

REVISTA

23 Anos / Years - nº 148 - 2022

# ELETROLAR

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

**NEWS**  
EDITORA  
C&C



*Exclusive Interview*

**ENTREVISTA EXCLUSIVA**

**REDE NOVO MUNDO:**

**“NOSSA EXPECTATIVA É FATURAMENTO PRÓXIMO A R\$ 1,5 BILHÃO EM 2022”**

**JOSÉ GUIMARÃES, CEO**

*“Our expectation is revenue close to R\$ 1.5 billion in 2022”*

*José Guimarães, CEO*

**Dia dos Pais**

**BICICLETAS, MOTOS E CARROS ELÉTRICOS, PRODUTOS GAMER, COOKTOPS E TELEVISORES**

*Father's Day - Bikes, motorcycles and electric cars, gamer products, cooktops and televisions*

**Preview da 15ª Eletrolar Show**

**EXPOSITORES APRESENTAM SEUS LANÇAMENTOS**

*Preview of the 15th Eletrolar Show Exhibitors present their launches*

# Infinix



**INFINIX ZERO 5G**

**4** 

Maior  
fabricante  
do Mundo

[meuinfinitx.com.br](https://meuinfinitx.com.br)

**INFINIX HOT 11S**



CHEGOU  
O CELULAR  
QUE VAI  
INCOMODAR  
A GALÁXIA.

INFINIX.  
INFINIXAMENTE  
MELHOR.



**INFINIX HOT 11**



POWERED BY  
**POSITIVO**  
TECNOLOGIA

# 4 EM 1

SECA, MODELA,  
ALISA E DÁ VOLUME

## MAIOR POTÊNCIA

DA CATEGORIA\*

REVESTIMENTO  
**NANO  
CERÂMICA**

MANTÉM A  
**HIDRA  
TAÇÃO  
DOS  
FIOS**



AS MAIS

# QUERIDAS

**SECAM DE VERDADE**

[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, às modificações técnicas que julgar convenientes. \*Entre modelos da Britânia.



**BRITANIA**  
Cabelo saudável e com

ION

**BRITANIA**  
Para Britania sua vida

# Para sua cozinha, o melhor.

TECNOLOGIA  
**TECLAS**  
Easy Smart

ICE CRUSH | PULSE + AUTO CLEAN | TURBO EXPRESS

**MAIS**  
SILENCIOSO

**EXCLUSIVA**  
**TECNOLOGIA**  
**PRO MAXX 6**  
6 LÂMINAS EM AÇO INOX

**12**  
**VELOCIDADES**



Liquidificador  
PLQ1600 Turbo

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

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

# Tem coisas que só a **Philco** faz pra você.



Liquidificador  
PLQ1430  
Limpa Fácil



## PLQ1430 Limpa Fácil

- 1400W de potência
- Lâminas removíveis
- Limpeza rápida e segura



## PLQ1411

- 1150W de potência
- Faca com 6 lâminas em aço inox
- Função autolimpeza



## PLQ2100P

- 1200W de potência
- Faca com 6 lâminas em aço inox
- 12 velocidades + função pulsar

Conheça nossa  
linha completa.

# Philco

TEM COISAS QUE SÓ A PHILCO FAZ PRA VOCÊ.

# A ESCOLHA INTELIGENTE DO RODRIGO



Acesse:

   /mondialbr

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

E A ESCOLHA  
DO CORAÇÃO  
DA JULIETTE

*Juliette*  
♡  
**MONDIAL**



REFINSE






**MONDIAL**  
ELETRODOMÉSTICOS

# LINHA DE CUIDADOS PESSOAIS **MONDIAL**

Uma grande campanha  
com Juliette na TV, rádio  
e digital para turbinar  
ainda mais suas vendas.



Acesse:

   /mondialbr

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

#JulietteÉMondial

*juliette*  
♡  
**MONDIAL**

REPENSE

**MONDIAL**  
ELETRODOMÉSTICOS

# Panasonic



Saiba mais

# AS MAIS ECONÔMICAS DO BRASIL, SEGUNDO A NOVA TABELA DO INMETRO.

**A+++**

+ de 45%  
de economia  
de energia

**A+++**

+ de 41%  
de economia  
de energia

**A+++**

+ de 36%  
de economia  
de energia



BT43T

BB71 Black Glass

BB53X

A sua loja agora pode ter um novo diferencial: as geladeiras mais econômicas do Brasil. Isso porque, com a atualização do Inmetro, ficou ainda mais fácil identificar quais são os produtos que realmente economizam uma quantidade significativa de energia. É o caso das geladeiras Panasonic com a tecnologia Inverter, que ficam no topo da classificação com o selo A+++.

CONHEÇA TODOS OS DETALHES EM:

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

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

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

**CRIADO PRA VOCÊ**

# SUMÁRIO

## ELETROLAR NEWS

EDIÇÃO 148 – EDITION 148

SUMMARY

Matéria de capa  
pág. **22** Entrevista exclusiva  
**NOVO MUNDO**  
Maior rede do Centro-Norte  
do País quer chegar a 163 lojas em 2022

COVER STORY  
LARGEST CHAIN IN THE CENTRAL-NORTH  
OF THE COUNTRY WANTS TO REACH  
163 STORES IN 2022

**EDITORIAL** ..... 16

**15ª ELETROLAR SHOW / PREVIEW**  
NOVOS ESPAÇOS, MAIS NEGÓCIOS E  
LANÇAMENTOS DOS EXPOSITORES  
15TH ELETROLAR SHOW / PREVIEW  
NEW SPACES, MORE BUSINESS AND  
EXHIBITOR LAUNCHES..... 42

**ESPECIAL DIA DOS PAIS**  
ESPECIAL DIA DOS PAIS ..... 90  
**Mobilidade elétrica / ELECTRIC MOBILITY** ..... 92  
**Gamers** ..... 110  
**Cooktops** ..... 132  
**Televisores / TELEVISIONS** ..... 150

### DOSSIÊ

**DATA DOS PAIS É A MAIS IMPORTANTE PARA  
APARADORES E BARBEADORES**

DOSSIÊ / FATHER'S DAY IS THE MOST IMPORTANT  
DATE FOR TRIMMERS AND SHAVERS..... 160

### UTILIDADES DOMÉSTICAS

**MERCADO BRASILEIRO É UM DOS  
MAIORES DO MUNDO**

HOUSEWARES

BRAZILIAN MARKET IS ONE OF  
THE LARGEST IN THE WORLD.....

166

### NOVA REGULAMENTAÇÃO DO INMETRO

**PANASONIC DO BRASIL SE ANTECIPA À PORTARIA**

INMETRO'S NEW REGULATION

PANASONIC DO BRASIL ANTICIPATES  
THE DIRECTIVE.....

174

### ARTIGOS – ARTICLES

**ABCOMM**..... 178

**ABRADISTI**..... 179

**ABRASA** ..... 180

**ABREE**..... 181

**ELETROS**..... 182

**FECOMERCIO SP** ..... 183

**GREEN ELETRON**..... 184

**SUFRAMA**..... 186

dia dos  
**PAIS**

 cadence

**Os produtos  
são lindos.**

Só não se apegue muito,  
**porque vai vender  
bem rápido.**



GRL810



CAB181



CAF205



FRT555

 **cadence**  
sim.pli.fi.que

**E** stá próxima a realização da 15ª Eletrolar Show, e isso nos dá o sentimento de termos superado um enorme desafio. Após dois anos, a feira retorna para gerar e concretizar grandes negócios e parcerias. Conectividade e inovações marcam o evento deste ano, que terá novos espaços como o da Casa Conectada e as Arenas Gamer, Mobilidade Urbana e Crypto, esta uma imersão no mundo das moedas digitais. Para expositores e visitantes tirarem o melhor da feira, trazemos uma entrevista com a professora Tania Zahar Miné, da ESPM, e a Preview, antecipando alguns dos produtos que estarão em exposição.

Na matéria de capa desta edição, está a rede Novo Mundo, a maior do Centro-Norte do Brasil, que passou por uma verdadeira transformação digital. Integra um grupo que atua em diversas áreas, como agronegócio, indústria e shoppings de atacado, tem 143 lojas, seis centros de distribuição, três entrepostos e a meta de chegar a 163 unidades até o final deste ano. No caderno do Dia dos Pais, apresentamos produtos que estimulam as vendas: bicicletas, motos e carros elétricos para a mobilidade sustentável, cooktops para os chefs, acessórios gamer para o lazer e televisores para acompanhar a Copa do Mundo no Catar.

Bons negócios!

**T** he 15th Eletrolar Show is coming up soon, and this gives us the feeling of having overcome a huge challenge. After two years, the fair returns to generate and achieve great business and partnerships. Connectivity and innovations mark this year's event, which will have new spaces such as Casa Conectada (Smart Home) and Arenas Gamer, Mobilidade Urbana (Urban Mobility) and Crypto, an immersion in the world of digital currencies. For exhibitors and visitors to get the best out of the fair, we bring an interview with Professor Tania Zahar Miné, from ESPM, and Preview, anticipating some of the products that will be on display.

On the cover story of this edition, there is the Novo Mundo network, the largest in the Central North region of Brazil, which has undergone a true digital transformation. It is part of a group that operates in several areas, such as agribusiness,

industry and wholesale malls, it has 143 stores, six distribution centers, three warehouses and the goal of reaching 163 units by the end of this year. In the Father's Day catalog, we present products that stimulate sales: electric cars, bicycles and motorcycles for sustainable mobility, cooktops for chefs, gamer accessories for leisure and televisions to accompany the Qatar World Cup.



**Carlos Clur**

*Good Business!*

**CEO & Publisher** - Carlos Clur - clur@gruopoeletrolar.com

**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

**Repórter / reporter** - Dilnara Titara - redacao@editoracec.com.br

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

**Fotografia / Photography** - Beto Asssem, Fredy Uehara / Uehara Fotografia e

Stúdio Thiago Henrique

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

**Arte / Art** - Adalton Martins, Caio Henrique Machi e Veronika Fabricio Lagrutta

**Gerente de Marketing Internacional / International Marketing Manager** - Roberta Zogbi

**Marketing e Assinaturas / Marketing and Subscriptions** - Tatiana Lopes e Carla Thomas

**Publicidade / Advertising** - Ricardo Kühn, Simone Aguiar, Cintia Araujo e Eliana Cesarino

**Assistentes Comerciais / Commercial Assistants** - Giselle Souza e Michele Vargas

**Gerente Operacional / Operations Manager** - Marcus Ferrari

**Tradução / Translation** - Roberta Zogbi e Rosa Bernarda

**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.gruopoeletrolar.com commercial@gruopoeletrolar.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.



Purificadores de ar  
**RESPIR** **AR**  
MALLORY

**Na era do cuidado  
com ar, proteja  
quem sempre  
te amou**



**Ar 99,95% mais puro, livre de fungos,  
vírus e bactérias, seu pai livre de:**



**Super filtro  
Hepa 13**



**Luz  
UV-C**



**70m<sup>2</sup> de  
proteção.**

Acesse o QR Code e  
conheça a proteção  
da linha RespirAR



MALLORY.COM.BR



MYMALLORY

**MALLORY**

EXPLORE THE  
**INFINITY**



**LINHA INFINITY**

A LINHA INFINITY reúne conceitos modernos e requintados, onde a tecnologia dos produtos e a beleza do design criam espaços elegantes, agradáveis e altamente funcionais.

Produtos com tecnologia Special White, cor especial e única no mercado brasileiro com exclusividade FISCHER, é perfeita para quem busca sofisticação e exclusividade para cozinha.

LANÇAMENTO

LINHA  
INFINITY

FORNO MICRO-ONDAS INFINITY DE EMBUTIR 25 LITROS SPECIAL WHITE

**PAINEL COM DISPLAY  
DIGITAL, FUNCIONAL E INTUITIVO**

6 FUNÇÕES: IDEAL PARA TODOS OS PREPAROS,  
DO DIA A DIA AOS MAIS EXIGENTES



TECNOLOGIA  
SPECIAL WHITE  
NÃO ALTERA A COR  
COM O TEMPO DE USO



QUALIDADE EM ACABAMENTO

5 níveis de potência | Corpo interno e aço inox polido | Sistema de ventilação interna  
Design e tecnologia de ponta a ponta | Puxador metálico escovado e ergonômico  
Função combinada Dourador + Micro-ondas | Acabamento Special White

Conheça mais  
o produto.



FischerOficial  
Fischer.Oficial

fischer.com.br

**Fischer**

QUEM TEM, FAZ BEM.

# Deixe a sua casa mais *refrescante* e confortável



3 LITROS



POTÊNCIA



PAINEL DIGITAL



UMIDIFICADOR



RODAS PARA TRANSPORTE

Com o climatizador Amvox ACL 003 você fica de cabeça fria. O aparelho possui 4 velocidades, tanque com capacidade para 3 litros d'água, alças laterais e para sua maior comodidade, ainda acompanha controle remoto.

**Amvox**  
NO SEU RITMO



@AMVOX\_



@AMVOX\_



AMVOXBRASIL



COMPANY/AMVOX

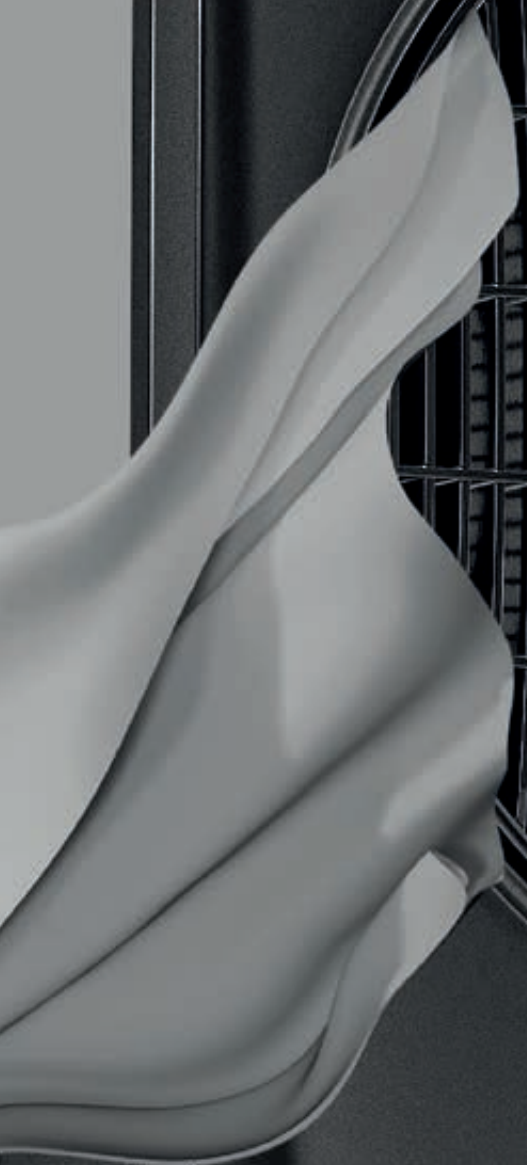


AMVOX.COM.BR

LIGA/DESLIGA  
VELOCIDADE  
NATURAL S-M-A  
UMIDIFICADOR  
1-2-3



ION  
ROTAÇÃO  
TRAVA PARA CRIANÇAS  
TIMER  
DESLIGAR DISPLAY



**Amvox.**



**Transformamos o varejo tradicional, que tem demora, filas e uma infinidade de atritos no atendimento, em uma experiência rápida, muito mais completa e surpreendente.”**

*“We transformed the traditional retail, which has delays, queues and a multitude of frictions in the service, into a fast experience, completer and more surprising.”*



# COMO A LOJA DE 80 m<sup>2</sup> SE TORNOU A MAIOR REDE DO CENTRO-NORTE DO PAÍS

HOW THE 80 M<sup>2</sup> STORE BECAME THE THE LARGEST  
CHAIN IN THE NORTH-CENTRAL OF BRAZIL

## MATÉRIA DE CAPA - COVER STORY

A história da Novo Mundo começou com o empreendedorismo de Luziano Martins Ribeiro, mineiro de Tupaciguara, que abriu uma loja de 80 m<sup>2</sup> na cidade de Goiânia (GO). Respondia por todo o trabalho, das compras à contabilidade, e seu dia só chegava ao fim depois que, com sua carroça, entregava o que havia vendido. Já fazia um pós-vendas. O negócio cresceu e foi para outras cidades de Goiás, Tocantins e Distrito Federal. Em 2011, eram 100 lojas. Ao enxergar oportunidade na região Centro-Norte do País, avançou para o Maranhão, Pará, Amazonas e Roraima.

Hoje, a rede, que integra um grupo que atua em várias áreas, como agronegócio, indústria e shopping de atacado, tem 143 lojas, seis centros de distribuição e três entrepostos. A meta é chegar ao final deste ano com pelo menos 163 pontos de venda. Em 2021, faturou R\$ 1,3 bilhão. A expectativa para 2022 é ficar próximo de R\$ 1,5 bilhão. **"O varejo brasileiro sempre foi um celeiro de oportunidades, e hoje elas são ainda maiores", diz, nesta entrevista para Eletrolar News, o CEO José Guimarães, que comandou a transformação digital da empresa.**

The history of Novo Mundo began with the entrepreneurship of Luziano Martins Ribeiro, from Tupaciguara, Minas Gerais, who opened an 80 m<sup>2</sup> store in the city of Goiânia (GO). He was responsible for all the work, from purchasing to accounting, and his day would only come to an end after he delivered, with his cart, what he had sold. He was already doing post-sales. The business grew and went to other cities in Goiás, Tocantins and Distrito Federal. In 2011, there were 100 stores. Seeing opportunities in the North-Central region of the country, he advanced to Maranhão, Pará, Amazonas and Roraima.

