

REVISTA

Ano / Year 21 - nº 138 - 2020

# ELETROLAR

REVISTA DE NEGÓCIOS PARA A INDÚSTRIA E O VAREJO DE ELETROEQUIPAMENTOS DOMÉSTICOS, CELULARES, TI E U... NEWS

Exclusive Interview

## ENTREVISTA EXCLUSIVA

**ROBERTO FULCHERBERGUER**  
& **ABEL ORNELAS**  
CEO Via Varejo  
COO Via Varejo

## VIA VAREJO

#Bora Varejar!

Sales season

**Temporada de Vendas**

## BLACK FRIDAY & NATAL

As categorias que vão movimentar as vendas nas duas maiores datas do ano.

The categories that will drive sales in the two biggest dates of the year.

**Eletrolar Show 2021**

## NOVOS ESPAÇOS E MAIS NEGÓCIOS.

Eletrolar Show 2021, new areas and more business.



# Panasonic

mais de  
**36%**  
de economia  
de energia<sup>1</sup>



Geladeira BB53 White Glass<sup>2</sup>



Geladeira BB53 Black Glass<sup>2</sup>



mais de  
**41%**  
de economia  
de energia<sup>1</sup>

Geladeira BB71 Black Glass<sup>2</sup>

ECONAVI

Vitamin  
power

CLIMATE  
CONTROL

INVERTER

Smartsense

Freshfreezer

1. Em relação ao mínimo necessário para a classificação A no Programa Brasileiro de Etiquetagem.  
2. Modelo BB71 possui as funções: Gaveta Fresh Freezer, Smartsense, Inverter, Vitamin Power e Climate Control.  
3. Modelo BB53 possui as funções: Econavi, Inverter, Vitamin Power e Climate Control.

# CRIADO

# PRA



## **Geladeiras Glass. Sua cozinha ainda mais sofisticada.**

Com porta de vidro, painel Easy Touch e tecnologias para economizar no consumo de energia e potencializar as vitaminas dos alimentos, dá pra perceber que as geladeiras Glass realmente foram criadas pra você.



Conheça a linha

# MAIS POTÊNCIA NO PREPARO DAS SUAS RECEITAS!

BATEDEIRA PLANETÁRIA  
BBP760 POWER PLUS TURBO

TIGELA PLÁSTICA COM ALÇA  
SUPER CAPACIDADE  
**4,5 LITROS**

**12 VELOCIDADES**  
+ TURBO



**4 BATEDORES**  
**SUPER**  
RESISTENTES



INCLUINDO O EXCLUSIVO BATEDOR  
PARA MASSAS DELICADAS

**700W**  
DE POTÊNCIA

DISPONÍVEL EM  
DIVERSAS CORES.



LIQUIDIFICADOR  
BLQ1350 INOX TURBO



**12**

VELOCIDADES  
+ PULSAR

**1200W**  
DE POTÊNCIA



CAPACIDADE TOTAL  
**3 LITROS**



**TECNOLOGIA  
PRO MAXX 6**

DESDE 1956  
**BRITANIA**  
Em uma marca, todas as soluções

[www.britania.com.br](http://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, as modificações técnicas que julgar convenientes.

# Um ventilador de 10 pás muda tudo.



Chegou o Britânia Super Ventus 10 Turbo, o primeiro ventilador com a força de 10 pás.



O único no mercado com **HÉLICES DE POLICARBONATO TRANSPARENTE** com design exclusivo



**160W**  
de potência

**BRITÂNIA é 10.**

**10** em força,  
**10** em vento,  
**10** em potência,  
**10** em versatilidade,  
**10** em silêncio.

**EXPERIMENTE ESSA REVOLUÇÃO.**

DESDE 1956 **BRITÂNIA**  
Em uma marca, todas as soluções

[www.britania.com.br](http://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, as modificações técnicas que julgar convenientes.

NOVA LINHA DE ÁUDIO **PHILCO**  
**EXPERIMENTE OUVIR**  
**INTENSAMENTE**

**SPEAKER**  
**PBS10BT**

  
**8h**  
BATERIA  
950mAh

**10W**  
RMS

**AIRBEATS**  
FONE DE OUVIDO TWS PFI96E

  
**24h\***  
BATERIA

ACIONAMENTO  
**TOUCH**

Design

**ANTI**  
**QUEDA**

**ENCAIXE**  
**PERFEITO**



FUNÇÃO  
**HANDS**

**FREE**  
ATENDIMENTO  
DE CHAMADAS  
SEM UTILIZAR  
O SMARTPHONE.

 **5.0**  
**BLUETOOTH**

 **IPX6**  
À PROVA DE  
JATOS DE ÁGUA

Disponível  
nas cores  
rosa e azul

**Philco**  
TEM COISAS QUE SÓ A PHILCO FAZ POR VOCÊ.



\*Case com 5 cargas de 4h  
+ Fone com 1 carga de 4h

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

Imagens meramente ilustrativas. Em virtude de condições específicas de uso, os produtos Philco não se dão direito de devolução, com exceção de defeitos de fabricação, sendo necessário apresentar o produto original para a troca.

# NOVA LINHA PROFISSIONAL DE CUIDADOS PESSOAIS PHILCO

Para todos os *gostos* e *estilos*



## 2400W

#TodaLindaPhilco



EXPERTPRO  
**PSC 2400**  
PROFISSIONAL



CORDÃO ELÉTRICO .....  
3 METROS

PRANCHA  
CERAMIC  
BLACK  
PPR08



ESCOVA  
SOFT  
BEAUTY  
CHERRY  
PEC13



SECADOR  
EXPERT  
PRO  
PSC 2500

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

Imagens meramente ilustrativas. Em virtude de características específicas inerentes aos seus produtos, a Philco reserva-se o direito de substituir, sem aviso prévio, as especificações técnicas que julgar convenientes.

# Philco

TEM COISAS QUE SO A PHILCO FAZ PRA VOCE.

Ventiladores Mondial

LINHA SUPER  
TURBO VTX

**PODEROSO**

Conforto máximo dia e noite.

- + Vento
- + Silêncio
- + Design



NOVA EMBALAGEM

f i d /mondialbr

*Mondial,  
a escolha  
inteligente*



REPENSE

**MONDIAL**  
ELETRODOMÉSTICOS

A man with short, spiky brown hair and a light beard is smiling broadly. He is wearing a light blue, short-sleeved button-down shirt. He is pointing his right index finger to his temple. The background is a bright, out-of-focus kitchen with white cabinets and wooden chairs.

*Mondial,  
a escolha  
inteligente*

Rodrigo Hilbert

# Linha Air Fryer Mondial

REPENSE



Veja mais em nosso canal no YouTube



**MONDIAL**  
ELETRODOMÉSTICOS

# SUMÁRIO

ELETROLAR NEWS

EDIÇÃO 138 – EDITION 138

Temporada de vendas

SUMMARY



pág.  
34

+  
Natal

SEGMENTO DE ELETROS MOSTRA A SUA FORÇA  
PARA A BLACK FRIDAY E O NATAL

ELECTRICAL SEGMENT SHOWS YOUR STRENGTH  
FOR BLACK FRIDAY AND CHRISTMAS

TVs.....	36
REFRIGERADORES / REFRIGERATORS.....	48
LAVA E SECA / WASHER AND DRYER COMBO.....	54
LAVA-LOUÇAS / DISHWASHER.....	58
SMARTPHONES.....	64
ELETRORRÓTÁTEIS / SMALL APPLIANCES.....	68
NOTEBOOKS.....	80
BICICLETAS / BICYCLES.....	88
ACESSÓRIOS PARA GAMES / GAME ACCESSORIES.....	93
CAIXAS DE SOM / SPEAKERS.....	103

pág. **18** **VIA VAREJO**  
**A TRANSFORMAÇÃO QUE DEU CERTO**  
*THE TRANSFORMATION THAT WORKED*

pág. **114** **ELETROLAR SHOW & LATIN  
AMERICAN ELECTRONICS 2021**

**EDITORIAL** ..... 14

**ENTREVISTA – LGPD**  
COM O ADVOGADO LEONARD BATISTA  
*INTERVIEW GDPR*..... 110

**DOSSIÊ – DOSSIER**  
**TABLETS** ..... 116

**ARTIGOS – ARTICLES**

ELETROS .....	120
ABREE .....	121
SUFRAMA .....	122
FECOMERCIOSP .....	123
ABRADISTI.....	124
GREEN ELETRON .....	125
ABRASA .....	126

# Linha Agilite:

A FAMÍLIA DE PRODUTOS  
QUE REVOLUCIONOU A VIDA  
DA FAMÍLIA BRASILEIRA.

LÍDER DE VENDAS  
DA CATEGORIA\*



## LINHA AGILITE GLASS

### Beleza e praticidade

Além de contar com um dos **maiores fornos da categoria** e **mesa de vidro temperado das mais espaçosas do mercado**, esse campeão de vendas possui **robustos trempes de ferro fundido**, que proporcionam mais segurança na movimentação de grandes panelas, **acendimento automático** e, claro, toda a potência do **queimador Tripla Chama\*\***.

### CAPACIDADE DO FORNO:

5 QUEIMADORES: 86,5 LITROS

4 QUEIMADORES: 50 LITROS

PRETO OU INOX

groove

## COOKTOP AGILITE

Os cooktops mais leves e amplos da categoria.

5 QUEIMADORES: 68,5 X 46 CM E APENAS 9,1 KG

4 QUEIMADORES: 55,5 X 46 CM E APENAS 7,5 KG

Possui trempes individuais em aço esmaltado, acendimento superautomático, queimadores potentes e com excelente espaçamento para agilizar o preparo das receitas, além da e a mesa de vidro temperado que combina com tudo.



SAC: 0800.707.1696 Venda Direta: 0800.643.6076

[f /atlaselrodomeesticos](#) [@atlaselrodomeesticos](#)

[YouTube /atlaselrodomeesticos](#)

**ATLAS**

SOMOS  
ESPECIALISTAS  
EM  
**logões**

Especificações técnicas e design do produto podem sofrer mudanças sem aviso prévio. Fotos meramente ilustrativas. Produto com 1 ano de garantia, conforme manual. \*Fonte: OFK. \*\*Sistema de ignição Tripla Chama em 5 queimadores.

O segmento de eletros, mais uma vez, comprova a sua capacidade de suplantar as adversidades. Em um ano no qual não faltaram grandes desafios, ele se prepara para recuperar as vendas, com uma série de lançamentos para a Black Friday e o Natal. Datas diferentes, cada qual com sua vocação, elas movimentarão as vendas neste final de 2020. Se a primeira é caracterizada pelas compras mais programadas, isto é, de produtos com maior valor agregado, o Natal tem a atmosfera festiva, o que resulta em alto volume de comercialização. As novidades da temporada de vendas estão nesta edição.

Nosso leitor já deve ter percebido que **Eletrolar News** vem passando por transformações. A revista está com nova temática, cujo objetivo é mostrar o quanto é importante o protagonismo do varejo na retomada do crescimento econômico. Maior empregador do País, o setor tem vencido os desafios com sua agilidade para acompanhar as mudanças sociais e de comportamento do consumidor. São muitas as histórias do varejo brasileiro que merecem ser contadas nessas páginas, como a da Via Varejo, que você encontra nesta edição. Evoluir, sempre, é o nosso compromisso.

Bons negócios!

*The electronics segment, once again, proves its ability to overcome adversity. In a year in which there was no shortage of great challenges, it is preparing to recover sales with a series of releases for Black Friday and Christmas. Different dates, each with its own vocation, will drive sales at the end of 2020. If the first is characterized by more scheduled purchases, that is, products with higher added value, Christmas has a festive atmosphere, which results in high sales volume. The news of the sales season are in this edition.*

*Our reader must have already noticed that **Eletrolar News** has been going through transformations. The magazine has a new theme, whose objective is to show how important is the role of retail in the resumption of economic growth. The largest employer in the country, the sector has overcome the challenges with its agility to keep up with social changes and consumer behavior. There are many stories of Brazilian retail that deserve to be told on these pages, such as Via Varejo, which you find in this edition. Evolution is always our commitment.*



**Carlos Clur**

*Good Business!*

**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** - Beto Assém, Fredy Uehara / Uehara Fotografia e  
Stúdio Thiago Henrique  
**Relações Públicas - Imprensa / Public Relations - Press** - Dilara Titara e Paola Fernandez  
**Arte / Art** - Adalton Martins e Eugenio Tomaz  
**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, Cintia Araujo e Eliana Cesario  
**Gerente Operacional / Operations Manager** - Marcus Ferrari  
**Tradução / Translation** - Roberta Zogbi e 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.grupoeletrolar.com commercial@grupoeletrolar.com

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

**ELETROLAR NEWS** 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.



NOVO 127V



Y&R

# LG DUAL Inverter VOICE 127V

9.000 E 12.000 BTUS:

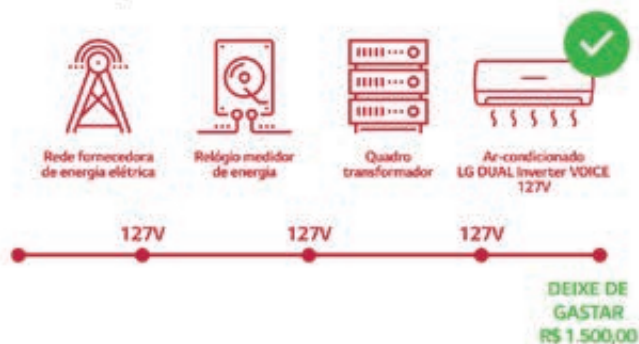
A FAMÍLIA LG DUAL INVERTER VOICE AGORA ESTÁ COMPLETA



## Instalação padrão de ar-condicionado



## Instalação com o LG DUAL Inverter VOICE 127V



\*Cálculo estimado baseado na necessidade de instalação elétrica no quadro de energia para mudança de voltagem de 127V para 220V.

# ESMERALDA Glass

Os fogões Esmeralda Glass Gourmet (4Q/5Q) e Esmeralda Glass (4Q/5Q) trazem beleza, qualidade e design inovador. Eles combinam perfeitamente com a sua cozinha de estar.



## Design Full Glass

Frete total em vidro temperado.  
Elegância e facilidade para limpar.

## Timer Digital Touch e Grill Elétrico

Praticidade e precisão no preparo das receitas.  
*(apenas na versão gourmet)*

## Queimador Wok - 5Q

Três anéis de chama. Agilidade e potência no preparo dos pratos.

## Trempe de Ferro Fundido e Individuais

Segurança e estabilidade para as panelas.

## Acendimento Automático Total

Mais economia e praticidade.

## Puxador Robusto em Alumínio Escovado

Modernidade e elegância ao ambiente.

## Forno autolimpante

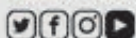
Faz autolimpeza enquanto está em uso.



*Nós temos as opções ideais de fogões para o Black Friday e para o Natal de quem vende e de quem compra.*



Veja mais detalhes sobre esse e outros lançamentos apontando a câmera do seu celular para o QRCode.



**Esmaltec**  
ELETRODOMÉSTICOS

VIA VAREJO

por / by Leda Cavalcanti



#BoraVarejar!

# A TRANSFORMAÇÃO QUE DEU CERTO

THE TRANSFORMATION  
THAT WORKED OUT

  
via**varejo**



Roberto Fulcherberguer, CEO / Abel Ornelas, COO

A empresa iniciou 2020 com muitos planos, e os resultados foram além do previsto. No último trimestre, obteve lucro líquido de R\$ 65 milhões, revertendo o prejuízo de R\$ 162 milhões do mesmo período de 2019, fruto do trabalho de uma equipe afinada. Na diretoria-executiva, estão Roberto Fulcherberguer, CEO; Abel Ornelas, COO; Orivaldo Padilha, CFO; Sérgio Leme, CAO; e Helisson Lemos, CDO, que, neste primeiro ano de gestão, fizeram a Via Varejo crescer de 34% para 80% em representatividade no e-commerce. O número de usuários subiu de 8 milhões para 15,5 milhões em seus aplicativos, e o quadro da equipe de tecnologia foi ampliado de 900 para 1.400 profissionais. Os novos projetos e os desafios do varejo estão nesta entrevista exclusiva de Roberto e Abel para a revista **Eletrolar News**. A meta e o segredo do sucesso se resumem em uma só frase: fazer varejo de verdade.

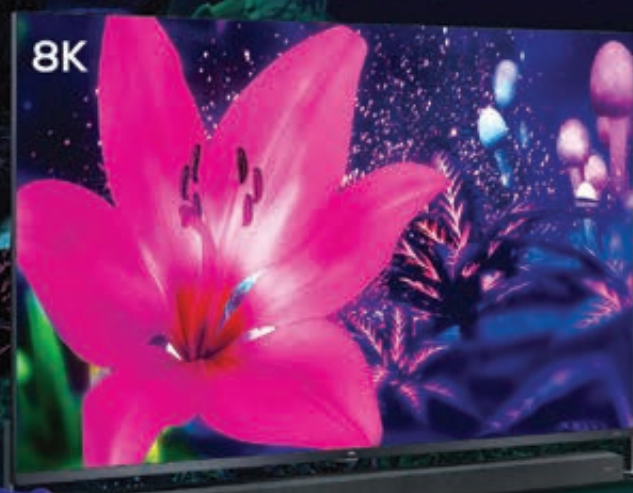
The company started 2020 with many plans, and results went beyond expectations. In last quarter, it had a net profit of BRL 65 million, reversing the loss of BRL 162 million in the same period of 2019. All of this because of the work of a fine-tuned team. The executive board includes Roberto Fulcherberguer, CEO; Abel Ornelas, COO; Orivaldo Padilha, CFO; Sérgio Leme, CAO; and Helisson Lemos, CDO. In their first year of management, they made Via Varejo's e-commerce representativeness grow from 34% to 80%. The number of users rose from 8 million to 15.5 million in their apps, and the staff of the technology team was expanded from 900 to 1,400 professionals. The new projects and retail challenges are described in this exclusive interview of Roberto and Abel for **Eletrolar News** magazine. The goal and secret of success are summed up in one sentence: by doing a real retailing.

Foto: Freidy Uehara / Ueltara Fotografia



# TCL QLED TV

Além da sua imaginação  
androidtv



X915 / 75"



C715 / 55" 65"

[www.tcl.com](http://www.tcl.com)



QLED



DOLBY  
VISION - ATMOS



ANDROID TV



HANDS-FREE  
VOICE CONTROL



GOOGLE  
ASSISTANT



DESIGN

## VIA VAREJO

### COMO A EMPRESA AVALIA O SEU DESENVOLVIMENTO NOS ÚLTIMOS ANOS?

**ROBERTO FULCHERBERGUER – A nova direção assumiu a companhia em junho de 2019. Naquele momento, voltávamos a ser uma corporação independente, voltada exclusivamente para as nossas marcas. Chegamos sabendo da necessidade de fazer o maior turnaround já visto no varejo brasileiro. Precisávamos, muito rapidamente, voltar a fazer varejo, fazer esse varejo com excelência e preparar a nossa companhia para ir além do varejo.**

Sabíamos que tínhamos em nossas mãos uma força enorme e uma responsabilidade do tamanho dessa força: uma base de 85 milhões de clientes. Tendo cada um desses 85 milhões de consumidores como meta e como razão de existir, começamos nossa jornada. Uma transformação que busca atender o consumidor onde ele quiser e como quiser, na loja, no celular ou em aplicativos. É uma jornada de digitalização, de inovação.

**Agora, um ano depois, podemos dizer que somos uma companhia digital, totalmente focada no cliente. No último trimestre, registramos lucro líquido de 65 milhões, revertendo um prejuízo de R\$ 162 milhões no mesmo período de 2019.**

Além disso, ao longo deste primeiro ano, passamos de 34% para 80% em representatividade no e-commerce, crescemos de 8 milhões para 15,5 milhões de usuários em nossos aplicativos, e a equipe de tecnologia aumentou de 900 para 1.400 pessoas.

### HOW DOES THE COMPANY EVALUATE ITS DEVELOPMENT IN RECENT YEARS?

**ROBERTO FULCHERBERGUER – The new executive board took over the company in June 2019. At that time, we were back to being an independent corporation, focused exclusively on our brands. When we came, we were aware of the need to make the biggest turnaround ever seen in Brazilian retail. We needed, very quickly, to return to retail; and to do this with excellence and prepare our company to go beyond retail. We knew that we had a huge strength, and a responsibility the size of that strength: an 85 million customers' base. With each of these 85 million consumers as a goal and as a reason for existing, we started our journey. A transformation that seeks to serve consumers where they want and how they want, in the store, over their cell phones or via apps. It is a journey of digitization, of innovation.**

**Now, a year later, we can say that we are a digital company, totally focused on the customer. In last quarter, we recorded a net profit of 65 million, reversing a loss of BRL 162 million in the same period of 2019. In addition, over this first year, we increased e-commerce representation from 34% to 80%; we grew from 8 million to 15.5 million users in our apps; and the technology team increased from 900 to 1,400 people.**



Foto: Divulgação

**“Temos fortalezas que são difíceis de alcançar.”**  
ROBERTO FULCHERBERGUER, CEO

*“We have strongholds that are difficult to reach.”*

**“Nós cuidamos da marca mais querida do varejo brasileiro, que é Casas Bahia.”**  
ABEL ORNELAS, COO

*“We care for the most beloved brand of Brazilian retail, Casas Bahia.”*

Hoje, a Via Varejo está presente em mais de 400 municípios brasileiros, 20 Estados e no Distrito Federal, com cerca de 1 mil lojas físicas, 26 centros de distribuição e entrepostos – que equivalem a 138 campos de futebol – e aproximadamente 41 mil colaboradores em todo o País. O Pontofrio tem 216 lojas nas Regiões Sudeste, Sul e Centro-Oeste. A Casas Bahia possui 857 lojas em 20 Estados e Distrito Federal.

#### COMO É ADMINISTRAR UM NEGÓCIO DE TAL PORTE EM DIFERENTES REGIÕES E CULTURAS DO PAÍS?

**ABEL ORNELAS – Nós cuidamos da marca mais querida do varejo brasileiro, que é Casas Bahia. É a marca que inventou o crédito como a gente conhece hoje e que tem uma das histórias mais inclusivas e acolhedoras do varejo brasileiro. Recentemente, mudamos o posicionamento de Casas Bahia para refletir o movimento da companhia e traduzir também toda essa inclusão e acolhimento.** E ficou perfeito. “Nossa casa é o Brasil” diz para nossos públicos exatamente o que somos. É a marca que recebe todos de forma calorosa e simpática. É a marca que dá crédito para o brasileiro e vai continuar criando soluções para que todos possam consumir.

Tanto com Casas Bahia como com Pontofrio, trabalhamos para atender a todas as necessidades de nossos consumidores, nas regiões em que atuamos, de forma a manter a confiança em nossas marcas e aumentar nossos padrões de qualidade. Hoje, nosso maior mercado está na Região Sudeste. Entretanto estamos expandindo nossos negócios e anunciando a abertura de novas unidades e centros de distribuição na Região Norte e no Centro-Oeste do País. Além de promover nossos serviços, esse movimento já está gerando novas oportunidades de emprego nos Estados que compõem essas regiões.

Today, Via Varejo is present in more than 400 Brazilian cities, including 20 states and the Federal District; with around 1 thousand physical stores; 26 distribution centers and warehouses – an area equivalent to 138 soccer fields; and approximately 41 thousand employees in the whole country. Ponto Frio has 216 stores in South-east, South and Midwest regions Casas Bahia has 857 stores in 20 states and in the Federal District.

#### HOW IS IT LIKE TO MANAGE SUCH A LARGE BUSINESS IN DIFFERENT REGIONS AND CULTURES OF THE COUNTRY?

**ABEL ORNELAS – “We care for the most beloved brand of Brazilian retail, Casas Bahia.” It is the brand that invented credit as we know it today, and that has one of the most inclusive and welcoming stories of Brazilian retail. Recently, we changed Casas Bahia’s positioning to reflect the company’s movement and translate all this inclusion and welcoming.** And it was perfect. “Our home is Brazil” tells our audiences exactly what we are. It is the brand that welcomes everyone in a warm and friendly way. It is the brand that gives credit to the Brazilian customer, and that will continue to create solutions so that everyone is able to consume.

With both brands – Casas Bahia and Pontofrio, we work to meet all needs of our consumers in the regions where we operate, in order to maintain confidence in our brands and increase our quality standards. Today, our largest market is in the Southeast Region. Meanwhile, we are expanding our business and announcing the opening of new units and distribution centers in North and Midwest regions of the country. In addition to promoting our services, this movement is already generating new job opportunities in the states that make up these regions.

### QUAIS AÇÕES E ESTRATÉGIAS FAZEM O DIFERENCIAL DA VIA VAREJO?

**RF** – Temos fortalezas que são difíceis de alcançar. Além de uma base gigantesca de clientes, temos a maior malha logística do Brasil. Temos, também, lojas excelentemente localizadas e com tamanhos perfeitos para funcionar como hubs de entrega. E, claro, nos diferenciamos da concorrência em serviço e atendimento.

**Hoje, vender é uma experiência longa, que começa no momento em que o cliente nos acessa, ou quando nós acessamos o cliente, e vai até a entrega.**

O objetivo é dar valor a essa experiência em cada ponto da jornada. Na loja ou no site, na entrega, no oferecimento de serviços e de facilidades de pagamento. Por sermos uma empresa omnichannel, concentramos soluções e ferramentas que promovem qualidade em todas as etapas de aquisição. Os clientes podem comprar pelo site e aplicativo, não pagar o frete e retirar na loja, ou se optarem, podem contar com uma entrega rápida e competitiva, por exemplo.

Nessa nossa jornada de transformação, mostramos que somos uma empresa altamente adaptável. Com a pandemia, ficamos mais digitais, criamos treinamentos e ferramentas para que todos fôssemos ainda mais próximos mesmo com a distância física. Inovamos com o home office, contratamos muita gente em regime officeless, tivemos que ser criativos. E as equipes responderam a essas inovações com muito engajamento.

### DAQUI PARA A FRENTE, COMO SERÁ A TRAJETÓRIA DO VAREJO? QUAL ÁREA RECEBERÁ OS MAIORES RECURSOS?

**RF** – O varejo será cada vez mais digital. Os consumidores estão cada vez mais familiarizados com o online, e o cenário de distanciamento social,

### WHICH ACTIONS AND STRATEGIES ARE THE DIFFERENTIALS OF VIA VAREJO?

**RF** – “We have strongholds that are hard to reach.” In addition to a massive customer base, we have the largest logistics network in Brazil. We also have stores that are excellently located and perfectly sized to function as delivery hubs. And, of course, we differentiate ourselves from the competition in customer service and customer care. **Today, selling is a long experience, which begins at the moment when customer accesses us, or when we access the customer, up until delivery.** The objective is to value this experience at every point of the journey. In-store or on website, upon delivery, offering services and payment facilities. As an omnichannel company, we concentrate solutions and tools that promote quality in all stages of acquisition. Customers can buy via website and app, choose not to pay for shipping and pick up at the store, or choose our delivery, and be able to count on fast and competitive service, for example.

In our journey of transformation, we have shown that we are a highly adaptable company. With the pandemic, we have become more digital, we have created training and tools so that everyone could be even closer even with physical distance. We have innovated with the home office, we have hired many people on an officeless basis, we had to be creative. And the teams have responded to these innovations with great commitment.

### FROM NOW ON, HOW WILL THE RETAIL TRAJETORY BE? WHICH AREA WILL RECEIVE THE GREATEST RESOURCES?

**RF** – Retail will be increasingly digital. Consumers are becoming more and more familiar with the

**“É uma transformação que busca atender o consumidor onde ele quiser e como quiser, na loja, no celular ou em aplicativos. É uma jornada de digitalização, de inovação”.**

**ROBERTO FULCHERBERGUER, CEO**

*“A transformation that seeks to serve consumers where they want and how they want, in the store, over their cell phones or via apps. It is a journey of digitization, of innovation”.*

# ELSYS

## ELSYS É TECNOLOGIA DE INTERNET E TELEFONIA, TV, SEGURANÇA, ENERGIA SOLAR E MUITO MAIS. DEIXE SUA CASA INTELIGENTE!

Conheça nossas soluções  
para você e sua empresa,  
acesse: [elsys.com.br](http://elsys.com.br)



**ocasionado pela pandemia, acelerou esse processo até para os mais tradicionais.**

Poderia dizer que o que mudou foi a tecnologia. Não a tecnologia como algo apartado e inatingível dentro das empresas. Mas a tecnologia como parte do negócio, como um facilitador de todos os processos para os clientes e colaboradores. Hoje, todo o nosso negócio é tecnologia, e toda a tecnologia está integrada ao nosso negócio. Ela só é importante se facilita a vida dos clientes e faz com que a gente consiga dedicar mais tempo para realizar nossos sonhos. A grande mudança no varejo é a transferência de poder para o consumidor. Ele decide o jogo. Compra como quer, se relaciona onde quer, paga da maneira que quer. Temos que conhecer cada vez mais esse cliente e usar a tecnologia, que provê esse conhecimento, para atendê-lo de forma mais próxima, mais humana.

