bass and midrange, and autonomy of 16 hours. It is compatible with Siri (iOs) and Google Assistant (Android) voice assistants. Available in black and white.

**Preço sugerido em
03/10/2019: R\$ 249,00.**
Suggested price
10/3/2019: BRL 249.00.

ASUS

NOTEBOOKS LINHA GAMER GAMER-LINE NOTEBOOKS

A Asus amplia sua linha gamer com os notebooks ROG Strix G e ROG Zephyrus S. Destaque para o ROG Strix G, modelo G531GT, que une design e performance. É equipado com os processadores Intel® Core™ i7 de 9ª geração e gráficos GeForce GTX™. Conta, em sua estrutura, com resfriamento inteligente, que impede a entrada de poeira, e com a tecnologia RangeBoost, que potencializa o sinal Wi-Fi. Tela de 15,6" Full HD.

Asus extends its gamer range with the ROG Strix G and ROG Zephyrus S notebooks. The highlight is the ROG Strix G model G531GT, which combines design and performance. It is equipped with 9th generation Intel® Core™ i7 processors and GeForce GTX™ graphics. It has intelligent cooling in its structure that prevents dust from entering, and RangeBoost technology, which boosts the Wi-Fi signal. 15,6" Full HD Screen.



Preço sugerido em 10/10/2019: R\$ 8.499,90.
Suggested price 10/10/2019: BRL 8,499.90.

BROTHER ■

IMPRESSORA HL-T4000DW INKBENEFIT TANK HL-T4000DW INKBENEFIT TANK PRINTER

Um equipamento multifuncional, que permite a impressão de documentos e fotos em alta qualidade e cores vibrantes. Tem capacidade de impressão de até 6.500 folhas em preto e 5.000 coloridas. Possui tela de LCD de 2,7", permitindo rápida navegação entre os menus. Além da impressão, o produto copia, digitaliza, envia e recebe fax.

A multifunctional device that allows you to print documents and photos in high quality and vibrant color. It has a print capacity of up to 6,500 black and 5,000 color sheets. It has 2.7" LCD screen, allowing quick navigation between menus. In addition to printing, the product copies, scans, sends, and receives faxes.



Preço sugerido em 10/10/2019: R\$ 3.939,00.
Suggested price 10/10/2019: BRL 3,939.00.

Preço sugerido da lavadora semiautomática LCS 14 em 10/10/2019: R\$ 519,00.

Suggested Price on 10/10/2019: BRL 519,00.



■ COLORMAQ E BRASKEM

NOVAS LAVADORAS NEW WASHERS

Colormaq e Braskem lançam uma linha de lavadoras semiautomáticas e automáticas com componentes produzidos a partir de resina pós-consumo (PCR). São as primeiras máquinas com esse material. Têm capacidade entre 4,5 e 16 kg, design diferenciado, inovação e tecnologia. Os componentes PCR são produzidos pela Braskem e as peças das máquinas da Colormaq, feitas com elementos recicláveis.

Colormaq and Braskem launch a line of semi-automatic and automatic washers with components made from post-consumer resin (PCR). They are the first machines with this material. They have capacity between 4.5 and 16 kg, differentiated design, innovation and technology. PCR components are produced by Braskem, and the machine parts of Colormaq are made from recyclable elements.

HPRIME ■

PROTETORES DE TELAS SCREEN PROTECTOR

A HPrime apresenta ao mercado diversas linhas de protetores de tela para os mais recentes smartphones lançados pelas marcas Samsung e Apple. Entre os modelos, estão as linhas Vidro Temperado, Kit Nanocolor, Kit Curves Pro, Curves Pro, Pet Invisível e Pet Fosca. Destaque para o protetor Kit Curves Pro (com capa) para o Samsung Galaxy Note 10 Plus.