Today, the chain, which is part of a group that operates in several areas, such as agribusiness, industry and wholesale shopping, has 143 stores, six distribution centers and three warehouses. The goal is to reach the end of this year with at least 163 points of sale. In 2021, it invoiced R\$ 1.3 billion. The expectation for 2022 is to be close to R\$1.5 billion. **"Brazilian retail has always been a hotbed of opportunities, and today they are even greater," says, in this interview with Eletrolar News, CEO José Guimarães, who led the company's digital transformation.**



## COMO A REDE AVALIA SEUS ANOS DE ATUAÇÃO NO MERCADO?

**JOSÉ GUIMARÃES** – A Novo Mundo possui muitos marcos históricos em sua trajetória. Foi pioneira no Centro-Oeste na venda a crédito e uma das primeiras do segmento a implantar um e-commerce em 2002. Desde 2015, atua de forma multicanal. Em 2019, quando assumi como CEO, meu principal objetivo era transformar o modelo de negócio e fortalecer os pilares da gestão profissional. Mas foi em 2020 que a transformação digital aconteceu em 100% das lojas, fazendo a integração total do físico com o digital. **Isso tornou a Novo Mundo a primeira empresa no Brasil a romper a barreira do físico com o digital ao ofertar o mesmo preço no site e nas lojas.**

## A TRANSFORMAÇÃO ABRANGEU TODA A EMPRESA?

**JG** – Permeou todas as áreas, como, por exemplo, a integração dos estoques das lojas e dos centros de distribuição para que qualquer canal pudesse disponibilizar

“O ditado que diz que um cliente insatisfeito divulga para outros 10 nunca esteve tão certo. Hoje, ele mede as empresas pelo nível de satisfação imediatamente.”

*“The saying that one dissatisfied customer tells 10 others has never been truer. Today, he measures companies by their level of satisfaction immediately.”*



## HOW DOES THE CHAIN EVALUATE ITS YEARS IN THE MARKET?

**JOSÉ GUIMARÃES** – Novo Mundo has many historical milestones in its trajectory. It was a pioneer in the Midwest in credit sales and one of the first in the segment to implement e-commerce in 2002. Since 2015, it has operated in a multichannel manner. In 2019, when I took over as CEO, my main goal was to transform the business model and strengthen the pillars of professional management. But it was in 2020 that the digital transformation happened in 100% of the stores, making the total integration of the physical with the digital. **This made Novo Mundo the first company in Brazil to break the physical and digital barriers by offering the same price on the website and in the stores.**

## DID THE TRANSFORMATION COVER THE ENTIRE COMPANY?

**JG** – It permeated all areas, such as, for example, the integration of store and distribution center inventories so that any channel could provide immediate deliveries

## MATÉRIA DE CAPA - COVER STORY

zar entregas imediatas aos clientes. Desde 2018, temos app próprio de vendas e app de acompanhamento de resultados. Além das áreas de negócios, estamos implementando processos internos com uso de RPA, e nossa área de RH já utiliza IA nos processos de recrutamento. Em 2020, investimos R\$ 20 milhões na transformação e, em 2021, mais R\$ 50 milhões. Hoje, a totalidade de nossas lojas é verdadeiramente multicanal.

Além disso, contamos com um robusto marketplace. São quase 1 mil sellers regionais e nacionais, estrategicamente posicionados para complementar nosso mix. Destaco nosso inédito conceito de solução completa aos consumidores. Oferecemos em nossos canais de venda a instalação de todos os produtos comercializados, como ar-condicionado, lava-louças e roupeiros, por exemplo. Outros marcos da nossa operação consistem em seguros massificados e na oferta de serviços financeiros, como forma de garantir experiência de compra surpreendente aos clientes.

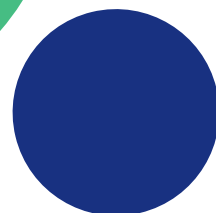
to customers. Since 2018, we have our own sales app and results tracking app. Besides the business areas, we are implementing internal processes using RPA, and our HR area already uses AI in recruitment processes. In 2020, we will invest R\$ 20 million in the transformation, and in 2021, another R\$ 50 million. Today, all of our stores are truly multichannel.

In addition, we have a robust marketplace. There are almost 1,000 regional and national sellers, strategically positioned to complement our mix. I would like to highlight our unique concept of a complete solution for consumers. We offer in our sales channels the installation of all the products we sell, such as air conditioning, dishwashers, and closets, for example. Other milestones in our operation consist of mass-market insurance and the offer of financial services, as a way to ensure an amazing buying experience for customers.



**Até 2025, a meta é estar presente em todo o Nordeste e chegar até o estado de Minas Gerais, incluindo a capital Belo Horizonte.”**

*“By 2025, the goal is to be present throughout the Northeast and reach the state of Minas Gerais, including the capital Belo Horizonte.”*





# O MIX PERFEITO PARA O DIA DOS PAIS

E PARA QUEM QUER VENDER MUITO



BVSTEM6701B

**NOVO** OFOR250  
FORNO E FRITADEIRA

OFRT590

COMECE JÁ A SABOREAR OS LUCROS COM AS VENDAS DOS PRODUTOS OSTER®  
PREFERIDOS DOS PAIS. ELES TÊM DESIGN EXCLUSIVO E TECNOLOGIA AVANÇADA QUE  
PROMOVEM EXPERIÊNCIAS PARA AGUÇAR TODOS OS SENTIDOS. SÃO PERFEITOS  
PARA PAIS QUE BUSCAM BEM-ESTAR E SOFISTICAÇÃO. FAÇA LOGO O SEU PEDIDO.

# Oster®

OSTER.COM.BR

SINTA A DIFERENÇA!



### **QUAL FOI OUTRA MUDANÇA IMPORTANTE?**

**JG** – Foi o novo reposicionamento de marca assinado pela agência Ana Couto e alinhado ao propósito de “Surpreender a todo momento, celebrar a cada conquista”. As mudanças ressaltam a empresa como referência no setor e introduzem o nome novomundo.com aos consumidores por meio de um visual leve e moderno. Reforçam nosso compromisso com a proximidade, a segurança e a transparência.

### **ESSE TRABALHO TEVE RECONHECIMENTO?**

**JG** – Possuímos certificações e premiações relevantes, como selo de qualidade do Reclame Aqui, o RA1000, premiação GPTW (Great Place to Work) Centro-Oeste e Maranhão, e certificação de qualidade de clima organizacional FIA FEEX (Fundação Instituto de Administração Employee Experience). Somos reconhecidos por boas práticas de gestão de pessoas via universidade corporativa, chanceladas por entidades como Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH) de Goiás. Temos atuação ESG (Environmental, Social and Governance), sob os pilares de 1º emprego, oferecendo centenas de vagas e acesso à universidade para jovens com idade a partir de 18 anos.

### **WHAT WAS THE OTHER IMPORTANT CHANGE?**

**JG** – It was the new brand repositioning signed by the agency Ana Couto and aligned to the purpose of “Surprise every moment, celebrate every conquest”. The changes highlight the company as a reference in the industry and introduce the name novomundo.com to consumers through a light and modern look. They reinforce our commitment to proximity, security, and transparency.

### **DID THIS WORK GET RECOGNIZED?**

**JG** – We have relevant certifications and awards, such as the Reclame Aqui (complain here) quality seal, the RA1000, GPTW (Great Place to Work) Midwest award, Maranhão, and the FIA FEEX (Institute of management Employee Experience Foundation) organizational climate quality certification. We are recognized for good people management practices via a corporate university, accredited by entities such as the Brazilian Association of Human Resources (ABRH) of Goiás. We are active in ESG (Environmental, Social and Governance), under the pillars of the first job, offering hundreds of

# A NOSSA CONEXÃO VAI ALÉM

# ELSYS

X X  
X X  
X X  
X X  
X X  
X X  
X X

do dia a dia, nos pequenos detalhes  
e no mais importante: na constância.  
Construímos memórias há 33 anos e  
em todas elas, a nossa conexão fica  
ainda mais forte.



CONHEÇA NOSSAS SOLUÇÕES

Garanta seu  
estoque para  
o dia dos pais:



[f](#) [@](#) [v](#) [d](#) [in](#) /ElsysOficial



**A Europ Assistance Brasil tem soluções e serviços de assistência que trazem facilidade, comodidade e inovação para o dia a dia.**



## **AUTO**

**SEGURANÇA, ONDE VOCÊ ESTIVER.**

Com a Assistência Auto, garantimos serviços de qualidade, seguros e confortáveis, para motoristas e passageiros.



## **LAR E FAMÍLIA**

**APROVEITE O MOMENTO, SEM PREOCUPAÇÕES.**

Esta é a proteção que o lar e a família precisam. Serviços para uma vida saudável e com mais bem-estar.



## **VIAGEM**

**SUAS VIAGENS COM MAIS TRANQUILIDADE E COMODIDADE.**

Estamos à disposição para prestar assistência durante suas viagens.



**Conheça melhor nossas soluções acessando nosso site e redes sociais.**



[www.europ-assistance.com.br](http://www.europ-assistance.com.br)



[/company/europ-assistance/](https://www.linkedin.com/company/europ-assistance/)




[/europassistance\\_brasil](https://www.instagram.com/europassistance_brasil)



[/EuropAssistanceBR](https://www.facebook.com/EuropAssistanceBR)

# PROTEÇÃO DIGITAL

Garanta tranquilidade com a nossa solução para Proteção Digital de dados

 Prevenção ao roubo de dados

 Central de atendimento

 Monitoramento

 Notificação de risco



# ASSISTÊNCIA PET

São mais de 20 soluções, que podem auxiliar o seu PET em serviços emergenciais ou por conveniência, garantindo à ele os melhores cuidados veterinários.

  
ATENDIMENTO  
EMERGENCIAL

  
ASSISTÊNCIA  
MÉDICA

  
TRANSPORTE  
EMERGENCIAL

  
APOIO  
PSICOLÓGICO

  
APLICAÇÃO OU  
INFORMAÇÕES  
DE VACINAS



Entre em contato com a gente e fique sabendo como podemos ajudá-lo.



**Rogerio Guandalini**  
Diretor Comercial Marketing e Produtos



**Fernando Campoi**  
Gerente Executivo Comercial

**YOU LIVE**  
**we care**

 **europ**  
**assistance**  
*you live we care*





**QUAL FOI O FATURAMENTO DE 2021? E A EXPECTATIVA PARA ESTE ANO?**

**JG – Em 2021, faturamos R\$ 1,3 bilhão, sendo 40% pelo canal digital. Nossa expectativa, em 2022, é chegar próximo de R\$ 1,5 bilhão.**

**A REDE TEM QUANTAS LOJAS E CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO?**

**JG –** Estamos com 143 lojas, localizadas nos estados de Goiás, Amazonas, Pará, Roraima, Tocantins, Mato Grosso, Maranhão e Bahia, além do Distrito Federal. Temos seis centros de distribuição: em Goiânia, Brasília, São Luís, Belém, Manaus e Cuiabá, e mais três entrepostos em Palmas, Santarém e Boa Vista. Somos a maior rede varejista do Centro-Norte brasileiro. Temos 2.500 colaboradores, sendo 1.100 consultores de 1º emprego, e uma política de participação nos lucros até o nível de gerentes corporativos.

**QUANTOS E QUAIS SÃO OS PRODUTOS VENDIDOS?**

**JG –** São mais de 300 mil itens, como eletroeletrônicos, móveis, celulares e eletrodomésticos, formando um ecossistema que inclui e-commerce, marketplace, fulfilment e um seller center full time para atender todos os parceiros com eficiência. **Móveis, utilidades domésticas e portáteis representam 30% das vendas. As linhas branca e marrom mais telefonia respondem por 70%.**

**QUAIS OS DIFERENCIAIS QUE LEVARAM A REDE A SER A MAIOR DA REGIÃO?**

**JG –** A Novo Mundo nunca parou no tempo, sempre investiu em tecnologia e acompanhou as transformações do varejo e do consumidor. **Transformamos o varejo tradicional, que tem demora, filas e uma infinidade de atritos no atendimento, em uma experiência rá-**

vacancies and access to university for young people aged 18 and up.

**WHAT WAS THE REVENUE IN 2021? WHAT IS THIS YEAR'S EXPECTATION?**

**JG – In 2021, we billed R\$1.3 billion, 40% of which came from the digital channel. Our expectation, in 2022, is to reach close to R\$1.5 billion.**

**HOW MANY STORES AND DISTRIBUTION CENTERS DOES THE CHAIN HAVE?**

**JG –** We have 143 stores, located in the states of Goiás, Amazonas, Pará, Roraima, Tocantins, Mato Grosso, Maranhão and Bahia, as well as in the Federal District. We have six distribution centers in Goiânia, Brasília, São Luís, Belém, Manaus and Cuiabá and three warehouses in Palmas, Santarém and Boa Vista. We are the largest retailer in the North-Central region of Brazil. We have 2,500 employees, of whom 1,100 are first-job consultants, and a policy of profit sharing up to the level of corporate managers.

**HOW MANY AND WHICH PRODUCTS ARE SOLD?**

**JG –** There are more than 300,000 items, such as electronics, furniture, cell phones and appliances, forming

**vida, muito mais completa e surpreendente.** Outro ponto importante é que sempre cuidamos dos nossos colaboradores, seja incentivando o desenvolvimento da carreira por meio da universidade corporativa, por exemplo, ou com outras ações que os façam escolher a Novo Mundo para trabalhar. Isso se reflete 100% no cliente final.

#### **O CENTRO-OESTE É UM BOM MERCADO?**

**JG** – O Centro-Oeste é o berço da empresa, crescemos aqui para ganhar outros mercados, mas vale ressaltar que, segundo dados da GfK, a região acumula no primeiro bimestre de 2022 crescimento de 1,1% no nosso segmento de varejo, e a novomundo.com cresce acima de 20%. Isso sinaliza que estamos ganhando share na nossa principal região de atuação.

#### **QUAL A MOTIVAÇÃO DA REDE PARA ESSE CRESCENTE PROCESSO DIGITAL?**

**JG** – Quando iniciamos a nossa transformação digital, há dois anos, entendemos que precisávamos mostrar nossos diferenciais competitivos para que a Novo Mundo saísse do varejo convencional e se tornasse multicanal verdadeiramente. Todo o processo de tecnologia, mu-

**“O varejista regional, na grande maioria, tem modelos que são focados somente no perfil daquele mercado e acaba restringindo suas opções estratégicas. Devido a isso, não consegue escalar e fica mais restrito às suas regiões.”**

*“Regional retailers, for the most part, have models that are focused only on the profile of that market and end up restricting their strategic options. Because of this, they are unable to scale and remain more restricted to their regions, without moving on to other markets.”*

an ecosystem that includes e-commerce, marketplace, fulfillment and a full-time seller center to serve all partners efficiently. **Furniture, housewares, and laptops represent 30% of sales. The white and brown lines plus telephony account for 70%.**

#### **WHAT ARE THE DIFFERENTIALS THAT HAVE LED THE CHAIN TO BE THE LARGEST IN THE REGION?**

**JG** – Novo Mundo has never stopped in time, has always invested in technology and followed the retail and consumer transformations. **We transformed the traditional retail, which has delays, queues and a multitude of frictions in the service, into a fast experience, completer and more surprising.** Another important point is that we always take care of our employees, whether by encouraging career development through the corporate university, for example, or with other actions that make them choose Novo Mundo to work. This reflects 100% in the final customer.

#### **IS THE MIDWEST A GOOD MARKET?**

**JG** – The Midwest is the cradle of the company, we grew here to win other markets, but it is worth noting that, according to GfK data, the region accumulates in the first two months of 2022 a growth of 1.1% in our retail segment, and novomundo.com grows above 20%. This indicates that we are gaining share in our main region of operation.

#### **WHAT IS THE MOTIVATION FOR THIS GROWING DIGITAL PROCESS?**

**JG** – When we started our digital transformation two years ago, we understood that we needed to show our competitive differentials so that Novo Mundo could leave conventional retail and become truly multichannel. The whole process of technology, changes, and transformations had as a first necessity to transmit our vision. To have different products, physical and online stores integrated with the same pricing and payment methods. The last two years were of intense transformation. **We needed to change the model by creating a digital culture without losing the essence of a company that has always valued an emotional connection with the consumer and the employee.** We needed to be much more productive, because the reduction of operational cost was decisive for our success. Deep changes in processes, technologies, management tools, and training were implemented. The company is much more prepared for this new retail, which has, besides the frictionless physical store, a robust marketplace and an ecosystem prepared to support customers and partners with world-class pro-

danças e transformações tinha como necessidade primeira transmitir a nossa visão. Ter produtos diferentes, lojas físicas e online integradas com a mesma precificação e as mesmas formas de pagamento. Os últimos dois anos foram de intensa transformação. **Precisamos mudar o modelo criando uma cultura digital sem perder a essência de uma empresa que sempre prezou por uma conexão emocional com o consumidor e com o colaborador.** Precisávamos ser muito mais produtivos, pois a redução do custo operacional era decisória para o nosso sucesso. Mudanças profundas em processos, tecnologias, ferramentas de gestão e treinamento foram implementadas. A empresa está muito mais preparada para esse novo varejo, que possui, além de loja física sem atritos, um marketplace robusto e um ecossistema preparados para suportar consumidores e parceiros com produtos e serviços de nível internacional. Temos, agora, consistência para a expansão digital fortalecida por um time extremamente engajado com nossa visão, que de forma simples planeja, cria e implementa ações voltadas ao nosso negócio.

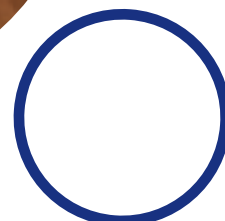
ducts and services. We now have consistency for digital expansion strengthened by a team extremely engaged with our vision, which simply plans, creates, and implements actions focused on our business.