**A tecnologia vai nos dar condições de tratar os nossos 85 milhões de clientes como seu Samuel Klein, nosso fundador, tratava os fregueses dele na nossa loja número um, em São Caetano: pelo nome, conhecendo cada compra, os gostos e as necessidades desse cliente.**

**MUITO PELA PANDEMIA, OBSERVA-SE UM MOVIMENTO DE APOIO ÀS LOJAS DE BAIRRO. QUAL É A OPINIÃO DA EMPRESA?**

**RF** – Entendemos que este é o momento de contribuir para que haja geração de renda e movimentação na economia de comunidades locais, e temos, através de nossa Fundação Casas Bahia, promovido iniciativas que estimulam o empreendedorismo local. Acredito que o maior legado dessa pandemia seja o envolvimento em ações de impacto social pelas empresas.

**online, and the scenario of social distancing caused by the pandemic has accelerated this process even for the more traditional individuals.**

*I could say that what has changed is technology. Not technology as something separate and unattainable within companies. But technology as part of the business, as a facilitator of all processes for customers and employees. Today, our entire business is technology, and all the technology is integrated into our business. It is only important if it makes life easier for our customers, and if makes it possible for us to dedicate more time to make our dreams come true. The big change in retail is the transfer of power to consumers. They decide the game. They buy as they like, relate whenever they feel like, pay the way they want. We must know this customer more and more, and use technology, which provides this knowledge, to serve them in a closer, more humane way. **Technology will enable us to treat our 85 million customers like Samuel Klein, our founder, treated his customers at our number one store in São Caetano: by name, knowing each purchase, and the tastes and needs of that customer.***

**DUE TO THE PANDEMIC, THERE IS A MOVEMENT TO SUPPORT NEIGHBORHOOD STORES. WHAT IS THE COMPANY'S OPINION?**

**RF** – We understand that this is the time to contribute to income generation and movement in the economy of local communities, and we have promoted initiatives that encourage local entrepreneurship by means of our Fundação Casas Bahia. I believe that the greatest legacy of this pandemic is the involvement in social impact actions by companies.

**“Temos a melhor malha logística do Brasil e a maior metragem de centros de distribuição. Aceleramos nossos processos para integrar essa malha a uma imbatível rede de lojas e aos nossos canais digitais de vendas. Varejista não sossega.” ABEL ORNELAS, COO**

*“We have the best logistics network in Brazil, and the largest number of distribution centers. We have accelerated our processes to integrate this network with an unbeatable store network, and with our digital sales channels. Retailers do not settle.”*

A Fundação Casas Bahia é um espelho do que acreditamos, dos nossos valores como empresa e como marcas. Sua missão é fortalecer as periferias. Empoderar as pessoas através de formação profissional, cultura e de capacitação. Durante a pandemia, tivemos que abrir nosso foco para necessidades básicas dessas periferias. Mudamos nossa atuação e fizemos doações de alimentos, camas, produtos de higiene. Isso também é empoderar. Eu tenho a firme convicção de que as empresas têm sim um papel social, e isso ficou claro na situação que estamos enfrentando. Temos responsabilidade pelo ambiente em que fazemos negócios e temos que contribuir para que ele seja sustentável em todas as suas formas. Socialmente, ambientalmente. Podemos e devemos contribuir nessas questões.

#### **O ANO DE 2021 SERÁ DE INVESTIMENTOS PARA A EMPRESA?**

**AO** – Sim. Dentre os objetivos da companhia, está a expansão de nossa atuação em diferentes regiões do Brasil, com foco no Norte e Nordeste do País.

**Na Via Varejo, seguimos com a integração do físico com o digital. Aceleramos esse processo para que a loja física seja um ponto importante da experiência.**

*Fundação Casas Bahia is a mirror of our beliefs, of our values as a company and as brands. Its mission is to strengthen the peripheries of cities. To empower people through professional training, culture and qualification. During the pandemic, we had to focus on the basic needs of these peripheral communities. We have changed our actions and we have donated food, beds, hygiene products. This is also empowering. I have a strong conviction that companies do have a social role, and that was clear in the situation we are facing. We are responsible for the environment in which we do business, and we must contribute to making it sustainable in all its forms. Socially, environmentally. We can and must contribute regarding these issues.*

#### **WILL THE YEAR OF 2021 BE AN INVESTMENT YEAR FOR THE COMPANY?**

**AO** – Yes. Among the company's objectives is the expansion of our operations in different regions of Brazil, focusing country's North and Northeast.

**At Via Varejo, we continue to integrate the physical with the digital. We have accelerated this process so that the physical store is an important point of**

**Centro de Distribuição em Jundiaí/SP  
Distribution Center in Jundiaí/SP**



**“O varejo será cada vez mais digital. Os consumidores estão cada vez mais familiarizados com o online, e o cenário de distanciamento social, ocasionado pela pandemia, acelerou este processo até para os mais tradicionais.”**

**ROBERTO FULCHERBERGUER, CEO**

*“Retail will be increasingly digital. Consumers are becoming more and more familiar with the online, and the scenario of social distancing caused by the pandemic, has accelerated this process even for the more traditional individuals.”*

**Pode ser o ponto de compra, o ponto de entrega. Hoje, as lojas possuem três pilares de atuação: são um centro de relacionamento com clientes, ponto de coleta de produtos (Retira Rápido) e, também, um hub logístico.**

#### **QUAIS OS DESAFIOS LOGÍSTICOS QUE O VAREJO ENFRENTA COM A MULTICANALIDADE?**

**AO** – Se existem desafios logísticos para isso, a Via Varejo é a empresa mais preparada para superá-los. Temos a melhor malha logística do Brasil e a maior metragem de centros de distribuição. Aceleramos nossos processos para integrar essa malha logística a uma imbatível rede de lojas e aos nossos canais digitais de vendas. **Com a evolução dos nossos Apps e canais digitais, oferecemos hoje uma grande experiência aos nossos clientes. Mas não sossegamos, varejista não sossega. Em poucos meses, vamos oferecer todas as vantagens dessa malha para nossos parceiros do marketplace. E aí vamos ter soluções completas para eles, com custos mais do que competitivos.**

Precisamos ter uma logística barata e eficiente, e para isso estamos investindo em algumas frentes como mini hubs, usando toda a nossa capilaridade de lojas.

**the experience. It can be the point of purchase, the point of delivery. Today, the stores have three operating pillars: they are a customer relationship center, a product collection point (Retira Rápido), and a logistics hub.**

#### **WHAT ARE THE LOGISTICAL CHALLENGES THAT RETAIL FACES WITH OMNICHANNEL?**

**AO** – If there are logistical challenges regarding this, Via Varejo is the company best prepared to overcome them. We have the best logistics network in Brazil, and the largest number of distribution centers. We have accelerated our processes to integrate this logistics network with an unbeatable store network, and with our digital sales channels. **With the evolution of our Apps and digital channels, today we offer a great experience to our customers. But we do not settle; retailers do not settle. In a few months, we will offer all advantages of this net to our marketplace partners. And then we will have complete solutions for them, with more than competitive costs.**

We need to have cheap and efficient logistics. For that reason, we are investing in some fronts such as mini hubs, using all our store capillarity. **Soon, we will start offering fulfillment, i.e., making our logistical structure available for delivery to all our partners.**

# Fogões e cooktops Dako.

Variedade para todos os estilos,  
diferenciais para uma venda ainda melhor.

Fogão de piso com  
design de cooktop.

## Dako Supreme Glass

Maior capacidade do forno da categoria  
5 Q: 100 litros | 4 Q: 60 litros

Preto ou Branco

Com uma das mesas de vidro mais  
espaçosas do mercado, a linha  
Supreme Glass possui forno com  
amplo visor, vidro duplo temperado  
e removível e já vem com lâmpada.

Também conta com queimadores  
potentes e econômicos com design  
italiano, além da extrema robustez de  
suas trepes de ferro fundido.



groove

Turbo na potência,  
Dako na confiança.

## Cooktop Dako Glass Turbo

4 ou 5 queimadores

Disponível nas cores  
Preto ou Branco Cristal Clear

Possui acendimento superautomático,  
trepes individuais de ferro fundido, que  
garantem mais firmeza e segurança,  
mesa de vidro temperada sem bordas,  
que traz maior amplitude, além do  
potente queimador Tripla Chama,  
que dá uma turbinada no preparo  
de qualquer receita.



SAC: 0800 601 0370 Venda Direta: 0800 643 6076

[f /dakoeletrodomesticos](#) [@dakoeletrodomesticos](#) [/dakoeletrodomesticos](#)

Especificações técnicas e design do produto podem sofrer mudanças sem aviso prévio. Fotos meramente ilustrativas.

**DAKO**

Você ainda  
melhor.

**Em breve, começaremos a oferecer o fulfillment, ou seja, a nossa estrutura logística para fazer entregas para todos os nossos parceiros.**

Recentemente, adquirimos uma empresa de tecnologia logística, a Asaplog, que nos deu condições para preparar todo esse novo ecossistema logístico de forma rápida. Estamos prontos para levar tudo isso a nossos parceiros do marketplace, além de melhorar como um todo a experiência de entrega de nossos clientes.

**NA PANDEMIA, MUITOS ENTRARAM NO E-COMMERCE PARA SOBREVIVER. HAVERÁ UMA DEPURAÇÃO OU GRANDES E PEQUENOS CONVIVERÃO NA PLATAFORMA?**

**RF** – A pandemia apenas acentuou uma característica do consumidor. Ele descobriu que pode fazer as compras da forma como quer. Então, acreditamos que mais gente vai continuar comprando online. Mas, para uma empresa digital como a nossa, isso não fará diferença. Estaremos prontos para atender o cliente onde, quando e como ele quiser. Durante essa pandemia, em uma semana lançamos o Me Chama no Zap. Digitalizamos nossos vendedores e demos condições para que eles, pelo WhatsApp, atendessem o cliente com o mesmo carinho como quando estavam nas lojas. Dessa forma, vendemos para clientes em Dubai, Miami e viramos um case mundial do Facebook.

**Temos que estar conectados com o consumidor em todos os pontos de contato, com a interligação entre as lojas físicas e online. Com essa visão, estamos integrando cada vez mais nossas plataformas de venda para que, na loja física, nosso vendedor também possa oferecer ao cliente todos os produtos ofertados no online, inclusive os do marketplace, não limitando o consumidor ao estoque da loja e gerando recorrência.**

We recently acquired a logistics technology company, Asaplog, which gave us the conditions to quickly prepare this whole new logistics ecosystem. We are ready to take all of this to our marketplace partners, in addition to improving our customers' delivery experience.

**IN THE PANDEMIC, MANY ENTERED E-COMMERCE TO SURVIVE. WILL THERE BE A DEBUGGING OR WILL LARGE AND SMALL LIVE TOGETHER ON THE PLATFORM?**

**RF** – The pandemic has only accentuated a characteristic of consumers. They found that they can shop the way they want. So, we believe that more people will continue to buy online. But, for a digital company like ours, it will not make a difference. We will be ready to serve customers where, when and how they want. During this pandemic, in one week we launched Me Chama no Zap (Call me on WhatsApp). We digitalized our salespeople and made it possible for them to continue to serve the customer with the same affection as when they were in stores, via WhatsApp. In this way, we sell to customers in Dubai, in Miami, and become a worldwide Facebook case.

**We must be connected with the consumer at all points of contact, with interconnection between physical and online stores. With this in mind, we are increasingly integrating our sales platforms. In this way, our salesperson can offer the customer all products offered online also in the physical store, including those in the marketplace, not limiting the consumer to the store's product stock, and generating recurrence.**

In this integration between digital and physical, we acquired banQi. It is a digital payment portfolio that was created to democratize financial solutions, ensuring greater autonomy and control, and more possibilities for Brazilians. With banQi, we now offer the option of

**“Na Via Varejo, seguimos com a integração do físico com o digital. Aceleramos esse processo para que a loja física seja um ponto importante da experiência. Pode ser o ponto de compra, o ponto de entrega.” ABEL ORNELAS, COO**

*“At Via Varejo, we continue to integrate the physical with the digital. We have accelerated this process so that the physical store is an important point of the experience. It can be the point of purchase, the point of delivery.”*

Nesta integração entre o digital e o físico, adquirimos o banQi. É uma carteira de pagamento digital, que nasceu para democratizar as soluções financeiras, garantindo maior autonomia e controle e mais possibilidades para os brasileiros. Com o banQi, passamos a disponibilizar a opção do Carnê Digital para pagamentos em compras realizadas em nossa plataforma.

### **O MARKETPLACE É UMA SAÍDA PARA GRANDES E PEQUENOS? QUEM GANHA MAIS COM O MARKETPLACE?**

**RF** – Atuamos, como Via Varejo, nesse segmento desde abril de 2013, por meio do e-commerce do Extra, que foi a primeira rede a oferecer essa solução para os clientes. Neste ano, iniciamos o terceiro trimestre com um olhar focado no marketplace em nossas três marcas: Casas Bahia, Pontofrio e Extra.com, buscando facilitar a entrada de novos lojistas e oferecer a eles todo o nosso poder logístico.

Estamos no processo de implantação de um onboard mais rápido, com melhor plataforma para os integradores com conectores de lojas online a marketplaces, ferramentas promocionais e um sistema de logística própria que ajuda no custo competitivo e no nível de serviços. Em publicidade digital, temos uma área de Ads em reestruturação para oferecer mais oportunidades de exposição a todos os nossos sellers.

**Entendemos que o marketplace é uma realidade sem volta para os varejistas online que buscam ter mais ofertas e crescer no e-commerce. Afinal, quanto mais**

*Digital Payment Book for payments on purchases made on our platform.*

### **IS THE MARKETPLACE AN OUTLET FOR LARGE AND SMALL? WHO EARNS MORE FROM THE MARKETPLACE?**

**RF** – We have been operating in this segment, as Via Varejo, since April 2013, via Extra's e-commerce, which was the first chain to offer this solution to customers. This year, we started the third quarter with a focus on the marketplace for our three brands: Casas Bahia, Pontofrio, and Extra.com, seeking to facilitate the entry of new merchants, and to offer them all our logistical power.

*We are in process of implementing a faster onboard, with a better platform for integrators with connectors from online stores to marketplaces, promotional tools and a proprietary logistics system that helps with competitive costs and service standards. In digital advertising, we have an Ads area under restructuring so that we can offer more exposure opportunities to all our sellers.*

**We understand that the marketplace is a reality with no return for online retailers searching for more offers and growth in e-commerce. After all, the more retailers are selling on our websites, the greater the variety of products that we can offer to**

Foto: Shutterstock

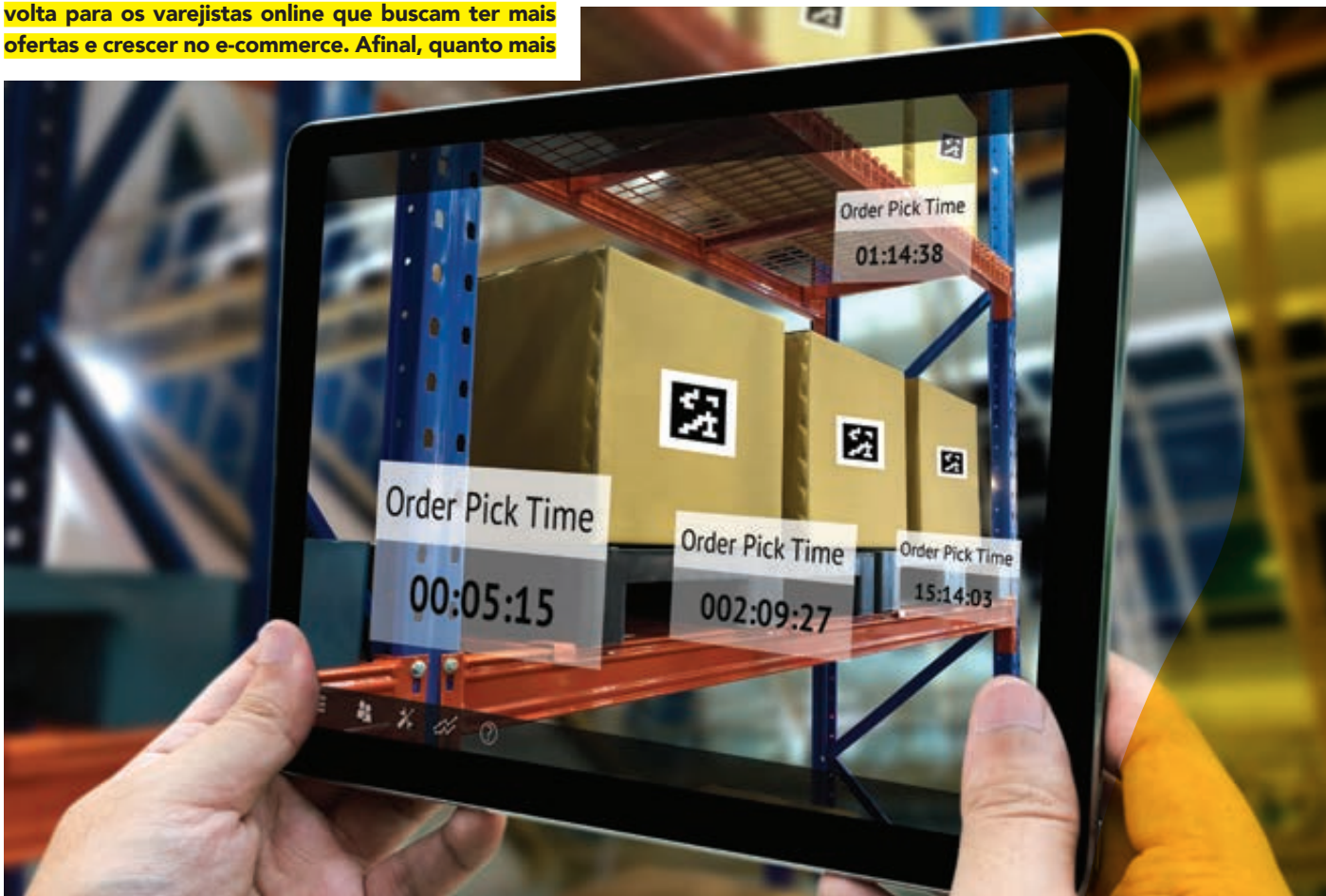




Foto: Freidy Uehara / Uehara Fotografia

**lojistas estiverem vendendo nos nossos sites, maior será a variedade de produtos que podemos oferecer aos consumidores, inclusive em segmentos que tradicionalmente não vendemos nas nossas lojas físicas e dos quais também não temos estoque próprio, como, por exemplo, nas categorias de casa e construção, instrumentos musicais, moda e pet.**

#### COMO A VIA VAREJO SE PREPARA PARA ENFRENTAR OS DESAFIOS QUE VIRÃO?

**RF** – A palavra que vai nos definir e definir esse negócio é adaptabilidade. Estamos cada vez mais ágeis para perceber, rapidamente e em qualquer situação, as tendências do comportamento do consumidor. E vamos responder a essas mudanças de comportamento oferecendo mais e mais comodidade aos nossos clientes. Estamos, cada vez mais, voltados para ir além do varejo, consolidando nossas lojas e integrando-as à nossa malha logística, com um time treinado para realizar os sonhos dos clientes em todas as fases da jornada de compra. **Temos as marcas que melhor se comunicam com o Brasil, estamos posicionados, logisticamente, para atender com excelência todos os pontos do País.** Contamos, e esse é o meu maior orgulho, com o melhor time do varejo brasileiro. Um time que, nas lojas, no escritório ou em trabalho remoto, mostra inovação, adaptabilidade e um compromisso que vão transformar, já estão transformando eu diria, o panorama do varejo brasileiro. ■■

**consumers. This includes segments that we do not traditionally sell in our physical stores and that we also do not have in our own products stock, such as in the categories of house and building, musical instruments, fashion items, and pets.**

#### HOW IS VIA VAREJO PREPARING ITSELF TO FACE THE CHALLENGES THAT LIE AHEAD?

**RF** – The word that will define us and define this business is adaptability. We are increasingly more agile to perceive trends in consumer behavior, quickly and in any situation. And we will respond to these changes in behavior by offering more and more convenience to our customers. We are increasingly focused on going beyond retail, consolidating our stores and integrating them into our logistics network, with a team trained to fulfill customers' dreams at all stages of the purchase journey. **We have the brands that best communicate with Brazil, and we are logistically positioned to serve all parts of the country with excellence.** We have the best team in Brazilian retail, and this is my greatest pride. A team that, in stores, in the office or in remote work, shows innovation, adaptability, and a commitment that will transform – that is already transforming, I would say – the outlook of Brazilian retail. ■■



+ CONFORTO E SEGURANÇA  
PARA TODOS OS CLIENTES

\*Se instalado por empresa credenciada Elgin



**Filtro Ion air**

Elimina 99% de vírus, bactérias, fungos e ácaros, deixando o ambiente mais limpo e saudável.



A SOLUÇÃO COMPLETA PARA O DIA A DIA



GrupoElgin



grupo\_elgin



Grupo Elgin



Elgin S.A. (Brazil)



elgin.com.br

**ELGIN**





# Natal

## HORA DA RECUPERAÇÃO

TIME OF RECOVERY

O mercado respira aliviado. Está próxima a melhor temporada de vendas do ano com a realização da Black Friday, em 27 de novembro, e com o Natal. A primeira, reconhecida como a principal data para o e-commerce brasileiro, avança também no varejo físico. **"É a época de venda de produtos de telefonia e eletroeletrônicos devido aos descontos agressivos.** Deve superar os resultados de 2019 com a entrada de novos consumidores e lojas", diz Rodrigo Bandeira, vice-presidente da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm).

Para alguns varejistas, a data já tem mais relevância que o Natal, afirma Renato Mendes, professor de marketing digital do Insper e da PUC (RS). "É um momento que o consumidor aproveita para fazer compras para si próprio. Por isso, elas são mais planejadas." **Os eletrônicos representam mais da metade das vendas, seguidos por celulares e computadores.** Em 2020, o movimento deve acompanhar o que vem acontecendo nos últimos anos, ou seja, as pessoas aproveitarão os descontos da Black Friday para comprar presentes de Natal.

**As datas são diferentes, ambas são importantes e registram alto volume de vendas, mas é fundamental entender que cada uma tem sua vocação.** Se a Black Friday fomenta a venda de produtos com maior valor agregado, o Natal tem uma atmosfera de presentes que movimentam o varejo. É essa compreensão que possibilita planejar, sem o risco de erros, o estoque, a estratégia, a comunicação e a logística. Esta edição de **Eletrolar News** traz os produtos que irão movimentar a temporada de vendas deste ano.

*The market is in relief. The largest sales season in the year is close with Black Friday on November 27 and Christmas. The former, deemed as the main date for Brazilian e-commerce, is also increasing in physical retail. **"It's the period of selling phones and electronics due to aggressive discounts.** It should surpass 2019 results with the addition of new consumers and stores", says Rodrigo Bandeira, vice-president of the Brazilian Association of Electronic Commerce (ABComm).*

*For some wholesalers, the date is already more relevant than Christmas, states Renato Mendes, professor of digital marketing at Insper and PUC (RS). "It is a moment where consumers take the opportunity of buying for themselves. Thus, purchases are planned ahead". **Electronics account for more than half of sales, followed by cellphones and computers.** In 2020, this movement should follow what has been happening in the past few years, that is, people will take advantage of Black Friday discounts to purchase Christmas gifts.*

*The dates are different, both are important and report a high sales volume, but it's critical to understand that each has its role. If Black Friday encourages added value products sales, Christmas has a gift atmosphere that drives retail. It's this understanding that helps planning, without risks, the stocks, strategy, communications, and logistics. This **Eletrolar News** issue displays products that will drive this year's sales season.*



Foto: Shutterstock

# TVs: A TECNOLOGIA AQUECE O MERCADO

## TVs: TECHNOLOGY HEATS UP THE MARKET

por / by **Leda Cavalcanti**

**Categoria teve aumento de 11% no faturamento desde o início do ano até o dia 23 de agosto último.**

*The category had an 11% increase in revenue from the beginning of the year until last August 23.*

A televisão evoluiu. Deixou para trás a função única de reprodutora de canais abertos e transformou-se em aparelho de entretenimento e conectividade. **O avanço teve reflexos nas vendas, tanto que os produtos de tela fina e com novas tecnologias cresceram 11% em faturamento desde o início do ano até o dia 23 de agosto último, conforme dados da empresa de pesquisas GfK.** Os produtos premium da categoria, que estão nesta matéria, devem aquecer as vendas, principalmente na Black Friday e no Natal. Nos dois últimos anos, as empresas constataram expressivo aumento de vendas nessa temporada.

**T**elevision has evolved. It left behind its sole function of broadcasting free-to-air channels and became an entertainment and connectivity device. **This advance affected sale, so much that products with a thin screen and new technologies grew 11% in revenue from the beginning of the year until the 23<sup>rd</sup> of last August, according to data from the research company GfK.** Premium products of the category, which are in this article, should heat up sales, especially on Black Friday and Christmas. In the past two years, companies have seen a significant increase in sales on that date.

NOVO

Oster®

SUPER  
BREEZE

OS BONS VENTOS CHEGAM À SUA LOJA.



126  
WATTS



MAX COOL

3

RELOCÁVEL EM  
TODAS AS DIREÇÕES

TODA A  
QUALIDADE  
OSTER®  
AGORA NOS  
VENTILADORES.



@OSTERBRASIL

## AOC

A novidade é a Smart TV série 6305, com bordas ultra-finas, imagem 4K HDR10+, que proporciona realismo e profundidade nas cenas, Dolby Vision e som Dolby Atmos. Tem design premium, tela de 50", controle remoto com botões de acesso rápido para Netflix e YouTube, e maior conectividade com Bluetooth TX RX, que permite private listening com um fone Bluetooth, e plataforma Xmart renovada, com os principais aplicativos.

Diretor de marketing do Grupo TPV, Bruno Morari afirma que a nova TV é mais um passo com a marca AOC. "É um produto com grande apelo em design e tecnologia embarcada, e tem o melhor custo-benefício." A Black Friday tem registrado maiores vendas de eletrônicos, acrescenta Bruno. "Com isso, o Natal perdeu um pouco da sua representatividade nesse mercado, mas continua sendo uma data importante para o varejo."

The novelty is the Smart TV 6305 series, with ultra-fine edges, 4K HDR10+ image, which provides realism and depth in the scenes, Dolby Vision, and sound Dolby Atmos. It has a premium design, 50" screen, remote control with quick access buttons for Netflix and YouTube, and greater connectivity with Bluetooth TX RX, which allows private listening with a Bluetooth headset, and a renewed Xmart platform with the main applications.

Marketing Director of TPV Group, Bruno Morari states the new TV is one more step with the AOC brand. "It is a product with great appeal in design and embedded technology and has the best cost-benefit. Black Friday has registered higher sales of electronics, adds Bruno. "With this, Christmas has lost a little of its representativeness in this market, but it is still an important date for the retail".

“O Natal perdeu um pouco da sua representatividade nesse mercado, mas continua sendo uma data importante para o varejo.”

“Christmas has lost a little of its representation in this market, but it is still an important date for the retail”.



Foto: Divulgação

Smart TV AOC série 6305  
 Smart TV AOC 6305 series  
**Preço sugerido em 29/09/2020:**  
**R\$ 2.549,00.**  
**Suggested price on 09/29/2020:**  
**BRL 2,549.00.**

 cadence

  
CAFÉ E  
PRONTO



Cafeteira **O'clock**



Pronto para  
levar para  
qualquer  
lugar!