HPrime introduces several screen protector lines to the market for the latest smartphones launched by Samsung and Apple. Among the models are the Tempered Glass, Nanocolor Kit, Curves Pro, Curves Pro, Invisible Pet and Matte Pet lines. The highlight goes for the Protector Curves Pro Kit (with Case) for Samsung Galaxy Note 10 Plus.



Preço sugerido em 04/10/2019: a partir de R\$ 109,90.
Suggested price on 04/10/2019: starting at BRL 109.90.

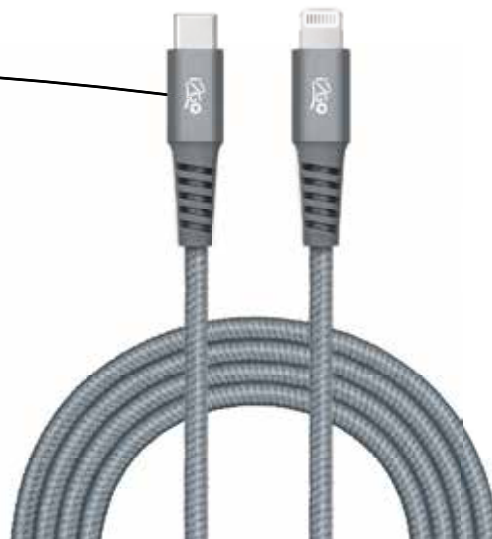
Fotos: Divulgação

I2GO ■

CABO PRO POWER DELIVERY PRO POWER DELIVERY CORD

A i2GO desenvolveu o cabo com entrada Tipo-C e saída Lightning, compatível com a geração 11 dos iPhones, e lançou o produto antes de os aparelhos chegarem ao Brasil. O cabo da linha PRO tem acabamento em alumínio, suporta até 30 mil dobras e tem 2 metros de comprimento. Possui certificado de homologação da Apple e garantia de três anos contra defeitos de fabricação.

i2GO developed the cable with Type-C input and Lightning output, compatible with generation-11 iPhones, and launched the product before the device arrived in Brazil. The PRO line cable has aluminum finish, supports up to 30,000 folds and is 2 meters long. It has an Apple homologation certificate and a three-year warranty for manufacturing defects.



Preço sugerido em 04/10/2019: R\$ 119,90.
Suggested price 10/4/2019: BRL 119.90.



Preço sugerido em 02/10/2019: R\$ 199,90.
Suggested price 10/02/2019: BRL 199.90.

■ LEHMOX HEADPHONE BLUETOOTH LE-222

Desenvolvido com materiais de alta qualidade, tem design anatômico, alças retráteis e espumas macias que proporcionam o máximo conforto. É Bluetooth, com alcance de 10 metros, e possui autonomia de até 8 horas de músicas sem recarga e até 400 horas em standby. Disponível nas cores vermelha, preta e branca.

Designed with high-quality materials, it has anatomical design, retractable straps and soft foams for maximum comfort. It has Bluetooth, with a range of 10 meters, and has autonomy of up to 8 hours of music without recharging and up to 400 hours in standby. Available in red, black and white.

LENOVO ■

NOTEBOOK LEGION Y540

O novo carro-chefe da linha gamer, o Legion Y540, tem tela de bordas infinitas ultrafinas de 15,6", Full HD antirreflexo e design diferenciado, fino e leve. Possui o novo processador Intel® Core i7 9ª geração, com até 4.5 GHz Turbo, 6 cores e 12 threads, memória RAM expansível até 32 GB (2 slots DDR4 2666 MHz) e armazenamento M.2 SSD PCIe NVMe. Suporta configurações de unidade dupla com HDD e SSD e permite conectar até três monitores simultaneamente.

The new flagship of the gamer line, the Legion Y540, has a 15.6" ultra-thin infinity edge screen, anti-glare Full HD and a slim, lightweight distinctive design. It features the new 9th-generation Intel® Core i7 processor with up to 4.5 GHz Turbo, 6 cores and 12 threads, expandable RAM up to 32 GB (2 DDR4 2666 MHz slots) and M.2 SSD PCIe NVMe storage. It supports dual drive configurations with HDD and SSD and allows you to connect up to three monitors simultaneously.