### **WHICH INNOVATIONS WERE MOST IMPORTANT? IS THE SALES CONSULTANT AN EXAMPLE?**

**JG** – Among them are the changes from analog to digital, from traditional customer service to consultants who provide customer service via smartphones, self-service totems, delivering complete solutions and realizing significant operational cost reductions. The sales consultant emerges in this context to look at the customer's needs and not to "push" items that they don't need. **Our consultant is trained to provide a different buying experience, to look at the customer's journey in the store. From first contact to product pickup, he talks to a single person.** And the technology behind it helped us to streamline the process, bringing even more agility to the journey. The first 100% multichannel concept store was opened in March 2020, one week before the lockdown. Since then, we have received nothing but positive feedback from our customers.

### **WHO IS THE POST-PANDEMIC CONSUMER?**

**JG** – He is much more attuned, questioning, and seeks to fulfill his wishes and needs, regardless of the service



# Dia dos Pais Benmax






Surpreenda aquele que sempre está ao seu lado!



BEC 135 LR - 127V

Imagens meramente ilustrativas

## CERVEJEIRA BEC LR 135 LITROS

-  Chave de segurança
-  Sistema anti-sudação
-  Prateleiras reforçadas
-  -9°C Temperatura de até -9°C
-  Acabamento sem emendas

SAIBA MAIS



### QUAIS INOVAÇÕES FORAM MAIS IMPORTANTES? O CONSULTOR DE VENDAS É UM EXEMPLO?

JG – Entre elas estão as mudanças do analógico para o digital, do atendimento tradicional para consultores que fazem o atendimento por smartphone, totens de autoatendimento, entregando soluções completas e realizando significativa redução no custo operacional. O consultor de vendas surge nesse contexto para olhar para as necessidades do cliente e não para “empurrar” itens que ele não precisa. **Nosso consultor é treinado para proporcionar uma experiência de compra diferente, olhar a jornada do cliente na loja. Do primeiro contato até a retirada do produto, ele fala com uma única pessoa.** E a tecnologia por trás nos ajudou a desburocratizar o processo, trazendo ainda maior agilidade à jornada. A primeira loja-conceito 100% multicanal foi inaugurada em março de 2020, uma semana antes do lockdown. De lá para cá, só recebemos feedbacks positivos dos nossos clientes.

### QUEM É O CONSUMIDOR PÓS-PANDEMIA?

JG – É muito mais antenado, questionador e busca realizar seus anseios e necessidades, independentemente do canal de atendimento, e de forma muito mais incisiva. Se não é atendido como gostaria, se posiciona tanto nas redes sociais como em canais de comunicação tradicionais. **O ditado que diz que um cliente insatisfeito divulga para outros 10 nunca esteve tão certo. Hoje, ele mede as empresas pelo nível de satisfação imediatamente.**

### COMO O SENHOR AVALIA O VAREJO BRASILEIRO?

JG – O varejo brasileiro sempre foi um celeiro de oportunidades, que agora ainda são maiores. Grande parte disso se deve ao fato de que a maioria das empresas de varejo se encontra numa encruzilhada, independentemente de seu tamanho. Como se posicionar, qual o caminho a seguir, qual tendência deve objetivar, essas são perguntas recorrentes. A maioria das empresas não cria uma identidade própria, prefere copiar e seguir o efeito manada a tentar criar algo único e inovador. Acredito que quem se diferenciar de forma verdadeira e autoral vai crescer nesse mercado.

### QUAIS OS MAIORES DESAFIOS DO VAREJO REGIONAL?

JG – O varejista regional, na grande maioria, tem modelos que são focados somente no perfil daquele mercado e acaba restringindo suas opções estratégicas. Devido a isso, não consegue escalar e fica mais restrito às suas regiões, sem seguir para outros mercados. Acreditamos que nosso modelo cria conexão emocional verdadeira com clientes e colaboradores, indepen-

“**Hoje, 86% das nossas entregas acontecem em até 24 horas. Estamos no Centro-Norte do Brasil e com lojas em várias cidades no interior desses estados.**”

“**Today, 86% of our deliveries take place within 24 hours. We are in the Center-North of Brazil and with stores in several cities in the interior of these states.**”

channel, and in a much more incisive manner. If they are not served as they would like, they take a stand both on social networks and on traditional communication channels. **The saying that one dissatisfied customer tells 10 others has never been truer. Today, he measures companies by their level of satisfaction immediately.**

### HOW DO YOU EVALUATE THE BRAZILIAN RETAIL MARKET?

JG – Brazilian retail has always been a storehouse of opportunities, and now they are even greater. A large part of this is due to the fact that most retail companies find themselves at a crossroads, regardless of their size. How to position themselves, which way to go, what trend to aim for, these are recurring questions. Most companies do not create their own identity, they prefer to copy and follow the herd effect rather than try to create something unique and innovative. I believe that those who differentiate themselves in a true and authorial way will grow in this market.

### WHAT ARE THE BIGGEST CHALLENGES FOR REGIONAL RETAIL?

JG – Regional retailers, for the most part, have models that are focused only on the profile of that market and end up restricting their strategic options. Because of this, they are unable to scale and remain more restricted to their regions, without moving on to other markets.

Os fogões  
que combinam  
com o seu

*Pai*

#### Design em Vidro Total

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

#### Timer Digital Touch e Grill Elétrico\*

Praticidade e precisão no preparo das receitas.

#### Queimador Tripla Chama

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

#### Trepes de Ferro Fundido

Segurança e estabilidade para as panelas.

#### Puxador Robusto em Alumínio Escovado

Modernidade e elegância ao ambiente.

\*Exclusivo na versão Gourmet

Os fogões **Esmeralda Glass (4Q/5Q)** e **Esmeralda Glass Gourmet (4Q/5Q)** trazem beleza, qualidade e design inovador. Combinam perfeitamente com sua família. **Opções ideais para facilitar a vida de quem vende e de quem usa.**

#### Versões:

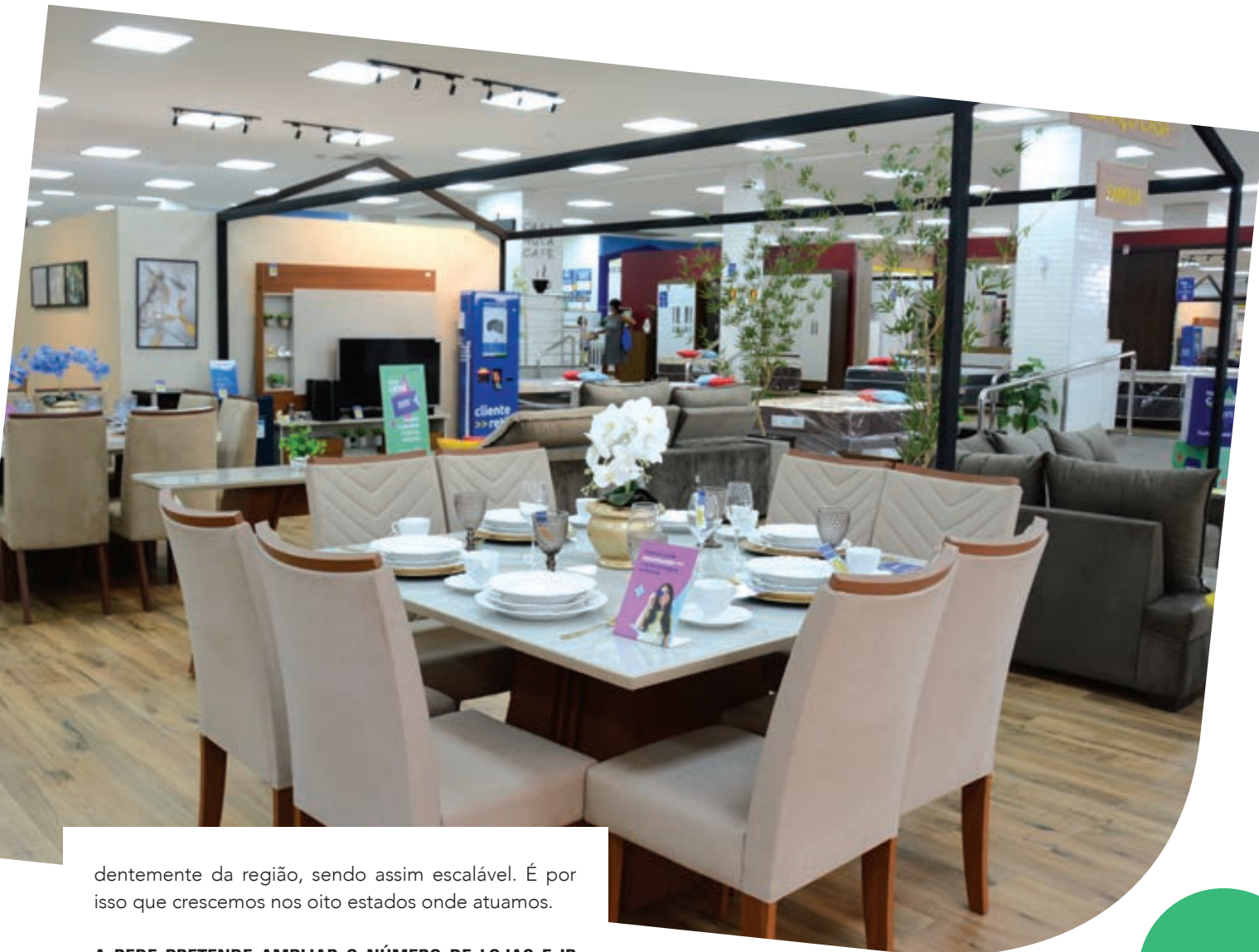
Esmeralda Glass 4Q e 5Q - Preto e inox;  
Esmeralda Glass Gourmet 4Q e 5Q - Preto e inox.



Veja mais detalhes em nosso site apontando a câmera do seu celular para o QRcode ao lado.



**Esmaltec**  
ELETRODOMÉSTICOS



dentemente da região, sendo assim escalável. É por isso que crescemos nos oito estados onde atuamos.

#### A REDE PRETENDE AMPLIAR O NÚMERO DE LOJAS E IR PARA NOVAS REGIÕES?

**JG – A Novo Mundo chegará neste ano a pelo menos 163 lojas e deve começar a abrir mais unidades no Nordeste a partir do segundo semestre de 2023, o que deve dobrar o tamanho da empresa nos próximos anos. Até 2025, a meta é estar presente em todo o Nordeste e chegar até o estado de Minas Gerais, incluindo a capital Belo Horizonte.**

#### A TENDÊNCIA DO VAREJO É TER LOJAS MENORES? POR QUAL RAZÃO?

JG – Isso está ligado ao modelo de negócio e à opção estratégica de cada organização. No nosso caso, a opção é ter lojas em média com 600 m<sup>2</sup>, bem distante da nossa média até 2019, que era superior a 1.000 m<sup>2</sup>. Desse total, 200 m<sup>2</sup> são para depósito, o que é possível com boa ambientação, totens de autoatendimento nas lojas e 300 mil itens no site, que podem ser acessados pelo celular.

*We believe that our model creates a true emotional connection with customers and employees, regardless of region, and is therefore scalable. This is why we have grown in the eight states where we operate.*

#### DOES THE CHAIN INTEND TO EXPAND ITS PHYSICAL STORES AND GO INTO NEW REGIONS?

**JG – Novo Mundo will reach at least 163 stores this year and should start opening more units in the Northeast from the second half of 2023, which should double the size of the company in the coming years. By 2025, the goal is to be present throughout the Northeast and reach the state of Minas Gerais, including the capital Belo Horizonte.**

#### QUANTO O DIGITAL REPRESENTA NO TOTAL DE VENDAS DA REDE?

**JG – Hoje, o digital representa 40% das vendas. Os canais se complementam, e a loja ainda tem uma grande importância, pois o cliente quer ver ao vivo o produto, poder testar – o que, com a internet, ainda não é possível. Não vejo físico e digital como concorrentes.**

Tanto que continuaremos investindo em nosso marketplace para que seja ainda mais surpreendente, com a logística integrada ao nosso seller, aplicativos, omnichannel e crediário digital nas redes sociais, onde o cliente poderá requerer crédito em qualquer canal de compra.

#### COMO A EMPRESA VÊ O ANO DE 2022? QUAL O INVESTIMENTO PREVISTO?

**JG –** Temos um Capex já aprovado de R\$ 25 milhões, que pode ser aumentado de acordo com as projeções de resultado do ano corrente. Nosso foco é na evolução do nosso app e do site, ampliação do número de lojas e finalização da troca do nosso ERP para o SAP. Nosso plano é superar o orçamento de 2022, pois atingimos as metas de venda, crescimento e lucro líquido do primeiro trimestre. Crescemos 22% sobre o mesmo período do ano passado.

#### QUAIS OS DESAFIOS LOGÍSTICOS QUE O VAREJO ENFRENTA?

**JG –** O cliente quer receber com qualidade e no menor prazo de tempo. Por isso, ampliamos nossos centros de distribuição e estrategicamente instalamos essas unidades para que diminuíssemos os prazos de entre-

#### IS THE RETAIL TREND TOWARD SMALLER STORES? FOR WHAT REASON?

**JG –** This is linked to the business model and the strategic option of each organization. In our case, the option is to have stores with an average of 600 m<sup>2</sup>, far from our average until 2019, which was over 1,000 m<sup>2</sup>. Of this total, 200 m<sup>2</sup> are for storage, which is possible with good ambiance, self-service totems in the stores, and 300 thousand items on the website, which can be accessed via cell phone.

#### HOW MUCH DOES DIGITAL REPRESENT IN THE COMPANY'S TOTAL SALES?

**JG – Today, digital represents 40% of sales. The channels complement each other, and the store still has a great importance, because the client wants to see the product live, to be able to test it - which, with the internet, is not possible yet. I don't see physical and digital as competitors. So much so that we will continue investing in our marketplace to make it even more surprising, with logistics integrated to our seller, applications, omnichannel and digital credit on social networks, where the customer can apply for credit on any purchase channel.**

#### HOW DOES THE COMPANY SEE THE YEAR 2022? WHAT IS THE EXPECTED INVESTMENT?

**JG –** We have an approved Capex of R\$ 25 million, which may be increased according to the current year's result projections. Our focus is on the evolution of our app and website, expansion of the number of stores, and finalizing the change from our ERP to SAP. Our plan is to exceed the 2022 budget, as we met our sales, growth, and net profit targets for the first quarter. We grew 22% over the same period last year.

“Somente com muita criatividade e eficiência poderemos enfrentar a escalada dos nacionais e grandes marketplaces, sem perder nossos pilares que nos conectam cada dia mais às nossas raízes e criam um elo com clientes e colaboradores.”

“Only with a lot of creativity and efficiency will we be able to face the growth of national and large marketplaces, without losing our pillars that connect us more and more to our roots and create a bond with customers and employees.”



ga. Hoje, 86% das nossas entregas acontecem em até 24 horas, lembrando que estamos no Centro-Norte do Brasil e com lojas em várias cidades no interior desses estados. Temos ainda o serviço de entrega expressa, que é feito em até duas horas, e disponibilizamos os estoques das lojas para retirada imediata após a compra em qualquer canal.

#### COMO A REDE SE PREPARA PARA ENFRENTAR OS PRÓXIMOS DESAFIOS DO VAREJO?

**JG** – Primeiramente, temos a humildade de reconhecer nossas limitações e, devido a isso, nos posicionamos junto à nossa equipe de forma a sermos os mais criativos e eficientes. **Somente com muita criatividade e eficiência poderemos enfrentar a escalada dos nacionais e grandes marketplaces, sem perder nossos pilares que nos conectam cada dia mais às nossas raízes e criam um elo com clientes e colaboradores de forma a sermos uma opção melhor na hora da decisão de compra.** ■■

#### WHAT ARE THE LOGISTIC CHALLENGES THAT RETAIL FACES?

**JG** – The customer wants to receive quality and delivery in the shortest amount of time. That is why we expanded our distribution centers and strategically installed these units so that we could shorten delivery times. Today, 86% of our deliveries take place within 24 hours, remembering that we are in the Center-North of Brazil and have stores in several cities within these states. We also have an express delivery service, which takes up to two hours, and we make our store stocks available for immediate pickup after the purchase in any channel.

#### HOW DOES THE CHAIN PREPARE TO FACE THE NEXT RETAIL CHALLENGES?

**JG** – Primarily, we have to be humble and recognize our limitations and wit that, position ourselves along with our team so we are more creative and efficiency. **Only with a lot of creativity and efficiency we can be ready to climb up the national and major marketplaces, without losing our pillars that connect us to our roots with clients and collaborators so we become the best choice at the purchase decision time.** ■■

Há mais de 90 anos, Karl Fischer fundador da E.G.O., desenvolveu a primeira placa de aquecimento com possibilidade de produção em série. E, há quase 70 anos, Fernando Defendi fundou a DEFENDI.

**São 160 anos de experiência combinados para oferecer o melhor! DEFENDI agora é E.G.O.**



# TRADIÇÕES SOMADAS – 160 anos de experiência na transformação de cozinhas

# ALL CONNECTED



Fotos: Shutterstock





Foto: Arquivo

**CARLOS CLUR, PRESIDENTE DO GRUPO ELETROLAR**  
PRESIDENT OF GRUPO ELETROLAR



**O contato pessoal ainda é o maior impulsionador de bons negócios. Por isso, a feira vem com muita energia e força total. O sentimento é o de que vencemos um desafio.”**

*“In-person contact is still the biggest driver of good business. Therefore, the fair comes with a lot of energy and full force. The feeling is that we overcame a challenge”*

ELETROLAR SHOW 2022/ PREVIEW

# 15ª ELETROLAR SHOW VEM COM MUITA ENERGIA E FORÇA TOTAL

**Feira deste ano, marcada para 11 a 14 de julho, multiplica as oportunidades de negócios com novos espaços, muita conectividade e interação. Veja como tirar o melhor proveito de sua participação.**

15TH ELETROLAR SHOW COMES WITH A LOT  
OF ENERGY AND FULL FORCE!