DESIGN  
EXCLUSIVO

700 W  
DE POTÊNCIA

400ML  
DE CAFÉ POR VEZ

COPO  
TÉRMICO

## LG ELECTRONICS DO BRASIL

Seus novos modelos na categoria OLED têm o processador Alpha 9 Gen 3 AI, que utiliza deep learning e inteligência artificial para aumentar a qualidade de imagem e som. "As TVs oferecem maior integração com assistentes pessoais (plataforma proprietária da LG ThinQ AI, Google Assistente e Alexa embarcados) e a possibilidade de controle por meio do Apple Home Kit e Alexa", diz Igor Krauniski, gerente-geral de produtos televisores da LG.

Os aparelhos permitem a criação de rotinas dentro da plataforma ThinQ AI ou Alexa e a navegação por comandos de voz (Hands Free), sem o controle remoto, nos modelos GX. As TVs CX têm tamanhos de 55", 65" e 77", e a OLED GX, de 65". A empresa confia nas duas datas, conta Igor. "Seguiremos com bom movimento no varejo, pois a intenção de compras dos consumidores costuma aumentar nesse período com promoções e ofertas especiais."

*Its new models in the OLED category have the Alpha 9 Gen 3 AI processor, which uses deep learning and artificial intelligence to increase image and sound quality. "TVs offer greater integration with personal assistants (LG ThinQ AI's proprietary platform, Google Assistant, and Alexa natively) and the option of controlling them using Apple Home Kit and Alexa," says Igor Krauniski, general manager of television products at LG.*

*Devices allow creating of routines within the ThinQ AI or Alexa platform and voice command navigation (Hands-Free), without a remote control on the GX models. CX TVs' sizes are 55", 65", and 77", and OLED GX TVs' are 65". The company trusts both dates, says Igor. "We will keep a good movement in retail, as consumers' purchase intention usually increases during this period with promotions and special offers."*

**“As TVs OLED oferecem maior integração com assistentes pessoais (plataforma proprietária da LG ThinQ AI, Google Assistente e Alexa embarcados).”**

**“We will keep a good movement in retail, as consumers' purchase intention usually increases during this period with promotions and special offers.”**



Foto: Divulgação

OLED modelo CX (55", 65" e 77")  
 OLED model CX

**Preços sugeridos em 15/09/2020:  
 de R\$ 8.399,00 a R\$ 39.999,00**  
*Suggested prices on 09/15/2020:  
 from BRL 8,399.00 to R\$ 39,999.00.*

# Oster®

EXPERIENCE 2020

Apresenta  
**COZINHA**  
dos  
*Sonhos*  
by Mauricio Arruda



COM POSSIBILIDADE DE ATIVAÇÃO  
EM LOJA, ESSA RECEITA VAI FAZER  
SUA VENDA CRESCER.



CONCORRA A:

**1 REDESIGN  
PARA COZINHA\*  
+ 1 KIT OSTER®  
E 10 KITS OSTER®**

COMPRE  
**R\$ 149,00**  
EM ELETRODOMÉSTICOS OSTER®

**1 NÚMERO  
DA SORTE  
PARA CONCORRER**  
GUARDE O CUPOM FISCAL

COMPRE OSTER® E CADASTRE SEU CUPOM PELO SITE

**OSTEREXPERIENCE.COM.BR**

PERÍODO: 15 DE OUTUBRO A 15 DE DEZEMBRO DE 2020.

\*Para sugestão de uso. A premiação será entregue em 1 cartão pré-pago, sem função saque, com crédito de R\$40.000,00 + 1 projeto desenvolvido pelo Arquiteto Mauricio Arruda. A não contratação do projeto não implicará em qualquer tipo de compensação ou pagamento. Válida para maiores de 18 anos. Compras de 15/10 a 15/12/2020. Cadastro até 15/12/2020. Limites por CPF: Cadastro de até 20 cupons fiscais e 1 prêmio ao sorteio. Consulte demais informações e o número da Certificação de Autorização SECAP/ME no Regulamento em [www.osterexperience.com.br](http://www.osterexperience.com.br). Imagens ilustrativas. GUARDE O CUPOM FISCAL.

@OSTERBRASIL

## PANASONIC DO BRASIL

A nova linha de TVs 2020, com os modelos HX550 de 50" e 55", tem Sistema Android e a função OK Google embutida, permitindo ao usuário a navegação por meio do comando de voz. Com ele, é possível abrir aplicativos, assistir a filmes e séries, mudar de canal e regular o volume. Com a inteligência artificial, recomenda conteúdo ao usuário. "Os aparelhos têm alta resolução 4K e HDR10+ para melhor experiência imersiva", conta Sergei Epof, vice-presidente da appliances da empresa.

Para a Panasonic, a Black Friday já é o maior pico de vendas do ano, e em 2020 não deve ser diferente, diz Sergei. "O Natal é o segundo, e janeiro também tem as ofertas de saldão. Uma mudança que esperamos é o share of wallet, pois no passado competíamos com diversas categorias, como viagens, e este ano a atenção tem se voltado para a casa." Os produtos estarão disponíveis em outubro.

*The new TV line of 2020, with the 50" and 55" HX550 models, has an Android system and the built-in OK Google function, allowing the user to navigate through voice commands. It can be used to apps, watch movies and series, change channels, and adjust the volume. With artificial intelligence, it recommends content to the user. "The devices are high resolution, with 4K and HDR10+ for a better immersion experience," says Sergei Epof, appliances vice president of the company.*

*For Panasonic, Black Friday is already the biggest sales peak of the year, and in 2020 it should be no different, says Sergei. "Christmas is the second, and January also has clearance sales. One change we are expecting is the share of wallet, as we used to compete with several categories in the past, such as travel, and this year attention has been focused on home." The products will be available in October.*



Foto: Divulgação

55HX550B (55")

**Preço sugerido em 17/09/2020: R\$ 3.699,00.**

**Suggested price on 09/17/2020: BRL 3.699.00.**

“Uma mudança que esperamos é o share of wallet, pois no passado competíamos com diversas categorias, como viagens, e este ano a atenção tem se voltado para a casa.”

“One change we are expecting is the share of wallet, as we used to compete with several categories in the past, such as travel, and this year attention has been focused on home.”

# Bedin

SAT

# 30

anos

WWW.BEDINSAT.COM.BR

Receptor digital FULL HD

BS **9900** SAT HD REGIONAL



+DE 60 CANAIS DIGITAIS  
LIVRES DE ASSINATURA

SAT HD  
REGIONAL

ASSISTA A  
PROGRAMAÇÃO  
REGIONAL  
EM HD



LANÇAMENTO

CELULAR DE MESA  
7 BANDAS  
BDF-14 4G WI-FI



4G  
LTE

COM  
ROTEADOR

Wi Fi



# Bedin

SOLAR

O FUTURO É AGORA

## PHILCO

Primeira a produzir TV no Brasil, na década de 1950, a Philco faz um grande lançamento, diz a diretora-executiva Cristiane Clausen. “É a nova geração Fast Smart TVs, com aparelhos Android, que têm tempo de resposta 50% mais rápido, resolução 4K UHD, inteligência artificial, comando de voz e telas ELED ultrafinas e de borda infinita.”

Os modelos, com tamanhos que variam de 32” a 86”, têm sistema de som Dolby Audio, Wi-Fi, Wireless e Bluetooth integrados; HDR e HDMI; entretenimento personalizado com loja de aplicativos, chromecast built-in para espelhar o dispositivo móvel; Google Play com aplicativos de streaming (Netflix, Globoplay, etc.) e jogos. “Neste final de ano, temos ótimas perspectivas para crescer em share e aumentar ainda mais as vendas com o lançamento da nossa nova geração de televisores.”

*The first TV manufacturer in Brazil, in the 1950s, Philco makes a major launch, says executive director Cristiane Clausen. “It’s the new generation of Fast Smart TVs, with Android devices, which have 50% faster response time, 4K UHD resolution, artificial intelligence, voice control and ultra-thin, infinity-edge ELED screens.”*

*The models, with sizes ranging from 32” to 86”, have Dolby Audio sound system, Wi-Fi, native Wireless and Bluetooth; HDR and HDMI; personalized entertainment with its app store, built-in chromecast to mirror mobile devices; Google Play with streaming apps (Netflix, Globoplay, etc.) and games. “At the end of this year, we have great expectations for growing our share and increasing our sales even further with the launch of our new generation of televisions.”*



Fast Smart TV Philco PTV75K90AGIB  
4K ELED Android

“Neste final de ano, temos ótimas perspectivas para crescer em share e aumentar ainda mais as vendas com o lançamento da nossa nova geração de televisores.”

“At the end of this year, we have great expectations for growing our share and increasing our sales even further with the launch of our new generation of televisions.”

59 anos de mercado

Indústria Brasileira

Lançamento

# FRAHM

## SD 500 OPTICAL



A Entrada Ótica permite conectar equipamentos como TV'S com alta qualidade de transmissão de áudio através de um cabo de fibra ótica.



500  
WATTS  
RMS

### Tecnologias encontradas na Linha SD 500



ENTRADA  
ÓTICA



BLUETOOTH



USB



RÁDIO  
FM



FRAHM WIRELESS  
CONNECT (TWS)



BATERIA  
5H  
VOLUME  
MÉDIO



PARTY  
LIGHTS



QUALIDADE  
ACÚSTICA DA  
MADEIRA

## SAMSUNG BRASIL

Expande o catálogo de TVs QLED 4K com os modelos Q70T e Q80T. Com processador Quantum 4K e tecnologias de pontos quânticos, que proporcionam 100% do volume de cor, oferecem melhor qualidade de imagem, diz o gerente sênior de TVs e áudio da empresa, Guilherme Campos. "Têm dez anos de garantia contra o efeito burn-in e recursos de conectividade com múltiplos assistentes de voz, incluindo a Bixby, criada pela Samsung, diferentes formas de espelhar conteúdos de smartphones e tablets e de comandar produtos conectados."

A Q70T tem versões com 55", 65", 75" e 85", e a Q80T está disponível em 55", 65" e 75" para as duas datas, ambas importantes na opinião da empresa. "Nos últimos anos, no entanto, a Black Friday passou a ter mais impacto, com volume maior de consumidores dispostos a aproveitar a data para comprar uma nova TV com condições especiais", afirma Guilherme.

*The company expands its QLED 4K TV catalog with the Q70T and Q80T models. With a Quantum 4K processor and quantum dot technology, which provide 100% of color volume and better image quality, says the senior manager of TVs audio of the company, Guilherme Campos. "It has a ten-year warranty against the burn-in effect and connectivity features with multiple voice assistants, including Bixby, created by Samsung, different ways to mirror content from smartphones and tablets and to control connected products."*

*The Q70T has 55", 65", 75", and 85" versions, and the Q80T is available in 55", 65", and 75" for both dates, both are important in the company's opinion. "In recent years, however, Black Friday was becoming more impactful, with a greater volume of consumers willing to take advantage of the date to buy a new TV with special payment methods", says Guilherme.*



Q70T 75"

**Preço sugerido em 16/09/2020:****R\$ 12.999,00.***Suggested price on 09/16/2020:**BRL 12,999.00.*

“A Black Friday passou a ter mais impacto, com volume maior de consumidores dispostos a aproveitar a data para comprar uma nova TV com condições especiais.”

“Black Friday was became more impactful, with a greater volume of consumers willing to take advantage of the date to buy a new TV with special payment methods.”

## SEMP TCL

Lança a TCL QLED TV, de 55" e 65", com recursos de imagem e tecnologias de inteligência artificial para facilitar o uso e a busca por conteúdos de streaming. "Na Black Friday, os consumidores procuram produtos premium e estão dispostos a investir mais para ter o que há de melhor. A data tornou-se o novo Natal para o mercado de eletrônicos e, como consequência, a mais importante do ano para a empresa", diz João Rezende, gerente de produtos da SEMP TCL.

A aposta é na QLED 4K C715. Suportada pela imagem HDR Dolby Vision®, a Série C715 tem o sistema de áudio imersivo Dolby Atmos® e a função Hands Free Voice Control, que permite controlar a TV com comando de voz sem interação com o controle remoto, devido aos microfones embutidos. "É possível, ainda, perguntar sobre a lista de compras do supermercado e ligar ou desligar uma lâmpada ou dispositivo compatível com o Google Assistente", informa João.

*The company launches its TCL QLED TV, 55" and 65", with image resources and artificial intelligence technologies for easier use and search for streaming content. "On Black Friday, consumers are looking for premium products and are willing to invest more to have the best. The date became the new Christmas for the electronics market and, consequently, the most important of the year for the company", says João Rezende, product manager at SEMP TCL.*

*The bet is on the QLED 4K C715. Supported by the Dolby Vision® HDR image, the C715 Series has the Dolby Atmos® immersive audio system and the Hands Free Voice Control function, which allows the user to control the TV via voice command without interacting with the remote control, due to its built-in microphones. "It is also allows asking about supermarket shopping lists and turn a lamp or Google Assistant-compatible device on or off," informs João.*



TCL QLED 4K C715

**Preços sugeridos em 11/09/2020: a partir de R\$ 3.999,00 (55") e R\$ 5.999,00 (65").**

Vendas exclusivas na Fast Shop.

*Suggested price on 09/11/2020: from BRL 3,999.00 (55") and BRL 5,999.00 (65").*

*Exclusive sales at Fast Shop.*

**“Na Black Friday, os consumidores procuram produtos premium e estão dispostos a investir mais para ter o que há de melhor. A data tornou-se o novo Natal para o mercado de eletrônicos.”**

**“On Black Friday, consumers are looking for premium products and are willing to invest more to have the best. The date became the new Christmas for the electronics market.”**



Foto: Shutterstock

# UM NOVO OLHAR PARA O REFRIGERADOR

## A NEW LOOK AT THE REFRIGERATOR

por / by **Leda Cavalcanti**

**A demanda por refrigeradores premium é global, e no Brasil não é diferente, revelando que o consumidor digital tende a adquirir produtos mais sofisticados.**

*The demand for premium refrigerators is global, and in Brazil is no different, revealing that the digital consumer tends to buy more sophisticated products.*

Com a pandemia, o consumidor estabeleceu uma relação diferente com os eletrodomésticos, principalmente com os refrigeradores. Voltou seu olhar para **produtos mais modernos e eficientes, dotados de novas tecnologias, o que levou a categoria a crescer 22% em faturamento, de janeiro a 23 de agosto deste ano**, em comparação com o mesmo período de 2019, segundo pesquisa da GfK. Os produtos premium, que também sobressaem pelo primoroso design, são os preferidos e abrem boas oportunidades de negócios ao varejo.

With the pandemic, the consumer has established a different relationship with household appliances, especially refrigerators. They have turned its gaze to **more modern and efficient products, endowed with new technologies, which led the category to grow 22% in revenue, from January to August 23 of this year**, compared to the same period of 2019, according to a GfK research. Premium products, which also stand out for their exquisite design, are the preferred ones and open good business opportunities to retail.

# BRASTEMP

Garante boas surpresas com alta performance, design e tecnologia para a Black Friday e o Natal, diz Gustavo Ambar, vice-presidente de crescimento da Whirlpool Latin America, que detém as marcas Brastemp e Consul. "O mercado vem passando por mudanças constantes com o contexto de isolamento social. As pessoas estão em casa por tempo maior e assim entendem, cada vez mais, a necessidade de produtos de qualidade que atendam às suas demandas na cozinha."

A geladeira Brastemp BR80 Frost Free Side Inverse 540 litros é um exemplo. Possui duas portas lado a lado e freezer na parte inferior, além de Ice Maker, função que produz gelo automaticamente, e painel eletrônico touch. "É uma nova geração de refrigeradores com altíssima capacidade", afirma Gustavo.

*It guarantees good surprises with high performance, design and technology for Black Friday and Christmas, says Gustavo Ambar, Whirlpool Latin America growth vice-president, which detains Brastemp and Consul brands. "The market is going through constant changes with the context of social isolation. People are at home for longer and thus understand, increasingly, the need for quality products that meet their demands in the kitchen".*

*The Brastemp BR80 Frost Free Side Inverse 540 liters refrigerator is an example. It has two side doors and freezer at the bottom, besides Ice Maker, function that produces ice automatically, and touch electronic panel. "It is a new generation of refrigerators with very high capacity," says Gustavo.*



**As pessoas entendem, cada vez mais, a necessidade de produtos de qualidade na cozinha."**



**People increasingly understand the need for quality products in the kitchen."**

Geladeira Brastemp Frost Free Side Inverse 540 litros com Ice Maker  
*Brastemp Frost Free Side Refrigerator Inverse 540 liters with ice maker*

**Preço sugerido em 30/09/2020: R\$ 5.387,00.**

***Suggested price on 09/30/2020: BRL 5,387.00.***



Foto: Divulgação

## CONSUL

Da marca Consul é a geladeira Frost Free Duplex, 397 litros Evox. Com freezer embaixo, os alimentos do dia a dia ficam na altura ideal para o consumidor, o que resulta em praticidade. Fica mais fácil organizar os alimentos e efetuar a limpeza do produto. É possível, também, controlar a temperatura do refrigerador e do freezer de maneira independente, sem a necessidade de abrir a porta.

O produto vem com painel externo para controle da temperatura e com a função Turbo Freezer, além da tecnologia Evox. "Mais do que nunca, os eletrodomésticos são objetos de desejo dos consumidores, demonstrando que é um bom momento para o investimento em casa", diz Gustavo Ambar, vice-presidente de crescimento da Whirlpool Latin America.

*The Consul brand is the Frost-Free Duplex refrigerator, 397 liters Evox. With a freezer underneath, everyday food is at the ideal time for the consumer, which results in practicality. It is easier to organize food and clean the product. It is also possible to control the temperature of the refrigerator and freezer independently, without the need to open the door.*

*The product has an external panel for temperature control and with the Turbo Freezer function, besides the Evox technology. "More than ever, household appliances are objects of consumer desire, demonstrating it is a good time for investment in the house", says Gustavo Ambar, Whirlpool Latin America's vice president of growth.*



Fotos: Divulgação

**“Eletrodomésticos são objetos de desejo dos consumidores.”**

**“Household appliances are objects of consumer desire.”**

Geladeira Consul Frost Free Duplex 397 litros Evox com freezer embaixo  
Frost Free Duplex Refrigerator, 397 liters Evox with bottom freezer

**Preço sugerido em 30/09/2020: R\$ 2.949,00.**

**Suggested price on 09/30/2020: BRL 2,949.00.**

# ELECTROLUX

No portfólio tem os refrigeradores DM85X, com capacidade de 538 litros e Multidoor, e o DM91X, de 540 litros, conectado ao aplicativo Home+. "O DM85X possui painel Blue Touch, prateleiras deslizantes e tecnologia Inverter, que faz o refrigerador atingir a temperatura necessária com maior eficiência e menor consumo de energia", explica Renata Dirickson, gerente de produto food preparation & dish care da Electrolux Brasil. O DMX91 tem french door e uma gaveta que pode ser usada como freezer ou refrigerador.

Para a empresa, a Black Friday é um dos momentos de vendas mais importantes. "É quando os consumidores buscam eletrodomésticos que estejam com um preço mais competitivo. E, pela proximidade com o Natal, muitos consumidores acabam antecipando a compra de produtos nesse período", conta Renata.

*In the portfolio are the DM85X refrigerators, with a capacity of 538 liters and Multidoor, and the DM91X, 540 liters, connected to the Home+ application. "The DM85X has Blue Touch panel, sliding shelves and Inverter technology, which makes the refrigerator reach the required temperature with greater efficiency and lower energy consumption," explains Renata Dirickson, product manager food preparation & dish care of Electrolux Brazil. The DMX91 has a French door and a drawer that can be used as a freezer or refrigerator.*

*For the company, Black Friday is one of the most important sales moments. "It's when consumers look for appliances that are more competitively priced. And, because it's close to Christmas, many consumers end up anticipating the purchase of products in this period", tells Renata.*

**“A Black Friday é um dos momentos de vendas mais importantes.”**

**“Black Friday is one of the most important sales moments.”**

DM85X Multidoor

**Preço sugerido em 15/09/2020: R\$ 12.279,00.**

*Suggested price on 09/15/2020: BRL 12,279.00.*



## ESMALTEC

Destaca o refrigerador RCD38, com duas portas, capacidade de 360 litros, prateleiras internas removíveis e reguláveis e congelador de 69 litros, conta o diretor-superintendente Marcelo Pinto. "Congela alimentos a menos 18°C, possui gavetão duplo de legumes e frutas em PS Cristal Fumê, prateleiras na porta do mesmo material, iluminação na lateral, puxadores ergonômicos, pés elevados com niveladores e classificação A em eficiência energética. Alia beleza e design à praticidade na limpeza."

Black Friday e Natal são as duas datas mais relevantes do calendário anual, diz Marcelo. "Apostamos no produto com melhor custo-benefício e preço competitivo para incrementar as vendas de final do ano. O varejo apresenta melhoras, e a Black Friday pode ser uma grande oportunidade para as redes de varejo retomarem as vendas em um ano marcado por imprevistos."

*It highlights RCD38 refrigerator, with two doors, 360 liters capacity, removable and adjustable internal shelves and 69 liters freezer, says Marcelo Pinto, the superintendent director. "Freezes food at minus 18°C, has double drawer of vegetables and fruits in PS Smoked Cristal, shelves on the door of the same material, lighting on the side, ergonomic handles, high feet with levelers and A rating in energy efficiency. It combines beauty and design to practicality in cleaning".*

*Black Friday and Christmas are the two most relevant dates in the annual calendar, says Marcelo. "We believe in the product with the best cost-benefit and competitive price to increase the sales at the end of the year. Retail presents improvements, and Black Friday can be a great opportunity for retail chains to resume sales in a year marked by unforeseen events".*



Fotos: Divulgação

RCD38

**Preços sugeridos em 18/09/2020:****R\$ 1.579,00 (branco) e R\$ 1.679,00 (inox).***Suggested prices on 09/18/2020: BRL 1,579.00 (white) and BRL 1,679.00 (stainless steel).*

“Black Friday e Natal são as duas datas mais relevantes do calendário anual.”

“Black Friday and Christmas are the two most relevant dates on the annual calendar.”

## LG ELECTRONICS DO BRASIL

Sua geladeira Smart French Door, de 525 litros, tem a inovadora tecnologia Instaview Door-in-Door™ para visualizar o interior do produto com apenas dois toques. “A tecnologia permite que a porta, feita de vidro, fique iluminada por 10 segundos, o que ajuda a economizar energia e diminui a perda de ar frio em até 41%”, diz Marcel Souza, executivo de vendas de linha branca e condicionador de ar da empresa.

Conta, também, com o filtro HygieneFresh+™, que remove até 99,999% das bactérias e minimiza o odor, e o recurso NatureFRESH™, que combina os sistemas DoorCooling+™ (refrigeração até 19% mais rápida), e o LinearCooling™ (mantém a flutuação da temperatura dentro de  $\pm 0,5$  °C). O compressor Linear Inverter™, com dez anos de garantia, economiza energia e diminui o ruído. “Nossa expectativa é que as vendas cresçam 20% nesse período”, conta Marcel.

*Its 525 liters Smart French Door refrigerator has the innovative Instaview Door-in-Door™ technology to view the interior of the product with just two touches. “The technology allows that the door, made of glass, be illuminated for 10 seconds, which helps to save energy and diminishes the loss of cold air in until 41%”, says Marcel Souza, company’s white line and air conditioner sales executive.*

*It also has the HygieneFresh+™ filter, which removes up to 99.999% of bacteria and minimizes odor, and the NatureFRESH™ feature, which combines DoorCooling+™ systems (cooling up to 19% faster), and LinearCooling™ (keeps the temperature fluctuation within  $\pm 0,5$  °C). The Linear Inverter™ compressor, with ten-year warranty, saves energy and decreases the noise. “Our expectation is that sales grow 20% in this period,” says Marcel.*

“Nossa expectativa é que as vendas cresçam 20% nesse período.”

“Our expectation is that sales will grow 20% in this period.”



Smart French Door, 525 litros  
Smart French Door, 525 liters

**Preço sugerido em 15/09/2020: a partir de R\$ 22.499,00.**  
*Suggested price on 09/15/2020: BRL 22.499.00.*



Foto: Shutterstock

# LAVA E SECA: FATURAMENTO AUMENTA EM 15%

## WASHER AND DRYER COMBO: SALES INCREASE BY 15%

por / by **Leda Cavalcanti**

**Volume de vendas demonstra que o produto se tornou indispensável na rotina atual.**

*Sales volume demonstrates that the product has become indispensable in the current routine.*

A tecnologia e as funcionalidades que reúnem num só produto a lavadora e a secadora respondem pela elevação das vendas. De janeiro a 23 de agosto último, o **faturamento das máquinas que lavam e secam cresceu 15% na comparação com o mesmo período do ano passado**. São produtos com modelos para casas e apartamentos, com alto potencial de comercialização. Veja alguns modelos.

The technology and features that bring the washer and dryer together in one product account for the increase in sales. From January to August 23, the **billing of washing and drying combo machines grew 15% compared to the same period last year**. They are products with models for houses and apartments, with high potential for commercialization. See some models.

# LG ELECTRONICS DO BRASIL

Da nova linha de lava e seca, destaca a Smart LG VC2 Inverter, de 11 kg, com abertura frontal, alto desempenho e 18% mais proteção para as roupas. “Com inteligência artificial (AIDD™) e conectividade Wi-Fi, que permite o seu controle de qualquer lugar via aplicativo LG ThinQ®, economiza água e energia. Também detecta tipos de tecidos e identifica os melhores movimentos de lavagem”, diz Marcel Souza, executivo de vendas de linha branca e condicionador de ar da LG.

Graças ao TurboWash™ 360°, lava a roupa em apenas 39 minutos e utiliza quatro jatos 3D. Tem a tecnologia Steam+, que elimina até 99,99% dos agentes alergênicos, e a de vapor, cujo ciclo Steam Refresh higieniza roupas, travesseiros ou cortinas e remove amassados e vincos. “Os eletrodomésticos de hoje têm tanta tecnologia quanto o computador ou o smartphone”, afirma Marcel.

*In the new line of wash and dry combo, highlights the Smart LG VC2 Inverter, of 11 kg, with frontal opening, high performance and 18% more protection for the clothes. “With Artificial Intelligence (AIDD™), Wi-Fi connectivity, which allows you to control it from anywhere via the LG ThinQ® application, saves water and energy. It also detects types of fabrics and identifies the best washing movements,” says Marcel Souza, sales executive for white goods and air conditioners at LG.*

*Thanks to TurboWash™ 360°, you wash your clothes in just 39 minutes and use four 3D jets. It has Steam+ technology, which eliminates up to 99.99% of allergenic agents, and steam, whose Steam Refresh cycle sanitizes clothes, pillows or curtains and removes dents and creases. “Today’s home appliances have as much technology as a computer or smartphone,” says Marcel.*

“Os eletroeletrônicos de hoje tem tanta tecnologia quanto o computador ou o smartphone.”

“Today’s home appliances have technology like a computer or smartphone.”



Foto: Divulgação

Lava e seca Smart LG VC2 Inverter  
Washer and dryer combo Smart LG VC2 Inverter

**Preço sugerido em 15/09/2020:  
a partir de R\$ 5.899,00.**

**Suggested price on 9/15/2020:  
starting from BRL 5,899.00.**

## MIDEA

A lava e seca Storm Wash é voltada aos que buscam design, tecnologia e praticidade, diz André Kliemann, gerente de marketing de produto da Midea. “Por ser essencial nas residências brasileiras, tem sempre muita procura na Black Friday e no Natal.” Está disponível nas cores branca e grafite metálico, nos modelos de 10,2 kg, 11 kg e 12 kg. Conta com 16 programas de lavagem e painel de LED intuitivo e prático.

Um diferencial é o exclusivo desenho do tambor 4D, com relevo em formato de cubos. Combinado com altas velocidades de rotação na lavagem, cria ondas de água e sabão que limpam as roupas profundamente. Tem regulagem automática de água e motor Inverter. A função SmartSec controla automaticamente o processo de secagem para preservar as roupas. “Enxergamos as vendas desse produto como promissoras e com alto potencial de comercialização”, diz André.