Fotos: Divulgação

Preço sugerido em 08/10/2019: R\$ 7.499,00.
Suggested price 10/8/2019: BRL 7,499.00.

LG ■

LAVA E SECA LG VIVACE VC2 COM AI DD™ LG VIVACE VC2 WASH AND DRY WITH AI DD™

Pensada para a casa conectada, a lava e seca VivaceVC2, com tecnologia AI DD™, segue o padrão de produtos smart da marca: permite o controle e monitoramento remoto por meio do aplicativo ThinQ. A máquina tem espaço interno do cesto otimizado, o que significa lavar mais roupas em espaço menor. A capacidade é de 11 kg na lavadora e 7 kg na secadora, 1 kg a mais do que nos modelos anteriores na função secar.

Designed for connected home, Wash and Dry VivaceVC2 with AI DD™ technology follows the brand's smart product standard: it allows remote control and monitoring through the ThinQ app. The machine has optimized inner basket space, which means washing more clothes in a smaller space. The capacity is 11 kg in the washer and 7 kg in the dryer, 1 kg more than in previous models in the dry function.



Preço sugerido em 04/10/2019: R\$ 3.299,00.
Suggested price 10/4/2019: BRL 3,299.00.



Preço sugerido em 08/10/2019: R\$ 499,99.
Suggested price 10/8/2019: BRL 499.99.

■ ROCHEDO CONJUNTO SMART SMART SET

A Rochedo, marca do Groupe SEB, lança o conjunto de panelas Smart, com seis peças antiaderentes e com tampa de vidro. É composto por três panelas – uma de pressão (4,5 litros), uma multifuncional e uma normal –, duas caçarolas e uma frigideira francesa. Os produtos têm base limpa-fácil e termo-sinal, que indica a temperatura ideal para o início do cozimento.

A Rochedo Set, Groupe SEB brand, launches the Smart cookware set with six non-stick, glass-topped cookware. It consists of three pans - one pressure (4.5 liters), one multi-functional and one normal -, two casseroles and a French skillet. The products have an easy-clean base and thermo-signal, which indicates the ideal temperature to start cooking.

**AJUDAMOS EMPRESAS NO INCENTIVO
E RECONHECIMENTO DOS SEUS
CLIENTES E COLABORADORES!**



Neo Anti-furto

Neo Ultraslim



DESIGN
EXCLUSIVO



FABRICAÇÃO
NACIONAL

Great
Place
To
Work®

Certificado

26/03/2019 - 26/03/2020

BRASIL

*Não deixe para a última hora
as ações de fim de ano
da sua empresa.*



CATIVE SUA
EQUIPE



SURPREENDA SEUS
CLIENTES



TORNE SUA
CELEBRAÇÃO
INESQUECÍVEL



PERSONALIZE

COM A MARCA
DA SUA EMPRESA



neo
danka

41 3303-6400

11 4200 8191

WhatsApp 41 98716 5030

www.neodanka.com.br

ESTAMOS CHEGANDO AO FINAL DE MAIS UM ANO. E QUE ANO!

WE ARE NEARING THE END OF ANOTHER YEAR!
AND WHAT A YEAR!

JOSÉ JORGE DO NASCIMENTO,
PRESIDENTE DA ELETROS
PRESIDENT OF ELETROS



2019 foi um período ainda difícil para toda a economia brasileira. O Brasil e o mundo estão em transição, em transformação. As reformas previdenciária e tributária, as medidas governamentais liberais, como a flexibilização de leis econômicas, por exemplo, foram tomadas, mas ainda não temos o ambiente ideal para a real retomada do crescimento. Precisamos avançar!