*This year's fair, scheduled for July 11th to 14th, multiplies business opportunities with new spaces, lots of connectivity and interaction. See how to get the most out of your participation.*



Foto: Shutterstock

**E** stá muito próxima a realização presencial da **15ª Eletrolar Show**, a mais importante feira B2B do mercado latino-americano, que reúne a indústria e o varejo de todos os portes, fortalece as relações comerciais e abre caminho para ampliar os negócios nos mercados interno e externo. O evento deste ano, especialmente, vai marcar o início de um novo ciclo no segmento, com maior interação, troca de experiências e até mais flexibilidade nas negociações.

**“Será uma feira mais que especial em 2022, quando a indústria e o varejo irão comemorar o reencontro face to face e retomar as negociações com o calor humano, que precisou ser deixado de lado durante a pandemia. O contato pessoal ainda é o maior impulsionador de bons negócios. Por isso, a feira vem com muita energia e força total. O sentimento é o de que vencemos um desafio”, diz Carlos Clur, presidente do Grupo Eletrolar.**

A feira terá mais de 2 mil lançamentos, 700 marcas, 10 mil produtos e representantes de 30 mil pontos de venda de todo o País. A organização patrocina, com passagem aérea e hospedagem, a viagem de compradores regionais, faz o agendamento prévio de reuniões entre expositores e varejistas e disponibiliza a [electrocompras.com](http://electrocompras.com), plataforma B2B exclusiva para os expositores e canais de vendas do médio e pequeno varejo.

**T** he **15<sup>th</sup> Eletrolar Show** is very close, the most important B2B fair in the Latin American market, which brings together industry and retail of all sizes, strengthens commercial relations and opens the way to expand business in domestic and foreign markets. This year's event, in particular, will mark the beginning of a new cycle in the segment, with greater interaction, exchange of experiences and even more flexibility in negotiations.

**“It will be a more than special event in 2022, when industry and retail will celebrate the face-to-face reunion and resume negotiations with the human warmth that had to be put aside during the pandemic. In-person contact is still the biggest driver of good business. Therefore, the fair comes with a lot of energy and full force. The feeling is that we overcame a challenge”, says Carlos Clur, president of Grupo Eletrolar.**

The fair will have more than 2,000 launches, 700 brands, 10,000 products and representatives from 30,000 points of sale across the country. The organization sponsors, with airfare and accommodation, the trip of regional buyers, makes the prior scheduling of meetings between exhibitors and retailers and makes available [electrocompras.com](http://electrocompras.com), an exclusive B2B platform for exhibitors and sales channels for medium and small retailers.

# TIRE O MÁXIMO PROVEITO DA FEIRA

MAKE THE MOST OF THE FAIR

Como feira de negócios, a Eletrolar Show apresenta os melhores resultados à indústria e ao varejo. É importante definir as metas da participação e adotar medidas simples, mas que contribuem para um ambiente produtivo, afirma **Tania Zahar Miné, professora de pós-graduação da Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM). Veja as dicas da especialista.**

As a business fair, Eletrolar Show presents the best results to industry and retail. It is important to define participation goals and adopt simple measures that contribute to a productive environment, says **Tania Zahar Miné, a graduate professor at the Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM). See expert tips.**

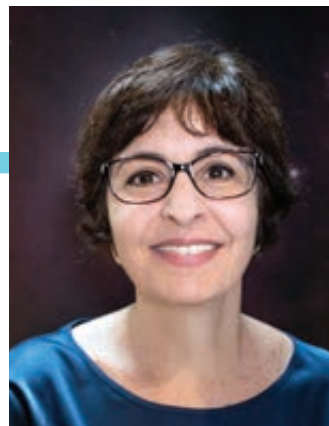


Foto: Divulgação

**TANIA ZAHAR MINÉ,**  
PROFESSORA DE PÓS-GRADUAÇÃO DA ESPM  
A GRADUATE PROFESSOR AT THE ESCOLA SUPERIOR DE  
PROPAGANDA E MARKETING (ESPM).

<b>DEFINA OS OBJETIVOS</b> SET YOUR GOALS	<b>FECHAR BONS NEGÓCIOS.</b> CLOSE GOOD DEALS.	<b>GERAR CONHECIMENTO DA EMPRESA, DAS MARCAS E DOS PRODUTOS.</b> GENERATE KNOWLEDGE OF THE COMPANY, BRANDS AND PRODUCTS.
<b>IMPACTAR O MERCADO COM LANÇAMENTOS E NOVIDADES.</b> IMPACT THE MARKET WITH RELEASES AND NOVELTIES.	<b>ESTABELECEER RELACIONAMENTO COM CLIENTES.</b> ESTABLISH RELATIONSHIP WITH CUSTOMERS.	<b>OBSERVAR AS NOVIDADES DO MERCADO E DOS CONCORRENTES.</b> OBSERVE MARKET AND COMPETITORS RELEASES.
		<b>ASSISTIR A PALESTRAS E PAINÉIS DE DEBATES.</b> ATTEND LECTURES AND PANEL DISCUSSIONS.

## DESIGN DO ESTANDE

O estande deve permitir boa circulação e ter espaços para reuniões de negócios. Muitas empresas criam salas fechadas, utilizadas para apresentações ou negociações.

## EXPOSIÇÃO DE PRODUTOS

É fundamental para a visualização, testes e demonstração da tecnologia, da usabilidade e do design dos produtos. **O uso de painéis digitais, QR Code, realidade de 3D e realidade aumentada transforma o espaço e integra a experiência digital.**

## BOOTH DESIGN

The booth must allow good circulation and have spaces for business meetings. Many companies create closed rooms, used for presentations or negotiations.

## PRODUCT DISPLAYS

It is critical for the visualization, testing and demonstration of technology, usability and product design. **The use of digital panels, QR Code, 3D reality and augmented reality transforms the space and integrates the physical/digital experience.**

### EQUIPE DE ATENDIMENTO

É importante levar a equipe comercial e de atendimento da própria empresa ao estande para receber os clientes, esclarecer dúvidas sobre produtos e fechar negócios. As empresas costumam estruturar uma grade de participantes com dias e horários organizados, que podem ser marcados previamente.

### A INDÚSTRIA COMO ANFITRIÃ

**A indústria deve se organizar com antecedência neste ano, uma vez que é o primeiro evento que será híbrido desde a decretação da pandemia. Muitas pessoas preferem ir presencialmente à feira. Portanto o fluxo será maior em 2022.** Os expositores precisam cuidar das agendas do online e do presencial, promovendo um ambiente amistoso e, ao mesmo tempo, organizado. A dica é fazer um planejamento minucioso dos participantes do estande, buscando conciliá-lo com a agitada agenda dos colaboradores do varejo.

### OTIMIZAÇÃO DO TEMPO DO VAREJO

O varejo deve organizar a agenda das equipes que farão as visitas e selecionar estandes a serem visitados. **Estruturar um relatório online com os passos da visita pode ajudar, bem como criar um espaço na nuvem para os participantes subirem os relatórios e as fotos da feira.** Cada participante preenche rapidamente esse relatório durante a visita aos estandes. Quando a feira terminar, é importante a empresa organizar um material final com os principais insights.

### INTERAÇÃO COM CLIENTES ATUAIS E POTENCIAIS NO PÓS-FEIRA

Os participantes – expositores e visitantes – podem ter seus dados no crachá com um QR Code, que pode ser lido e imediatamente baixado. Os cartões de visita nem sempre são usados depois da feira.

### SERVICE TEAM

*It is important to take the company's own sales and service team to the booth to receive customers, answer questions about products and close deals. Companies usually structure a grid of participants with organized days and times, which can be booked in advance.*

### THE INDUSTRY AS A HOST

**The industry must organize itself in advance this year, as it is the first event that will be hybrid since the outbreak of the pandemic. Many people prefer to go to the event in person. Therefore, the flow will be higher in 2022.** Exhibitors need to take care of online and in-person agendas, promoting a friendly and, at the same time, organized environment. The tip is to make a detailed planning of the booth participants, seeking to reconcile it with the hectic schedule of retail employees.

### RETAIL TIME OPTIMIZATION

Retailers must organize the schedule of the teams that will make the visits and select stands to be visited. **Structuring an online report with the steps of the visit can help, as well as creating a space in the cloud for participants to upload reports and photos from the fair.** Each participant quickly fills out this report during the booth visit. When the fair is over, it is important for the company to organize a final material with the main insights.

### INTERACTION WITH CURRENT AND POTENTIAL CUSTOMERS POST-EVENT

Participants – exhibitors and visitors – can have their data on the badge with a QR Code, which can be read and immediately downloaded. Business cards are not always used after the fair.

**Na feira, serão mais de 2 mil lançamentos, 700 marcas, 10 mil produtos e representantes de 30 mil pontos de venda de todo o País.**

*The fair will have more than 2,000 launches, 700 brands, 10,000 products and representatives from 30,000 points of sale across the country.*

## VISITA AOS CONCORRENTES

É importante, sem dúvida. Temos sempre que conhecer o que os concorrentes andam fazendo em termos de lançamentos e novidades, e entender como estão desenvolvendo seus negócios na feira

## VISITING PARTICIPANTS

*It is important, no doubt. We always have to know what the competition is doing in terms of launches and novelties and understand how their businesses are developing at the fair.*

## MAIS NEGÓCIOS NOS NOVOS ESPAÇOS *MORE BUSINESS IN THE NEW SPACES*

**As oportunidades se multiplicam com as novas áreas criadas para a edição deste ano, que vão incluir lançamentos, experimentação de produtos, conectividade e interatividade.**

*Opportunities multiply with the new areas created for this year's edition, which will include launches, product experimentation, connectivity and interactivity.*

## ARENA GAMER

As constantes novidades e o lazer dentro de casa estimulam cada vez mais o mercado gamer. Até 2023, o segmento deve superar a receita de US\$ 200 bilhões.

### GAMER ARENA

*The constant novelties and leisure at home increasingly stimulate the gamer market. By 2023, the segment should surpass US\$ 200 billion in revenue.*



Fotos: Shutterstock

## ARENA CRYPTO

Um passo para o futuro. Uma imersão plena no universo das moedas digitais. Marcas já confirmadas: Yubico, SecuX, BitBox, Trezor e as máquinas de mineração Bitmain e Whatsminer, trazidas pela importadora Brazil Electronics.

### CRYPTO ARENA

*A step into the future. A full immersion in the universe of digital currencies. Brands already confirmed: Yubico, SecuX, BitBox, Trezor and the Bitmain and Whatsminer mining machines, brought by importer Brazil Electronics.*

## CASA CONECTADA VAREJO



## CASA CONECTADA

Os produtos para a casa conectada estão em franca expansão de vendas, que deverão triplicar até 2023. Os preços mais acessíveis contribuem para o crescimento médio atual de 22%.

### SMART HOME

*Products for the connected home are booming in sales, which are expected to triple by 2023. More affordable prices contribute to the current average growth of 22%.*

**O Grupo Eletrolar patrocina, com passagem aérea e hospedagem, a viagem de compradores regionais, faz o agendamento prévio de reuniões entre expositores e varejistas e disponibiliza a eletrocompras.com, plataforma B2B, exclusiva para os expositores e canais de vendas do médio e do pequeno varejo.**

*The organization sponsors, with airfare and accommodation, the trip of regional buyers, makes the prior scheduling of meetings between exhibitors and retailers and makes available electrocompras.com, an exclusive B2B platform for exhibitors and sales channels for medium and small retailers.*



## ARENA DE MOBILIDADE URBANA

Locomoção sem enfrentar congestionamentos é o objetivo de todo brasileiro. Em 2021, foram vendidas 5,8 milhões de bicicletas no País. O maior crescimento foi verificado na categoria de bicicletas elétricas.

### URBAN MOBILITY ARENA

*Getting around without facing congestion is the goal of every Brazilian. In 2021, 5.8 million bicycles were sold in the country. The biggest growth seen in the electric bicycle category.*

## EVENTO PRESIDENTES

Uma festa em homenagem à competência, à criatividade e ao talento. O **Evento Presidentes**, que premia os varejistas de maior destaque escolhidos pela indústria, será realizado na 15ª Eletrolar Show. Contará com a presença dos mais altos executivos da indústria e do varejo de eletroeletrônicos, eletrodomésticos, celulares, TI e UD.

### PRESIDENTS EVENT

*A celebration in honor of competence, creativity and talent. The **Presidents Event**, which awards the most outstanding retailers chosen by the industry, will be held at the 15th Eletrolar Show. It will be attended by the most senior executives in the electronics, home appliances, mobile, IT and houseware industry and retail.*



Fotos: Shutterstock

# SAVE THE DATE

## JANTAR PRESIDENTES

ACONTECERÁ NA ELETROLAR SHOW 2022, DIA 12 DE JULHO  
TRANSAMERICA EXPO CENTER - SÃO PAULO

*Neste encontro, o Grupo Eletrolar reconhece, junto com as indústrias dos setores de eletroeletrônicos e bens duráveis, as empresas varejistas que movimentaram o mercado brasileiro durante o ano anterior.*



COMERCIAL:

11 3197-4949 • [comercial@grupoeletrolar.com.br](mailto:comercial@grupoeletrolar.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.

# VEJA AS NOVIDADES DE ALGUNS EXPOSITORES DA 15ª ELETROLAR SHOW



Aspirador robô 3 em 1 Agratto, de pó e água  
3-in-1 robot vacuum cleaner, dust and water

## AGRATTO

Expositora desde a primeira edição da Eletrolar Show, a marca vai apresentar muitas novidades, diz **Moisés Botelho, gerente de marketing**. "Queremos celebrar com os nossos clientes o fato de termos superado esse momento histórico com a retomada dos negócios presenciais." Um de seus principais destaques é o lançamento do **aspirador robô 3 em 1, de pó e água**, para uso residencial. Possui bateria de lithium de 1.200 mAh e sucção de 1.800 PA. Tempo de carregamento: 150 minutos. Tempo de trabalho: 90 minutos.

Exhibitor since the first edition of Eletrolar Show, the brand will present many novelties, says **Moisés Botelho, marketing manager**. "We want to celebrate with our customers the fact that we have overcome this historic moment with the resumption of face-to-face business." One of its main highlights is the launch of the **3-in-1 robot vacuum cleaner, dust and water**, for residential use. It has a 1,200 mAh lithium battery and 1,800 PA suction. Charging time: 150 minutes. Working time: 90 minutes.

## 9H

Seu lançamento é um modelo de **impressora térmica portátil HPRT N41**. Robusta e de fácil manuseio, possui um sistema de impressão térmica com controle automático de temperatura, que permite longa durabilidade da cabeça da impressão. A ampla área de impressão possibilita utilizar os mais variados tamanhos de etiquetas, com uma capacidade que vai de 48 mm até 118 mm de largura. Ideal para imprimir etiquetas de códigos de barras nos mais diversos formatos, para identificação de produtos ou controle de estoques.

Its release is a **HPRT N41 portable thermal printer** model. Robust and easy to handle, it has a thermal printing system with automatic temperature control, which allows the print head to last for a long time. The large printing area makes it possible to use the most varied sizes of labels, with a capacity ranging from 48 mm to 118 mm in width. Ideal for printing barcode labels in the most diverse formats, for product identification or stock control.



Impressora térmica portátil HPRT N41  
HPRT N41 portable thermal printer

Fotos: Divulgação

## ALMA TRADING B.V

Expõe uma variedade de produtos, conta o **diretor Linchun Zhou**. "Nosso produto mais importante, na feira, é o **ventilador elétrico 3 em 1, nos modelos BN-18A-1/BN-18A3-2/BN-18A3-3**. Apresenta, também, o processador de alimentos modelo HMB304, com copo inquebrável e motor à prova d'água de cobre puro. A expectativa da empresa para a Eletrolar Show é ampliar o networking, conhecer mais clientes e, consequentemente, conquistar maior número de pedidos.

*It exhibits a variety of products, says **director Linchun Zhou**. "Our most important product at the fair is the **3-in-1 electric fan, in models BN-18A-1/BN-18A3-2/BN-18A3-3**. It also features the food processor model HMB304, with unbreakable cup and waterproof motor made of pure copper. The company's expectation for the Eletrolar Show is to expand networking, meet more customers and, consequently, win a greater number of orders.*



Ventilador elétrico 3 em 1  
3-in-1 electric fan



Dispositivos Echo + Fire TV  
Dispositivos Echo + Fire TV

## ALEXA

Considera a feira ótima oportunidade de integrar uma casa conectada com a linha de dispositivos Echo com Alexa. O destaque é o lançamento mais recente, o **Echo Show 15**, pensado para ser a central digital da casa. Expõe, também, toda a linha de dispositivos Fire TV com Alexa. "Estamos muito felizes de participar da Eletrolar Show com a Alexa, a inteligência artificial por voz da Amazon, que transforma os lares brasileiros em casas conectadas. É um momento único para mostrar aos clientes e ao mercado nossos produtos e fazer novos negócios", diz o **líder da categoria Echo no Brasil, Daniel Almeida**.

*The company considers the fair a great opportunity to integrate a connected home with the Echo line of devices with Alexa. The highlight is the latest release, the **Echo Show 15**, designed to be the digital hub of the home. It also exposes the entire line of Fire TV devices with Alexa. "We are very happy to participate in the Eletrolar Show with Alexa, the artificial intelligence by voice from Amazon, which transforms Brazilian homes into connected homes. It is a unique moment to show our products to customers and to the market and to do new business", says the **leader of the Echo category in Brazil, Daniel Almeida**.*



Caixa de som modelo AL-816  
AL-816 model speaker

## ALTOMEX

O principal lançamento da empresa, neste ano, que será apresentado na feira, é a **caixa de som modelo AL-816**, conta a **gerente, Leticia Duarte**. "O produto, Bluetooth, é portátil e possui design moderno, ótima qualidade de som e muitas funções, entre elas entradas para pen drive e para microfone. Esperamos que a Eletrolar Show seja um evento de grande sucesso e que contribua para aumentar o número de clientes da Altomex."