*Storm Washer and Dryer Combo is focused on those looking for design, technology and practicality, says André Kliemann, product marketing manager at Midea. “Because it is essential in Brazilian homes, there is always a lot of demand on Black Friday and Christmas.” It is available in white and metallic graphite, in the 10.2 kg, 11 kg and 12 kg models. It has 16 washing programs and an intuitive and practical LED panel.*

*A differential is the exclusive design of the 4D Drum, with relief in the shape of cubes. Combined with high washing rotation speeds, it creates waves of soap and water that clean clothes deeply. It has automatic water regulation and a reverse motor. The SmartSec function automatically controls the drying process to preserve clothes. “We see the sales of this product as promising and with a high potential for commercialization”, says André.*



Fotos: Divulgação

Storm Washer and Dryer Combo

**“Enxergamos as vendas da lava e seca como promissoras, com alto potencial de comercialização.”**

**“We see the sales of washer and dryer combo as promising, with high potential for commercialization.”**

# PHILCO

As máquinas lava e seca da marca, a PLS12B e a PLS12T, têm alto desempenho, design diferenciado e estão disponíveis nas cores branca e titanium, diz a diretora-executiva Cristiane Clausen. "Possuem o InvertPlus, tecnologia do motor Inverter, que garante ruído e consumo de energia mais baixos. O modelo Front Load lava a mesma quantidade de roupas com menos água."

Outro diferencial é o OptimuWash: o cesto, com design otimizado, tem elevações em S e superfície em formato de cubos 4D, que produzem fluxos inteligentes nos jatos de água para uma limpeza efetiva das peças e sem danos. A dupla filtragem oferece mais segurança, pois retém dos pequenos aos grandes resíduos e objetos que podem danificar o interior do produto. Conta, também, com as funções de água quente, enxágue antialérgico, display digital, seis velocidades de centrifugação e 16 programas de lavagem.

*The brand's wash and dry machines, PLS12B and PLS12T, have high performance, differentiated design and are available in white and titanium colors, says executive director Cristiane Clausen. "They have Invert-Plus, an Inverter engine technology, which guarantees lower noise and energy consumption. The Front Load model washes the same amount of clothes with less water."*

*Another difference is the OptimuWash: the basket, with an optimized design, has in elevations forming an S- and a 4D-cubed surface, which produce intelligent flows in the water jets for effective cleaning of the parts and without damage. Double filtration offers more security, as it retains small to large residues and objects that can damage the interior of the product. It also has the functions of hot water, anti-allergic rinsing, digital display, six spin speeds and 16 washing programs.*

**“A dupla filtragem oferece mais segurança, pois retém dos pequenos aos grandes resíduos e objetos.”**

**“Double filtration offers more security, as it retains small to large residues and objects.”**

Philco PLS12B Washer and Dryer Combo





Foto: Shutterstock

# VENDAS DE LAVA-LOUÇAS CRESCEM 40% NA PANDEMIA

## DISHWASHER SALES HAVE INCREASED 40% DURING THE PANDEMIC

por / by **Neusa Japiassu**

**O número é alto, mas a presença do produto nas casas brasileiras ainda é baixa, apenas 2%, o que mostra um amplo mercado a ser conquistado.**

*The number is high, but the presence of the product in Brazilian homes is still low, only 2%, which shows a broad market to be conquered.*

**H**á uma percepção no mercado de que as lava-louças serão produtos muito procurados neste final de ano, em parte pelo histórico de 2020, quando **as vendas cresceram 40% de janeiro a junho ante o mesmo período de 2019**, e, também, pelo alto número de buscas no Google, durante a pandemia. Além disso, hoje, há maior conhecimento sobre os benefícios do produto, que garante lavagem mais higiênica que a manual e economiza água e energia, o que faz dele um aliado do meio ambiente. Veja os produtos das empresas.

**T**here's a market feeling that dishwashers will be very sought out products in this year's holiday season, in part due to 2020's history, **when sales increased by 40% from January to June compared to the same period of 2019**, and also by the increase in Google searches during the pandemic. In addition, today there's greater knowledge on the product's benefits, which ensures a more hygienic washing than the manual one and saves water and energy, making it an eco-friendly product. Check out the companies' products.

# BRASTEMP

A lava-louças Brastemp 10 serviços tem seis programas e painel digital. Com design sofisticado e compacto, lava de taças a panelas e se adequa a diversos tipos de cozinha. “Tem, também, painel touch e funções inteligentes, que garantem uma limpeza impecável”, conta Gustavo Ambar, vice-presidente de crescimento da Whirlpool Latin America, dona da marca.

O mercado tem muito a crescer, diz Gustavo. “Hoje, o consumidor busca equipamentos para sanar as necessidades do dia a dia, mas ainda não adotou tendências já consolidadas em outros países. A lava-louças, por exemplo, traz benefícios como economia de água e tempo, mas possui apenas 2% de penetração no País, enquanto em outros continentes ultrapassa 50%.”

*The Brastemp 10 services dishwasher has 6 courses and a digital panel. Boasting a sophisticated and compact design, it washes from bowls to pans and is suitable for several kitchen types. “It also has a touch panel and smart features that ensure impeccable cleaning”, says Gustavo Ambar, vice-president of growth at Whirlpool Latin America, the brand’s holder.*

*The market can grow a lot, Gustavo tells. “Today consumers seek devices to address their day to day needs but have not yet adopted consolidated trends abroad. Dishwashers, for instance, bring benefits such as saving water and time, but only have a 2% penetration in the country, while it surpasses 50% in other continents.”*

“A lava-louças traz benefícios como economia de água e tempo.”

“Dishwashing brings benefits such as saving water and time.”



Foto: Divulgação

Lava-louças Brastemp 10 serviços  
Brastemp 10 Services Dishwasher

**Preço sugerido em 30/09/2020: R\$ 3.399,00.**

**Suggested price on 9/30/2020: BRL 3,399.00.**

## ELECTROLUX

Seu destaque é a lava-louças LV14X, que tem capacidade para até 14 serviços e opções de lavagens personalizadas, informa Thiago Nardocci, gerente de produto de fabric care da Electrolux Brasil. “Ela tem acabamento em inox e um sensor que identifica o nível de sujeira na louça para programar qual o melhor ciclo de lavagem.”

Desde março, quando a população começou a ficar mais tempo em casa, a Electrolux constatou aumento na busca de diferentes produtos. Com a MindMinners, fez uma pesquisa que mostrou que 66% têm feito mais as tarefas domésticas. “Novos hábitos trouxeram novas necessidades: em quarentena, o consumidor aumentou a utilização de louças. Globalmente, a lava-louças teve aumento progressivo de vendas, e o mercado nacional cresceu mais de 48%”, diz Thiago.

*The highlight is the LV14X dishwasher, capable of up to 14 services and customized washing options, Thiago Nardocci informs, fabric care product manager at Electrolux Brasil. “It has a stainless-steel finishing and sensor that identifies that dirtiness level to program which washing cycle would be best.”*

*Since March, when people started being more in their homes, Electrolux has observed an increase in the search for different products. It has done a research along with MindMinners that has showed that 66% more people have been performing domestic tasks. “New habits have brought new needs: in quarantine, consumers have increased the use of dishes. Globally, dishwashers have seen a progressive sales increase and the national market has grown by more than 48%”, says Thiago.*



Foto: Divulgação

“Globalmente, o produto teve aumento progressivo de vendas. O mercado nacional cresceu mais de 48%.”

“Globally, the product had a progressive increase in sales. The national market grew more than 48%.”

Lava-louças LV14X  
LV14X Dishwasher

**Preço sugerido em 15/09/2020: R\$ 4.349,00.**

**Suggested price on 9/15/2020: BRL 4,349.00.**

# Você está preparado para o período mais importante de vendas no varejo?

Evolução semanal das vendas de bens duráveis em 2020 versus 2019 (faturamento R\$)



Produtos essenciais na vida em quarentena tiveram recorde de vendas. Produtos preteridos nas semanas iniciais em isolamento despontaram na fase de reabertura.



Com o **Painel Semanal de Bens Duráveis da GfK** você pode acompanhar a evolução das vendas, distribuição, preços e adequar sua estratégia na velocidade dos novos tempos.



## PHILCO

A lava-louças PLL14 é a top de linha da marca, explica a diretora-executiva da Philco, Cristiane Clausen. “Ela tem 14 serviços e remove até sujeiras mais difíceis. Lava, ao mesmo tempo, 42 pratos, 14 copos, 14 xícaras, 14 pires e 40 talheres e tem seis programas: intenso, ECO, vidros, 90 minutos, rápido e autolimpeza.”

O painel eletrônico vem com trava, indicador de reabastecimento de líquido secante, sistema de proteção contra transbordamento e filtro de resíduos, incluindo quatro ciclos: pré-lavagem, lavagem, enxágue e secagem. Econômica, pois gasta menos água, está disponível em branco (PLL14B) e em inox (PLL14I). “O mercado de lava-louças no Brasil tem muito a crescer. Acreditamos que, com os novos hábitos, essa categoria tende a crescer muito tanto na Black Friday quanto no Natal.”

*The PLL14 dishwasher is the brand's top of the line, explains Cristiane Clause, Philco's executive director. "It has 14 services and removes even hard dirtiness. It can wash 42 plates, 14 cups, 14 teacups, 14 saucers, and 40 silverware simultaneously and has six programs: intense, ECO, glassware, 90-minute, fast, and self-cleaning."*

*The electronic panel comes with a lock, drying fluid resupply indicator, protection system against overflow, and residues filter, including four cycles: pre-washing, washing, rinsing, and drying. It's economic as it uses less water, and it's available in white and stainless steel. "The dishwasher market has a lot to grow in Brazil. We believe that, with new habits, this category should increase a lot, both in Black Friday and Christmas."*

**“O mercado de lava-louças no Brasil tem muito a crescer.”**

**“The dishwasher market in Brazil has a lot to grow.”**



Fotos: Divulgação

Lava-louças Philco PLL14I  
PLL14I Philco Dishwasher

# TRAMONTINA

O lançamento da lava-louças S15X 60 marca a entrada da empresa na categoria, após uma série de pesquisas para garantir um produto com diferenciais relevantes ao consumidor final, diz o diretor comercial Felipe P. Lazzari. “É a mais silenciosa do País, tem o menor consumo de água e energia e o programa mais rápido, lava o equivalente a quatro serviços em apenas 14 minutos.”

Desenvolvida em aço inox, tem gaveta para talheres, que pode ser removida para a colocação de louças maiores, e cesto superior com regulagem de altura. Também possui programas automáticos com tecnologia Smart Wash, que detecta o nível de sujeira da louça, adequando tempo e consumo de água e energia. “É um segmento que, em função da pandemia, ganhou destaque. Nossa expectativa é muito positiva, devemos superar o planejamento de vendas para o ano”, conta Felipe.

*The S15X 60 release marks the company's entry in this sector, after a series of research to ensure a product with relevant differentials to the end user, says Felipe P. Lazzari, commercial director. "It's the most silent in the country, has the lowest water and power consumption and the fastest program washes the equivalent to 4 services in only 14 minutes."*

*Developed in stainless steel, it has a silverware tray that can be removed for placing bigger dishes and an overhead bin with height adjustment. It also has automatic programs with Smart Wash technology, which detects the dish's dirtiness level, optimizing time and water and power consumption. "It's a segment that, due to the pandemic, has gained a lot of traction. Our expectations are incredibly positive, we should surpass this year's sales planning", Felipe says.*

“É um segmento que, em função da pandemia, ganhou destaque.”

“It is a segment that, due to the pandemic, has gained prominence.”



Lava-louças S15X 60  
S15X 60 Dishwasher

**Preço sugerido: R\$ 5.499,00.**

**Suggested price: BRL 5,499.00.**



Foto: Shutterstock

# LANÇAMENTOS NA CATEGORIA DE SMARTPHONES

## RELEASES IN THE CATEGORY OF SMARTPHONES

por / by **Dilnara Titara**

**Em um mundo onde estar conectado é fundamental, são muito bem-vindas as novidades programadas para este final de ano.**

*In a world where being connected is essential, the news planned for this end of the year are very welcome.*

**C**elulares e smartphones cresceram 16% em faturamento, do começo de 2020 até o final de agosto, o que animou as empresas para as vendas deste final de ano, principalmente na Black Friday e no Natal. As novidades você encontra aqui.

**C**ell phones and smartphones grew 16% in revenue from the beginning of 2020 until the end of August, which encouraged companies to sell this end of the year, mainly on Black Friday and Christmas. You can find the news here.

## LG ELECTRONICS DO BRASIL

Destaca seu smartphone LG VELVET, um Android 10 Pie com design 3D Arc, nas cores Illusion Sunset, Aurora White e Aurora Gray. Tem três câmeras traseiras com flash, lente principal de 48 MP, lente grande-angular de 8 MP e profundidade de 5 MP. Câmera frontal de 16 MP e tecnologia Quad-Cel, com gravações em 4K. Possui tela P-OLED Cinematic FullVision de 6,8", processador Octa-Core Qualcomm Snapdragon 845, memória RAM de 6 GB e memória interna de 128 GB com possibilidade de expansão até 2 TB com cartão microSD.

**Datas como Black Friday e Natal representam muito para o varejo**, diz Roberto Barboza, vice-presidente de vendas da LG. "A pandemia que atingiu o Brasil causou diversas mudanças nos hábitos do consumidor, como o uso gradativo do sistema de pagamento pelo celular, o qual deve continuar."

*It highlights its LG VELVET smartphone, an Android 10 Pie with 3D Arc design, in the colors Illusion Sunset, Aurora White and Aurora Gray. It has three rear cameras with flash, 48 MP main lens, 8 MP wide-angle lens and 5 MP depth. 16 MP front camera and Quad-Cel technology, with 4K recordings. It has a 6.8" P-OLED Cinematic FullVision screen, Octa-Core Qualcomm Snapdragon 845 processor, 6 GB RAM memory and 128 GB internal memory with the possibility of expanding up to 2 TB with a micro card.*

**Dates like Black Friday and Christmas represent a lot for retailers**, says Roberto Barboza, vice president of sales at LG. "The pandemic that hit Brazil has caused several changes in consumer habits, such as the gradual use of the mobile payment system, which should continue."



Smartphone LG VELVET  
LG VELVET Smartphone

**Preço sugerido em 17/09/2020: R\$ 4.299,00.**  
**Suggested price on 9/17/2020: BRL 4,299.00.**

## MOTOROLA

Muito otimista para a Black Friday e o Natal, Rodrigo Vidigal, diretor de vendas para o varejo, destaca a retomada das vendas de smartphones desde junho. **"Acreditamos que vamos recuperar integralmente o impacto negativo causado pela pandemia."**

A aposta da empresa está nas Famílias Moto e7 e Moto g9. O Moto g9 Plus tem bateria de 5.000 mAh, carregamento TurboPower™ de 30 W e tela Max Vision HDR10 de 6,8" FHD+. Conta, também, com quatro câmeras, a principal com sensor de 64 MP, tecnologia Quad Pixel e Night Vision. Tem, ainda, sensor ultra-wide de 118°, processador Qualcomm® Snapdragon™ 730G e 128 GB, com possibilidade de aumentar mais 512 GB através de cartão microSD.

*Very optimistic for Black Friday and Christmas, Rodrigo Vidigal, retail sales director, highlights the resumption of smartphone sales since June. "We believe that we will fully recover the negative impact caused by the pandemic."*

*The company's bet is on the Moto e7 and Moto g9 Families. The Moto g9 Plus has a 5,000 mAh battery, 30 W TurboPower™ charging and Max Vision screen 6.8 "FHD + HDR10. It also has four cameras, the main one with a 64 MP sensor, Quad Pixel technology and Night Vision. It also has a 118° ultra-wide sensor, Qualcomm® Snapdragon™ processor 730G and 128 GB, with the possibility of increasing an additional 512 GB using a microSD card.*



Moto g9 Plus

**Preço sugerido em 28/09/2020: R\$ 2.499,00.**  
**Suggested price on 9/28/2020: BRL 2,499.00.**

## XIAOMI

A empresa aposta nas linhas Redmi Note 9 e Redmi Note 9 PRO, nas categorias média e intermediária, além de outra novidade, o modelo POCOphone X3. **"Nossa expectativa é muito positiva para essas que são algumas das principais linhas para a nossa operação este ano.** Apresentaremos novidades em smartphones e ecossistema", diz Luciano Barbosa, head do projeto Xiaomi no Brasil.

O Redmi Note 9 PRO conta com quatro câmeras com sensor de 64 MP, bateria com 5.020 mAh e carregamento rápido de 30 W, processador Snapdragon 720G e tela Full HD de 6,67" com notch reduzido. A câmera frontal de 16 MP tem inteligência artificial com função de gravação de vídeos em slow motion.

*The company bets on the Redmi Note 9 and Redmi Note 9 PRO lines, in the medium and intermediate categories, in addition to another novelty, the POCOphone X3 model. "Our expectation is very positive for those that are some of the main lines for our operation this year. We will present news on smartphones and ecosystem", says Luciano Barbosa, head of the Xiaomi project in Brazil.*

*The Redmi Note 9 Pro has four cameras with a 64 MP sensor, 5020 mAh battery and 30 W fast charging, Snapdragon 720G processor and 6.67" Full HD screen with reduced notch. The 16 MP front camera has artificial intelligence with slow motion video recording function.*



Redmi Note 9 PRO

**Preço sugerido em 16/09/2020: R\$ 3.587,99.**

**Suggested price on 9/16/2020: BRL 3,587.99.**

## POSITIVO TECNOLOGIA

Na categoria de smartphones lança, em novembro próximo, um modelo com configurações diferenciadas, voltado à faixa intermediária de preço, e com grande capacidade de armazenamento. A empresa prepara um dispositivo que permite às pessoas guardar uma grande quantidade de fotos e vídeos. Também terá câmeras com alta capacidade de resolução de imagem.

O novo produto terá características premium, design moderno e bateria para horas de navegação, conta Cristiano Freitas, diretor de negócios e mobilidade da empresa. **"Teremos, antes da Black Friday, um celular moderno, bonito e de ótimo desempenho, com preço bastante competitivo."**

*In the category of smartphones, it launches, next November, a model with different configurations, aimed at the intermediate price range, and with large storage capacity. The company is preparing a device that allows people to store many photos and videos. It will also have cameras with high image resolution capability.*

*The new product will have premium features, modern design, and battery for hours of navigation, says Cristiano Freitas, the company's business and mobility director. "Before Black Friday, we will have a modern, beautiful and great performance phone, with a very competitive price."*



Acesse o QR code e leia a matéria completa no Portal Eletrolar.com

*Access the QR code and read the full content on Eletrolar.com*

# BENMAX

*faz bem mais*

## A Dupla Perfeita

### Chopeira MaxiCooler & Barril Beer Me Back

**Ipa, Pilsen, Weiss, Fruit Lambic...**  
Barril Beer Me Back te dá, a  
liberdade de escolher o melhor  
chope, enquanto a Chopeira  
MaxiCooler mantém o ponto ideal  
para sua melhor experiência



Imagem meramente ilustrativa  
Chopeira e barril vendidos separadamente  
Chope não incluso

A Benmax possui a linha mais moderna e completa  
em Adegas, Chopeiras e Máquinas de gelo.  
Conheça mais em nosso site ou entre em contato.



[www.benmax.com.br](http://www.benmax.com.br)  
43 3337 0337



Foto: Shutterstock

# OTIMISMO NO SEGMENTO DE ELETROPORTÁTEIS

## OPTIMISM IN THE SMALL APPLIANCES SEGMENT

por / by **Dilnara Titara**

**As boas expectativas de vendas têm razão de ser. Só a categoria de aspiradores de pó cresceu 60% em faturamento nos primeiros oito meses do ano.**

*Good sales expectations are right. Only the vacuum cleaner category grew 60% on invoicing on the first eight months of the year.*

**A**s empresas da categoria de eletroportáteis estão bastante otimistas com as vendas neste último quadrimestre e com os sinais de melhora na economia brasileira. **Dados acumulados desde o começo do ano até o final de agosto último mostram que as vendas de multifuncionais, batedeiras, fritadeiras e aspiradores de pó aumentaram em 25%, 36%, 46% e 60%, respectivamente.** Os produtos de destaque estão nas próximas páginas.

**T**he companies of the small appliances category is very optimistic with the sales in this last four months and with the signs of improvement in the Brazilian economy. **Accumulated data from the beginning of the year to the end of last August shows that sales of multifunctional, mixers, fryers and vacuum cleaners have increased 25%, 36%, 46% and 60%, respectively.** The outstanding products are in this matter.

# AND

Nas duas datas, Black Friday e Natal, a empresa projeta crescimento de dois dígitos nas vendas em relação ao mesmo período de 2019, conta Mariana Stangherlin, diretora de marketing da AND. “A busca será por produtos mais voltados para a casa. O consumidor irá investir no bem-estar doméstico.”

O destaque é o cilindro de massa Estilo com motor, que lamina massas de pastel, pizza e pão. Tem acessório opcional para cortar talharim e espaguete. Vem com novo design, mais ergonômico e decorativo, sistema de ajuste de espessura dos rolos, grampos para fixação na mesa ou em qualquer superfície plana e motor elétrico para ser acoplado pelo usuário.

*On both dates, Black Friday and Christmas, we projected double-digit growth in sales over the same period in 2019, says Mariana Stangherlin, marketing director at AND. “The search will be for products focused on the home. The consumer will invest on the domestic welfare”.*

*The highlight is the motorized dough cylinder, which laminates pastry, pizza, and bread. It has optional accessories for cutting noodles and spaghetti. It comes with a new design, more ergonomic and decorative, roller thickness adjustment system, clamps for fixing on the table or in any flat surface and electric motor to be coupled by the user.*

Cilindro de massa Estilo com motor  
Mass Cylinder Motorized Style

**Preço sugerido em 08/09/2020: R\$ 599,00.**

**Suggested price on 09/08/2020 BRL599,00.**



Foto: Divulgação

**“A busca será por produtos mais voltados para a casa. O consumidor irá investir no bem-estar doméstico.”**

**“The search will be for products more focused on the home. The consumer will invest on the domestic welfare”.**

## BENMAX

A expectativa da marca é muito positiva para este final de 2020. "Esperamos aumento substancial nas vendas. Apesar de este ano ter sido no mínimo desafiador, os últimos meses trouxeram resultados surpreendentes", diz Vaniccio Piazza Junior, diretor comercial da Benmax.

Seu destaque é a chopeira termoelétrica Maxicooler, que pode ser usada com barris pressurizados. Tem sistema de resfriamento que utiliza água, marcador de temperatura em LED e sistema de cartuchos de CO2. O barril beer me back, vendido separadamente, pode ser utilizado para reabastecer o produto com chope artesanal ou cerveja.

*The brand's expectation is very positive for this end of 2020. "We expect substantial increase in sales. Although this year has been challenging to say the least, the last few months have brought surprising results," says Vaniccio Piazza Junior, Benmax's commercial director.*

*Its highlight is the Maxicooler thermo-electric draft beer, which can be used with pressurized barrels. It has a cooling system that uses water, LED temperature marker and CO2 cartridge system. The beer me back barrel, sold separately, can be used to replenish the product with handmade draft beer or beer.*



Foto: Divulgação

Chopeira termoelétrica Maxicooler  
Maxicooler Thermo-electric Draft Beer**Preço sugerido em 14/09/2020: R\$ 1.790,00.****Suggested price on 9/14/2020 BRL 1,790.00.**

**“Apesar de este ano ter sido no mínimo desafiador, os últimos meses trouxeram resultados surpreendentes.”**

**“Although this year has been challenging to say the least, the last few months have brought surprising results.”**

**Trust**



ILUMINAÇÃO  
RGB



GRAVAÇÃO  
CARDIOIDE

**3**

ANOS DE  
GARANTIA



**EXXO USB**

**MICROFONE STREAMING**

**KaBum!**  
www.kabum.com.br

**pichau**  
INFORMÁTICA

**Terabyte**  
E-SHOP

**amazon.com**

## BRITÂNIA

Mesmo antes da pandemia, os produtos para cozinhar já apresentavam crescimento nas vendas, situação que se mantém até o momento. “O investimento é nos eletrodomésticos e eletroportáteis mais premium da categoria”, diz Cristiane Clausen, diretora-executiva da Britânia.

A marca destaca a churrasqueira elétrica BCQ01D e a batedeira BBP760 Power Plus Turbo, com potência de 700 W, 12 velocidades e quatro batedores: massas delicadas, leves e pesadas, e claras em neve. Tem capacidade para 4,5 litros, partida mais suave, alça e tampa antirrespingo, que permite adicionar ingredientes durante o preparo da receita.

*Even before the pandemic, the products for cooking already presented growth in sales, a situation that is maintained until now. “The investment is in the most premium household and portable appliances of the category,” says Cristiane Clausen, executive director of Britânia.*

*The brand highlights the BCQ01D electric grill and the BBP760 Power Plus Turbo mixer, with 700 W power, 12 speeds and four beaters: delicate, light and heavy dough, and egg white. It has capacity for 4.5 liters, smoother starting, handle and anti-spill cap, which allows adding ingredients during the preparation of the recipe.*

**“O investimento é nos eletrodomésticos e eletroportáteis mais premium da categoria.”**

**“The investment is in the most premium household and portable appliances in the category.”**



Batedeira BBP760 Power Plus Turbo  
BBP760 Power Plus Turbo Mixer

Fotos: Divulgação

# BLACK+DECKER

Com visão otimista, espera crescimento nas duas datas. “Principalmente no e-commerce e nas vendas agendadas no varejo físico”, conta Marta Schulz, gerente de marketing da Black+Decker, que leva em conta as mudanças de hábito do consumidor e os cuidados que toma com sua saúde.

Produtos como o aspirador AV100, os vaporizadores BDV3000 e o novo umidificador de ar AIR4000 ganham destaque. O AV100 pode ser usado como aspirador vertical e portátil. Tem escova giratória e removível, com acionamento independente, bateria de lítio 10,8 V, LED indicador do nível da bateria e carregador bivolt.

*With optimistic vision, it expects growth in both dates. “Especially in e-commerce and scheduled sales in physical retail,” says Marta Schulz, marketing manager at Black+Decker, who considers the changes in consumer habits and the care with health.*

*Products like the AV100 vacuum cleaner, the BDV3000 vaporizers and the new AIR4000 air humidifier are highlighted. The AV100 can be used as a vertical and portable vacuum cleaner. It has rotating and removable brush, with independent drive, 10.8 V lithium battery, LED battery level indicator and bivolt charger.*

“Esperamos crescimento, principalmente no e-commerce e nas vendas agendadas no varejo físico.”

“We expect growth, mainly on the e-commerce and physical retail sales”.

Aspirador AV100  
AV100 Vacuum

**Preço sugerido em 10/09/2020: R\$ 749,00.**

*Suggested price on 9/10/2020 BRL 749.00.*



## CADENCE E OSTER

A Cadence, marca da Newell Brands, aposta nas coifas, que têm maior procura na Black Friday em função do preço. Sua Tradizionale Cadence (CFA290) auxilia na redução de odores, fumaça e gordura, principalmente em ambientes pequenos. Tem acabamento 100% inox, função exaustor e depurador, três velocidades, iluminação em LED e filtro lavável.

Com a marca Oster, também da Newell Brands, o aspirador de pó Stick (OASP601) tem design clean e três bocais: articulado para o chão, reto para os cantos e com cerdas para facilitar a higienização. Possui botão de desbloqueio para utilização da haste em diferentes superfícies, escova rotativa, reservatório com capacidade de 0,5 litro e duas velocidades. “Acreditamos em bons resultados diante do histórico de vendas nessas datas”, diz Flávia Bertocco di Celio, gerente de marketing da Newell Brands.

Cadence, Newell Brands brand, bets on the hoods, which have greater demand on Black Friday depending on the price. Its Tradizionale Cadence (CFA290) helps reduce odors, smoke and fat, especially in small environments. It has 100% stainless steel finish, exhaust and purifier function, three speeds, LED lighting and washable filter.

With the Oster brand, also from Newell Brands, the vacuum cleaner Stick (OASP601) has a clean design and three nozzles: articulated to the floor, straight to the corners and with bristles for easy cleaning. It has an unlock button for the use of the rod on different surfaces, rotating brush, 0.5-liter capacity tank and two speeds. “We believe in good results in face of the sales history in these dates”, says Flávia Bertocco di Celio, marketing manager at Newell Brands.

“Acreditamos em bons resultados diante do histórico de vendas nessas datas.”

“We believe in good results in face of the sales history in these dates”.