Diante disso, o nosso setor deve cumprir o exercício dentro da expectativa que tínhamos manifestado no início de 2019, com alta de produção entre 5% e 10%. Poderiam ser maiores esses percentuais, mas ainda temos milhões de desempregados e falta previsibilidade mínima das ações que serão tomadas pelo poder público, principalmente as relacionadas à abertura comercial e reforma tributária. Temos o consumo ainda retraído.

Até o final do ano, teremos dois eventos que muito contribuem para o aquecimento da nossa indústria: Black Friday e Natal. O primeiro foi definitivamente incorporado ao nosso calendário. As empresas já se habituaram a tratar a Black Friday como uma das grandes oportunidades de negócios todos os anos. O consumidor entende o espírito do evento e fica com forte expectativa para a troca de seus aparelhos e eletrodomésticos. O Natal, nem é preciso falar, envolve a todos e é a principal data do ano. O fato de termos uma inflação absolutamente dentro do controle e uma taxa de juros baixa e com tendência de cair ainda mais favorece esse cenário.

A plena volta da confiança dos consumidores e investidores é necessária. Esse retorno da confiança favorece o consumo, as vendas e a produção. Por consequên-

2019 was a difficult time for the entire Brazilian economy. Brazil and the world are in transition, in transformation. Social security and tax reforms, liberal governmental measures, such as relaxation of economic laws, for example, have been taken, but we do not yet have the ideal environment for the real resumption of growth. We need to move forward!

Given this, our sector should fulfill the year within the expectation that we had expressed in early 2019, with high production between 5% and 10%. These percentages could be higher, but we still have millions of unemployed and lack the minimum predictability of actions that will be taken by the government, especially those related to trade opening and tax reform. The consumption is still retracted.

By the end of the year, we will have two events that greatly contribute to the warming of our industry: Black Friday and Christmas. The first one was definitely incorporated into our calendar. Companies have become accustomed to treating Black Friday as one of the great business opportunities every year. The consumer understands the spirit of the event and looks forward to replace their appliances and electronics. Christmas, needless to say, involves everyone and is the main date of the year. The fact that we have an absolutely in-control inflation and a low, and tending to decrease, interest rate further favors this scenario.

Full return of consumer and investor confidence is required. This return of confidence favors consumption, sales and production. As a result, it represents

cia, representa mais empregos, estimula investimentos novos e atrai inclusive o capital estrangeiro. É um movimento virtuoso, que permite a retomada do crescimento e a melhora geral nos índices econômicos. Esse é o cenário ideal.

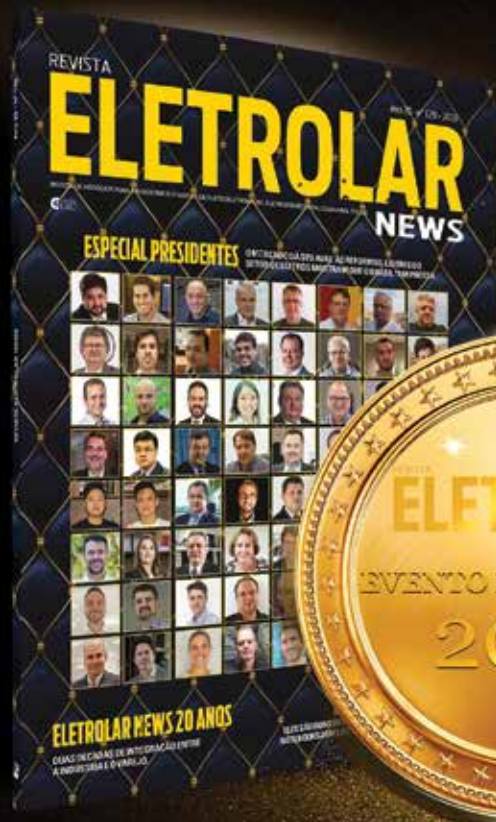
Esse ambiente próspero tem que prevalecer ao longo de 2020. Como sempre, estou muito animado e otimista, espero que todos tenhamos um ano novo cheio de boas notícias e que o País entre numa rota de positividade de que tanto todos precisamos. As nossas expectativas são as melhores. Temos falado com nossos associados e todos têm a mesma sensação, de que o pior, felizmente, ficou para trás. ■■

more jobs, stimulates new investment and even attracts foreign capital. It is a virtuous movement, which allows the resumption of growth and the general improvement in economic indexes. This is the ideal scenario.