*The company's main launch this year, which will be presented at the fair, is **the AL-816 model speaker**, says the **manager, Leticia Duarte**. "The product, Bluetooth, is portable and has a modern design, great sound quality and many functions, including USB flash drive and microphone inputs. We hope that the Eletrolar Show will be a highly successful event and that it will contribute to increasing the number of Altomex customers."*

## ATHOR BIKES

Expõe bicicletas de alumínio e uma linha de aço. Destaca **os modelos Titan**, produzidos com alumínio e equipados com o kit de transmissão ATR, de 21 velocidades. Têm suspensão dianteira com 100 mm de curso, alta absorção de impactos em terrenos irregulares e freios ATR disc. Apresenta, também, novos modelos da Android. "As feiras, para nós, são uma porta de entrada para diversos mercados. Sabemos do sucesso e da grandiosidade que é a Eletrolar Show na Região Sudeste. Nossa expectativa é fechar grandes parcerias", diz o **diretor comercial, Leonardo Gomes**.

*It exposes aluminum bicycles and a steel line. It highlights **the Titan models**, produced with aluminum and equipped with the 21-speed ATR transmission kit. They have a front suspension with 100 mm of travel, high shock absorption on uneven terrain and ATR disc brakes. It also presents new Android models. "Fairs, for us, are a gateway to different markets. We know the success and grandeur of the Eletrolar Show in the Southeast Region. Our expectation is to close great partnerships", says the **commercial director, Leonardo Gomes**.*



Bicicleta Titan  
Titan bicycle

Fotos: Divulgação

# ATLAS ELETRODOMÉSTICOS



Linha RF de antenas e etiquetas  
RF line of antennas and labels



## ATLAS SISTEMAS ANTIFURTO

Expositora pela quarta vez, apresenta com força total sua **linha RF de antenas e etiquetas**. Também leva para a feira uma linha adaptada às exigências de mercado nas questões de acabamento e cores. "Essa retomada da feira presencial é necessária para que os clientes possam comparar os produtos físicos. Nesse período de vendas online, muitos produtos de baixa qualidade entraram no mercado através de imagens bonitas. Uma feira com amostras expostas pode sanar muitas dúvidas e deixar mais claro o que está de fato sendo ofertado", diz o **diretor comercial, Enori Emmert**.

*Exhibitor for the fourth time, it presents its **RF line of antennas and labels** in full force. It also takes to the show a line adapted to market demands in terms of finishing and colors. "The return of the fair in person is necessary, so that customers can compare physical products. In this period of online sales, many low-quality products entered the market through beautiful images. A fair where you can display samples can solve many doubts and make it clearer what is actually being offered", says **commercial director Enori Emmert**.*

Lança os **fogões de piso Dako Diplomata Grill**, com 4 e 5 queimadores, timer e grill/dourador elétricos para o preparo de alimentos rapidamente. Contam com a exclusiva testeira antirresíduos, removível, que ajuda a impedir o acúmulo de gordura na parte traseira do fogão. A versão de 5 bocas tem a tripla chama, que prepara tudo até 90% mais rápido e é ideal para panelas maiores. "Com as marcas Atlas e Dako, a nossa expectativa para a feira é elevadíssima em função da retomada dos eventos presenciais e pelo protagonismo da Eletrolar Show", diz o **diretor comercial, Clóvis Simões**.

*Launches the **Dako Diplomata Grill floor stoves**, with 4 and 5 burners, timer and electric grill/browning to prepare food quickly. They have an exclusive anti-residue, removable stoppers that helps to prevent the accumulation of fat in the back of the stove. The 5-burner version has the triple flame, which prepares everything up to 90% faster and is ideal for larger pans. "With the Atlas and Dako brands, our expectations for the fair are very high due to the resumption of in-person events and the protagonism of Eletrolar Show," says **commercial director, Clóvis Simões**.*



Fogão Dako Diplomata  
Grill 4 bocas  
Dako Diplomata Grill  
floor 4-burner



Fotos: Divulgação

Carregador Rápido Baseus GaN  
Baseus GaN Fast Charger

## BASEUS

A marca do Grupo Dapon expõe o **Carregador Rápido do Baseus GaN**, o primeiro do mercado nacional que carrega vários dispositivos, diz o **diretor de vendas Flavio Seito**. "Tem três entradas, sendo uma porta USB com Quick Charge e duas type-C com Power Delivery (PD). O carregamento por PD entrega até 100W, o suficiente para dispositivos maiores. A tecnologia Gan, proporciona carregamento potente e com menos geração de calor. Permite ajuste inteligente de carga necessária ao dispositivo através da tecnologia BPS, desenvolvida pela Baseus, sem risco de sobrecarregar ou danificar a bateria ou o aparelho."

*The Dapon Group brand exposes the **Baseus GaN Fast Charger**, the first in the national market that charges several devices, says **sales director Flavio Seito**. "It has three inputs, one USB port with Quick Charge and two Type-C ports with Power Delivery (PD). PD charging delivers up to 100W, enough for larger devices. Gan technology provides powerful charging with less heat generation. It allows intelligent adjustment of the load needed by the device through the BPS technology, developed by Baseus, without the risk of overcharging or damaging the battery or the device."*

## BANCO SEMEAR

Como banco do varejo, o Semear considera importante participar da feira porque tem um portfólio extenso de produtos totalmente personalizados de acordo com as necessidades de seus clientes. Seus destaques são os **produtos digitais CDC, EP e Câmbio**. "Sempre consideramos a Eletrolar Show uma excelente oportunidade de exposição da nossa marca e de criação de conexões com o mercado varejista. Acreditamos que os relacionamentos serão fortalecidos e formadas novas parcerias. Estamos ansiosos para essa nova edição", diz a **diretora comercial, Mônia Alves de Souza**.

*As a retail bank, Semear considers it important to participate in the fair because it has an extensive portfolio of products that are fully customized according to the needs of its customers. Its highlights are the **digital products CDC, EP and Câmbio**. "We have always considered the Eletrolar Show an excellent opportunity to expose our brand and create connections with the retail market. We believe that relationships will be strengthened and new partnerships will be formed. We are looking forward to this new edition", says the **commercial director, Mônica Alves de Souza**.*





SATHD Regional BS9900S  
BS9900S Regional SATHD

## BEDINSAT

Lança o receptor **SATHD Regional BS9900S**. "É o primeiro e o único receptor SATHD do mercado com a tecnologia HEVC H.265, necessária para receber o sinal digital do novo satélite StarOne D2 em banda KU. Tem layout compacto e controle remoto inteligente: receptor e televisor são conectados pelo mesmo dispositivo. É compatível com todos os tipos de TVs", diz a **supervisora de vendas, Sônia Flores**. Com a feira e a nova tecnologia, a empresa espera expressivo crescimento de negócios no varejo, uma vez que mais de 20 milhões de receptores terão que ser substituídos em todo o Brasil.

Launches the **BS9900S Regional SATHD receiver**. "It is the first and only SATHD receiver on the market with HEVC H.265 technology, necessary to receive the digital signal from the new StarOne D2 satellite in KU band. It has compact layout and smart remote control: receiver and TV are connected by the same device. It is compatible with all types of TVs", says the **sales supervisor, Sônia Flores**. With the fair and the new technology, the company expects significant growth in retail business, since more than 20 million receivers will have to be replaced throughout Brazil.

## BEURER

Apresenta o **BR 60 Curador de Picadas de Insetos**. "O produto tem design ergonômico, é prático, é seguro e não utiliza produtos químicos, mas sim o calor para alterar as toxinas das picadas. Reduz a coceira, a dor e a inflamação causadas pelas picadas", diz o CEO Santiago Garrido. Fonte de alimentação: 2 pilhas AAA LR03 de 1,5 V. Temperatura máxima: de 50°C a 2°C. Funções: 2 x configurações (3 segundos/6 segundos). Duração operacional esperada: cerca de 300 aplicações.

Presents the **BR 60 Insect Bites Curator**. "The product has an ergonomic design, it is practical, it is safe and does not use chemical products, but heat to change the toxins from the bites. It reduces the itching, pain and inflammation caused by bites," says CEO Santiago Garrido. Power supply: 2 AAA LR03 1.5V batteries. Maximum temperature: 50°C to 2°C. Functions: 2 x settings (3 seconds/6 seconds). Expected operational duration: about 300 applications.



BR 60 Curador de Picadas de Inseto  
BR 60 Insect Bites Curator

## BLU IP

Pela primeira vez na Eletrolar Show, traz **soluções financeiras** que conectam o varejo à indústria, diz o **head do segmento móveis, Moisés Andrade**. “Com o Pag Blu, o lojista economiza até 10%, enquanto a indústria elimina a análise e o limite de crédito e reduz a inadimplência. Os dois setores também podem contar com o Boleto Fácil. Na feira, o objetivo é mostrar que a Blu é a solução mais barata para o lojista comprar de seu fornecedor, com toda a segurança de que a indústria precisa ao ter os recebíveis do cartão de crédito desse cliente como garantia.”

*For the first time at Eletrolar Show, it brings **financial solutions** that connect retail to industry, says the **head of the mobile segment, Moisés Andrade**. “With Pag Blu, the merchant saves up to 10%, while the industry eliminates the analysis and credit limit and reduces delinquency. Both sectors can also count on Boleto Fácil. At the fair, the objective is to show that Blu is the cheapest solution for retailers to buy from their supplier, with all the security that the industry needs when having the customer's credit card receivables as collateral.”*



Soluções financeiras  
Financial solutions



Produtos Branco Casa & Jardim  
Branco Casa & Jardim Products

Fotos: Divulgação

## BRANCO MOTORES

Há três anos nasceu a **marca Branco Casa & Jardim**, do grupo Briggs&Stratton, que acumula 85 anos de história. É composta por lavadoras de alta pressão, podadores de cerca viva, sopradores e aspiradores de ar, roçadeiras, eletrosserras e carrinhos cortadores de grama elétricos. “A Eletrolar Show será a grande e primeira vitrine de exposição de todo o nosso portfólio. Esperamos criar laços com o varejo doméstico e seguir com o nosso plano de diversificação de produtos para aumentar ainda mais nossa presença no Brasil”, diz o **CEO Juliano Silva**.

*Three years ago, the brand **Branco Casa & Jardim** was created by the Briggs&Stratton group, which has 85 years of history. It consists of high-pressure washers, hedge trimmers, air blowers and vacuum cleaners, brush cutters, electric saws and electric lawn mower carts. “Eletrolar Show will be the great and first exhibition showcase of our entire portfolio. We hope to create ties with domestic retail and continue with our product diversification plan to further increase our presence in Brazil”, says **CEO Juliano Silva**.*

## BRASLAR

Lança, na feira, a Linha Horus de fogões, conta o **gerente comercial, Charles Chan**. "O **Horus Top Control Branco**, com design em frente única, leva modernidade à cozinha. É o único produto da categoria na cor branca, no varejo. Tem mesa de vidro temperado, manipulou na mesa, acendimento automático total, grade no forno e puxador de alumínio anodizado. Com o grande potencial do público que frequenta a feira, esperamos ampliar o networking com os profissionais do Brasil e de outros países da América do Sul, para divulgar a nossa marca."

*Launches, at the fair, the Horus Line of stoves, says the commercial manager, Charles Chan. "Horus Top Control White, with a single front design, brings modernity to the kitchen. It is the only product in retail of the category in white. It has a tempered glass table, knobs on the table, full ignition, oven grill and anodized aluminum handle. With the great potential of the public that attends the fair, we hope to expand the networking with professionals from Brazil and other South American countries, to promote our brand."*



Horus Top Control Branco  
Horus Top Control White



Trezor Model T  
Trezor Model T

## BRAZIL ELECTRONICS

A importadora, que é distribuidora oficial da marca **Trezor** no Brasil, apresenta a carteira para criptomoeda. A Trezor Modelo T é a primeira carteira de hardware do mundo a implementar o Shamir Backup (SLIP39). O modelo também pode servir como o token de hardware U2F. Os tokens de segurança comuns não têm uma exibição, o que significa que a pessoa nunca pode ter certeza do que está aprovando. "Na feira, nosso objetivo é divulgar a marca e introduzir o produto em novos canais de vendas", diz **Geane Peres, coordenadora de e-commerce**.

*The importer, which is the official distributor of the Trezor brand in Brazil, presents the cryptocurrency wallet. Trezor Model T is the world's first hardware wallet to implement Shamir Backup (SLIP39). The template can also serve as the U2F hardware token. Ordinary security tokens don't have a view, which means the person can never be sure what they're approving. "At the fair, our objective is to advertise the brand and introduce the product to new sales channels", says Geane Peres, e-commerce coordinator.*

## CADENCE

A marca da Newell Brands apresenta novos produtos na Eletrolar Show. O objetivo da empresa é fortalecer o posicionamento da marca levando novidades com muita cor e design. Um exemplo é a **Trends Neo Mint**, composta por cafeteira, chaleira e sanduicheira elétrica. Produtos modernos, eles têm como destaque a inovadora cor verde, super em alta. Para a marca, a volta presencial da feira é um importante reencontro, levando a melhor experiência aos seus clientes. Será, também, uma oportunidade para mais negócios.

*The Newell Brands brand presents new products at the Eletrolar Show. The company's objective is to strengthen the brand's positioning by bringing news with lots of color and design. An example is the **Trends Neo Mint**, comprising a coffee maker, kettle and electric sandwich maker. Modern products, they are highlighted by the innovative green color, super trendy. For the brand, the in-person return at the event is an important gathering, bringing the best experience to its customers. It will also be an opportunity for more business.*



Chaleira elétrica Neo Mint 1,7L  
Neo Mint Electric Kettle 1.7L



Fotos: Divulgação

MI-100BK, microfone USB  
MI-100BK, USB microphone

## COLETEK

Expõe o **MI-100BK, microfone USB** de nível profissional, que tem recursos importantes para as produções de youtubers, streamers e podcasts. Oferece maior eficiência e clareza graças ao seu conjunto de condensador e captação cardioide. Conta com espuma, adaptador USB-C, filtro pop e suporte de braço articulado de três seções. "Esperamos que a feira nos possibilite vivenciar novamente o contato com os nossos clientes. Acreditamos na expansão e visibilidade de nossas marcas C3Tech, Pluscable e Coletek Energia", diz **Camila Nazário, supervisora de produtos**.

*Exposes the **MI-100BK, a professional-level USB microphone** that has important features for youtubers, streamers, and podcast productions. It offers greater efficiency and clarity thanks to its condenser and cardioid pickup assembly. It features foam, USB-C adapter, pop filter, and three-section articulating armrest. "We hope that the fair will enable us to experience contact with our customers again. We believe in the expansion and visibility of our brands C3Tech, Pluscable and Coletek Energia," says **Camila Nazário, product supervisor**.*

## CORE-SP

A autarquia, que presta serviços públicos de registro, fiscalização e orientação da atividade de representação comercial no Estado, expõe na Eletrolar Show pela segunda vez. "A nossa expectativa é atender e assessorar os representantes comerciais visitantes da feira e informar aos demais expositores sobre a atividade de representação comercial", conta Luciana Keli Pereira, coordenadora de fiscalização do Core-SP.

*The autarchy, which provides public services for registration, inspection and guidance of the commercial representation activity in the State, exhibits at the Eletrolar Show for the second time. "Our expectation is to assist and advise commercial representatives visiting the fair and inform other exhibitors about the commercial representation activity", says Luciana Keli Pereira, inspection coordinator at Core-SP.*



Colli Conquer Pantera Negra

## COLLI BIKE

Lança a **Colli Conquer Pantera Negra nas opções SLX e XTR**, destaques do catálogo de 2022. Com quadro feito em carbono, os modelos proporcionam leveza e performance e chamam a atenção pelo exclusivo design. A Colli está animada com a feira. "Estar perto de nossos clientes é a melhor maneira de adquirir confiança em nossa palavra. Prospectar novos negócios é um foco, mas manter o contato físico com os que nos ajudaram a chegar até aqui é muito valioso. A feira nos apoia muito nessa relação entre clientes e fabricante", diz **Ana Paula Colli, responsável pelas áreas financeira, de marketing e endomarketing.**

*Launches the **Colli Conquer Pantera Negra in SLX and XTR options**, highlights of the 2022 catalogue. With a carbon frame, the models provide lightness and performance and draw attention for their exclusive design. Colli is excited about the fair. "Being close to our customers is the best way to gain confidence in our business. Prospecting new business is a focus but keeping physical contact with those who helped us get here is very valuable. The fair supports us a lot in this relationship between customers and manufacturer", says **Ana Paula Colli, responsible for the financial, marketing and internal marketing areas.***



Popsockets  
Popsockets

## CUSTOMIC

Apresenta, em primeira mão, produtos da marca **Popsockets**, a sua mais nova parceira no Brasil. A Popsockets é uma empresa americana presente em mais de 75 países e seus acessórios são febre no mundo todo. Antes da chegada da marca, só havia as imitações no País, lembra a empresa. "A Eletrolar Show é um momento para estarmos mais próximos dos nossos clientes, para networking e para conhecermos as novidades do mercado nos vários segmentos. É essencial para fortalecer laços com antigos parceiros e firmar novas alianças", diz o **gerente comercial, André Weege**.