Fotos: Divulgação

Cadence – coifa Tradizionale CFA290

Cadence – hoof Tradizionale CFA290

**Preço sugerido em 23/09/2020: R\$ 999,00.***Suggested prices on 09/23/2020: BRL 999.00.*

Oster – aspirador de pó Stick OASP601

Oster – Stick OASP601 Vacuum

**Preço sugerido em 23/09/2020: R\$ 319,00.***Suggested prices on 09/23/2020: BRL 319.00.*



**Polyvox, por que a música conecta.**



### Caixa De Som Amplificada XC 512

Bluetooth 4.2; Potência 300W; Woofer de 12 polegadas; Tweeter de 1.0 polegadas; Controle por APP (Speaker Pro); Rádio FM; Entrada USB; Duas Entradas para Microfone; Efeito de Luzes; Display de LED;

> lançamento



### Caixa De Som Torre XT 1200

Potencia: 1800W; Woofer 2x 12" + Tweeter de 1" Bluetooth; TWS (permite parear duas caixas via Bluetooth; Efeito D.J); Controle Remoto; Entrada para 2 microfones; Efeito de Luzes.

> lançamento



### Caixa de som Bluetooth Bazuka XB 860

Bateria recarregável de Lítio de longa duração; Xbeat Lights Entrada para microfone; Controle pelo aplicativo - controle todas as funções através do seu Smartphone (Gratuito para Android e IOS); Potência Máxima de 480W;



### Caixa de som amplificadora XC 515

Bluetooth; Bateria Interna Recarregável; Potência 500W; Woofer de 15 polegadas; Tweeter de 1.0 polegadas; Controle por APP (Speaker Pro); Rádio FM; Entrada USB; Efeito de Luzes; Display de LED;

**POLYVOX**  
www.polyvox.com.br

## LENOXX

Com as vendas de eletros aquecidas, a empresa vê uma grande oportunidade de crescimento no final deste ano. "Acreditamos que o consumidor vai aproveitar as promoções da Black Friday, já programando as compras de Natal", diz Carla Góes de Barros, gerente de marketing e produto da Lenoxx.

A fritadeira sem óleo Easy Fryer Red (PFR905) é o destaque. Com design exclusivo, tem dupla função, é fritadeira e panela. Possui tecnologia Fast Hot Air, timer sonoro de 30 minutos com desligamento automático, cesto de 2,4 litros com revestimento antiaderente e grade interna removível. Conta, ainda, com alça fria para maior segurança durante o manuseio.

*With the home appliances sales heated, the company sees a great opportunity for growth at the end of this year. "We believe that the consumer will profit Black Friday promotions, already programming the Christmas shopping", says Carla Góes de Barros, Lenoxx marketing and product manager.*

*The highlight is the Easy Fryer Red Oil Free Fryer (PFR905). With exclusive design, it has double function, it is fryer and pan. It features Fast Hot Air technology, 30-minute audible timer with automatic shutdown, 2.4-liter basket with non-stick coating and removable internal grid. It also has a cold handle for greater safety during handling.*

**“Acreditamos que o consumidor vai aproveitar as promoções da Black Friday, já programando as compras de Natal.”**

**“We believe that the consumer will profit the Black Friday promotions, already programming the Christmas shopping”.**



Fotos: Divulgação

Easy Fryer Red (PFR905)

**Preço sugerido em 11/09/2020: R\$ 459,90.***Suggested price on 9/11/2020 BRL 459.90.*

# MONDIAL ELETRODOMÉSTICOS

Na categoria premium de eletroportáteis, seu aspirador robô RB-04 sem fio tem bateria de lítio, reservatório removível com capacidade de 330 ml, potência de 40 W, sistema com dupla filtragem (filtros hepa e permanente) e seis sensores antiqueda e de obstáculos. Possui controle remoto, base carregadora para retorno automático, autonomia de 90 minutos e função MOP (passa pano enquanto aspira).

As expectativas da empresa são boas. “Devido à procura por produtos que promovem o conforto e a praticidade no lar, seguimos com perspectivas otimistas para a Black Friday e o Natal”, afirma Giovanni M. Cardoso, fundador da Mondial Eletrodomésticos.

*In the premium category of small appliances, its RB-04 wireless robot vacuum cleaner has a lithium battery, removable reservoir with capacity of 330 ml, power of 40 W, system with double filtering (hepa and permanent filters), six anti-fall and obstacle sensors. It has a remote control, a base loader for automatic return, 90 minutes autonomy and a MOP function (pass cloth while vacuuming).*

*The company's expectations are good. "Due to the search for products that promote comfort and practicality at home, we follow with optimistic perspectives for Black Friday and Christmas", says Giovanni M. Cardoso, founder of Mondial Eletrodomésticos.*



Aspirador robô RB-04  
Robot Vacuum RB-04

**Preço sugerido em 23/09/2020: R\$ 1.499,90.**

**Suggested price on 09/23/2020: BRL 1,499.90.**

**“Devido à procura por produtos que promovem o conforto e a praticidade no lar, seguimos com perspectivas otimistas para a Black Friday e o Natal.”**

**“Due to the search for products that promote comfort and practicality at home, we follow with optimistic perspectives for Black Friday and Christmas”.**

## MULTILASER

As duas datas que se aproximam são bastante esperadas pelo varejo, diz Flávia Bordin, gerente de produto de eletroportáteis da Multilaser. "Acreditamos que os eletroportáteis terão uma participação especial nas vendas, principalmente na Black Friday. As pessoas estão mais tempo em casa e procuram por produtos que facilitam o dia a dia."

O aspirador robô é a grande aposta da empresa, que acredita na venda de muitas unidades. O novo modelo Orion retorna à base recarregável automaticamente e, após a carga completa, volta à atividade. Tem sistema antiqueda e função três em um pré-programada: modo automático, limpeza de cantos e limpeza espiral. Com capacidade de 0,450 litro, possui autonomia de 120 minutos, pesa 2,45 kg e é bivolt.

*The two coming dates are quite expected by retail, says Flavia Bordin, Multilaser's small appliances product manager. "We believe that the small appliances will have a special participation on sales, mainly on Black Friday. People are at home longer and are looking for products that make their daily lives easier".*

*The robot vacuum cleaner is the great bet of the company, which believes in selling many units. The new Orion model returns to the rechargeable base automatically and, after full charge, it returns to activity. It has an anti-fall system and function three in one pre-programmed: automatic mode, corner cleaning and spiral cleaning. With a capacity of 0.450 liter, it has an autonomy of 120 minutes, weighs 2.45 kg and is bivolt.*

Fotos: Divulgação



Aspirador robô Orion  
Orion Robot Vacuum

**Preço sugerido em 28/09/2020: R\$ 889,00.**

**Suggested price on 9/28/2020 BRL 889.00.**



**Acreditamos que os eletroportáteis terão uma participação especial nas vendas, principalmente na Black Friday."**



**We believe that the small appliances will have a special participation on sales, mainly on Black Friday".**

## PANASONIC DO BRASIL

Maior pico anual de vendas, a Black Friday não deve ser diferente em 2020, afirma Sergei Epof, vice-presidente de appliances da Panasonic do Brasil. "No ano passado, a competição era com diversas categorias. Agora, a atenção do consumidor tem se voltado mais para a casa."

A marca aposta na recém-lançada categoria de cuidados pessoais. A linha exclusiva tem sete itens, entre eles barbeadores, irrigador oral, aparadores de pelos corporais e faciais, portáteis e que funcionam com pilha. Destaque para o aparador de pelo corporal GK80 V-RAZOR, com design vertical ergonômico. A chamada proteção em V contribui para aparar os pelos de qualquer parte do corpo com mais segurança e eficiência. A lâmina tem tecnologia japonesa.

*The highest annual sales peak, Black Friday should be no different in 2020, says Sergei Epof, vice president of appliances at Panasonic do Brasil. "Last year, the competition was with several categories. Now, the consumer's attention has turned more to the house".*

*The brand bets on the recently launched personal care category. The exclusive line has seven items, among them shavers, oral watering, body, and facial hair trimmers, portable and that works with battery. The GK80 V-RAZOR body hair trimmer, with ergonomic vertical design, stands out. The so-called V-shaped protection helps to trim the hair of any part of the body more safely and efficiently. The blade has Japanese tech.*

**“No ano passado a competição era com diversas categorias. Agora, a atenção do consumidor tem se voltado mais para a casa.”**

**“Last year the competition was with several categories. Now, the consumer's attention has turned more to the house”.**

Aparador de pelo corporal GK80 V-RAZOR  
GK80 V-RAZOR body hair trimmer

**Preço sugerido em 22/09/2020: R\$ 719,00.**

**Suggested price on 9/22/2020 BRL 719.00.**

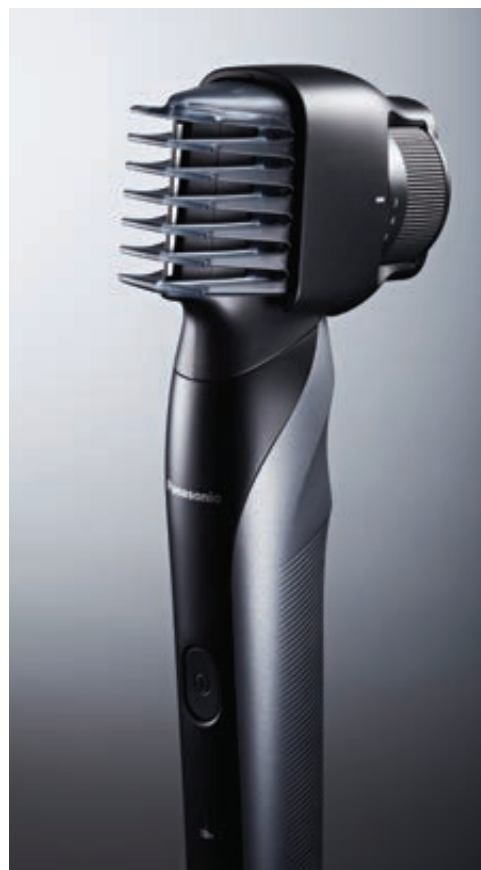




Foto: Shutterstock

## AUMENTO DE 56% NAS VENDAS DE NOTEBOOKS ESTIMULA A CATEGORIA

56% INCREASE IN  
NOTEBOOK SALES  
STIMULATES THE  
CATEGORY

por / by **Dilnara Titara**

**Com o resultado obtido de janeiro a agosto, empresas apresentam novidades para o final do ano.**

*With the result obtained from January to August, companies present news for the end of the year.*

**D**iante do cenário de adaptações ao home office, **a busca por notebooks aumentou em 56% de janeiro a agosto último, em relação ao mesmo período do ano passado, o que trouxe muita confiança à categoria**, que agora espera repetir e até superar o bom desempenho das vendas no último quadrimestre do ano. A seguir, estão as empresas e os produtos.

**F**acing the scenario of adaptations to the home office, **the search for notebooks increased by 56% from January to August, in relation to the same period last year, which brought a lot of confidence to the category**, which now hopes to repeat and even surpass sales in the last four months of the year. Following are some companies and their products.

# ACER

O home office e o estudo remoto, duas necessidades dos dias atuais, levaram ao aumento da procura por equipamentos mais modernos. "Com isso, o mercado cresceu dois dígitos, e acreditamos que a Black Friday e o Natal devem ajudar a manter o ritmo aquecido e trazer novas oportunidades aos que desejam atualizar ou adquirir novos notebooks", diz André Teixeira, gerente de produtos da área de notebooks da Acer Brasil.

A aposta da empresa para o próximo quadrimestre é a linha Aspire 5. A fabricante disponibilizará uma linha exclusiva em sua loja online, com telas de 14", mais ergonomia, mobilidade, design e segurança, com modelos de alto desempenho, 100% SSD. Para o mercado gamer, a aposta será a linha Aspire Nitro 5.

*The home office and the remote study, two needs of the present day, have led to an increased demand for more modern equipment. "With this, the market has grown in double digits, and we believe that the Black Friday and Christmas should help keep the pace warm and bring new opportunities to those who wish to upgrade or purchase new notebooks," says André Teixeira, product manager of the notebook area at Acer Brazil.*

*The company's bet for the next four months is the Aspire 5 line. The manufacturer will make available an exclusive line in its online store, with 14" screens, more ergonomics, mobility, design and safety, with high performance models, 100% SSD. For the gamer market, the bet will be the Aspire Nitro 5 line.*

**“O mercado cresceu dois dígitos, e acreditamos que a Black Friday e o Natal devem ajudar a manter o ritmo aquecido.”**

**“The market has grown double-digit, and we believe that the Black Friday and Christmas should keep the pace warm.”**



Foto: Divulgação

Acer Aspire 5

## HP

O novo estilo de trabalho trouxe algumas mudanças nos hábitos de consumo. “Isso deve impactar as vendas da Black Friday e do Natal. A possibilidade do home office definitivo também pode se refletir nas escolhas de compra nessas datas”, comenta Bruno Ortolani, gerente da categoria de produtos de PC da HP no Brasil.

Recentemente, a empresa lançou o laptop HP ProBook 445 G7 com processadores da série AMD Ryzen™ 4000, bateria de longa duração, recursos de segurança e rápida conectividade. Possui Windows 10 Pro 64, sendo recomendado Windows 10 Pro, SDRAM SSR4-3200 de 8 GB, SSD 256 GB PCIe® NVMe™, gráficos AMD Radeon e um conector estéreo combinado para fone de ouvido/microfone, 1 HDMI 1,4 e 1 alimentação CA.

*The new work style brought some changes in consumption habits. “This should impact sales on Black Friday and Christmas. The possibility of the definitive home office can also be reflected in the purchase choices on these dates,” comments Bruno Ortolani, HP’s PC product category manager in Brazil.*

*The company recently launched the HP ProBook 445 G7 laptop with AMD series processors Ryzen™ 4000, long battery life, security features and fast connectivity. It has Windows 10 Pro 64, being recommended Windows 10 Pro, 8 GB SSR4-3200 SDRAM, SSD 256 GB PCIe® NVMe™, AMD Radeon graphics and a combined stereo connector for headphone/microphone, 1 HDMI 1.4 and 1 AC power.*

“A possibilidade do home office definitivo também pode se refletir nas escolhas de compra nessas datas.”

“The possibility of the definitive home office can also be reflected in the purchase choices on these dates.”



HP ProBook 445

**Preço sugerido em 18/09/2020: a partir de R\$ 4.875,08.**

**Suggested price on 09/18/2020: starting from R\$ 4.875,08.**

Fotos: Divulgação

# LENOVO

Aposta no recém-lançado IdeaPad Flex 5i, notebook dois em um, com abertura de tela de 360°, processadores Intel® Core™ de 10ª geração, tela infinita Multitouch Full HD WVA de 14" e alto-falantes com certificação Dolby® Atmos™. Tem bateria com duração de até 10 horas, teclado retroiluminado em LED, armazenamento SSD PCIe NVMe, peso de 1,5 kg, privacidade de webcam e leitor de impressão digital.

Com a pandemia, surgiram novos hábitos de comportamento e consumo, e as empresas aceleraram a transformação digital, diz Luiz Sakuma, diretor de produtos da Lenovo. "A Black Friday e o Natal podem trazer bons resultados nas vendas, em decorrência da demanda reprimida nos últimos meses."

*Bet on the newly launched IdeaPad Flex 5i, two-in-one notebook with 360° screen opening, 10<sup>th</sup> generation Intel® Core™ processors, 14" Multitouch Full HD WVA infinite display and Dolby® certified speakers Atmos™. Battery life up to 10 hours, LED backlit keyboard, PCIe NVMe SSD storage, weight 1.5 kg, webcam privacy and fingerprint reader.*

*With the pandemic, new habits of behavior and consumption have emerged, and companies have accelerated the digital transformation, says Luiz Sakuma, Lenovo's product director. "Black Friday and Christmas can bring good sales results, due to the repressed demand in recent months".*



IdeaPad Flex 5i

**Preço sugerido em 24/09/2020: a partir de R\$ 5.209,00.**

*Suggested price on 9/24/2020: starting from BRL5.209,00.*

**“A Black Friday e o Natal podem trazer bons resultados nas vendas, em decorrência da demanda reprimida nos últimos meses.”**

**“Black Friday and Christmas can bring good sales results, due to the repressed demand in the last months”.**

## LG ELECTRONICS DO BRASIL

Para o varejo, as duas datas têm grande importância, e ele está preparado para a nova realidade da sociedade, comenta Roberto Barboza, vice-presidente de vendas da LG. "Os pontos de vendas devem acompanhar o fato de o consumidor estar com uma atenção maior para a limpeza e higienização do ambiente", lembra.

Em notebooks, a empresa aposta na linha LG Gram, cujo diferencial é a leveza. Os produtos pesam aproximadamente 1 kg, têm teclado iluminado, opções de tela de 14" e 15,6" e a oitava geração dos processadores Intel Core i5 e Core i7. Os modelos LG Gram 14Z980 e 15Z980 possuem leitor de impressão digital e bateria de longa duração.

*For the retail, the two dates have great importance, and he is prepared for the new reality of the society, comments Roberto Barboza, vice president of sales at LG. "The sales points should follow the fact that the consumer is with a greater attention for the cleaning and hygiene of the environment", he recalls.*

*On notebooks, the company bets on LG Gram line, which differential is the lightness. The products weigh around 1 kg, have illuminated keyboard, 14" and 15.6" screen options and the eighth generation of the Intel Core i5 and Core i7 processors. The LG Gram 14Z980 and 15Z980 models have fingerprint reader and long battery life.*



LG Gram 15,6"

**Preço sugerido em 17/09/2020: R\$ 5.499,00.****Suggested price on 9/17/2020 BRL 5,499.00.**

**“Os pontos de vendas devem acompanhar o fato de o consumidor estar com atenção maior para a limpeza e higienização do ambiente.”**

**“The sales points should follow the fact that the consumer is with greater attention to the cleaning and hygiene of the environment”.**

## POSITIVO TECNOLOGIA

Na categoria de notebooks, o destaque é o Positivo Duo C464C. Pode ser utilizado como notebook, tablet, porta-retrato digital ou dispositivo para apresentações. "Na temporada de vendas, esperamos resultados satisfatórios", conta Samuel Rodegheri, diretor de negócios, computador e consumo da empresa.

O produto, dois em um, tem tecla exclusiva da Netflix, design com 17,4 mm de espessura e pesa 1,15 kg. Possui bateria com autonomia de até oito horas e tela touch screen de 11,6" full HD com tecnologia IPS, com opção de uso da caneta capacitiva. Conta com processador Intel® Celeron® Dual-Core e capacidade de armazenamento de 64 GB, expansível para até 128 GB com cartão microSD, Windows 10 Home e antivírus gratuito por 30 dias.

*In the notebook category, the highlight is the Positivo Duo C464C. It can be used as a notebook, tablet, digital photo frame or presentation device. "In the sales season, we expect satisfactory results," says Samuel Rodegheri, director of business, computer and consumption of the company.*

*The product, two in one, has exclusive Netflix key, design with 17.4 mm thick and weighs 1.15 kg. It has battery with autonomy of up to eight hours and touch screen of 11.6" full HD with IPS technology, with capacitive pen option. It has an Intel® Celeron® Dual-Core processor and 64 GB of storage capacity, expandable to 128 GB with Micro SD card, Windows 10 Home and free antivirus for 30 days.*



**Na temporada de vendas, esperamos resultados satisfatórios."**



**In the sales season, we expect satisfactory results".**



Positivo Duo C464C

**Preço sugerido em 24/09/2020: R\$ 1.899,00.**

**Suggested price on 9/24/2020 BRL 1,899.00.**

## SAMSUNG BRASIL

Black Friday e Natal são datas importantes para o varejo nacional por reunirem alto volume de vendas no ano, destaca Luciano Beraldo, gerente sênior da área de notebooks da Samsung Brasil. "Este ano, estamos bastante animados, visto que o brasileiro já consolidou as comemorações para realizar updates de seus equipamentos."

Para a categoria de notebooks, a empresa apresenta as linhas Flash, voltada ao público estudantil; S, para executivos; e a Odyssey, para os gamers. Recentemente, lançou também duas linhas, a Samsung Book, com oito modelos, e a de All-in-One.

*Black Friday and Christmas are important dates for the national retail market for gathering high sales volume in the year, highlights Luciano Beraldo, senior manager of the notebook area at Samsung Brazil. "This year we are very excited, since the Brazilian has already consolidated the celebrations to make updates of its equipment".*

*For the notebook category, the company presents the Flash lines, aimed at the student public; S, for executives; and Odyssey, for gamers. Recently it has also launched two lines, Samsung Book, with eight models and All-in-One.*

**“O brasileiro já consolidou as comemorações para realizar updates de seus equipamentos.”**

**“Brazilians have already consolidated the celebrations to make updates of their equipment.”**



Fotos: Divulgação

Samsung Book

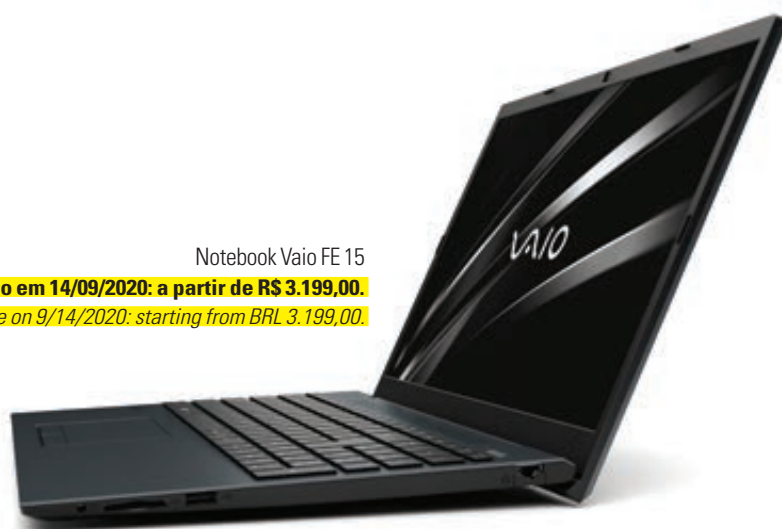
# VAIO

Para a estratégia de negócios da empresa, as duas datas valem muito. "Temos esperança de resultados satisfatórios, mesmo diante dos desafios econômicos decorrentes da Covid-19", diz Samuel Rodegheri, diretor de negócios computador da marca.

Seu destaque é o notebook Vaio FE 15, com tela de 15", processador de última geração e design compacto. Possui teclado ergonômico com tecnologia Tilt, tela full HD e memória RAM de até 16 GB. Tem modelos com processadores Intel Core i3, i5 e i7 de última geração, três portas USB, saída HDMI, porta USB energizada, internet cabeada e dispositivos para Wi-Fi e Bluetooth 5.0. Há modelos opcionais com sensor de impressões digitais compatível com Windows Home.

*For the company's business strategy, the two dates worth a lot. "We expect satisfactory results, even in face of economic challenges resulting from Covid-19", says Samuel Rodegheri, brand's computer business director.*

*His highlight is the Vaio FE 15 notebook, with 15" screen, last generation processor and compact design. It has ergonomic keyboard with Tilt technology, full HD screen and RAM of up to 16 GB. It has models with Intel Core i3, i5 and i7 processors of last generation, three USB ports, HDMI output, powered USB port, wired internet and devices for Wi-Fi and Bluetooth 5.0. There are optional models with Windows Home compatible fingerprint sensor.*



Notebook Vaio FE 15

**Preço sugerido em 14/09/2020: a partir de R\$ 3.199,00.**

*Suggested price on 9/14/2020: starting from BRL 3.199,00.*

**“Temos esperança de resultados satisfatórios, mesmo diante dos desafios econômicos decorrentes da Covid-19.”**

**“We expect satisfactory results, even in the face of the economic challenges arising from Covid-19.”**



Foto: Shutterstock

# BICICLETAS: SALTO EM VENDAS DE MAIO A AGOSTO

## BICYCLES: LEAP IN SALES FROM MAY TO AUGUST

por / by **Neusa Japiassu**

### Indústria pedala rápido para suprir a demanda.

*Industry rides fast to meet demand.*

Tradicionalmente associada ao lazer e à atividade esportiva, a bicicleta já vinha ganhando espaço como meio de transporte. Com as recomendações de seu uso pela Organização Mundial da Saúde (OMS), para evitar aglomerações como as que acontecem no transporte público, **as vendas totais no varejo deram um salto: de maio a agosto deste ano, foram de 30% a 40% maiores em relação ao mesmo período de 2019.**

Traditionally associated with leisure and sports activities, the bicycle has been gaining space as a means of transportation. With the recommendations of its use by the World Health Organization (WHO), to avoid agglomerations like those that occur in public transportation, **total retail sales have leapt: from May to August this year they were 30% to 40% higher compared to the same period in 2019.**

# CALOI

Hoje, estamos testemunhando um bike boom jamais visto, diz Marcos Ribeiro, gerente de produto da Caloi. “Essa onda começou na Europa e nos Estados Unidos por consequência da Covid-19 e acabou se refletindo não somente no Brasil como em todo o mundo. Com isso, claro que temos enfrentado um desafio ainda maior na cadeia de suprimentos.”

As duas datas são as mais importantes para o mercado de bicicletas, afirma o gerente da empresa, que destaca a Caloi Andes “É para passeios em parques e ciclovias graças à suspensão dianteira e aos pneus com cravo. Atende quem tem acima de 1,60 m. Possui 21 velocidades, quadro com design exclusivo, quick release no selim, aros com parede dupla, que dão mais resistência às rodas, e freios V-Brake em alumínio para maior durabilidade das pastilhas.”

*Today, we are witnessing an unprecedented bike boom, says Marcos Ribeiro, product manager at Caloi. “This wave began in Europe and the United States as a consequence of Covid-19, and ended up being reflected not only in Brazil but throughout the world. With this, of course, we have faced an even greater challenge in the supply chain”.*

*The two dates are the most important for the bicycle market, says the company’s manager, who highlights Caloi Andes “It’s for rides in parks and bike lanes thanks to the front suspension and carnation tires. It serves those over 1.60 m. It has 21 speeds, exclusive design frame, quick release on the saddle, double wall rims, which give more resistance to the wheels, and V-Brake aluminum brakes for greater durability of the pads”.*



**Hoje, estamos testemunhando um bike boom jamais visto.”**



**Today, we are witnessing an unprecedented bike boom.”**

Foto: Divulgação



Caloi Andes

**Preço sugerido em 25/09/2020: R\$ 959,99.**

**Suggested price on 09/25/2020 BRL 959.99.**

## HOUSTON

O mercado passou por grande mudança este ano. Hoje, as indústrias de bicicletas trabalham para inovar os produtos e melhorar a qualidade de vida dos ciclistas, conta Adilson Custódio, diretor comercial da Houston. "Como fabricantes, projetamos novos produtos com geometrias e componentes que atendam às expectativas dos que buscam ter ótimas experiências com a bicicleta."

"A temporada de vendas mais forte sempre é a do Natal, e os modelos aro 29 são bastantes requisitados em todo o País", comenta o diretor comercial da Houston. A empresa destaca a Mercury HT 29, que dispõe do conforto de uma suspensão dianteira, que reduz o impacto de terrenos irregulares, além de rodas aro 29", que melhoram o desempenho do ciclista.

*The market went through a great change this year. Today, bicycle industries work to innovate products and improve the quality of life of cyclists, says Adilson Custódio, commercial director of Houston. "As manufacturers, we design new products with geometries and components that meet the expectations of those seeking to have great experiences with the bicycle."*

*"The strongest sales season is always Christmas and the rim 29 models are quite requested all over the country", comments Houston's commercial director. The company highlights the Mercury HT 29, which has the comfort of a front suspension, which reduces the impact of uneven terrain, in addition to rim wheels 29", which improve the cyclist's performance."*

Mercury HT29

**Preço sugerido em 30/09/2020: R\$ 1.899,00.**

**Suggested price on 9/30/2020 BRL 1,899.00.**

Fotos: Divulgação



“A temporada de vendas mais forte sempre é a do Natal.”

“The strongest sales season is always Christmas.”

## TRACK & BIKES

O segmento vinha com crescimento médio de 10% sobre as vendas de 2019, mas, com a pandemia, o mercado parou, literalmente. A primeira reação foi a de que teríamos um ano difícil, relata David Kamkhagi, diretor da Track & Bikes. “À medida que os municípios flexibilizavam a quarentena, a procura por bicicletas aumentava. Começou no setor de peças, com reformas e customização, foi para o de bikeshops e chegou ao grande varejo.”

“Esperamos um movimento de todos os modelos na Black Friday e no Natal, incluindo a linha infantojuvenil. Mas, seguindo o ritmo das vendas, teremos uma procura expressiva por bicicletas aro 29”, diz o diretor da Track & Bikes. Destaque para a TKS 29 NEON – Aro 29, com quadros de alumínio, suspensão dianteira, freios a disco, grupo de câmbio Shimano e pedivela reduzida de alumínio.