This prosperous environment must prevail throughout 2020. As always, I am very excited and optimistic, I hope we all have a new year full of good news and that the country goes on a route of positivism that we all need so much. Our expectations are the high. We have been talking to our associates and everyone has the same feeling that the worst part, thankfully, is behind us. ■■

REVISTA
ELETROLAR
NEWS

EVENTO PRESIDENTES 2020



LANÇAMENTO DA **EDIÇÃO ESPECIAL**
PRESIDENTES REVISTA ELETROLAR NEWS



JANTAR EXCLUSIVO
HOMENAGEM AO VAREJO
PRESENÇA DE PRESIDENTES E DIRETORES



ATÉ QUANDO?

FOR HOW LONG?

**ABRAM SZAJMAN,
PRESIDENTE DA FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E
TURISMO DO ESTADO DE SÃO PAULO – FECOMERCIO SP**

*PRESIDENT OF THE FEDERATION OF TRADE IN GOODS, SERVICES AND
TOURISM OF THE STATE OF SÃO PAULO - FECOMERCIO SP*



Foto: Divulgação

Não é de hoje que o peso de uma legislação tributária ultrapassada e excessivamente complexa recai sobre o Brasil de forma escravista, forçando-nos a dispendar tempo e dinheiro com obrigações seguramente desnecessárias e onerosas.

Dados comprovam a necessidade da mudança. A FecomercioSP tem acompanhado os desdobramentos das propostas que circulam e tem contribuído com sugestões. A entidade entregou à Secretaria da Receita Federal e da Previdência e à Frente Parlamentar do Empreendedorismo, do Congresso Nacional, uma série com mais de dez anteprojatos direcionados à simplificação do atual regime de tributação do País.

A Federação entregou, também, ao relator da PEC nº 45/2019, o deputado federal Aguinaldo Ribeiro (PP/PB), oito emendas elaboradas com base em demandas de empresários.

As propostas estão na mesa, e é nítido o esforço dispendido por diversos meios para que esse sistema retardatário seja substituído por soluções eficientes e que libertem o empresário da incerteza sobre até quando andar com a bola de ferro atada ao tornozelo. ■■

It's no novelty that the burden of outdated and excessively complex tax legislation is on Brazil in a slaving way, forcing us to spend time and money on surely unnecessary and burdensome obligations.

Data proves the need for change. FecomercioSP has been following the developments of the proposals and contributing with suggestions. The entity handed over to Brazil's Department of Federal Revenue, Social Security Secretariat and the National Congress Parliamentary Front for Entrepreneurship, a series with more than ten preliminary projects aimed at simplifying the current tax system in the country.

The Federation also handed over to the rapporteur of PEC No. 45/2019, the federal deputy Aguinaldo Ribeiro (PP/PB), eight amendments prepared based on demands from entrepreneurs.

The proposals are on the table, and the many efforts made to replace this overdue system with efficient solutions that frees the entrepreneurs from the uncertainty about for how long they shall carry this ball and chain. ■■

BENS DE INFORMÁTICA IMPULSIONAM INDÚSTRIA DA ZFM

ELECTRONICS AND IT GOODS BOOST ZFM INDUSTRY

ALFREDO MENEZES,
SUPERINTENDENTE DA SUFRAMA
SUFRAMA'S SUPERINTENDENT



Foto: Divulgação

Os indicadores de desempenho do Polo Industrial de Manaus (PIM) referentes ao primeiro semestre de 2019, divulgados pela Suframa, mostram que o PIM está em trajetória ascendente e com perspectivas otimistas para o segundo semestre. Entre janeiro e junho deste ano, não apenas o parque fabril da capital amazonense faturou o montante de R\$ 48,48 bilhões – alcançando crescimento de 10,7% na comparação com o mesmo período de 2018 e o seu melhor resultado dos últimos seis anos –, como também registrou ampliação em oito dos seus dez segmentos mais representativos.