*It presents, first-hand, products from the **Popsockets** brand, its newest partner in Brazil. Popsockets is an American company present in more than 75 countries and its accessories are all over the world. Before the arrival of the brand, there were only imitations in the country, recalls the company. "The Eletrolar Show is a time for us to be closer to our customers, for networking and for getting to know the market releases in the various segments. It is essential to strengthen ties with old partners and establish new alliances", says the **commercial manager, André Weege**.*

## DAYS BRASIL

Neste ano, apresenta o **Gimbal Isteady Mobile Plus**, estabilizador de celular para vídeo. "É um produto de excelente qualidade e com melhor custo-benefício do mercado, com três eixos e aplicativo com funções variadas, como a de seguir rostos ou objetos. Aguenta os celulares mais pesados", diz **Ying Xiang, gerente da empresa**. A expectativa da Days Brasil em relação à feira é de muita inovação em produtos e obtenção de um retorno positivo.

*This year, it introduces the **Gimbal Isteady Mobile Plus**, a cell phone stabilizer for video. "It is an excellent quality product with the best cost-benefit ratio on the market, with three axes and an application with different functions, such as tracking faces or objects. It can withstand the heaviest cell phones," says **Ying Xiang, the company's manager**. Days Brasil expects from the fair a lot of innovation in products and a positive return.*



Fotos: Divulgação

Gimbal Isteady Mobile Plus



Máquina Geração VI  
Geração VI machine

## DEVIA

Um de seus principais lançamentos na Eletrolar Show é a **máquina Geração VI**, completa, com celular embutido, que possui tela full HD. "A máquina tem um avançado sistema de corte de protetor de TPU SOFT para 99% das marcas e modelos de smartphones, relógios, tablets, câmeras e notebooks de até 16". O corte é de altíssima precisão. Películas protetoras para as traseiras também podem ser cortadas", explica a **CEO Daniela Ayres**. A empresa acredita que a visibilidade que a feira trará resultará em novos clientes e no crescimento da marca.

*One of its main launches at the Eletrolar Show is the **Geração VI machine**, complete with a built-in cell phone, which has a full HD screen. "The machine has an advanced SOFT TPU protector cutting system for 99% of brands and models of smartphones, watches, tablets, cameras and notebooks up to 16". The cut is very precise. Protective films for the rear can also be cut", explains **CEO Daniela Ayres**. The company believes that the visibility that the fair will bring will result in new customers and brand growth.*

## EKS TECH

Lança a **Cortina Inteligente, da Linha EKAZA**, que será exposta na feira de forma diferente, autoexplicativa e extremamente comunicativa. A empresa destaca o custo-benefício da cortina, a mais barata do mercado de automação. Prática, pode ser controlada pelo telefone celular, não acumula poeira, é de fácil higienização e protege contra ruídos. A **Linha EKAZA** tem foco, exclusivamente, em smart home, e seu objetivo é se tornar líder de mercado. A expectativa da empresa é que a Eletrolar Show impulse o contato da marca com novos clientes e parceiros.

Lança a **Cortina Inteligente, da Linha EKAZA**, que será exposta na feira de forma diferente, autoexplicativa e extremamente comunicativa. A empresa destaca o custo-benefício da cortina, a mais barata do mercado de automação. Prática, pode ser controlada pelo telefone celular, não acumula poeira, é de fácil higienização e protege contra ruídos. A **Linha EKAZA** tem foco, exclusivamente, em smart home, e seu objetivo é se tornar líder de mercado. A expectativa da empresa é que a Eletrolar Show impulse o contato da marca com novos clientes e parceiros.



Cortina Inteligente EKAZA  
Cortina Inteligente EKAZA

## ELG

Lança o fone de ouvido intra-auricular TWS (True Wireless Stereo) gamer, **modelo TWGM3**, com design arrojado, LEDs na cor verde e tecnologia Bluetooth versão 5.3, diz o **diretor de produtos, Tissiano Cavalheiro**. "Dentre suas funções, permite ajuste entre os modos música ou gaming, este especialmente desenvolvido para jogos, principalmente por reduzir automaticamente a latência ao seu mínimo. Entrega o máximo de performance através de seus drivers de 13 mm de diâmetro. Sua autonomia em modo música/jogos é de até 4 horas e de mais de 100 horas em modo standby."

*Launches the TWS (True Wireless Stereo) gamer in-ear headset **model TWGM3**, with a bold design, green LEDs and Bluetooth technology version 5.3, says **product director Tissiano Cavalheiro**. "Among its functions, it allows adjustment between music or gaming modes, the latter specially developed for games, mainly because it automatically reduces latency to a minimum. It delivers maximum performance through its 13 mm diameter drivers. Its autonomy in music/games mode is up to 4 hours and more than 100 hours in standby mode."*



Fone de ouvido TWGM3  
In-ear headset model TWGM3



Fotos: Divulgação

Fritadeira de 4L Quick Fryer  
4L Quick Fryer

## ELGIN

Adota como estratégia a expansão do seu portfólio de fritadeiras elétricas, com o lançamento de três modelos, conta a **gerente de produtos eletroportáteis, Stephanie Dias**. "O destaque é a **fritadeira de 4L Quick Fryer**, produto de maior capacidade, mas que ocupa menos espaço. Tem cesta fácil de limpar, que pode, inclusive, ser levada à lava-louças. Está disponível nas cores preta e vermelha." Na feira, a Elgin vai apresentar a sua linha completa de produtos eletroportáteis e tem a expectativa de se aproximar de seu público-alvo e trocar experiências com clientes e parceiros.

*It adopts as strategy the expansion of its portfolio of electric fryers, with the launch of three models, says the **manager of electroportable products, Stephanie Dias**. "The highlight is the **4L Quick Fryer**, a product with higher capacity, but that takes up less space. It has an easy-to-clean basket, which can even be taken to the dishwasher. It is available in black and red." At the fair, Elgin will present its complete line of electroportable products and expects to get closer to its target audience and exchange experiences with customers and partners.*

## EVOLUT

Lança sua linha de placas de vídeo, conta o **gerente comercial, André Nakasugui**. "Neste primeiro momento, serão quatro modelos de entrada, sendo destaque o **GT730**, com opções de 2 GB e 4 GB de memória. Nossa expectativa é grande em relação à feira. Acreditamos no potencial que a Eletrolar Show tem de reunir profissionais do setor. Esperamos dividir experiências, aumentar a nossa rede de parceiros e nos conectar ao máximo com o público presente no evento."

*Launches its line of video cards, says the **commercial manager, André Nakasugui**. "In this first moment, there will be four entry models, with the **GT730** being the highlight, with 2GB and 4GB memory options. Our expectations are high regarding the show. We believe in the potential that Eletrolar Show has bringing together professionals from the sector. We hope to share experiences, increase our network of partners and connect as much as possible with the audience present at the event."*



Modelo GT730  
GT730 model



Fechadura Digital Biométrica  
Biometric Digital Lock

## ELSYS

Expõe novas fechaduras. "Estaremos focados em controle de acesso e traremos mais possibilidades, tanto para o cliente final quanto para o nosso parceiro credenciado, que terá um portfólio ainda mais completo", conta a **coordenadora de marketing, Amanda Duarte**. Um exemplo é a **fechadura Digital Biométrica**. A empresa apresenta, também, seus clubes dedicados por serviço/categoria para instaladores e públicos de recomendação, como arquitetos, por exemplo. Na feira, a Elsys espera conhecer tendências de negócios e consumo, bem como fortalecer o relacionamento com toda a cadeia.

*It will feature new locks. "We will be focused on access control and will bring more possibilities, both for the end customer and for our accredited partner, who will have an even more complete portfolio", says **marketing coordinator Amanda Duarte**. An example is the **Biometric Digital Lock**. The company also presents its dedicated clubs by service/category for installers and recommendation audiences, such as architects, for example. At the fair, Elsys hopes to learn about business and consumption trends, as well as strengthen the relationship with the entire chain.*



Fotos: Divulgação

Caixa de Som Modelo F1  
Model F1 speaker

## FANCY

Lança a **caixa de som Modelo F1**, que possui proteção contra água IPX7. "Pode ser imersa na água a uma profundidade de até um metro. Tem potência de 16 W, 12 horas de funcionamento ininterrupto, dois alto-falantes, frequência de resposta entre 100 Hz e 15 kHz, conexão Bluetooth, wireless, sistema TWS, entrada P2 auxiliar, entrada USB para pen drive e entrada para cartão de memória, além de uma Tipo C para carregamento e luzes de LED", conta a **diretora comercial, Cindy Pan**. Para a empresa, participar da Eletrolar Show possibilita atrair novos clientes e aumentar a visibilidade da marca.

*Launches the **Model F1 speaker**, which has IPX7 water protection. "It can be immersed in water to a depth of up to one meter. It has a power of 16 W, 12 hours of uninterrupted operation, two speakers, response frequency between 100 Hz and 15 kHz, Bluetooth connection, wireless, TWS system, P2 auxiliary input, USB input for flash drive and input for memory card, in addition to a Type C for charging and LED lights", says **commercial director Cindy Pan**. For the company, participating in the Eletrolar Show makes it possible to attract new customers and increase the brand's visibility.*

## FAM BRAZIL

Apresenta o seu **Fone Bluetooth AIRBUDS SE TWSE-02**. Tem bateria com duração de quatro horas, qualidade impecável no seu estéreo e preço competitivo para o consumidor final, destaca a empresa. "Estamos ansiosos para participar da feira, principalmente porque nossa empresa está com novo plano estratégico de crescimento. A Eletrolar Show nos possibilita chegar aos clientes de grandes redes que estarão no evento, além, é claro, de contribuir para o fortalecimento da nossa marca", diz o **diretor comercial, Toni Carli Kuhn**.

Apresenta o seu **Fone Bluetooth AIRBUDS SE TWSE-02**. Tem bateria com duração de quatro horas, qualidade impecável no seu estéreo e preço competitivo para o consumidor final, destaca a empresa. "Estamos ansiosos para participar da feira, principalmente porque nossa empresa está com novo plano estratégico de crescimento. A Eletrolar Show nos possibilita chegar aos clientes de grandes redes que estarão no evento, além, é claro, de contribuir para o fortalecimento da nossa marca", diz o **diretor comercial, Toni Carli Kuhn**.



## FOXTIME

Há 27 anos no mercado, presta **consultoria estratégica de recursos humanos**. “Entre nossas características estão o maior engajamento do time, melhor qualidade nos processos de atração, seleção, admissão e demissão, melhoria da produtividade dos colaboradores, elevação do nível de satisfação, inovação e fortalecimento da cultura organizacional”, diz a **gerente de marketing e vendas, Maressa Bernardo**. Na feira, tem o objetivo de apresentar suas soluções para o maior número de empresas, ajudando-as e melhorar sua gestão de pessoas.

*In the market for 27 years, it provides **strategic human resources consultancy**. “Among our characteristics are the greater engagement of the team, better quality in the processes of attraction, selection, admission and dismissal, improvement of the productivity of the collaborators, increase in the level of satisfaction, innovation and strengthening of the organizational culture”, says the **marketing and sales, Maressa Bernardo**. At the fair, it aims to present its solutions to the largest number of companies, helping them and improving their people management.*

foxtime.



Galaxy Tab S8 Ultra

## FUJIOKA DISTRIBUIDOR

Lança, com a Samsung, a **nova linha de tablets: Galaxy Tab S8 Plus e o S8 Ultra**. Têm tela de 14,6”, moldura de apenas 6,3 mm, hardware potente, tecnologia de autonomia inteligente da bateria, Android 12 e One UI Tab 4 instalados de fábrica. Conforme o modelo, os tablets podem ter até 16 GB de memória RAM e armazenamento interno de até 1 TB, com suporte a cartão micro SD. “Também apresentaremos produtos da AllTek, nossa nova marca. Temos certeza de que consolidaremos ótimas parcerias e bons negócios na feira”, diz **Francisco Rainer, diretor de distribuição do Grupo Fujioka**.

*Launches, with Samsung, the **new line of tablets: Galaxy Tab S8 Plus and S8 Ultra**. They have a 14.6” screen, only 6.3 mm bezel, powerful hardware, smart battery life technology, Android 12 and One UI Tab 4 installed from the factory. Depending on the model, tablets can have up to 16 GB of RAM and internal storage of up to 1 TB, with microSD card support. “We will also introduce products from AllTek, our new brand. We are sure that we will consolidate great partnerships and good business at the fair”, says **Francisco Rainer, distribution director of Grupo Fujioka**.*

P R E V I E W



Fechadura eletrônica inteligente automática  
Automatic Smart lock line

## GEONAV

Seu mais recente lançamento na **linha de fechaduras inteligentes** é um **modelo com a tecnologia Zigbee**, com multiacessos (biometria, aplicativo, senhas digitais, cartão de aproximação e uma chave mecânica para emergências). Com o aplicativo Hi by Geonav e na Central de Automação Zigbee, podem ser cadastradas senhas virtuais ilimitadas. O registro de entrada é salvo automaticamente, além de haver possibilidade de abertura remota com um só toque na tela do smartphone. "A Eletrolar Show é a nossa vitrine para apresentar produtos inovadores aos clientes e parceiros", diz o **diretor Rafael Assa**.

Its latest launch **in the smart lock line** is a **model with Zigbee technology**, with multi-access (biometrics, app, digital passwords, proximity card and a mechanical key for emergencies). With the Hi app by Geonav and the Zigbee Automation Center, unlimited virtual passwords can be registered. The entry log is automatically saved, and remote opening is possible with a single touch on the smartphone screen. "Eletrolar Show is our showcase to present innovative products to customers and partners", says **director Rafael Assa**.

## GORILA SHIELD

Lança a **máquina de películas Film Express**. "Ela possibilita mais de 3.000 modelos de películas diferentes e não deixa o lojista na mão. É uma máquina de corte que produz o modelo desejado na hora e não se limita apenas a celulares. Isso porque possui, também, modelos para tablets, smartwatches, GPS veicular e até lentes de câmeras profissionais", diz o **diretor João Paulo Resende Guimarães**. Para a empresa, a feira possibilita, além da exposição de produtos, o contato direto com os clientes e, assim, saber quais são as suas principais dúvidas e quais os itens que mais agradam.

Launches the **Film Express film machine**. "It enables more than 3,000 different film models and doesn't let the shopkeeper down. It is a cutting machine that produces the desired model on the spot and is not limited to cell phones. This is because it also has models for tablets, smartwatches, vehicle GPS and even professional camera lenses", says **director João Paulo Resende Guimarães**. For the company, the fair makes it possible, in addition to the exhibition of products, to have direct contact with customers and, thus, to know what their main doubts are and which items they most like.



Film Express  
Film Express

Fotos: Divulgação

## GUELCOS

Seu principal lançamento é o serviço de **consultoria aos clientes do varejo para desenvolvimento de marcas próprias**. "Contamos com um time multidisciplinar para fazer o processo de ideação, lançamento e divulgação das marcas de produtos importados. Estamos com dois projetos-pilotos, a Ergolab, de cadeiras premium de escritório, e a Gorilla Tools, marca de ferramentas elétricas e manuais para uso doméstico", diz **Vinicius Alves Marques, diretor de growth**. Na feira, espera reencontrar clientes e mostrar opções de marca própria como estratégia de vendas e operações no varejo.

*Its main launch is the **consultancy service to retail customers for the development of private labels**. "We have a multidisciplinary team to carry out the conception process, launch and dissemination of imported product brands. We have two pilot projects, Ergolab, for premium office chairs, and Gorilla Tools, a brand of power and hand tools for home use", says **Vinicius Alves Marques, growth director**. At the fair, he hopes to meet customers again and show his own brand options as a sales strategy and retail operations.*



G-Prime Piso Teto Inverter  
*G-Prime floor-ceiling inverter*

## GREE BRASIL

A Gree preparou uma seleção de produtos muito especial para expor na Eletrolar Show, diz o **diretor comercial, Nicolaus Cheng**. "O G-Top, o Eco Garden e o G-Prime são alguns destaques da marca. Teremos, também, um grande lançamento, preparado para a feira, o **G-Prime** na versão Inverter piso teto e cassette. São aparelhos econômicos, que utilizam o gás ecológico R32, grande aliado do meio ambiente. Acreditamos que o evento será grandioso e irá nos proporcionar uma oportunidade incrível para expor e demonstrar nossa linha completa de produtos e para expandir as nossas conexões."

*Gree has prepared a very special selection of products to exhibit at Eletrolar Show, says **commercial director Nicolaus Cheng**. "The G-Top, Eco Garden and G-Prime are some of the brand's highlights. We will also have a great launch, prepared for the fair, the **G-Prime** in the floor-ceiling and cassette version Inverter. These are economical devices that use the ecological R32 gas, a great ally of the environment. We believe that the event will be great and will provide us with an incredible opportunity to exhibit and demonstrate our complete product line and to expand our connections."*

P R E V I E W

## HÄNDZ



All Together

## GUZZINI

A marca chega oficialmente ao Brasil através da importadora Synergy, com as linhas Fusion, Grace, Le Murrine e Tierra. Marca europeia de utilidades domésticas com design italiano, a Tierra traz o know-how de uma empresa que sempre processou plásticos e, agora, o faz preservando o meio ambiente. Atua com materiais patenteados 100% reciclados e recicláveis, com desempenho funcional. Foi a primeira a lançar produtos de plástico para uso doméstico, introduzindo a inovação de duas cores nos produtos.