*The segment had an average growth of 10% over 2019 sales, but with the pandemic, the market literally stopped. The first reaction was that we would have a difficult year, reports David Kamkhagi, director of Track & Bikes. “As the cities relaxed their quarantine, demand for bicycles increased. It began in the parts sector, with refurbishments and customization, went to the bike stores and reached the large retail sector”.*

*“We expect a movement from all models on Black Friday and Christmas, including the children’s line. But, following the pace of sales, we will have an expressive demand for rim bikes 29”, says the director of Track & Bikes. Highlight for TKS 29 NEON – Rim 29, with aluminum frames, front suspension, disc brakes, Shimano gear group and reduced aluminum peddle.*

“À medida que os municípios flexibilizavam a quarentena, a procura por bicicletas aumentava.”

“As the cities relaxed their quarantine, demand for bicycles increased.”



TKS 29 NEON

**Preço sugerido em 10/09/2020: R\$ 1.980,00.**

**Suggested price on 9/10/2020 BRL 1,980.00.**

# A INDÚSTRIA DE DUAS RODAS

## THE TWO-WHEELER INDUSTRY

Se por um lado cada vez mais consumidores vêm adotando a bicicleta como meio de transporte saudável, por outro as indústrias ligadas ao segmento estão pedalando em uma situação de demanda, conta **Cyro Gazola, vice-presidente da Abraciclo – Associação Brasileira dos Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e Similares.**

“A indústria teve um primeiro trimestre ruim, com a produção interrompida na maioria das fábricas e lojas fechadas, mas de maio para junho começou a retomada. **Vimos momentos significativos em junho, julho e agosto. Estamos trabalhando toda a cadeia de suprimentos para dar conta desse novo patamar de consumo,** que vai levar de seis a nove meses para se normalizar. É uma situação global, não só do Brasil. A cadeia de componentes está na Ásia, e por isso ainda teremos esse tempo de adequação.”

Não fosse a pandemia, a Black Friday teria relevância maior, uma vez que as pessoas recebem o 13º salário em novembro e poderiam antecipar suas compras. “A data passou a ser uma pré-compra do Natal, mas este é um ano atípico, vai depender da capacidade da indústria de abastecer o varejo e não da vontade do consumidor de comprar. Mas vejo que a Black Friday tomou o lugar do Natal”, diz o vice-presidente da Abraciclo.

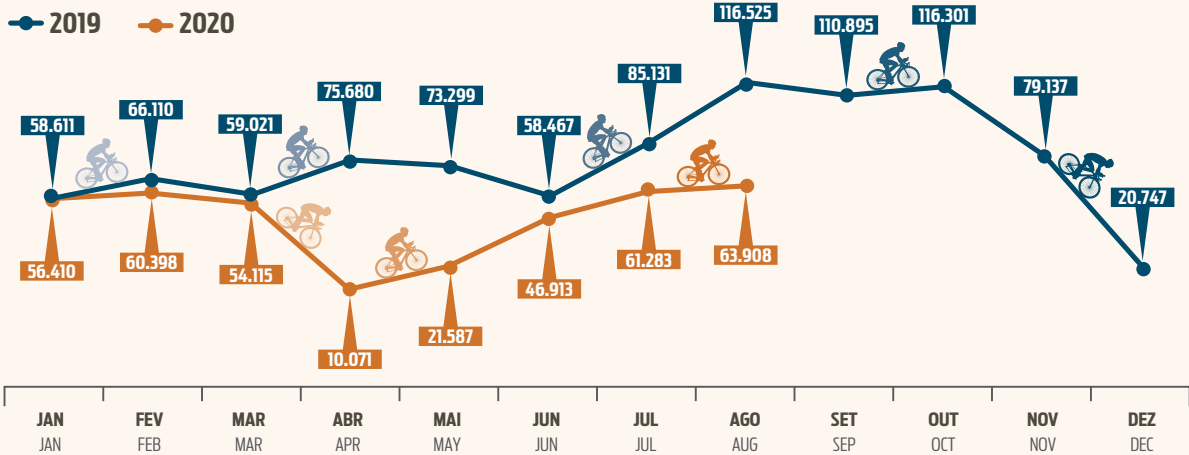
*If on one hand more and more consumers are adopting the bicycle as a healthy means of transportation, on the other hand the industries linked to the segment are pedaling in a situation of demand, says **Cyro Gazola, vice president of Abraciclo – Brazilian Association of Motorcycle Manufacturers, Mopeds, Scooters, Bicycles and Similar.***

*“The industry had a bad first quarter, with production interrupted in most factories and stores closed, but from May to June the recovery began. **We saw significant moments in June, July and August. We are working the entire supply chain to meet this new level of consumption,** which will take six to nine months to normalize. It is a global situation, not only of Brazil. The component chain is in Asia, so we will still have this time of adaptation.”*

*If it was not for the pandemic, Black Friday would have greater relevance, since people receive their 13th salary in November and could anticipate their purchases. “The date has become a pre-Christmas purchase, but this is an atypical year, it will depend on the industry’s ability to supply the retail and not the consumer’s will to buy. But I see that Black Friday has taken the place of Christmas,” says the vice president of Abraciclo.*

### PRODUÇÃO DE BICICLETAS NO POLO INDUSTRIAL DE MANAUS

#### PRODUCTION OF BICYCLES IN THE INDUSTRIAL HUB OF MANAUS



Fonte: Associadas Source: Associated



Foto: Shutterstock

## MERCADO GAMER CRESCER COM O ISOLAMENTO SOCIAL

## GAMER MARKET GROWS WITH SOCIAL ISOLATION

por / by **Neusa Japiassu**

**Acessórios são fundamentais para movimentar as vendas.**

*Accessories are essential to move sales.*

A indústria para gamers passa longe da crise causada pela pandemia do novo coronavírus. **O mercado registra números favoráveis, e as empresas confirmam o bom momento do setor pelo fato de as pessoas, agora, estarem mais tempo em casa.** De janeiro a agosto deste ano, o console de videogame teve aumento de vendas de 34% sobre o mesmo período de 2019, segundo a empresa de pesquisas GfK. O cenário positivo abre oportunidades de negócios às empresas de todos os portes na Black Friday e no Natal, como você confere a seguir.

The gamers industry is far from the crisis caused by the new coronavirus pandemic. The market registers favorable numbers, and the companies confirm the good moment of the sector by the fact that people are now longer at home. **From January to August this year, the video game console had a sales increase of 34% over the same period in 2019, according to research company GfK.** The positive scenario opens business opportunities for companies of all sizes on Black Friday and at Christmas, as you can see below.

## 2A.M.

Black Friday e Natal são datas muito importantes, mas a primeira costuma ser mais forte, diz Felipe Oliveira, gerente de produtos da 2A.M., marca da Positivo. “Por não ser uma data festiva, os consumidores tendem a comprar equipamentos eletrônicos de maior valor na Black Friday, para atender às necessidades pessoais. E, no Natal, muitos acabam optando por vários outros tipos de produtos, com tíquete médio menor, para presentear parentes e amigos.”

Para esta Black Friday, o destaque é o mouse G52, para gamers que necessitam de velocidade e precisão durante as partidas. Leve e ergonômico, oferece conforto mesmo em longas maratonas de jogos. Tem sensor ADNS-3050 de até 4.000 DPI, velocidade de 60 IPS, cabo trançado de 1,6 m, retroiluminação RGB e oito botões programáveis.

*Black Friday and Christmas are very important dates, but the first is usually stronger, says Felipe Oliveira, product manager of 2A.M., a Positivo brand. “Because it’s not a festive date, consumers tend to buy higher-value electronic equipment at Black Friday to meet personal needs. And, at Christmas, many end up opting for several other kinds of products, with a lower average price, to give to relatives and friends.”*

*For this Black Friday, the highlight is the G52 mouse, for gamers who need speed and accuracy during game matches. Light and ergonomic, offers comfort even in long marathon games. It has an ADNS-3050 sensor of up to 4,000 DPI, a speed of 60 IPS, 1.6 m woven cable, RGB backlighting and eight programmable buttons.*

“Por não ser uma data festiva, os consumidores tendem a comprar equipamentos eletrônicos de maior valor na Black Friday.”

“Because it is not a festive date, consumers tend to buy higher-priced electronic equipment on Black Friday.”

Fotos: Divulgação



Mouse G52  
G52 Mouse

**Preço sugerido em 15/09/2020: R\$ 110,00.**

*Suggested price on 9/15/2020: BRL 110.00.*

## COLETEK

A empresa aposta mais na Black Friday. "É uma data esperada por muitos para comprar algo pessoal e, também, para presentear outros, uma vez que os preços costumam ser melhores, diferentemente do Natal, que é uma data comemorativa", diz o gerente de produtos da Coletek, Alexandre Oliveira.

Um dos produtos de destaque é o mouse gamer USB QUETZAL MG-510BK, da C3TECH, acessório ambidestro, arquitetado para oferecer boa pegada para ambas as mãos. Com visual discreto e moderno, LED RGB e várias opções de iluminação, tem cabo de nylon reforçado e conector USB banhado a ouro, software de controle dedicado, suporte a macros e oito botões configuráveis, com opção até para funções multimídia.

*The company believes more in Black Friday. "It is a date expected by many to buy something personal and, also, to give gifts to others, once the prices are usually better, differently from Christmas, which is a commemorative date", says Coletek products manager, Alexandre Oliveira.*

*One of the outstanding products is the QUETZAL MG-510BK USB gamer mouse, by C3TECH, ambidextrous accessory, designed to offer good grip for both hands. With a discreet and modern look, RGB LED and several lighting options, it has a reinforced nylon cable and gold-plated USB connector, dedicated control software, macro support and eight configurable buttons, with option even for multimedia functions.*

**“A Black Friday é uma data esperada por muitos para comprar algo pessoal e, também, para presentear outros.”**

**“Black Friday is a date expected by many to buy something personal, and also, to present others.”**



Mouse gamer USB QUETZAL MG-510BK

USB QUETZAL MG-510BK gamer mouse

**Preço sugerido em 17/09/2020: R\$ 139,90.**

*Suggested price on 9/17/2020: BRL 139.90.*

## IWILL BRASIL

O Natal, este ano, deverá ser o período mais forte em vendas, acredita Jeferson Ferrão, diretor da empresa. "Esperamos maior recuperação da economia e, conseqüentemente, um aumento no consumo, o que pode movimentar as vendas de forma mais acentuada do que na Black Friday."

A iWill destaca o 90 Degree Cable USB para Lightning MFi, com chip homologado Apple, suporte para 18 W e três anos de garantia. É um cabo reforçado, que suporta até 30 kg de força, dez vezes mais resistente a quebras, com quatro camadas de reforço interno, incluindo fibra sintética de aramida (material utilizado em coletes à prova de balas).

*Christmas, this year, should be the strongest period in sales, believes Jeferson Ferrão, company director. "We expect greater economic recovery and, consequently, an increase in consumption, which may move sales more sharply than Black Friday".*

*iWill features 90 Degree Cable USB for Lightning MFi, Apple approved chip, 18 W support and three-year warranty. It is a reinforced cable, which supports up to 30 kg of force, ten times more resistant to breakage, with four layers of internal reinforcement, including aramid synthetic fiber (material used in bulletproof vests).*



90 Degree Cable USB para MFi  
90 Degree Cable USB for MFi

**Preço sugerido em 21/09/2020: R\$ 142,78.**

**Suggested price on 9/21/2020: BRL 142.78.**

“Esperamos maior recuperação da economia e, conseqüentemente, um aumento no consumo, o que pode movimentar as vendas.”

“We expect a greater recovery in the economy and, consequently, an increase in consumption, which can drive sales.”

## LOGITECH

Com a chegada da nova geração de consoles e diferentes tecnologias, destaca seu mais recente lançamento, o volante G923 TrueForce, simulador com sistema de embreagem dupla. “Com ele é possível sentir cada detalhe da pista, como a estrada, batidas e outros que normalmente o jogador não sentiria em um simulador de corrida”, diz Ricardo Filó, gerente de marketing da Logitech Brasil.

Na visão da empresa, na Black Friday o consumidor aproveita ofertas mais voltadas a preços. Muitas vezes, ele já sabe o que quer comprar e aguarda alguma promoção. No Natal, porém, há uma procura muito grande por novidades, independentemente de ofertas agressivas em termos de preço.

*With the arrival of the new generation of consoles and different technologies, highlights its latest release, the TrueForce G923 steering wheel, simulator with double clutch system. “With it is possible to feel every detail of the track, such as the road, beats and others that normally the player would not feel in a racing simulator,” says Ricardo Filó, marketing manager of Logitech Brazil.*

*In the company’s view, at Black Friday the consumer takes advantage of more price-oriented offers. Many times, you already know what you want to buy and expect some promotion. At Christmas, however, there is a great demand for novelties, regardless of aggressive offers in terms of price.*

“**Na Black Friday, o consumidor aproveita ofertas mais voltadas a preços. No Natal, porém, há uma grande procura por novidades.**”

“**On Black Friday the consumer takes advantage of offers more geared to prices. At Christmas, however, there is a great demand for news.**”



Volante G923 TrueForce  
G923 TrueForce Steering Wheel  
**Preço sugerido em 16/09/2020: R\$ 3.499,90.**  
**Suggested price on 9/16/2020: BRL 3,499.90.**

## MULTILASER

Para a empresa, a Black Friday tem superado os resultados de vendas do Natal. "Acreditamos que esse movimento acontece devido ao forte apelo, às promoções e às ofertas muito atrativas que a data proporciona aos consumidores", comenta Danilo Angi, gerente de produtos de Warrior, marca gamer da Multilaser.

Na linha gamer Warrior, estão a mesa Dalka e a nova cadeira Karna, com encosto almofadado e inclinação até 15°. As rodas de poliuretano não arranham o chão e suportam até 120 kg. Revestida de couro sintético e tecido mesh, tem braço ergonômico, que oferece conforto em longas partidas. A mesa tem resistência e espaço para até dois monitores de 24" e 25 kg e para gabinete. É de fácil montagem.

*For the company, Black Friday has surpassed the Christmas sales results. "We believe this movement happens due to the strong appeal, the promotions and the very attractive offers that the date provides to the consumers", comments Danilo Angi, Warrior products manager, a Multilaser gamer brand.*

*In the gamer Warrior line are the Dalka table and the new Karna chair, with cushioned backrest and inclination up to 15°. The polyurethane wheels do not scratch the ground and support up to 120 kg. Coated with synthetic leather and mesh fabric, it has an ergonomic arm, which offers comfort in long matches. The table has resistance and space for up to two 24" and 25 kg monitors and for cabinet. It is easy to assemble.*

**“A Black Friday tem superado os resultados de vendas do Natal, devido ao forte apelo, às promoções e às ofertas que a data proporciona.”**

**“Black Friday has surpassed Christmas sales results, due to the strong appeal, promotions and offers that the date provides.”**



Cadeira Karna  
Karna Chair

Fotos: Divulgação

# RAZER

Nos últimos três anos, a Black Friday tem sido mais forte em vendas, diz Vitor Martins, diretor da Razer Latam. “Isso se dá pelo fato de que, diferentemente do Natal, o nosso consumidor enxerga a data como sinônimo de descontos e, na maioria das vezes, espera o ano todo por ela para poder comprar. As vendas da Black Friday são quase o dobro das feitas no Natal.”

Destaque para o BlackShark V2, headset gamer de alta performance, projetado e desenvolvido em parceria com alguns dos principais jogadores profissionais do mundo. Possui os novos drivers TriForce Titanium de 50 mm e microfone HyperClear Cardioid, ambos da marca Razer, placa de som USB, tecnologia de cancelamento de ruído passivo e recursos otimizados aos novos perfis de áudio.

*In the last three years, Black Friday has been stronger in sales, says Vitor Martins, director of Razer Latam. “This is because, unlike Christmas, our consumer sees the date as synonymous of discounts and, most of the times, he waits all year for it to be able to buy. Black Friday sales are almost double those made at Christmas”.*

*The BlackShark V2, a high-performance gamer headset, designed and developed in partnership with some of the world’s leading professional players, is a highlight. It features the new TriForce Titanium 50mm drivers and HyperClear Cardioid microphone, both Razer branded, USB sound card, passive noise cancellation technology and features optimized for new audio profiles.*



Headset BlackShark V2  
BlackShark V2 Headset

**Preço sugerido em 16/09/2020: R\$ 999,00.**

*Suggested price on 9/16/2020: BRL 999.00.*



**Nos últimos três anos, a Black Friday tem sido mais forte em vendas, pois o nosso consumidor enxerga a data como sinônimo de desconto.”**



**In the last three years, Black Friday has been stronger in sales, as our consumer sees the date as a synonym for discount. “**

## SAMSUNG BRASIL

Embora as duas datas sejam importantes, nos últimos anos a Black Friday sobressai. “Passou a ter maior impacto, com grande volume de consumidores dispostos a comprar produtos ligados ao mercado gamer. É um período em que as melhores ofertas são apresentadas, tornando-as mais acessíveis ao público jovem, que está em constante busca pela renovação de seus equipamentos”, diz Marina Correia, gerente de monitores da Samsung Brasil.

O mais recente monitor gamer lançado pela empresa, o CRG50 de 27”, é o destaque. Conta com tela curva de 1.500 R e taxa de atualização de 240 Hz, fatores que contribuem para maior imersão e melhor desempenho dos gamers, casuais ou profissionais.

*Although both dates are important, in recent years Black Friday has stood out. “It started to have greater impact, with great volume of consumers willing to buy products linked to the gamer market. It is a period in which the best offers are presented, making them more accessible to the young public, which is in constant search for renewal of its equipment,” says Marina Correia, manager of monitors at Samsung Brazil.*

*The most recent gamer monitor launched by the company, the 27” CRG50, is the highlight. It has a 1,500 R curved screen and a 240 Hz refresh rate, factors that contribute to greater immersion and better performance of gamers, casual or professional.*

“Embora as duas datas sejam importantes, nos últimos anos a Black Friday sobressai.”

“While the two dates are important, Black Friday has stood out in recent years.”



Fotos: Divulgação

Monitor CRG50  
CRG50 Monitor**Preço sugerido em 11/09/2020: R\$ 2.999,00.***Suggested price on 9/11/2020: BRL 2,999.00.*

## SOLID BRASIL – REDRAGON

As vendas na Black Friday e no Natal sempre tiveram resultados similares na Redragon e nas marcas do grupo Solid. "São datas muito favoráveis ao consumo e, como nossos esforços estão ligados às campanhas de longa duração no marketing, as vendas em ambas e no decorrer do ano todo vêm como consequência", diz Guilherme Freitas, gerente de marketing da Solid Brasil.

O mouse Redragon Cobra Lunar White (M711-W) tem a exclusiva cor branca com tinta automotiva, que não amarela com o tempo. Possui sensor Pixart PMW3325 para alta performance (10.000 DPI, 20 G, 100 IPS), nova versão com sistema de iluminação Chroma RGB, sete botões programáveis, dois laterais para funções/atalhos, macros, etc. Pegada ergonômica confortável para destros e cabo trançado para maior resistência.

*Sales at Black Friday and Christmas have always had similar results at Redragon and Solid group brands. "These are very favorable dates for consumption and, as our efforts are linked to long-term marketing campaigns, sales in both and throughout the year come as a consequence", says Guilherme Freitas, marketing manager of Solid Brasil.*

*The Redragon Cobra Lunar White (M711-W) mouse has the exclusive white color with automotive paint, which does not become yellow over time. It has a Pixart PMW3325 sensor for high performance (10,000 DPI, 20 G, 100 IPS), new version with Chroma RGB lighting system, seven programmable buttons, two sides for functions/chains, macros, etc. Comfortable ergonomic footprint for right-handed and braided handle for increased strength.*

“São datas muito favoráveis. Natal e Black Friday sempre tiveram resultados similares.”

“These are very favorable dates. Christmas and Black Friday have always had similar results.”

Mouse Redragon Cobra Lunar White (M711-W)  
Redragon Cobra Lunar White (M711-W) Mouse

**Preço sugerido em 26/10/2020: R\$ 160,00.**

*Suggested price on 10/26/2020: BRL 160.00.*



## XZONE

O último trimestre do ano é uma época de grandes negócios do setor. "É um momento em que os consumidores planejam aquisições e buscam itens de desejo por preços mais atrativos. A escolha de uma cadeira para gamers costuma ser feita com avaliação de benefícios e de forma mais criteriosa. Difícilmente acontece por impulso", diz John Zak, diretor comercial da empresa.

Fabricada com produtos selecionados e de qualidade, a cadeira gamer XZone CGR-01 tem almofadas extras para lombar e pescoço, apoio dos braços estofado, acabamento de couro sintético PU e espuma injetada de alta durabilidade. Possui reclino de até 140° e rodas em nylon antirrisco resistentes.

*The last quarter of the year is a time of great business in the sector. "It is a time when consumers plan acquisitions and seek items of desire for more attractive prices. The choice of a chair for gamers is usually made with evaluation of benefits and in a more careful way. It hardly happens by impulse", says John Zak, company's trade director.*

*Manufactured with selected and quality products, the XZone CGR-01 gamer chair has extra pillows for lumbar and neck, upholstered armrest, PU synthetic leather finish and high durability injected foam. It has a recline of up to 140° and resistant nylon wheels.*

**“O último trimestre do ano é uma época de grandes negócios do setor.”**

**“O último trimestre do ano é uma época de grandes negócios do setor.”**



Cadeira Gamer XZone CGR-01  
XZone CGR-01 Gamer Chair

**Preço sugerido em 21/09/2020: R\$ 999,90.**

**Suggested price on 9/21/2020: BRL 999.90.**

Foto: Divulgação



Foto: Shutterstock

## PEQUENAS CAIXAS, GRANDES NEGÓCIOS

## SMALL SPEAKERS, BIG DEALS

por / by **Neusa Japiassu**

**No concorrido mercado de caixas de som, a tendência de consumo é de produtos de médio e pequeno porte.**

*In the competitive speaker market, the consumer trend is of medium and small size products.*

**A** categoria de caixas de som promete bons negócios ao varejo, tanto pelo crescimento no consumo como pela demanda que ocorre no último trimestre do ano. Produtos com novas tecnologias, à prova d'água, com luz de LED, painel digital, qualidade de som e portabilidade estimulam o desenvolvimento do setor.

**T**he category of speakers promises good business to the retail, both by the growth in consumption and by the demand that occurs in the last quarter of the year. Products with new technologies, waterproof, with LED light, digital panel, sound quality and portability stimulate the development of the sector.

## ALTOMEX

O mercado de eletroeletrônicos está em evolução, sempre se renovando, e a Altomex também, comenta Linsen Wang, gerente da marca. **"Geralmente, as pessoas procuram qualidade de som e preço. As caixas pequenas atendem o consumidor.** A maioria das vendas é de modelos menores. Acreditamos nas vendas dos produtos da nossa marca nas duas datas, Black Friday e Natal."

A empresa tem um amplo portfólio de caixas de som e destaca, para este final de ano, o modelo AL-9055, que vem com entrada para microfone, cartão de memória, pen drive e rádio FM. Possui cabo auxiliar e alta qualidade de som.

*The electronics market is evolving, always renewing itself, and Altomex too, comments Linsen Wang, brand manager. "People usually look for sound quality and price. The small speakers serve the consumer. Most sales are of smaller models. We believe on the sales of our brand products on both dates, Black Friday and Christmas".*

*The company has a wide portfolio of speakers and highlights, for this year's end, the AL-9055 model, which comes with microphone input, memory card, memory stick and FM radio. It has an auxiliary cable and high sound quality.*

Altomex AL-9055



Fotos: Divulgação

## DAZZ

Para Francimar Silva, gerente nacional de vendas do Grupo Rio Branco, detentor da marca Dazz, as caixas de som Bluetooth tornaram-se uma forma de lazer e entretenimento em tempos de pandemia. **"No nosso ponto de vista, o mercado de caixas pequenas tem uma hegemonia muito latente entre as marcas de desejo."**

A Dazz indica, para a Black Friday e o Natal, a caixa JOY, que pode ser utilizada em vários ambientes, até numa volta de bike, pois tem sistema de iluminação com três velocidades. A marca destaca como diferenciais a qualidade do áudio e o valor de aquisição, ou seja, um preço justo.

*For Francimar Silva, national sales manager of Rio Branco Group, owner of the Dazz brand, Bluetooth speakers have become a form of leisure and entertainment in times of pandemic. "In our point of view, the small speakers market has a very latent hegemony between the desire brands."*

*Dazz indicates, for Black Friday and Christmas, the JOY speaker, which can be used in several environments, even in a bike ride, because it has a lighting system with three speeds. The brand highlights as differentials the audio quality and the acquisition value, that is, a fair price.*



Caixa de som JOY  
JOY Speaker

**Preço sugerido em 25/09/2020: R\$ 149,00.**  
**Suggested price on 09/25/2020: BRL 149.00.**

## FRAHM

O mercado vem crescendo em volume físico, mas o preço médio está caindo, conta a gerente de vendas da Frahm, Idalva Longen. “É preciso que o esforço seja muito maior para manter as margens e o valor financeiro. **Hoje, os modelos menores estão vendendo bem, pois são completos, com todas as tecnologias**, e a portabilidade permite ao consumidor ouvir suas músicas preferidas em qualquer lugar.”

A empresa aposta na caixa de som TF 600 BT para as duas datas. O modelo tem Bluetooth, USB, microSD, FM, além de entradas P2 para notebook e tablet, e P10 para microfone ou instrumentos musicais (guitarra, violão, teclado). Possui bateria de lítio com autonomia de até 6 horas, LEDs que iluminam os dois alto-falantes de 10” e laterais que projetam efeitos de luz no ambiente.

*The market is growing in physical volume, but the average price is lowering says Frahm sales manager, Idalva Longen. “Much more effort is needed to maintain margins and financial value. **Today, the smaller models are selling well, because they are complete, with all the technologies**, and the portability allows the consumer to listen to his favorite music anywhere”.*

*The company bets on the TF 600 BT speaker for both dates. The model has Bluetooth, USB, MicroSD, FM, plus P2 inputs for notebook and tablet, and P10 for microphone or musical instruments (guitar, electric guitar, keyboard). It has a lithium battery with autonomy of up to 6 hours, LEDs that illuminate the two 10” speakers and side speakers that project light effects in the environment.*



## GRADIENTE

As caixas de som movimentarão bilhões até a próxima década, diz a gerente de marketing da Gradiente, Carla Góes de Barros. “Hoje, o consumidor leva a música para todos os lugares, ouve e assiste a vídeos pela internet, usando, principalmente, o celular. **A conectividade das caixas de som integra os sinais de diversas fontes, amplifica e melhora a qualidade do áudio e a experiência sonora do usuário.”**

O modelo GCA201, da linha Gradiente Extreme Colors, é o destaque para este final de ano. Portátil, tem potência de 400 W, dois alto-falantes de 6,5” com LEDs e tweeter de 2,5”, bateria recarregável e controle de graves e agudos. A função Gradiente Connect permite conectar duas caixas para tocar a mesma música simultaneamente, criando a sensação de surround no ambiente.

*The speakers will move billions until the next decade, says Gradiente marketing manager, Carla Góes de Barros. “Today, the consumer takes music everywhere, listens and watches videos over the Internet, using mainly the cell phone. **The connectivity of the speakers integrates the signals from various sources, amplifies and improves the audio quality and sound experience of the user”.***

*The GCA201 model, of Extreme Colors Gradient line, is the highlight for this year end. Portable, it has 400 W power, two 6.5” speakers with LEDs and 2.5” tweeter, rechargeable battery and bass and treble control. The Gradient Connect function allows you to connect two speakers to play the same music simultaneously, creating the feeling of surround in the environment.*



Gradiente Extreme Colors – GCA201

**Preço sugerido em 14/09/2020: R\$ 999,00.**

*Suggested price on 9/14/2020: BRL 999.00.*

## IWILL BRASIL

A crescente demanda por caixas de som está alimentando o mercado com novas ideias. **“Os modelos portáteis vêm sendo os preferidos dos usuários, pois dispensam fiação, são de fácil instalação e têm qualidade de som.** Outro ponto é a versatilidade, pois se conectam via Bluetooth com celulares, tablets e notebooks, e acabam sendo usados como amplificadores”, explica o diretor da iWill Brasil, Jeferson Ferrão.