Destaque especial, nesse sentido, merece ser dado à categoria de bens de informática do polo eletroeletrônico, terceiro maior setor do PIM em faturamento. Nos seis primeiros meses de 2019, esse segmento – responsável pela produção de telefones celulares, microcomputadores portáteis e tablets, entre outros itens – registrou faturamento de R\$ 10,65 bilhões, o que equivale ao crescimento de 20,1% em relação ao mesmo intervalo de 2018.

A Suframa está confiante. Esses números poderão ser ainda melhores nos próximos meses, nesse e em outros segmentos do PIM, tendo em vista, principalmente, os mais de US\$ 800 milhões em novos investimentos aprovados pelo conselho de administração da autarquia somente neste ano e as iniciativas empreendidas pelo governo federal de simplificação e melhoria do ambiente de negócios.

Neste momento em que as atenções do mundo estão voltadas para a região, por conta da temática ambiental, estamos convictos de que a Zona Franca de Manaus continua demonstrando seu potencial de geração de negócios e se mostrando como um modelo de desenvolvimento regional capaz de atrair novos investimentos e nichos produtivos e de contribuir ainda mais com a indústria e a economia nacional. ■■

The performance indicators of the Manaus Industrial Pole (PIM) for the first half of 2019, released by Suframa, show that the PIM is on an upward trend, with optimistic prospects for the second half of the year. Between January and June of this year, not only the industrial park of the capital of Amazônia invoiced the amount of BRL 48.48 billion - reaching growth of 10.7% compared to the same period of 2018 and its best result of the last six years - but also recorded expansion in eight of its ten most representative segments.

In this sense, special highlight must be given to the category of electronics and IT goods of the electro-electronic pole, PIM's third largest sector in terms of revenue. In the first six months of 2019, this segment - responsible for the production of mobile phones, portable microcomputers and tablets, among other items - recorded revenues of BRL 10.65 billion, which corresponds to a growth of 20.1% over the same period of 2018.

Suframa is confident. These numbers could be even better in the coming months, not only in this segment of the PIM, especially given the more than USD 800 million in new investments approved by the board of directors of the independent agency this year alone and the initiatives undertaken by the federal government to simplify and improve the business environment.

At a time when the world's attention is focused on the region, due to the environmental theme, we are convinced that the Free Economic Zone of Manaus continues to demonstrate its potential for business creation and showing itself as a regional development model capable of attracting new investments and productive niches and contributing even more to the national industry and economy. ■■

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

eletrolarshow
ELECTRONICS SHOW

**LATIN
AMERICAN
ELECTRONICS**
International Trade Show

13 A 16 DE JULHO DE 2020

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

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

ASSISTÊNCIA TÉCNICA: QUEM DECIDE É O CONSUMIDOR

TECHNICAL ASSISTANCE: THE CONSUMER DECIDES

WAGNER GATTO
DIRETOR-EXECUTIVO DA ABRASA
ABRASA'S EXECUTIVE DIRECTOR



Foto: Arquivo

Mais do que nunca, o consumidor está com a palavra e com a decisão. É hora de a Associação Brasileira de Pós-Vendas em Eletroeletrônicos (Abrasa) e de os empreendedores que integram a Rede Premium pensarem, juntos, em novas oportunidades e parcerias. Apesar do crescimento de 9,78% na quantidade de Ordens de Serviço (OS) atendidas no primeiro semestre de 2019, a transformação chegou para todos. Não importa qual é o setor de atuação nem o tamanho da empresa, o que é certo é que não podemos ficar à espera de reformas governamentais.