*The brand officially arrives in Brazil through the importer Synergy, with the Fusion, Grace, Le Murrine and Tierra lines. European brand of housewares with Italian design, Tierra brings the know-how of a company that has always processed plastics and now does so while preserving the environment. It works with 100% recycled and recyclable patented materials, with functional performance. It was the first to launch plastic products for home use, introducing two-color innovation into products.*

Os principais destaques da marca Händz na feira são os **cabos e carregadores de celular**, conta o **diretor Rodrigo Lacerda André**. "O diferencial desses aparelhos é o fato de serem feitos com matéria-prima sustentável." Os fones de ouvido, por exemplo, são produzidos com 35% de fibra de trigo e 65% de ABS reciclado. O desenvolvimento de produtos sustentáveis é uma característica da marca, que tem a Brasliv como empresa-mãe. Na Eletrolar Show deste ano, a expectativa é conhecer novos clientes e parceiros.

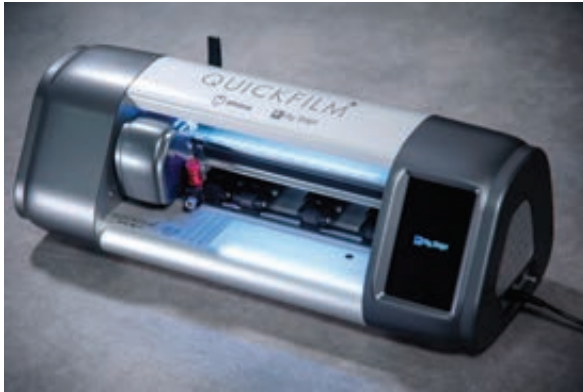
*The main highlights of the Händz brand at the event are the **mobile charger and cables**, says **director Rodrigo Lacerda André**. "The differential of these devices is the fact that they are made with sustainable raw material." The headphones, for example, are made with 35% wheat fiber and 65% recycled ABS. The development of sustainable products is a characteristic of the brand, which has Brasliv as its parent company. At this year's Eletrolar Show, the expectation is to meet new customers and partners.*



Lightning para USB  
Lightning USB

Fotos: Divulgação

## HREBOS



Quickfilm Plus  
Quickfilm Plus

## HPRIME PELÍCULAS

Apresenta o **Quickfilm Plus**, um dispositivo atualizado de recorte de películas sob demanda. "É um produto moderno, robusto e totalmente pensado para a melhor experiência de nossos parceiros lojistas, com software desenvolvido especialmente para essa finalidade", diz o **diretor comercial, Felipe Almeida**. Na Eletrolar Show, o objetivo da empresa é fortalecer suas linhas que já são sucesso, estreitar os laços com os parceiros após dois anos de pandemia e ampliar a rede de network para maior alcance da marca.

*It introduces **Quickfilm Plus**, an updated device for on-demand film cutting. "It is a modern, robust product, totally designed for the best experience of our store partners, with software specially developed for this purpose," says **commercial director Felipe Almeida**. At Eletrolar Show, the company's goal is to strengthen its already successful lines, to strengthen ties with partners after two years of pandemic and to expand the network network for a greater brand reach.*

Expõe sua linha de carregadores para celulares Turbo PD 20 W, homologados pela Anatel. O destaque é o **carregador Turbo USB-C20W Modelo HS-135**, que tem duas saídas: uma USB-C com padrão Power Delivery PD de 20 W e outra USB padrão tradicional (USB-A), com 18 W. "Essa tecnologia turbo consegue variar a tensão e a intensidade da corrente elétrica para atingir maior velocidade e melhor performance de carregamento. Os novos carregadores Turbo PD 20 W para encaixe em tomada e veicular serão a nova tendência tecnológica para o mercado de celulares", diz o **diretor comercial, Marcelo de Paola**.

*It exposes its line of chargers for Turbo PD 20W cell phones, approved by Anatel. The highlight is the **Turbo USB-C20W Model HS-135 charger**, which has two outputs: a USB-C with 20W Power Delivery PD standard and another traditional standard USB (USB-A), with 18W. can vary the voltage and intensity of the electric current to achieve higher speed and better charging performance. The new Turbo PD 20W chargers to plug into sockets and vehicles will be the new technological trend for the cell phone market", says the **commercial director, Marcelo de Paola**.*



Carregador Turbo USB-C20W Modelo HS-135  
Turbo USB-C20W Model HS-135 charger



Fotos: Divulgação

Smart Track GO

## i2GO

Para 2022, está com uma grande novidade, destaca o **CEO Marcelo Castro**. “Trata-se do **Smart Track GO**, um smartwatch completo, que conecta usuários casuais e esportivos. É totalmente personalizável e possibilita monitorar a frequência cardíaca 24h, a saturação de oxigênio no sangue, o nível de estresse, a contagem precisa de calorias e lembretes. Além disso, possui 14 modos de esportes.” A i2GO está animada com o retorno presencial da Eletrolar Show, pois ela abre a oportunidade para mostrar seus principais lançamentos e, também, ficar mais próxima dos parceiros.

*For 2022, it has great news, highlights **CEO Marcelo Castro**. “This is the **Smart Track GO**, a complete smartwatch that connects casual and sport users. It is fully customizable and makes it possible to monitor heart rate 24h, blood oxygen saturation, stress level, accurate calorie count and reminders. In addition, it has 14 sports modes.” i2GO is excited about the return of the Eletrolar Show in person, as it opens up the opportunity to show its main releases and also to get closer to partners.*

## INDÚSTRIA FOX

Expositora pela segunda vez, a empresa atua com serviços voltados à circularidade de produtos. É nessa vertente da economia circular que vai apresentar na feira o **Centro de Remanufatura da Indústria Fox**. “Na Eletrolar Show, queremos reforçar a imagem institucional, bem como o nosso posicionamento no âmbito da economia circular e seus respectivos pilares, entre eles a reutilização, a remanufatura, o reúso e a reciclagem”, explica o **CEO Marcelo Anderson de Souza**.

*Exhibitor for the second time, the company works with services aimed at product circularity. It is in this aspect of the circular economy that the **Fox Industry Remanufacturing Center** will present at the fair. “At Eletrolar Show, we want to reinforce the institutional image, as well as our positioning within the scope of the circular economy and its respective pillars, including reuse, remanufacturing, reuse and recycling”, explains **CEO Marcelo Anderson de Souza**.*



### Indústria Fox

Economia Circular

## iWILL

Destaca a linha de energia, especialmente no quesito carregamento sem fio. Uma das novidades é o **5 in 1 Wireless Charging Lamp**, carregador com função magnética compatível com os modelos mais atuais de iPhone, Apple Watch e AirPods. "Possibilita carregar os três ao mesmo tempo e tem iluminação ambiente. A praticidade é uma das características mais fortes que a marca traz para a linha de produtos que lança neste ano", diz o **CEO Jeferson Ferrão**. Na feira, a empresa quer estreitar as relações com os parceiros após um período de poucos encontros presenciais.

*Highlights the power line, especially in terms of wireless charging. One of the novelties is the **5-in-1 Wireless Charging Lamp**, a charger with magnetic function compatible with the latest models of iPhone, Apple Watch and AirPods. "It allows you to charge all three at the same time and has ambient lighting. Practicality is one of the strongest features that the brand brings to the product line that it launches this year", says **CEO Jeferson Ferrão**. At the fair, the company wants to strengthen relations with partners after a period of few face-to-face meetings.*



5 in 1 Wireless Charging Lamp  
5-in-1 Wireless Charging Lamp



Cooktop Essencial 5 Bocas Tripla Chama  
Cooktop Essential 5 Burners Triple Flame

## ITATIAIA

Apresenta seus **cooktops Essencial Itatiaia**. São três modelos: com quatro e cinco bocas e um com cinco bocas tripla chama. Potentes, têm vidro temperado, trempe com aço esmaltado antiderrapante e manípulo resistente. Também expõe os fogões Electra (Clean e Glass). "Participar da feira Eletrolar Show é a certeza de estar em contato com nossos clientes em um ambiente estruturado e personalizado. É uma ótima ocasião para expor nossos lançamentos, mostrar seus diferenciais e as melhores oportunidades de negócios em primeira mão", diz o **presidente Victor Penna**.

*It presents its **Essential Itatiaia cooktops**. There are three models: with four and five mouths and one with five triple flame mouths. Powerful, they have tempered glass, non-slip enameled steel trivet and resistant handle. It also exposes the Electra stoves (Clean and Glass). "Participating in the Eletrolar Show fair is the certainty of being in contact with our customers in a structured and personalized environment. It is a great occasion to exhibit our launches, show their differentials and the best business opportunities at first hand", says **president Victor Penna**.*

## KAIDI

O principal lançamento da empresa é o **fone de ouvido intra-auricular sem fio TWS (True Wireless), modelo KD-771**. Apresentado em branco, preto e rosa, tem botão touch. "Acompanha estojo de recarga, que propicia de duas a três cargas completas. A cada carga, os fones de ouvido podem ser usados por aproximadamente cinco horas para ouvir música ou três horas para conversação (volume a 80%). A distância de alcance é de 10 a 12 metros", conta o **gerente comercial, Leandro Chen**. Na feira, a Kaidi quer desenvolver novas parcerias e aumentar a exposição da marca.

*The company's main launch is the **TWS (True Wireless) wireless in-ear headphone, model KD-771**. Presented in white, black and pink, it has a touch button. "It comes with a charging case that provides two to three full charges. With each charge, the headphones can be used for approximately five hours for listening to music or three hours for talking (volume at 80%). The reach distance is 10 to 12 meters", says the **commercial manager, Leandro Chen**. At the fair, Kaidi wants to develop new partnerships and increase the brand's exposure.*



Fone de ouvido modelo KD-771  
Headphone model KD-771



Fotos: Divulgação

Kapbom KA-8556

## KAPBOM

A caixa de som **Kapbom KA-8556** oferece imersão acústica e rápida resposta sonora. É resistente à água, tem moderno design e construção robusta. Disponível em quatro cores, possui LED colorido, IP 66, Aux, rádio FM e TF cartão. É fácil de transportar e recarregável. "Nossos produtos têm design, qualidade e preço. A expectativa para a feira é alta, ela é excelente para os negócios e reforça a imagem da nossa marca. Nosso objetivo é alcançar clientes de todos os estados do Brasil", diz a **gerente nacional de vendas, Adriana Rubim**.

*The **Kapbom KA-8556** speaker offers acoustic immersion and fast sound response. It is water resistant, has a modern design and robust construction. Available in four colors, it has color LED, IP 66, Aux, FM radio and TF card. It is easy to carry and rechargeable. "Our products have design, quality and price. Expectations for the fair are high, it is excellent for business and reinforces the image of our brand. Our goal is to reach customers from all states of Brazil", says the **national sales manager, Adriana Rubim**.*

## KLGO

Estreia na feira e destaca o seu **carregador turbo para celular PD-100**, homologado pela Anatel. Tem como principais características o carregamento turbo 20 W, entrada Tipo C, carga inteligente e interrupção da corrente quando o produto alcança 100% de carga. É compatível com todos os aparelhos aptos ao carregamento turbo. "Há quatro anos no mercado, buscamos aumentar o share e consolidar a marca. Acreditamos que a Eletrolar Show nos ajudará nessa consolidação, será um divisor de águas em nossa trajetória", diz o **diretor comercial, Luciano Gerólamo**.

*It debuts at the fair and highlights its **PD-100 turbo charger for mobile phone**, approved by Anatel. Its main features are 20 W turbo charging, Type C input, intelligent charging and current interruption when the product reaches 100% charge. It is compatible with all devices capable of turbo charging. "For four years in the market, we seek to increase share and consolidate the brand. We believe that Eletrolar Show will help us in this consolidation, it will be a watershed in our trajectory", says the **commercial director, Luciano Gerólamo**.*



Carregador turbo para celular PD-100  
*PD-100 turbo charger for mobile phone*



Garrafas e copos térmicos  
*Thermos bottles and cups*

## KOUDA

Expõe **garrafas e copos térmicos** produzidos com dupla parede de aço inoxidável, resistentes à corrosão e oxidação, e livres de BPA. O isolamento a vácuo faz com que não "transpirem" por fora. "As garrafas conservam o líquido frio por até 24 horas e o quente por 12 horas. Os copos mantêm a temperatura fria por até 6 horas e a quente por 3 horas", conta a **coordenadora de branding, Aline Pinheiro**. Há vários modelos, cores e acabamentos, como o powder coating, que garante textura externa mais resistente a riscos. Também podem ser personalizados com gravação digital UV ou a laser.

*It displays **thermos bottles and cups** produced with double-wall stainless steel, resistant to corrosion and oxidation and free of BPA. Vacuum insulation makes them not perspire on the outside. "Bottles keep cold liquid for up to 24 hours and hot liquid for 12 hours. The glasses keep the temperature cold for up to 6 hours and hot for 3 hours", says the **branding coordinator, Aline Pinheiro**. There are several models, colors and finishes, such as powder coating, which guarantees a more scratch-resistant external texture. They can also be customized with digital UV or laser engraving.*

## MONDIAL ELETRODOMÉSTICOS

Um de seus destaques é a **Air Fryer Mondial**, com capacidade de 5,5 litros. A tecnologia de circulação de ar quente permite cozinhar, fritar, assar e tostar os alimentos sem precisar de óleo ou manteiga. O formato quadrado do cesto acomoda melhor os alimentos, que são assados por igual. A expectativa é muito positiva para a feira, diz **Giovanni M. Cardoso, cofundador da empresa**. "Cerca de 90% dos nossos clientes visitam o estande. Apresentamos a eles todos os lançamentos em um ambiente estruturado e personalizado e estreitamos ainda mais o relacionamento com os compradores de diversas regiões do Brasil."

*One of its highlights is the **Air Fryer Mondial**, with a capacity of 5.5 liters. Hot air circulation technology allows you to cook, fry, bake and toast food without oil or butter. The square shape of the basket better accommodates food, which is roasted evenly. The expectation is very positive for the fair, says **Giovanni M. Cardoso, co-founder of the company**. "About 90% of our customers visit the booth. We present to them all the launches in a structured and personalized environment, and we further strengthen the relationship with buyers from different regions of Brazil."*



Air Fryer Mondial



Fotos: Divulgação

Respirar Plus  
Respirar Plus

## MALLORY

Apresenta sua **nova categoria de cuidados com o ar**, diz o **gerente de marketing, Ronaldo Moura**. "São purificadores que auxiliam na prevenção de doenças transmitidas pelo ar, como a covid-19 e a H1N1, e, por isso, são indispensáveis para quem sofre de rinites e sinusites." Expõe, também, nova linha de ventiladores e produtos de suas marcas parceiras, como Masterchef e Disney. Para a empresa, participar da feira é, também, a oportunidade de rever amigos de negócio, compartilhar informações sobre o mercado, fortalecer o networking e retomar as interações mais humanas e presenciais.

*It presents its **new air care category**, says **marketing manager Ronaldo Moura**. "They are purifiers that help prevent airborne diseases, such as covid-19 and H1N1, and therefore are indispensable for those who suffer from rhinitis and sinusitis." It also exhibits a new line of fans and products from its event is also the opportunity to catch-up with business friends, share information about the market, strengthen networking and resume face-to-face interactions.*



MO-HP140  
MO-HP140

## MOX DOTCELL

Seus principais lançamentos são na área de informática. Um exemplo é o **MO-HP140**. Expõe muitos produtos para gamers e grande variedade de caixas de som, acessórios para celulares e headphones, diz o **presidente Hassan Ali Abdallah**, que tem boas expectativas para o evento. "Após dois anos de pandemia, estávamos sentindo falta de reuniões face to face com os clientes, o melhor jeito de fazer negócios. A feira agrega bastante, porque é uma oportunidade única de a gente se reunir com muitos clientes ao mesmo tempo e ouvir opiniões e sugestões. Vai ser fantástico."

*Its main releases are in the IT area. An example is the **MO-HP140**. It exhibits many products for gamers and a wide variety of speakers, accessories for cell phones and headphones, says **President Hassan Ali Abdallah**, who has good expectations for the event. "After two years of a pandemic, we were missing face-to-face meetings with customers, the best way to do business. The fair adds a lot, because it is a unique opportunity for us to meet with many customers at the same time and listen to opinions and suggestions. It will be fantastic."*

## NACIONAL SMART

Expõe peças de reposição para toda a linha de iPhones. A empresa tem experiência na fabricação própria da marca americana **Monster**. Um destaque é a Linha Pro. "Temos baterias homologadas pela Anatel, telas de alta resolução e componentes internos para suprir toda a demanda de peças para iPhone de que a assistência técnica do produto precisa", diz a **CEO e presidente Monique Frauendorf de Ulhôa Canto**, que vê a feira como uma oportunidade para estar mais perto dos clientes de todo o Brasil e poder mostrar as peças Monster/Nacional Smart.

*Exposes spare parts for the entire line of iPhones. The company has experience in the manufacture of the American brand named **Monster**. A highlight is the Pro Line. "We have batteries approved by Anatel, high resolution screens and internal components to supply all the demand for iPhone parts that the product's technical assistance needs", says **CEO and President Monique Frauendorf de Ulhôa Canto**, who sees the fair as an opportunity to be closer to customers from all over Brazil and be able to show Monster/Nacional Smart pieces.*



Bateria Monster

## NEWEX

Expõe o **Headset Candy**, com conexão Bluetooth (versão 4.1). “É dobrável, tem entrada para cartão micro SD de até 32 GB e botões de comando nos fones”, diz a **gerente de marketing, Andresa Palma de Souza**. Outras características: alcance máximo de 10 m do dispositivo pareado, som estéreo com alta definição, fones e parte interna da haste acolchoados, atendimento de chamada e microfone. Tempo de reprodução: até 4h. Frequência de resposta: 20 Hz-20 kHz. Sensibilidade: 116 +/- 3 dB. Impedância: 32 Ohm. Plugue P2: 3,5 mm para uso fora da bateria. Disponível em três cores.