Seu destaque é a Vogue Speaker 3 em 1, caixa de som que é também power bank e carregador wireless de 2.000 mAh com performance Qi. Ela permite que o celular seja carregado em qualquer lugar, sem estar conectado a uma rede de energia. Levando em conta o ano atípico e a vontade de consumo reprimida, ainda à espera de que a economia se recupere, o Natal deverá ser o período mais forte em vendas.

*The growing demand for speakers is feeding the market with new ideas. **“Portable models have been preferred by users because they do not require wiring, are easy to install and have sound quality. Another point is versatility, as they connect via Bluetooth with cell phones, tablets, and notebooks, and end up being used as amplifiers”, explains the director of iWill Brasil, Jeferson Ferrão.***

*Its highlight is the Vogue Speaker 3 in 1, that is also power bank and wireless charger of 2,000 mAh with Qi performance. It allows the cell phone to be charged anywhere, without being connected to a power grid. Considering the atypical year and the repressed consumption will, still waiting for the economy to recover, Christmas should be the strongest period in sales.*



Fotos: Divulgação

Vogue Speaker 3 em 1  
Vogue Speaker 3 in 1

**Preço sugerido em 15/09/2020: R\$ 349,80.**

*Suggested price on 9/15/2020: BRL 349.80.*

## KIMASTER

**Um dos principais fatores que garantem o sucesso das caixas de som está nos sistemas de streaming de músicas alinhados aos smartphones,** diz Sisi Hong, CEO da Kimaster. “O modelo K450 é um dos mais vendidos da marca. Tem 10 W RMS de potência, proteção IPX6, que resiste a respingos mais fortes de água, e tecnologia de pareamento, que permite conexão com outra caixa do mesmo modelo, simultaneamente.”

O público tem mostrado preferência pelas caixas de som de médio e pequeno porte devido à sua praticidade e fácil mobilidade. Esses atributos e o fato de serem leves fizeram com que se tornassem produtos indispensáveis em encontros de famílias e amigos.

**One of the main factors that ensure the success of the speakers is the streaming systems of music aligned to smartphones,** says Sisi Hong, CEO of Kimaster. “The K450 model is one of the brand’s best sellers. It has 10 W RMS of power, IPX6 protection, which resists stronger water splashes, and pairing technology, which allows connection with another speaker of the same model, simultaneously”.

*The public has shown a preference for medium and small size speakers due to their practicality and easy mobility. These attributes and the fact that they are light have made them indispensable products in family and friends’ meetings.*



Caixa de som K450

**Preço sugerido em 15/09/2020: R\$ 260,00.**

*Suggested price on 9/15/2020: BRL 260.00.*

## MONDIAL ELETRODOMÉSTICOS

Tem ampla linha de caixas de som, de vários tamanhos, fabricadas no País. **“Os produtos caíram no gosto do brasileiro por sua versatilidade. O mercado compra todos os tipos”**, diz John Zack, diretor comercial da Mondial. “As menores, para ambientes internos das residências, vendem mais devido ao preço e à aplicabilidade. As grandes são para ambientes externos, como praias e piscinas. São, também, utilizadas por lojas de bairro e supermercados, para anunciar suas promoções.”

Para as datas, destaca a caixa amplificada Thunder XII (MCO-12), com 100 W RMS, tecnologia Bluetooth, flash lights, display e equalizador digital. Possui entradas USB, microSD, auxiliar, microfone e guitarra. O produto é bivolt e vem com bateria interna recarregável e alça para transporte.

*It has a wide range of speakers, of various sizes, manufactured in the country. “The products are the Brazilian favorites due to their versatility. The market buys all types”, says John Zack, commercial director of Mondial. “The smaller ones, for home interiors, sell more due to price and applicability. The big ones are for outdoor environments, such as beaches, pools. They are also used by neighborhood stores and supermarkets to announce their promotions”.*

*For the dates, the Thunder XII amplified speaker (MCO-12), with 100 W RMS, Bluetooth technology, flashlights, display and digital equalizer stands out. It has USB, MicroSD, auxiliary, microphone and electric guitar inputs. The product is bivolt and comes with internal rechargeable battery and handle for transportation.*



Thunder XII (MCO-12)

**Preço sugerido em 21/09/2020: R\$ 349,90.**

*Suggested price on 9/21/2020: BRL 349.90.*

## NEWEX

Com a pandemia mais controlada, o consumidor começou a reunir pequenos grupos de amigos ou familiares em casa, ocasiões em que a caixa de som está sempre presente, conta Marcelo Sztajn diretor-executivo da Newex. **“A demanda continua crescendo. Com isso, estamos investindo em novidades para acompanhar o mercado.”**

Para a Black Friday e Natal, a empresa destaca a Speaker Joy – SK416, com 100 W, Bluetooth, entradas para microfone e instrumentos musicais, cartão microSD, USB e rádio FM. Seu diferencial é a tecnologia TWS, que permite conectar duas caixas de som idênticas para dobrar a potência, uma em cada ambiente dentro dos 10 metros de distância do dispositivo conectado.

*With the pandemic more controlled, the consumer started to gather small groups of friends or family at home, occasions in which the speaker is always present, says Marcelo Sztajn, Newex executive director. “The demand continues to grow. With this, we are investing on novelties to follow the market.”*

*For Black Friday and Christmas, the company highlights the Speaker Joy - SK416, with 100 W, Bluetooth, inputs for microphone and musical instruments, MicroSD card, USB, and FM radio. Its differential is the TWS technology, which allows to connect two identical speakers to double the power, one in each environment within 10 meters from the connected device.*



Speaker Joy – SK416

**Preço sugerido em 22/09/2020: R\$ 349,90.**

*Suggested price on 9/22/2020: BRL 349.90.*

## SOMECO

O processo de renovação de áudio doméstico cresceu a partir da pandemia, conta Marcelo Palacios, diretor-geral da Someco. "Há uma tendência de equipamentos portáteis com boa relação custo-qualidade artística.

**A conectividade Bluetooth é uma característica determinante na decisão de compra, e o mesmo ocorre com modelos que têm iluminação rítmica de LED."**

Para o último trimestre do ano, a empresa destaca o modelo Start XL Smart, da série de caixas acústicas da linha Novik, que vem impulsionando as vendas desde seu lançamento, em junho último. Com design sóbrio e alto padrão acústico, tem conectividade Bluetooth, é compatível com assistentes virtuais embarcados em iOS e Android e apresentado nas cores preta, cinza, azul e vermelha.

*The process of domestic audio renewal has grown as of the pandemic, says Marcelo Palacios, Someco's general director. "There is a trend towards portable equipment with a good artistic cost-quality relation. **Bluetooth connectivity is a determining feature in the purchase decision, and the same goes for models that have rhythmic LED lighting."***

*For the last quarter of the year, the company highlights the Start XL Smart model, from the speaker series of Novik line, which has been impelling sales since its launch last June. With a sober design and high acoustic standard, it has Bluetooth connectivity, is compatible with iOS and Android virtual assistants and is presented in black, grey, blue and red. ■■*



Fotos: Divulgação

Start XL Smart

**Preço sugerido em 14/09/2020: R\$ 349,99.**

**Suggested price on 9/14/2020: BRL 349.99.**

## XTRAD

Para a Black Friday, destaca o modelo XDG41, que tem design e recursos diferenciados, como efeitos de DJ, karaokê e iluminação multicolorida. Para o Natal, a XDG38, que é grande, colorida, e vem com microfone. Tem qualidade e som robusto o suficiente para sobressair, mesmo em ambientes muito amplos. "Será uma boa escolha", diz Jane Qin, CEO da XTRAD.

**O mercado de caixas de som está em constante evolução, atesta a empresa. A tecnologia avançou, o comportamento do consumidor mudou, bem como o formato do produto,** e os aparelhos foram substituídos por caixas que funcionam através de smartphones e tablets, com conexão via Bluetooth, pen drive e cartão de memória.

*For Black Friday, it highlights the XDG41 model, which has differentiated design and features, such as DJ effects, karaoke, and multicolor lighting. For Christmas, the XDG38, which is large, colorful, and includes a microphone. It has quality and sound robust enough to stand out, even in very large environments. "It will be a good choice," says Jane Qin, CEO of XTRAD.*

**The speaker's market is in constant evolution, attests the company. The technology has advanced, consumer behavior has changed, as well as the product format, and the devices have been replaced with speakers that work through smartphones and tablets, with Bluetooth, memory stick and memory card connection. ■■**

Caixa de som XDG38  
XDG38 Speaker

SÓ EM 2018,  
O UNICEF SALVOU

**2,5**  
MILHÕES

DE CRIANÇAS  
DA DESNUTRIÇÃO.



MAS AINDA  
EXISTEM

**155**  
MILHÕES

DE CRIANÇAS  
DESNUTRIDAS NO MUNDO.

Há 73 anos, o UNICEF tem liderado as principais conquistas pelas crianças no Brasil e no mundo.

Mas sabemos que ainda há muito a ser feito. Para isso, precisamos da sua ajuda. Você pode fazer parte da vida das crianças que mais precisam.

Doe agora.  
[doeunicef.org.br](http://doeunicef.org.br)

**unicef**   
para cada criança

**LGPD**  
*GDPR*

por / by **Leda Cavalcanti**



Foto: Shutterstock

# LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS: DESAFIOS E ADEQUAÇÕES

GENERAL DATA PROTECTION REGULATION:  
CHALLENGES AND ADEQUACY

**D**e acordo com a Medida Provisória 959, a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) passaria a valer em 3 de maio de 2021, mas, em 26 de agosto último, o Senado aprovou a entrada em vigor da Lei com sanção do presidente Jair Bolsonaro, o que ocorreu em 18 de setembro de 2020. A Lei já vigora, mas as sanções administrativas serão aplicadas somente a partir de 1º de agosto de 2021, e quem não cumprir com as obrigações poderá ser processado por usuários ou por órgãos de defesa de direitos, como o Procon. “É altamente recomendável que as empresas se preparem o quanto antes para evitar prejuízos”, alerta o advogado Leonard Batista, pós-graduado pela Universidade Presbiteriana Mackenzie e Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, e sócio do escritório Reigada Batista e Devisate Sociedade de Advogados, nesta entrevista para a revista **Eletrolar News**.

#### **COMO ESSA LEI AFETARÁ OS VAREJISTAS DE TODOS OS PORTES, DOS MAIS TRADICIONAIS ATÉ OS QUE ATUAM COM LOJAS VIRTUAIS?**

**Leonard Batista** – Todo o mercado já chegou à conclusão de que conhecer os clientes é ferramenta importante para melhorar o atendimento e oferecer os seus produtos de forma mais assertiva. **No mundo conectado em que vivemos, a informação vale muito. A LGPD não veio para mudar isso, seu objetivo é evitar o uso indevido dessas informações. O varejo não está proibido de usar os dados dos consumidores. Mas toda a informação passará a ter uma regulamentação com relação ao seu uso, à responsabilidade ao repassá-la para os seus colaboradores ou para outras empresas e à possibilidade de o consumidor saber que informações sobre ele as organizações detêm.** O consumidor também pode pedir para atualizar, modificar e até mesmo apagar essas informações. Vemos, porém, que muitas empresas ainda nem sequer começaram a se preparar para se adequar à Lei, o que é preocupante. Elas devem começar o quanto antes a se adequar, pois as penalidades podem implicar multas pesadas.

#### **COMO ISSO DEVE SER FEITO? O CUSTO TERÁ IMPACTO NAS ATIVIDADES?**

**LB** – A sugestão é buscar profissionais especializados para prestar a consultoria. Para responder às dúvidas de modo adequado, é preciso fazer uma análise das informações que a empresa utiliza, o volume, quais colaboradores as manipulam ou têm acesso a elas e quais são seus atuais procedimentos, qual é o seu nível de segurança, entre outros. Esse diagnóstico vai permitir que a empresa entenda o que precisa ser

**A**ccording to Provisional Presidential Decree 959, the General Data Protection Regulation (GDPR) would become effective on May 3<sup>rd</sup>, 2021. But on August 26<sup>th</sup>, the Senate approved the entry into force of the Regulation with the sanction of President Jair Bolsonaro, which occurred on September 18<sup>th</sup>, 2020. The Regulation is already in effect, but administrative sanctions will only be applied as of August 1<sup>st</sup>, 2021, and those who fail to comply with the obligations may be prosecuted by users or by defense bodies, such as Procon. “It is highly recommended to companies being prepared as soon as possible, in order to avoid losses”, warns the attorney Leonard Batista, a postgraduate from Universidade Presbiteriana Mackenzie and Pontifical Catholic University of São Paulo, and partner at the office Reigada Batista and Devisate Sociedade de Advogados, in this interview for **Eletrolar News** magazine.

#### **HOW WILL THIS REGULATION AFFECT RETAILERS OF ALL SIZES, FROM THE MOST TRADITIONAL TO THOSE WHO WORK WITH ONLINE STORES?**

**Leonard Batista** – The whole market has already concluded that knowing customers is an important tool to improve service, and to offer your products in a more assertive way. **In the connected world we live in, information is worth a lot. The GDPR did not come to change that, its objective is to avoid the misuse of this information. Retail is not prohibited from using consumer data. But all information will have regulations regarding its use, the company's responsibility for passing it on to its employees or other companies, and the possibility for the consumer to know what information about him/her the organizations have.** The consumer can also ask to update, modify and even delete this information. We see, however, that many companies have not even started to prepare themselves to comply with the Regulation, which is worrisome. They should start adjusting as soon as possible, as penalties can result in heavy fines.

#### **HOW SHOULD THIS BE DONE? WILL THE COST IMPACT ACTIVITIES?**

**LB** – The suggestion is to seek specialized professionals that provide consultancy. To answer questions properly, it is necessary to perform an analysis of the information the company uses, the volume, which employees manipulate or have access to it, and what are its current procedures, what is its level of security, among others. This diagnosis will allow the company to understand what needs to be changed, and, consequently, what the investment will be. **There is no single, standardized solution for everyone. Each case must be analyzed, as each company has different procedures and**

mudado e, conseqüentemente, qual será o investimento. **Não existe uma solução única e padronizada para todos. Cada caso deve ser analisado, pois cada empresa tem procedimentos diferentes e manipula as informações de modo diferente. Pode ser que algumas tenham um nível de segurança tão alto que apenas precisem mudar procedimentos. Outras, talvez, precisem aumentar o nível de segurança de servidores e computadores.** É aconselhável que todos façam ao menos um diagnóstico para avaliar sua situação e ter um panorama mais adequado sobre suas vulnerabilidades, para depois planejar as adequações de modo mais produtivo, seguro e econômico.

### **PESQUISAS APONTAM QUE MENOS DE 20% DAS VAREJISTAS ESTÃO PREPARADAS PARA AS MUDANÇAS. O MÉDIO E O PEQUENO VAREJO TERÃO FÔLEGO PARA TANTO?**

**LB** – Na prática, toda empresa, desde a menor até a maior, manipula dados de consumidores, colaboradores e empregados, e, portanto, deve se adequar à LGPD. Ocorre que a realidade mostra que o médio e o pequeno varejo estão tentando sobreviver às seguidas crises econômicas e, agora, à pandemia da Covid-19. Todas elas impactam o crescimento do mercado. O dilema é justificável, pagar o aluguel ou implantar um firewall, quitar o imposto ou contratar um site para disponibilizar um canal de atendimento? Sem contar que as empresas precisam ter um DPO (Data Protection Officer), que é um profissional que atenderá às solicitações dos clientes, orientará sobre a manipulação dos dados e será o ponto de contato com a ANPD (Autoridade Nacional de Proteção de Dados). Todavia essa empresa poderá receber uma multa de até 2% do faturamento bruto a cada descumprimento da LGPD. À primeira vista, pode parecer que os custos de implantação da LGPD seriam inviáveis para pequenos e médio varejistas, mas existem soluções econômicas para que se adequem, principalmente pelo fato de que manipulam menos informações que uma grande empresa, e, em geral, os procedimentos são de mais fácil implantação.

### **O CONSUMIDOR TEM QUE CONSENTIR PARA O USO DE SEUS DADOS. COMO ISSO SERÁ FEITO NO VAREJO?**

**LB** – Sim, o consumidor tem que consentir para que seus dados sejam usados. Dessa forma, a cada etapa de coleta de dados do consumidor deve ser criado um documento que informe a ele, de modo claro, como essas informações serão tratadas, utilizadas e se serão disponibilizadas a terceiros. O consumidor também deverá ter um meio de contato para que possa exercer

**manipulates information differently. Some may have such a high level of security that they just need to change procedures. Others may need to increase the security level of servers and computers.** It is advisable that everyone make at least one diagnosis to assess their situation and have a more adequate overview of their vulnerabilities. Then they can plan adjustments in a more productive, safe, and economical way.

### **SURVEYS SHOW THAT LESS THAN 20% OF RETAILERS ARE PREPARED FOR CHANGES. WILL MEDIUM AND SMALL RETAILERS WILL BE ABLE TO DO SO?**

**LB** – In practice, every company, from the smallest to the largest, manipulates data from consumers, collaborators and employees, and, therefore, must conform to the GDPR. It turns out that reality shows that medium and small retailers are trying to survive the consecutive economic crises and now, the Covid-19 pandemic. All of them impact the growth of the market. Is the dilemma justified - paying the rent vs. implementing a firewall, paying the tribute vs. hiring a website to provide a service channel? Not to mention that companies need to have a DPO (Data Protection Officer), a professional who will respond to customer requests, provide guidance on data handling, and who will be the point of contact with the ANPD (National Data Protection Authority). However, this company may receive a fine of up to 2% of its gross revenue for each breach of GDPR. At first glance, it may seem that the costs of implementing the GDPR would be unfeasible for small and medium-sized retailers. However, there are economical solutions to suit them, mainly because they handle less information than a large company, and, in general, the procedures are easier to implement.

### **CONSUMER MUST CONSENT TO THE USE OF HIS/HER DATA. HOW WILL THIS BE CARRIED OUT IN RETAIL?**

**LB** – Yes, the consumer must consent for his/her data to be used. Thus, at each stage of consumer data collection, a document must be created that clearly informs the consumer how this information will be treated, used and whether it will be made available to third parties. Consumer must also have a means of contact, so that he/she may exercise the right to know what information about him/her the company keeps, in addition to the possibility of him/her updating the information and even deleting it.

### **WHAT BENEFITS WILL GDPR BRING TO RETAIL?**

**LB** – Today, we live in a globalized and connected world. Retailers have found that they can sell their products to anyone anywhere in the world via digital platforms. And Europe has great sales potential. **The GDPR has been implemented here because many countries can**

o direito de saber quais informações sobre ele a empresa guarda, além da possibilidade de ele atualizar as informações e até mesmo apagá-las.

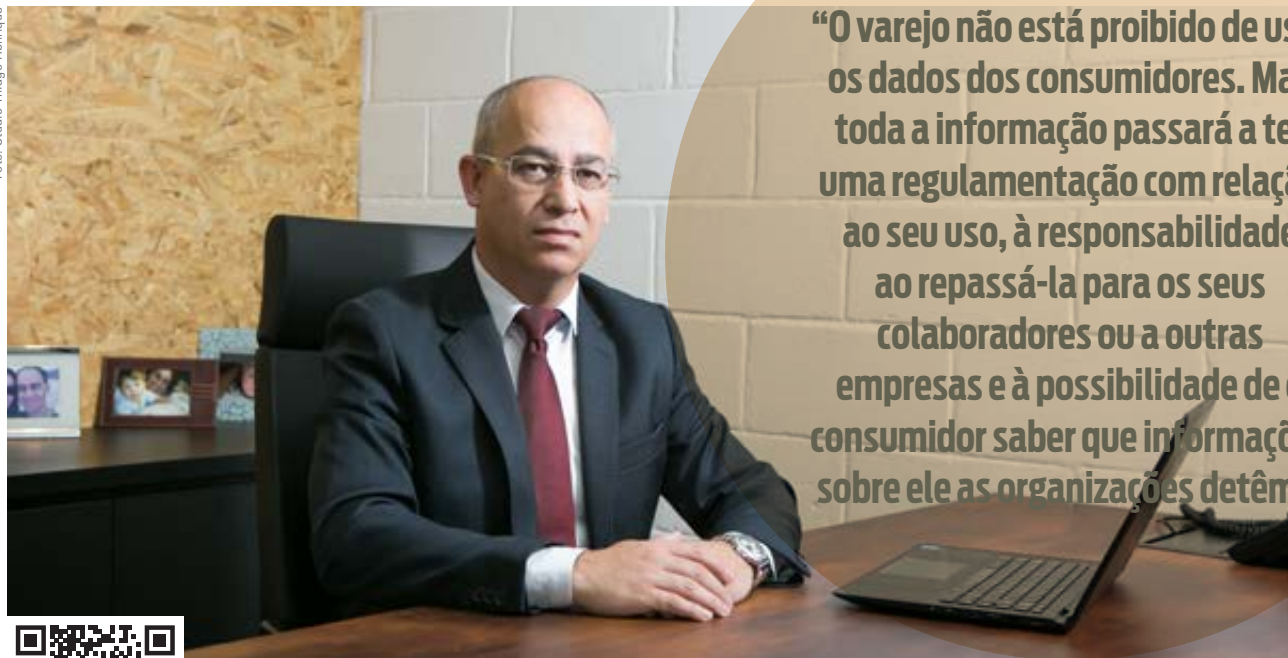
#### QUAIS OS BENEFÍCIOS QUE A LGPD TRARÁ AO VAREJO?

**LB** – Hoje, vivemos em um mundo globalizado e conectado. O varejo descobriu que pode vender seus produtos para qualquer pessoa em qualquer lugar do mundo por meio das plataformas digitais. E a Europa tem um grande potencial de vendas. **A LGPD foi implantada aqui porque muitos países podem cortar relacionamentos comerciais com localidades que não tenham legislações de proteção de dados. O Brasil estava nessa condição, e isso foi o principal motivador para implantar essa lei. Então, temos uma vantagem comercial ao manter as portas abertas para a realização de negócios e parcerias internacionais.** Essa regulamentação também traz maior segurança sobre quais são as obrigações das empresas. ■■

**sever business relationships with locations that do not have data protection regulations. Brazil was in this condition, and that was the main motivator for implementing this legislation. So, we have a commercial advantage by keeping the doors open for international businesses and partnerships.** This regulation also provides greater security about what are the obligations of companies. It is important to note that long before the GDPR, Brazil already had some other laws dealing with the misuse of personal data. However, few know the content of these laws, and there was no specific regulation on data manipulation. **GDPR brings greater legal certainty, not to mention that leaking information can cause financial losses. A hacker can use consumer information to make purchases on their behalf, and the consumer who has been harmed almost always sues retailers in court. In this case, the entrepreneur ends up having expenses with the process, and may be ordered to reimburse the amounts. Thus, bearing the loss. Information security is of great interest to retail in general.** ■■

*“Retail is not prohibited from using consumer data. But all the information will have regulations regarding its use, the company’s responsibility for passing it on to its employees or other companies, and the possibility for the consumer to know what information about him/her the organizations have.”*

Foto: Stúdio Thiago Henrique



**“O varejo não está proibido de usar os dados dos consumidores. Mas toda a informação passará a ter uma regulamentação com relação ao seu uso, à responsabilidade ao repassá-la para os seus colaboradores ou a outras empresas e à possibilidade de o consumidor saber que informações sobre ele as organizações detêm.”**



Acesse o QR code e leia a entrevista completa no Portal Eletrolar.com  
Access the QR code and read the full interview on Eletrolar.com

por / by **Leda Cavalcanti**

# O RETORNO DOS NEGÓCIOS FACE TO FACE

**BUSINESS RETURN FACE TO FACE**

## MAIOR EVENTO DO SETOR SERÁ REALIZADO DE 12 A 15 DE JULHO DE 2021

**LARGEST TRADE SHOW IN LATIN AMERICA WILL BE HELD FROM JULY 12-15, 2021**

**C**om novas iniciativas, a feira trará de volta o encontro face to face, que facilita os relacionamentos, as parcerias e os negócios.

**Maior e com mais oportunidades para gerar grandes negócios. É esse o cenário com o qual o mercado irá deparar na 15ª Eletrolar Show, que será realizada no Transamerica Expo Center, na cidade de São Paulo.** “O encontro face to face, que tanto ajuda na concretização de negócios, estará de volta na Eletrolar Show”, afirma Carlos Clur, presidente do Grupo Eletrolar.

Em 2021, a feira terá iniciativas que movimentarão ainda mais o mercado. **“Patrocinaremos, com passagem e hospedagem, a viagem de maior número de compradores regionais, o que vai garantir a representatividade de profissionais de todos os Estados brasileiros e do exterior. Com o sistema de pré-agendamento, serão marcadas reuniões durante os quatro dias do evento, com expositores e compradores. Teremos, também, congressos e novas áreas para incrementar os negócios. Todos os protocolos de segurança serão cumpridos”,** adianta o presidente do Grupo Eletrolar.

**W**ith new initiatives, the fair will bring back the face to face meeting, which facilitates relationships, partnerships and business.

**Larger and with more opportunities to generate great business. This is the scenario that the market will encounter at the 15th Eletrolar Show & Latin American Electronics, which will be held at the Transamerica Expo Center, in the city of São Paulo.** “The face-to-face meeting, which helps so much in doing business, will be back at the Eletrolar Show”, says Carlos Clur, president of the Grupo Eletrolar.

In 2021, the fair will have initiatives that will further move the market. **“We will sponsor, with flight and accommodation, the trip for a greater number of regional buyers, which will guarantee the representation of professionals from all Brazilian states and abroad. With the pre-booking system, meetings will be scheduled during the four days of the event, with exhibitors and buyers. We will also have congresses and new areas to increase business. All security protocols will be complied with”,** adds the president of the Grupo Eletrolar.

**Em 2021, um dos destaques é a Casa Conectada,**

espaço de inovação e lançamentos, com ambientes construídos para a instalação de dispositivos.

**A Arena Gamer é outra área inovadora**

para bons negócios. Só a categoria de consoles subiu 36% em faturamento do início de 2020 até agosto último.

**Mais um espaço é a Arena Mobilidade Urbana,**

totalmente dedicada às soluções de mobilidade, com experimentação de produtos e palestras.

**Workshop E-commerce,**

com todos os avanços e novidades do setor que mais cresce no mundo.

**Workshop Mercados da América Latina,**

um painel da GfK sobre o consumidor dos principais países da região: Argentina, Brasil, Colômbia, Chile e Peru.

**Debate Logística Reversa,**

em que especialistas em meio ambiente debatem a aplicação da Lei 12.305, sobre coleta e destinação de eletroeletrônicos.

Confira os expositores confirmados no site

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

*In 2021, one of the highlights is the Smart Home VIP Lounge, a space for innovation and launches, with environments built for the installation of devices.*

*Arena Gamer is another innovative area for good business. The console category alone rose 36% in revenue from the beginning of 2020 until last August.*

*Another space is the Urban Mobility Arena, totally dedicated to mobility solutions, with product experimentation and lectures.*

*E-commerce Workshop, with all the advances and news from the fastest growing sector in the world.*

*Latin American Markets Workshop, a GfK panel on consumers in the main countries in the region: Argentina, Brazil, Colombia, Chile and Peru.*

*Reverse Logistics Debate, in which environmental experts debate the application of Law 12.305, on collection and disposal of electronics.*

Check out the confirmed exhibitors on

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

## NÚMEROS DA ELETROLAR SHOW





Foto: Shutterstock

# TABLETS



O aparelho conquista o consumidor, principalmente, pela portabilidade. Compacto e leve, é fácil de transportar. Tela touch, entretenimento com jogos, câmeras digitais e acesso à leitura de livros, às músicas e aos vídeos são alguns dos fatores que fazem o dispositivo ser desejado por crianças, jovens e adultos. **As vendas comprovam a aceitação: cresceram 54% em faturamento desde o início deste ano até o final de agosto último, conforme dados da empresa de pesquisas GfK.** Por isso, ele é o personagem deste Dossiê.

The device wins consumers mainly due to portability. Compact and light, it's easy to carry. Touch screen, games entertainment, digital cameras and book reading, songs, and videos are some of the factors that make this device desired by children, young people, and adults. **Sales attest acceptance: they've increased by 54% in revenue since the beginning of the year to August, as per data of research company GfK.** For this reason, it's this Dossier's character.