É preciso sair da mesmice, parar de tentar resolver problemas novos com soluções antigas. É preciso ter a capacidade de estimular e reunir pessoas em um clima de confiança e transparência, inclusive para resolver conflitos de gerações e analisar experiências e inovações. As pesquisas mostram que 85% dos colaboradores não estão engajados no que fazem na empresa. Então, é necessário incentivar a criatividade e a busca de soluções. Não podemos confundir o propósito da empresa com as necessidades dos consumidores.

Quem ditará seu propósito: você ou o seu cliente? Pense nisso. A adequação aos novos comportamentos e experiências do consumidor fará a diferença no atendimento. O bom relacionamento é fundamental em todo o nosso segmento, uma vez que é com ele que vamos desenvolver o negócio, a marca e os serviços. Para atender aos anseios de cada consumidor, o caminho viável e o mais certo é o bom relacionamento. ■■

More than ever, the last word and decision belongs to the consumer. It is time for the Brazilian Consumer Electronics Aftermarket Association (Abrasa) and the entrepreneurs that make up the Premium Network to jointly come up with new opportunities and partnerships. Despite the 9.78% growth in the number of orders served in the first half of 2019, the transformation has come for everyone. No matter what the industry or the size of the company, it is certain that we cannot wait for government reforms.

We need a change of pace, stop trying to solve new problems with old solutions. You must have the ability to stimulate and bring people together in a climate of trust and transparency, including to solve generational conflicts and to analyze experiences and innovations. Surveys show that 85% of employees are not engaged in what they do in the company. So, it is necessary to encourage creativity and the search for solutions. We cannot confuse the purpose of the company with the needs of consumers.

Who will dictate your purpose: you or your customer? Think about it. Adapting to new consumer behaviors and experiences will make a difference in service. A good relationship is fundamental throughout our segment, as it is the basis to develop our business, our brand and our services. To meet the wishes of each consumer, the viable and surest way is a good relationship with them. ■■

AMD

Sérgio Santos é o novo gerente-geral para as operações da AMD no Brasil. Com mais de 25 anos no setor de TI, atuou em empresas como Itautec, IBM, HP, Avaya, Western Digital e Microsoft. É bacharel em matemática pela PUC, em programação C++ pela New York University e tem MBA em marketing pela ESPM.

Sérgio Santos is the new general manager for operations at AMD in Brazil. With more than 25 years in the IT sector, he worked in companies such as Itautec, IBM, HP, Avaya, Western Digital and Microsoft. He has a bachelor's degree in mathematics at PUC, C++ programming at New York University and MBA degree in Marketing at ESPM.

WEBEDIA GAMING

Renato Voltarelli, executivo que cuidava de Xbox e Minecraft na Microsoft do Brasil, assumiu a direção-geral da divisão de games e eSports da Webedia, responsável pelos verticais IGN e Versus. Ele sucede a Aydin Sarmadi, que retornou à França. O executivo tem mais de 15 anos de experiência no mercado de tecnologia e games e atuou na Linksys e na AOC.

Renato Voltarelli, executive who used to take care of the Xbox and Minecraft at Microsoft do Brasil, took over the general direction of the games and e-Sports division at Webedia, responsible for the IGN and Versus verticals. He succeeds Aydin Sarmadi, who returned to France. The executive has more than 15 years of experience in the market of technology and games and worked at Linksys and AOC.

LENOVO DATA CENTER

A Lenovo Data Center anunciou Juan Manuel Romero como diretor de canais para a América Latina. Baseado em Miami (EUA), ele terá a missão de liderar o planejamento de vendas através de canais. Com mais de 20 anos de experiência no mercado regional de data centers, o executivo dirigiu as operações da unidade de negócios de cloud da HPE.

Lenovo Data Center announced Juan Manuel Romero as channels director for Latin America. Living in Miami (USA), he shall have the mission of leading the sales planning through the channels. With more than 20 years of experience in the regional market of data centers, the executive directed the operations of the cloud business unit at HPE.