## MONDIAL ELETRODOMÉSTICOS

### TABLET KIDS KIDS TABLET



Foto: Divulgação

**Preço sugerido em 29/09/2020: R\$ 489,90 (TB-18).**  
**Suggested price on 9/29/2020: BRL 489.90 (TB-18).**

**O tablet Kids da Mondial Eletrodomésticos possui processador Quad-Core, 8 GB de memória flash e memória RAM de 1 GB.** Tem tela de 7", display de 1024 x 600, 6 W de potência e sistema operacional Android 7.1 Nougat. Vem com câmera frontal de 0.3 MP e traseira de 2.0 MP, entradas micro USB e microSD e saída para fone de ouvido. É bivolt e está disponível nas cores rosa (TB-19) e azul (TB-18). Tem conexão Wi-Fi.

**The Mondial Eletrodomésticos Kids Tablet has a Quad-Core processor, 8 GB of flash memory and 1 GB of RAM.** It has a 7", 1024 x 600 display, 6 W of power and Android 7.1 Nougat operational system. It comes with a 0.3 MP front and 2.0 MP rear camera, micro USB, micro SD ports, and earphones input. It's bivolt and is available in pink (TB-19) and blue (TB-18). Wi-Fi connection.



**Preço sugerido em 29/09/2020: R\$ 499,00.**  
*Suggested price on 9/29/2020: BRL 499.00.*

## MULTILASER

TABLET MINNIE

MINNIE TABLET

**Apresenta o tablet exclusivo com a personagem Minnie, com case texturizado e emborrachado.**

Tem tela de 7" e alça ergonômica para transportar. Dobrada, ela mantém o aparelho de pé para o usuário ver vídeos. Vem com processador Quad-Core de 1,5 GHz, memória RAM de 1 GB, interna de 16 GB, expansível até 64 GB por cartão microSD (não incluso), conexões Wi-Fi e Bluetooth, e câmera frontal de 1.3 MP. Tem bateria de lítio 2.000 mAh e controle dos pais.

**Presents an exclusive tablet with the character Minnie, displaying a textured and rubberized case.** It has a 7" screen and ergonomic transport strap. When folded, it supports the device so users can watch videos. It comes with a Quad-Core 1.5 GHz processor, 1 GB of RAM memory, 16 GB of internal memory, expandable up to 64 GB via micro SB card (not included), Wi-Fi and Bluetooth connections, 1.3 MP front camera. It has a 2,000 mAh lithium-ion battery and parental control.

## PHILCO

TABLET PTB7RSG 3G

Possui processador Quad-Core, memória RAM de 1 GB e interna de 16 GB (expansível até 32 GB). Dispõe de tela com 7" – IPS multitoque com até cinco pontos simultâneos e sistema operacional Android 9.0 PIE (Go Edition).

**Tem Bluetooth 4.0 integrado, Wi-Fi e sistema 3G com cartão SIM. Câmera frontal 0.3 MP e traseira com 2 MP.**

Conta com entrada microSD, micro USB, duas entradas para SIM Card e saída para fone de ouvido. Bateria de 3.7 V/2.700 mAh. Disponível também na versão Kids.

*Quad-Core processor, 1 GB of RAM and 16 GB of internal memory (expandable up to 32GB). It has a 7" – IPS multitouch display with up to 5 simultaneous points and Android 9.0 PIE (Go Edition) operational system.*

**Integrated Bluetooth 4.0, Wi-Fi, 3G system with SIM card. 0.3 MP front and 2 MP rear cameras.** It also has MicroSD, Micro USB ports, two SIM Card ports and earphones input. 3.7 V/2,700 mAh battery. Also available in Kids version.



Fotos: Divulgação



**Preço sugerido em 18/09/2020: R\$ 549,00.**

**Suggested price on 9/18/2020: BRL 549.00.**

## POSITIVO TECNOLOGIA TWIST TAB MINIONS

**Com tela de 7", tem cantos arredondados e espessura ideal para manuseio por crianças e adultos.** Possui 32 GB de memória de armazenamento, processador Quad-Core de 1,5 GHz, memória RAM de 1 GB, câmera traseira e sistema operacional Android Go. Sua capa é estampada com os Minions e tem duas opções, uma de silicone, que mantém o design arredondado e destaca os personagens, e outra de neoprene multifuncional, que se transforma em bolsa na hora de transportar.

**With a 7" display, it has rounded corners and ideal thickness for being handled by children and adults.** It has 32 GB of storage memory, Quad-Core 1.5 GHz processor, 1 GB of RAM memory, rear camera, and Android Go operational system. Its case is printed with the Minions movie images, one in silicon, which keeps the design rounded and highlights the characters, and another in multifunction neoprene which transforms into a bag for transporting.

## SAMSUNG BRASIL GALAXY TAB S7

**A empresa traz ao mercado brasileiro um tablet com conexão 5G.** Possui tela de 11", ideal para quem gosta de elaborar ilustrações digitais com a S Pen, que acompanha o modelo, assim como o app de desenho Clip Studio Paint, do Android, que vem pré-instalado. O Galaxy Tab S7 integra o Ecossistema Galaxy, podendo atuar como um centro de convergência entre diferentes dispositivos, como smartphones, notebooks e smart TVs. Disponível em duas cores: bronze e preta.

**The company brings a 5G tablet to the Brazilian market.** It has an 11" display, ideal for those who enjoy making digital drawings with the S pen, which comes with the model, as well as the Clip Studio Paint drawing app, from Android, that comes pre-installed. The Galaxy Tab S7 is part of the Galaxy Ecosystem, capable of acting as convergence point between different devices, such as smartphones, notebooks, and smart TVs. Available in two colors: bronze and black.



**Preço sugerido em 18/09/2020: R\$ 6.599,00.**

**Suggested price on 9/18/2020: BRL 6,599.00.**

# O DESAFIO DE NOS MANTERMOS NO BOM CAMINHO

## THE CHALLENGE OF KEEPING US ON THE RIGHT TRACK

**JOSÉ JORGE DO NASCIMENTO JUNIOR**  
**PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE FABRICANTES**  
**DE PRODUTOS ELETROELETRÔNICOS (ELETROS)**

*PRESIDENT OF THE NATIONAL ASSOCIATION OF  
 ELECTRONIC PRODUCTS MANUFACTURERS – (ELETROS)*



Foto: Divulgação

**E**mbora a pandemia do novo coronavírus tenha afetado de forma singular as indústrias do setor de eletroeletrônicos, em especial nos meses de abril e maio de 2020, a partir de um início de retomada sentida no último mês de junho – com a abertura gradual do varejo nas grandes cidades – pudemos vivenciar um pouco de alento diante da situação muito difícil pela qual nós passamos no início do segundo trimestre.

Fechamos o primeiro semestre de 2020 com queda de 4% na linha marrom, 19% na linha de eletroportáteis e 31% na linha branca. São números duros, mas que poderiam ter sido muito piores caso não houvesse reação por parte da nossa economia, que se viu estimulada por uma série de medidas lançadas pelo governo federal e pelo Congresso para que empresas e famílias pudessem passar pelo período mais grave de toda essa situação.

Foi mais precisamente em junho que percebemos os primeiros sinais de uma virada nas perspectivas, que hoje nos possibilitam sonhar com um final de ano melhor para nossas indústrias. Para se ter uma ideia, no comparativo entre junho de 2019 e junho de 2020, registramos evolução média de 30% nas vendas e, o mais importante, seguimos nos meses de julho e agosto com excelente performance.

Continuamos confiantes em que datas como Black Friday e Natal devam, ainda, estimular a demanda, o que nos levaria a minimizar nossas perdas. Este seria o cenário ideal para desfrutarmos de um pouco de estabilidade no encerramento deste turbulento 2020 e alimentarmos a esperança de dias melhores. ■■

**A**lthough the novel coronavirus pandemic has uniquely affected the electronics sector, particularly in April and May 2020, since a rebound began last month of June – with the gradual opening of retail in major cities – we were able to experience a little encouraged by the very difficult situation at the beginning of the second quarter.

We ended the first half of 2020 with the brown line down 4%, the small home appliances line down 19% and the white line down 31%. These are hard numbers, but they could have been much worse if it hadn't been for a response from our economy, sparked by a series of federal and parliamentary measures to ensure business and business families can go through the most serious period of all this situation.

More specifically, in June we noticed the first signs of a turning point in the outlook that today allows us to dream of a better year for our industries. Just to you know, we recorded an average sales development of 30% between June 2019 and June 2020 and followed the months of July and August with excellent performance.

We remain confident that dates like Black Friday and Christmas should also boost demand, which would lead us to minimize our losses. This would be the ideal scenario so that by the end of this turbulent 2020 we can enjoy some stability and foster hopes for better days. ■■

# O PAPEL DA LOGÍSTICA REVERSA DE ELETRODOMÉSTICOS E ELETROELETRÔNICOS NA ECONOMIA CIRCULAR

THE ROLE OF REVERSE LOGISTICS FOR HOME APPLIANCES AND ELECTRONICS IN CIRCULAR ECONOMY

## VANDERLEI NIEHUES

**DIRETOR-PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE RECICLAGEM DE ELETROELETRÔNICOS E ELETRODOMÉSTICOS (ABREE)**

*CEO OF THE BRAZILIAN ASSOCIATION FOR THE RECYCLING OF ELECTRONICS AND HOME APPLIANCES (ABREE)*



Foto: Divulgação

**A** ABREE participou recentemente do evento Connect Smart Cities, e nossa gerente-executiva, Mara Ballam, moderou um painel sobre sustentabilidade dentro do conceito de economia circular.

Diante da discussão, propomos uma reflexão acerca da ideia. A economia circular é a certeza do futuro do planeta. Então, é crucial que todos os setores trabalhem nisso – na busca da transformação de resíduos do processo de reciclagem em novas matérias-primas, com o objetivo de melhor aproveitar os recursos naturais.

Esse é um grande desafio, considerando os diferentes produtos descartados e seus diferentes ciclos de vida. Em um setor tão plural, tratar o tema de forma singular distorce a realidade vivida no sistema de logística reversa. E para que ela aconteça, de fato, é importante respeitar suas características e níveis de uso.

No setor de eletrodomésticos e eletroeletrônicos, que contempla produtos de diferentes tamanhos e características, se faz essencial o engajamento de todos os entes do setor para tornar a logística reversa um ecossistema sustentável.

Hoje, o trabalho da ABREE é definir e organizar o gerenciamento do sistema coletivo de logística reversa em larga escala – para trazer conformidade, assim como elevar cada vez mais o papel dessas indústrias na economia circular, para todos os tipos e portes de produtos. Enfim, um grande desafio! ■■

**A** BREE recently participated in the Connect Smart Cities event, and our executive manager, Mara Ballam, moderated a panel on sustainability within the concept of circular economy.

*In view of the discussion, we propose a reflection on the idea. Circular economy is the assurance of the future of the planet. So, it is crucial that all sectors work on it – in the search of transforming waste from the recycling process into new raw materials, to make better use of natural resources.*

*This is a great challenge, considering the different products disposed of and their different life cycles. In such a plural sector, treating the topic in a single way distorts the reality experienced in the reverse logistics system. And for it to happen, in fact, it is important to respect its characteristics and levels of use.*

*In the home appliances and electronics sector, which includes products of different sizes and characteristics, the engagement of all entities in the industry is essential to make reverse logistics a sustainable ecosystem.*

*Today, ABREE's job is to establish and organize the management of the collective large-scale reverse logistics system – to bring compliance, as well as to increasingly raise the role of these industries in the circular economy, for all types and sizes of products. Anyway, it's a great challenge! ■■*

# INICIATIVAS VISAM INTENSIFICAR O DESENVOLVIMENTO REGIONAL POR MEIO DA ZFM

INITIATIVES FOR STRENGTHENING REGIONAL DEVELOPMENT BY ZFM

**ALGACIR ANTONIO POLSIN**  
**SUPERINTENDENTE DA SUFRAMA**  
SUPERINTENDENT OF SUFRAMA



Foto: Divulgação

Nestes três primeiros meses à frente da Superintendência da Zona Franca de Manaus (Suframa), temos buscado implementar metodologias de trabalho que nos levem à maior sinergia de ação entre diversos setores e a melhores condições para viabilizar o desenvolvimento regional. A atenção aos setores industrial, comercial, agropecuário, bioeconômico e de serviços tem sido nosso foco para criar um conjunto de ações integradoras para o Estado.

Embora os dois últimos trimestres tenham trazido desafios para todo o País, devido à pandemia da Covid-19, merecem atenção os indicadores divulgados pelo IBGE, que apontam crescimento de 14,6% na indústria amazônica entre junho e julho, o que supera a média nacional (8%) e representa o segundo melhor desempenho do Brasil.

Vale destacar, também, a aprovação, pelo Conselho de Administração da Suframa, de 52 projetos, que representam cerca de R\$ 2 bilhões em novos investimentos e estimam a geração de mais de 3 mil empregos diretos a partir da implementação das novas linhas de produção. Na mesma direção, já há condições de dizer que os segmentos de bens de informática e duas rodas terão faturamento equivalente ao ano de 2019, demonstrando o potencial de recuperação econômica do Polo Industrial de Manaus.

Embora o momento requeira prudência e cautela, estamos confiantes. Acreditamos que o incremento das ações da Suframa em prol do desenvolvimento deve trazer mais negócios e empregos e impulsionar o crescimento socioeconômico de todo o País. ■■

During these first three months at the head of the Superintendency of the Manaus Duty-Free Zone (Suframa), we tried to implement working methods that lead us to greater synergies between the different sectors and better conditions for regional development. Attention to the industrial, commercial, agricultural, bioeconomic and service sectors has been our goal in creating a range of integrative measures for the State.

Although the last two quarters have been challenging for the whole country due to the Covid-19 pandemic, the indicators published by the IBGE (Brazilian Institute of Geography and Statistics) deserve attention, which show a growth of 14.6% in the population of the Amazon industry between June and July, which exceeds the average (8%) and is the second best performance in Brazil.

It is also worth mentioning the approval of 52 projects by the Board of Directors of Suframa, representing around 2 billion reais of new investments, and the creation of more than three thousand direct jobs from the implementation of the project's new production lines. In this sense, it can already be said that the IT and two-wheeler segments will generate equivalent sales in 2019, which shows the potential for economic recovery in the industrial hub of Manaus.

Although the moment requires prudence and caution, we are confident. We believe that increasing Suframa's development efforts should bring more business and jobs, and promote socioeconomic growth across the country. ■■

# A IMPORTÂNCIA DA LGPD E DA ANPD PARA AS EMPRESAS

## THE IMPORTANCE OF THE LGPD AND ANPD FOR COMPANIES

**RONY VAINZOF**  
**CONSULTOR JURÍDICO DA FECOMERCIOSP**  
 LEGAL CONSULTANT AT FECOMERCIOSP



Foto: Divulgação

A Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), sancionada em agosto de 2018, pretende trazer segurança jurídica para as organizações e proteção aos indivíduos no tratamento de seus dados.

A LGPD tinha previsão de entrar em vigor em agosto de 2020. Porém, após inúmeras iniciativas para postergar sua vigência, em virtude da ausência da Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD) para regulamentá-la e da pandemia da Covid-19, a lei passou a vigorar em 18 de setembro de 2020. As sanções administrativas ficarão para agosto de 2021.

A nova lei também contempla a ANPD, órgão especializado para atuar na sua aplicação, regulamentação, fiscalização, bem como na elaboração de diretrizes e políticas nacionais de proteção de dados. Sem a atuação técnica e eficiente desse órgão regulatório, a legislação corre o risco de ser interpretada e aplicada incorretamente.

A FecomercioSP defende a criação urgente da ANPD, com uma estrutura funcional que prime pela tecnicidade na escolha de seus membros e que privilegie o diálogo com o setor privado na aplicação da lei, além de ajustar alguns pontos que precisam ser regulamentados, como as normas diferenciadas para as micro e as pequenas empresas, conforme determina a Constituição Federal.

Apesar de todas as dificuldades enfrentadas pelas empresas nos últimos meses, a LGPD está em vigor, o que pode ser visto também como uma oportunidade para ajustar condutas e procedimentos das organizações. ■■

The General Data Protection Law (LGPD), enacted in August 2018, aims to bring legal certainty for organizations and protection for individuals in the treatment of their data.

The LGPD was expected to come into force in August 2020. However, after many initiatives to postpone its validity, due to the absence of a National Data Protection Authority (ANPD) to regulate it and the Covid-19 pandemic, the law came into force on September 18, 2020. Administrative sanctions will be left to August 2021.

The new law also contemplates the ANPD, a specialized body to act in its enforcement, regulation, inspection, as well as in the creation of national data protection guidelines and policies. Without the technical and efficient performance of this regulatory body, the legislation is in danger of being interpreted and applied incorrectly.

FecomercioSP advocates the urgent creation of the ANPD with a functional structure that strives for technicality in choosing its members and that favors dialogue with the private sector in enforcing the law, in addition to adjusting some points that need to be regulated, such as special rules for micro and small companies, as determined by the Federal Constitution.

Despite all the difficulties faced by companies in recent months, the LGPD is in effect, which can also be an opportunity to adjust companies' conduct and procedures. ■■

# ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DAS ADUANAS (OMA) APROVA CLASSIFICAÇÃO DE DRONES

WORLD CUSTOMS ORGANIZATION (OMA) APPROVES CLASSIFICATION OF DRONES

**HÉLVIO SANTOS SANTANA**

**ADVOGADO E CONSULTOR JURÍDICO DA ABRADISTI**

ABRADISTI'S LAWYER AND LEGAL ADVISOR



Foto: Divulgação

**A** OMA aprovou o Harmonized System Nomenclature (HSN) 2022 Edition, adotado pelas aduanas do mundo para a classificação uniforme de mercadorias comercializadas internacionalmente. Dentre outras decisões, está uma Nota Explicativa no Capítulo 88 (aeronaves e aparelhos espaciais, e suas partes), o que sedimentou a correta classificação dos drones. Também foi criada a nova subposição 88.06 (aeronaves não tripuladas), especificamente para Aeronaves Remotamente Pilotadas.

Durante anos, os drones foram classificados como veículos aéreos, mas, desde 2017, o texto do HSN dá a entender que a câmera digital seria o elemento essencial do produto. A partir daí, aduanas brasileiras passaram a exigir a alteração das declarações de importação dos drones: do NCM de aeronaves para a classificação fiscal de câmeras digitais, cuja tributação é quase 40% maior.

Do ponto de vista técnico, a natureza essencial dos drones foi analisada pelo Laboratório de Sistemas Integráveis (LSI) da Escola Politécnica da USP, que concluiu: "as Aeronaves de pequeno porte Classe 3 ANAC, associadas aos sistemas ciberfísicos drones, são Aeronaves Remotamente Pilotadas, cuja sofisticação se nivela às de maior porte". O estudo foi encomendado pela Abradisti e liderado pelo Prof. Dr. João Antônio Zuffo.

A indefinição gerou a reviravolta no entendimento do próprio Comitê do Sistema de Harmonizado da OMA. Apesar de a entrada em vigor da nova classificação estar prevista somente para janeiro de 2022, esse avanço é de grande importância para o mercado brasileiro. ■■

**O** MA has approved the Harmonized System Nomenclature (HSN) 2022 Edition, adopted by world customs for the uniform classification of goods traded internationally. Among other decisions, there is an Explanatory Note in Chapter 88 (aircraft and space devices, and their parts), which consolidated the correct classification of drones. The new subheading 88.06 (unmanned aircraft) was also created, specifically for Remotely Piloted Aircraft.

For years, drones have been classified as aerial vehicles, but since 2017, the HSN text implies the digital camera would be the essential element of the product. From then on, Brazilian customs started to demand the alteration of the import declarations of the drones: from the aircraft NCM to the tax classification of digital cameras, whose taxation is almost 40% higher.

From a technical point of view, the essential nature of drones was analyzed by the Laboratory of Integrated Systems (LSI) of the Polytechnic School of USP (University of São Paulo), which concluded: "The small Class 3 ANAC Aircraft, associated with cyber-physical drone systems, are Remotely Piloted Aircraft, whose sophistication is leveled with the larger ones". The study was commissioned by Abradisti and led by Prof. Dr. João Antônio Zuffo.

The lack of definition generated a turnaround in the understanding of the OMA's Harmonized System Committee itself. Although the entry into force of the new classification is only scheduled for January 2022, this advance is of great importance for the Brazilian market. ■■

# ACORDO SETORIAL PARA A LOGÍSTICA REVERSA DE ELETROELETRÔNICOS: COMO SE ADEQUAR?

## SECTORIAL AGREEMENT FOR REVERSE LOGISTICS OF ELECTRONICS: HOW TO ADAPT?

**ADEMIR BRESCANSIN**

**GERENTE-EXECUTIVO DA GREEN ELETRON**

*EXECUTIVE MANAGER OF GREEN ELETRON*



Foto: Divulgação

**E**m outubro, celebramos o primeiro ano da assinatura do Acordo Setorial para a Logística Reversa de Eletroeletrônicos. O documento foi assinado pelo Ministério do Meio Ambiente em conjunto com entidades do setor que contribuíram para a sua elaboração, como a Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica e a Green Eletron, entidade gestora, que implementa e coordena a logística reversa desses aparelhos.

O acordo é um complemento à Política Nacional de Resíduos Sólidos e define metas para fabricantes, importadores, distribuidores e varejistas na questão da reciclagem de equipamentos eletroeletrônicos. Também simboliza o comprometimento da indústria com a diminuição do impacto da sua cadeia de produção no planeta.

Apenas 78 países possuem uma legislação que estrutura a implementação de um quadro regulamentar formal para a logística reversa dos resíduos. O Brasil tornou-se um deles após quase 10 anos de discussões e se prepara para reciclar, até 2025, 17% do equivalente em peso dos produtos comercializados em 2018.

Após a assinatura do acordo, foi dado um prazo para que todas as empresas se regularizem: para implementar sistemas para os seus produtos ou para aderir a uma gestora especializada. Algumas já priorizaram essa exigência legal e aderiram à Green Eletron. Mas há muitas que não se adequaram. Ainda há tempo, mas é essencial buscar informações sobre o tema e analisar as melhores possibilidades para alcançar as metas estabelecidas. ■■

**I**n October we celebrate the first year of the signing of the Sectorial Agreement for Reverse Logistics for Electronics. The document was signed by the Ministry of the Environment together with entities in the sector that contributed to its preparation, such as the Brazilian Association of the Electrical and Electronic Industry and Green Eletron, a management entity that implements and coordinates the reverse logistics of these devices.

The agreement is a complement to the National Solid Waste Policy and sets targets for manufacturers, importers, distributors and retailers on the issue of recycling electronic equipment. It also symbolizes the industry's commitment to reducing the impact of its production chain on the planet.

Only 78 countries have legislation that structures the implementation of a formal regulatory framework for reverse waste logistics. Brazil has become one of them after almost 10 years of discussions and is preparing to recycle, by 2025, 17% of the equivalent in weight of the products sold in 2018.

After the signing of the agreement, a period was given for all companies to regularize themselves: to implement systems for their products or to join a specialized manager. Some have already prioritized this legal requirement and have joined Green Eletron. But there are many that did not fit in. There is still time, but it is essential to seek information on the topic and analyze the best possibilities to achieve the established goals. ■■

# DA TECNOLOGIA AO ATENDIMENTO E À LGPD

FROM TECHNOLOGY TO SERVICE AND LGPD

## WAGNER GATTO

**DIRETOR-EXECUTIVO DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PÓS-VENDAS EM ELETROELETRÔNICOS (ABRASA)**

*EXECUTIVE DIRECTOR OF THE BRAZILIAN ASSOCIATION OF AFTER-SALES IN ELECTRONICS (ABRASA)*



Foto: Arquivo

Visando à implementação da LGPD – Lei Geral de Proteção de Dados (Lei nº.13.709/2018), a Abrasa está instruindo seus associados quanto à forma de preservação e utilização das informações, e providenciando o treinamento da sua equipe de colaboradores. O objetivo é que todos se adequem às normas exigidas, uma vez que as assistências técnicas (ATs) possuem o cadastro de milhares de clientes atendidos.

Outra área de trabalho da associação, devido ao aumento da demanda prevista para a Black Friday e final do ano, é a atualização e treinamento de seus técnicos para as novas tecnologias. Segundo Norberto Mensório, presidente da Abrasa, as ATs precisam ter, também, conhecimento de rede de internet, uma vez que a associação constata aumento significativo da procura por serviços pós-vendas. As ATs associadas da Abrasa estão preparadas e sempre acompanhando a evolução da tecnologia e as novas necessidades para o bom atendimento.

Observamos que as solicitações de visitas presenciais por parte dos clientes são para ajudar nas configurações de produtos como notebooks, smartphones e smart TVs em suas redes de internet, que, muitas vezes, são de planos antigos, com baixa gama de dados, impossibilitando ou dificultando a utilização de Netflix, YouTube, entre outros, que acompanham os novos produtos. Mais de 2/3 dos problemas relatados pelos clientes não estão nos aparelhos, mas sim nas adequações das configurações de rede ou tipo de conta na internet, que exigem modificações. ■■

Aiming at the implementation of the LGPD – General Data Protection Law (Law No. 13,709/2018), Abrasa is instructing its associates on how to preserve and use information and providing training for its staff. The goal is for everyone to adapt to the required standards since technical assistance (TAs) register thousands of customers served.

Another area of work of the association, due to the increased demand expected for Black Friday and the end of the year, is the updating and training of its technicians for new technologies. According to Norberto Mensório, president of Abrasa, TAs must also have internet network knowledge since the association notes a significant increase in demand for after-sales services. Abrasa's associated TAs are prepared and always following technology and new needs for good service.

We note that requests for face-to-face visits by customers are to help them with to set up products such as notebooks, smartphones, and smart TVs in their internet networks, which are often old plans, with a low data range, making it impossible or difficult to use of Netflix, YouTube, among others, which come with the new products. More than 2/3 of the issues reported by customers are not in the devices, but in the adjustments of network settings or type of internet account, which require modifications. ■■

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

## FEIRAS E NEGÓCIOS

As maiores feiras B2B dos setores de eletroeletrônicos, utilidades domésticas, games, mobilidade e TI da América Latina. Atuação no Brasil, na Argentina e em Miami, FL-USA.

## ELETROLAR.COM

O Portal eletrolar.com mantém você atualizado sobre as notícias do setor de eletros, TI e bens duráveis. Traz informações do mercado, economia, mobilidade, gamer, movimentação, indústria, varejo, lançamentos, eventos e tecnologia. Portal atualizado em tempo real. 100 mil pageviews por ano.



**DIAS DO ANO**

## REVISTA ELETROLAR NEWS

Publicação bilingue, em português e inglês, nas versões impressa e digital, com distribuição nacional e internacional. Acesse, acompanhe as notícias e compartilhe com sua equipe [eletrolar.com/revista-digital](http://eletrolar.com/revista-digital)

## E-MAIL MARKETING PERSONALIZADO

Mais de 100 mil profissionais do setor cadastrados. Comunicação estratégica com base segmentada por canal de vendas, região, cargo, setor de atividade, porte e muito mais. Relatórios de performance de envio, recebimento e abertura. Comunicação com o melhor custo x benefício em tempo real.

**Conecte-se agora ao nosso LinkedIn e fique por dentro das últimas notícias do setor.**



Conecte-se ao  
nosso linkedin

 /eletrolarshow  /grupeeletrolar  /eletrolarshow  @eletrolarshow  @eletrolarshow

# eletrolarshow

## ELECTRONICS SHOW

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

**12 A 15 JULHO DE 2021**

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

FABRICANTES  
DISTRIBUIDORES  
E IMPORTADORES

VAREJO DE TODOS  
OS PORTES

E-COMMERCE E  
MARKETPLACE

UTILIDADES DOMÉSTICAS  
MÓVEIS E DECORAÇÃO

SAÚDE  
LAZER E  
MOBILIDADE

MERCADO  
CORPORATIVO

LOJAS DE  
DEPARTAMENTO  
E HOME CENTERS

ELETRDOMÉSTICOS  
ELETROELETRÔNICOS  
CELULARES E TI

IMPRENSA  
RÁDIO E TV

MERCADO  
GAMER



# ALL CONNECTED

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

COMERCIAL:

11 3035 1030 • [comercial@grupeeletrolar.com.br](mailto:comercial@grupeeletrolar.com.br)

EVENTOS PARALELOS:

LATIN  
AMERICAN  
ELECTRONICS  
International Trade Show

LATIN  
AMERICAN  
HOUSEWARES



Conecte-se ao  
nosso linkedin

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