MERCADO PAGO

O Mercado Pago, fintech do Mercado Livre, anunciou que Gabriela Szprinc é a nova diretora de Mercado Pago Point. Com mais de 20 anos de experiência em serviços financeiros e pagamentos, a executiva trabalhou em empresas do setor, como PayPal Brasil, e bancos Santander, ABN AMRO Bank e Citibank. É formada em economia pelo Ibmec, onde também fez o MBA em marketing.

Mercado Pago, the fintech of Mercado Livre, announced Gabriela Szprinc as director of Mercado Pago point. With more than 20 years of experience in financial and payment services, the executive worked at companies of the industry such as PayPal Brazil and banks like Santander, ABN AMRO Bank and Citibank. She has a degree in economics by Ibmec, where she also has MBA in marketing.

ALIBABA

Jack Ma, fundador e principal figura do grupo chinês Alibaba, deixou em 10 de setembro último a função de chairman da companhia. O executivo permanece no conselho por mais um ano. Em seguida, deverá se afastar em definitivo e dedicar seu tempo para investimentos em filantropia e educação. Daniel Zhang, CEO da empresa desde 2015, assume a função de chairman.

Jack Ma, founder and main name of the Chinese group Alibaba, left the position as Chairman of company on last September 10. The executive remains in the board for one more year. Then, he shall leave definitely and dedicate himself to investments in philanthropy and education. Daniel Zhang, CEO of the company since 2015, assumes the position as chairman.

LINX

Especialista em tecnologia para o varejo, a Linx promoveu Denis Piovezan a vice-presidente da Linx Pay Hub, fintech da empresa criada em outubro de 2018. Na nova função, ele responderá ao CEO da empresa, Alberto Menache. Com MBA em finanças e gestão pela New York University, o executivo acumula passagens por empresas como Banco Ibi, Walmart e HSBC.

Expert in technology for the retail segment, Linx announced the promotion of Denis Piovezan as vice-president at Linx Pay Hub, fintech of the company created in October 2018. In the new function, he will report to the CEO of the company, Alberto Menache. With MBA in finances and management by New York University, the executive worked in companies such as Banco Ibi, Walmart and HSBC.

CONHEÇA AS PESSOAS QUE ESTÃO À FRENTE DA INDÚSTRIA E DO VAREJO

eletrolarshow
Electronics Show

**LATIN
AMERICAN
ELECTRONICS**
International Trade Show



EXECUTIVOS ALTAMENTE QUALIFICADOS DA INDÚSTRIA E DO VAREJO.

VAREJO REGIONAL	DISTRIBUIDORES	IMPORTADORES	ATACADOS	IMPRESA NACIONAL
E-COMMERCE MARKETPLACE	HOME CENTERS	MERCADO CORPORATIVO	REPRESENTANTES COMERCIAIS	LOJAS ESPECIALIZADAS

WWW.ELETROLARSHOW.COM.BR

15ª EDIÇÃO DA MAIOR FEIRA DE NEGÓCIOS ENTRE A INDÚSTRIA E O VAREJO DE ELETROS E TI DA AMÉRICA LATINA

13 A 16 DE JULHO DE 2020

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

azulmidia.com.br



COMPRADORES QUE REPRESENTAM MAIS DE 30 MIL PONTOS DE VENDA EM TODO O PAÍS.

EXECUTIVOS COM ALTO PODER DE DECISÃO	29 MIL VISITANTES EXPECTATIVA 2020	MAIOR SHOWROOM DO SETOR	10 MIL PRODUTOS	VAREJO DE TODOS OS PORTES
30 MIL PDV'S REPRESENTADOS	COMPRADORES DE TODA AMÉRICA LATINA	700 MARCAS	4 DIAS DE GRANDES NEGÓCIOS	EXPOSITORES NACIONAIS E INTERNACIONAIS

COMERCIAL: 11 3035 1030 ▪ comercial@grupeeletrolar.com.br ▪ www.eletrolarshow.com.br