*It exposes the **Candy Headset**, with Bluetooth connection (version 4.1). “It is foldable, has a microSD card slot of up to 32 GB and command buttons on the headphones”, says **marketing manager Andresa Palma de Souza**. Other features: maximum range of 10 m from the paired device, high-definition stereo sound, padded headphones and inner headband, call answering and microphone. Play time: up to 4h. Response frequency: 20 Hz-20 KHz. Sensitivity: 116 +/- 3 dB. Impedance: 32 Ohm. P2 plug: 3.5mm for off-battery use. Available in three colors.*



Headset Candy  
Candy Headset



Fotos: Divulgação

Interruptor Touch Inteligente Wi-Fi  
Smart Touch Wi-Fi switch

## NOVA DIGITAL

A principal novidade é o **interruptor Touch Inteligente Wi-Fi**, de seis botões, padrão brasileiro 4 x 4, com acabamento em vidro temperado e design moderno. Permite o controle da iluminação através do aplicativo “NovaDigital” no smartphone ou pelo comando de voz, pois é compatível com Alexa e Google Home. “Na feira, nosso objetivo é posicionar estrategicamente a empresa no mercado de casas inteligentes. Vamos mostrar que, com nossos produtos, o consumidor comanda a sua casa de onde estiver, com praticidade e segurança”, diz **Natalye Farias, gerente de marketing**.

*The main novelty is the **Smart Touch Wi-Fi switch**, with six buttons, Brazilian standard 4 x 4, finished in tempered glass and modern design. Allows control of lighting through the “NovaDigital” application on the smartphone or by voice command, as it is compatible with Alexa and Google Home. “At the fair, our objective is to strategically position the company in the smart home market. We are going to show that, with our products, consumers control their home from wherever they are, with practicality and safety”, says **Natalye Farias, marketing manager**.*

## OSTER

O grande destaque da marca é a **linha Kitchen Solutions**, com coifas, micro-ondas, cooktops e fornos de embutir. "Possui design contemporâneo e padrão Oster de qualidade. Também teremos lançamentos em importantes categorias, como liquidificadores e fritadeiras elétricas. Estamos ansiosos pelo retorno da Eletrolar Show, que impulsiona os negócios do segmento e dá muita visibilidade às marcas. É uma excelente oportunidade de estarmos mais próximos dos clientes e de fortalecermos as relações em um ano desafiador como 2022", diz a **gerente de marketing e trade marketing, Flávia di Celio**.

*The highlight of the brand is the **Kitchen Solutions line**, with hoods, microwaves, cooktops and built-in ovens. "It has a contemporary design and quality Oster standard. We will also have launches in important categories, such as blenders and electric fryers. We are looking forward to the return of Eletrolar Show, which boosts the segment's business and gives brands a lot of visibility. It is an excellent opportunity to be closer to customers and to strengthen relationships in a challenging year like 2022", says **marketing and trade marketing manager, Flávia di Celio**.*



Forno de embutir elétrico semidigital Black Inox 74L 220 V  
Semi-digital Black Inox 74L 220V built-in electric oven



Infinix ZERO 5G  
Infinix ZERO 5G

## POSITIVO TECNOLOGIA

Destaca as mais recentes novidades de seu portfólio e as principais linhas de produtos nas categorias computador, smartphone, tablets, acessórios e smart devices. Dentre elas, está a linha completa de smartphones Infinix, em especial o **Infinix ZERO 5G**, o primeiro da marca habilitado para a tecnologia 5G. Para a feira, a expectativa é a melhor possível, diz **Norberto Maraschin Filho, vice-presidente de negócios de consumo**. "Será uma ótima oportunidade para network com parceiros comerciais e para apresentar as inovações das nossas marcas aos atuais e potenciais clientes."

*Destaca as mais recentes novidades de seu portfólio e as principais linhas de produtos nas categorias computador, smartphone, tablets, acessórios e smart devices. Dentre elas, está a linha completa de smartphones Infinix, em especial o **Infinix ZERO 5G**, o primeiro da marca habilitado para a tecnologia 5G. Para a feira, a expectativa é a melhor possível, diz **Norberto Maraschin Filho, vice-presidente de negócios de consumo**. "Será uma ótima oportunidade para network com parceiros comerciais e para apresentar as inovações das nossas marcas aos atuais e potenciais clientes."*

## PROGÁS

Expõe motivada pelos resultados que obteve na feira de 2019, conta o **diretor Cristiano Mesquita**. "Foram muito positivos, nos proporcionaram maior contato com os mercados, como o dos grandes magazines." Neste ano, destaca o **forno assador rotativo de embutir PRR-040 Star**, em aço inox. Tem quatro espetos, um motor para cada um, válvula de segurança e cinco níveis de intensidade da chama. O assador é elétrico e possui dois queimadores infravermelhos a gás, painel de vidro temperado preto, gaveta coletora de gordura e grade para ser utilizada no interior do produto.

*It will exhibit motivated by the results she obtained at the 2019 fair, says **director Cristiano Mesquita**. "They were very positive, they provided us with greater contact with markets, such as the department stores." This year, the **PRR-040 Star built-in rotary roasting oven** in stainless steel stands out. It has four skewers, a motor for each one, safety valve and five levels of flame intensity. The roaster is electric and has two infrared gas burners, black tempered glass panel, grease collection drawer and grid to be used inside the product.*



Forno assador rotativo de embutir PRR-040 Star  
PRR-040 Star built-in rotary roasting oven



Fotos: Divulgação

Fone de ouvido QCY T13  
QCY T13 headset

## QCY

O novo **fone de ouvido QCY T13** possui tecnologia avançada e quatro microfones, sendo dois deles dedicados ao cancelamento de ruído passivo. Essa tecnologia consegue bloquear grande parte dos ruídos de fundo, deixando as ligações muito mais nítidas para o usuário. Conta com sistema de carregamento rápido da case. Cinco minutos na case são suficientes para a pessoa utilizar o aparelho por uma hora. A marca é do Grupo Dapon.

*The new **QCY T13 headset** has advanced technology and four microphones, two of which are dedicated to passive noise cancellation. This technology can block much of the background noise, making calls much clearer for the user. It has a fast-charging system for the case. Five minutes in the case is enough for a person to use the device for an hour. The brand belongs to the Dapon Group.*

## RCELL

A empresa participa da feira pela primeira vez como expositora, conta **Alexandre Della Volpe Elias, diretor de marketing**. "Vamos apresentar duas categorias inéditas na Rcell Eletrodomésticos: portáteis e eletrônicos e gaming/e-sports. "Estamos com expectativa bastante positiva, entendemos que a Eletrolar Show é o evento mais importante para o setor, além de estarmos bem otimistas com o mercado." Dentre os produtos, há refrigeradores, lavadoras de roupa, micro-ondas, fogões, fritadeiras, ferros de passar, máquinas de costura, teclados, mouses, SSDs e memórias, headsets e microfones.

*The company is participating in the fair for the first time as an exhibitor, says **Alexandre Della Volpe Elias, marketing director**. "We will present two new categories at Rcell Eletrodomésticos: portables and electronics and gaming/e-sports. "We have very positive expectations, we understand that the Eletrolar Show is the most important event for the sector, in addition to being very optimistic about the market." Among the products, there are refrigerators, washing machines, microwaves, stoves, fryers, irons, sewing machines, keyboards, mice, SSDs and memories, headsets and microphones.*



SIE PS5 Launch  
SIE PS5 Launch



TV SEMP TCL X 925  
TV SEMP TCL X 925

## SEMP TCL

A Eletrolar Show é um evento muito importante para a SEMP TCL, diz a **gerente de marketing, Camila Nagamine**. "Sempre fazemos questão de apresentar nossos mais inovadores lançamentos para o público da feira. Podemos garantir que os presentes terão a oportunidade de ver de perto e experimentar as tecnologias mais aprimoradas em TVs, soundbars e demais categorias." Um exemplo é a TV SEMP TCL X 925. A empresa, que completa oito décadas de atividades neste ano, considera muito importante a retomada do contato presencial com seus clientes para fortalecer as relações e fomentar os negócios.

*Eletrolar Show is a very important event for SEMP TCL, says **marketing manager, Camila Nagamine**. "We always make a point of presenting our most innovative releases to the fair's public. We can guarantee that those present will have the opportunity to see and experience the most advanced technologies in TVs, soundbars and other categories." An example is TV SEMP TCL X 925. The company, which completes eight decades of activities this year, considers it very important to resume face-to-face contact with its customers to strengthen relationships and foster business.*

## SINGER

Expõe os modelos de máquina de costura eletrônica da **linha HD (Heavy Duty)**. Têm motor potente, alta velocidade e recursos especiais que oferecem maior rendimento e produtividade na costura. "São as únicas do mercado que reúnem características eletrônicas e HD. Possuem variedade de pontos decorativos, são fáceis de manusear e permitem a costura de diversas camadas de tecido", diz **Meire Soares Fernandes Aguiar, trade marketing coordinator**. São três modelos: HD6605, HD6705 e HD6805, para atividades de alfaiataria, costura criativa, patchwork e quilting, artesanatos e pequenos consertos.

*It exposes the models of electronic sewing machine of the **HD (Heavy Duty) line**. They have a powerful motor, high speed and special features that offer greater performance and productivity in sewing. "They are the only ones on the market that combine electronic and HD characteristics. They have a variety of decorative stitches, are easy to handle and allow the sewing of different layers of fabric", says **Meire Soares Fernandes Aguiar, trade marketing coordinator**. There are three models: HD6605, HD6705 and HD6805, for tailoring activities, creative sewing, patchwork and quilting, crafts and small repairs.*



Linha HD (Heavy Duty)  
HD (Heavy Duty) line



Fotos: Divulgação

## SOLUTIONS 2 GO DO BRASIL

A distribuidora multifuncional de entretenimento e tecnologia agrega distribuição, comercialização e serviços aos seus parceiros em segmentos como videogames, home vídeo e eletrônicos. Dentre os parceiros, editoras e estúdios comercializados, estão grandes marcas de sucesso no Brasil, **como Playstation, Bandai Namco, Square Enix, Take Two, Turtle Beach, Sony Pictures, Protection Pro, House of Marley, Salcomp e Roku**, a marca #1 de streaming nos EUA. "Na Eletrolar Show, teremos muitos lançamentos para apresentar a todos os varejistas", diz o **diretor-executivo, Glauco Bueno**.

*The multifunctional entertainment and technology distributor adds distribution, marketing and services to its partners in segments such as video games, home video and electronics. Among the commercialized partners, publishers and studios, there are major successful brands in Brazil, such as **Playstation, Bandai Namco, Square Enix, Take Two, Turtle Beach, Sony Pictures, Protection Pro, House of Marley, Salcomp and Roku**, the number 1 streaming brand in the US. "At Eletrolar Show, we will have many launches to present to all retailers", says the **executive director, Glauco Bueno**.*

## SOMECO

Expositora pela quinta vez, a Someco mantém o foco na expansão do portfólio da marca Telefunken nas categorias de cozinha e cuidados pessoais. Na feira, um de seus grandes destaques é o **forno elétrico de convecção Telefunken TF-E550C**. Tem capacidade de 50 litros, tecnologia HH Cooking para cocção mais rápida e homogênea, e função de espeto giratório. "A Eletrolar Show sempre é uma ótima ferramenta para a divulgação das novidades e a consolidação do relacionamento com o canal varejo", afirma **Marcelo Palacios, diretor-geral**.

*Exhibitor for the fifth time, Someco remains focused on expanding the portfolio of the Telefunken brand in the kitchen and personal care categories. One of the highlights at the fair is the **Telefunken TF-E550C electric convection oven**. It has a capacity of 50 liters, HH Cooking technology for faster and more homogeneous cooking, and a rotating spit function. "Eletrolar Show is always a great tool for disseminating news and consolidating the relationship with the retail channel", says **Marcelo Palacios, general director**.*



Forno elétrico de convecção Telefunken TF-E550C  
*Telefunken TF-E550C electric convection oven*



Linha Freestyle  
*Freestyle line*

## STANLEY BLACK&DECKER

Faz vários lançamentos nas linhas de limpeza, cozinha e bem-estar. Destaque para a nova **Linha Freestyle**, com oito produtos modernos para quem não tem muito espaço. Entre eles, panela multifuncional com minicooktop, liquidificador 2 em 1, com miniprocessador, mini-refrigerador que também aquece e pode ser ligado na energia ou no acendedor do carro, aspirador portátil a bateria e mini air fryer. "Nossa expectativa com a feira é muito positiva. Estaremos focados em apresentar as novidades e gerar negócios que ajudem nossos clientes e o mercado a crescer", diz a **gerente de marketing, Marta Schulz**.

*It makes several launches in the cleaning, kitchen and wellness lines. Highlight for the new **Freestyle Line**, with eight modern products for those who don't have much space. Among them, a multifunctional pan with a mini cooktop, a 2-in-1 blender with a mini-processor, a mini-refrigerator that also heats up and can be connected to the power supply or car lighter, portable battery-operated vacuum cleaner and mini air fryer. "Our expectation with the fair is very positive. We will be focused on presenting the releases and generating business that help our customers and the market to grow", says **marketing manager Marta Schulz**.*

## SUMEXR IMPORTADORA

Apresenta o **SX-WX1**, carregador por indução (wireless), que é representante de uma nova tecnologia que tende a ser implementada nos novos celulares e dispositivos eletrônicos. Ela elimina cabos e adaptadores e carrega os dispositivos de forma rápida e segura. "Na feira, esperamos novas conexões e exposição mais abrangente dos nossos produtos. Queremos mostrar uma importadora com mais de 10 anos de tradição no mercado, que traz, em suas raízes, inovação, confiabilidade e excelência", diz o **CEO Henrique Hsu**.

*It presents the **SX-WX1**, wireless induction charger, which is representative of a new technology that tends to be implemented in new cell phones and electronic devices. It eliminates cables and adapters and charges devices quickly and safely. "At the fair, we expect new connections and wider exposure of our products. We want to show an importer with more than 10 years of tradition in the market, which brings, in its roots, innovation, reliability and excellence", says **CEO Henrique Hsu**.*



SX-WX1



Fotos: Divulgação

Máquina recortadora de películas modelo ZC1 Max  
Film cutting machine ZC1 Max model

## SUMMERLAND

Nesta edição, faz lançamentos na **linha de máquinas recortadoras de películas e skins personalizadas** da rock space, além de nova linha de acessórios conhecida como home life, com produtos modernos e tecnológicos. "Na feira, nossa expectativa é fortalecer ainda mais a marca junto aos parceiros, ter contatos comerciais e prospectar novos clientes. Após dois anos, o público está ansioso por esse tipo de evento, pelo contato pessoal e a possibilidade de verificar de perto todos os lançamentos e as tendências de mercado", diz o **diretor Hicham A. Hamze**.

*In this edition, the company is launching **a line of and rock space custom skins**, as well as a new line of accessories known as home life, with modern and technological products. "At the fair, our expectation is to further strengthen the brand with our partners, to make business contacts, and to prospect new customers. After two years, the public is eager for this kind of event, for the personal contact and the possibility to check up close all the launches and market trends", says **director Hicham A. Hamze**.*

## SURPLUS GIANT INC.

A distribuidora atacadista de acessórios de tecnologia, como alto-falantes Bluetooth, cabos certificados MFI, carregadores de parede e de carro, bateria portátil, fones de ouvido e acessórios de computador, estreia na Eletrolar Show. "Nosso objetivo é introduzir a Surplus Giant no mercado brasileiro para que seja uma das principais distribuidoras atacadistas de produtos eletrônicos de marcas renomadas", explica **Jonathan Clough, diretor de vendas internacionais e marketing da empresa**. Entre as marcas, estão JBL, HP, Microsoft e Dell.

*The wholesale distributor of technology accessories, such as Bluetooth speakers, MFI certified cables, wall and car chargers, portable battery, headphones and computer accessories, debuts at the Eletrolar Show. "Our objective is to introduce Surplus Giant to the Brazilian market so that it can be one of the main wholesale distributors of electronic products from renowned brands", explains **Jonathan Clough, director of international sales and marketing for the company**. Among the brands are JBL, HP, Microsoft and Dell.*



Winter 80XL plus  
Winter 80XL plus

## SYMPHONY

Apresenta seus novos modelos de climatizadores residenciais Duet-i, Sumo 40, Diet 22i, Hi-Cool-I e Winter+. Expõe, também, modelos já disponíveis: **Winter 80XL**, Diet 8i e MoviCool Max 125. "Temos uma linha de produtos de alta eficiência em resfriamento, com diversas vazões de ar e tamanhos. Somos pioneiros em climatização evaporativa, atuamos desde 1939", diz o **country manager Brasil, Antonio Carlos Vasconcelos**. A fabricante e fornecedora global, agora com estoque local, espera estabelecer novas parcerias com os principais varejistas e distribuidores brasileiros.

*It presents its new models of Duet-i, Sumo 40, Diet 22-i, Hi-Cool-I and Winter+ residential air conditioners. It also exhibits models already available: **Winter 80XL**, Diet 8i and MoviCool Max 125. "We have a line of products with high cooling efficiency, with different air flow rates and sizes. We are pioneers in evaporative air conditioning, operating since 1939", says **Brazil country manager, Antonio Carlos Vasconcelos**. The global manufacturer and supplier, now stocked locally, hopes to establish new partnerships with leading Brazilian retailers and distributors.*

P R E V I E W

## TENDA

Estreia na Eletrolar Show e expõe a sua **linha de segurança, que inclui as câmeras IP, como a Tenda CP3 e CP6**, conta o **CEO Cary Cao Yuanda**. "São câmeras pan tilt, com patrulha 360° programável, visão noturna e filmagem em Full HD e 4K, além dos modelos outdoor. Também vamos apresentar ao mercado a nossa linha de roteadores Wi-Fi 6, oferecendo a melhor conexão e estabilidade, além de maior área de cobertura para navegação, consumo e produção de conteúdo em 4K." A empresa enxerga na feira a possibilidade de aproximar a marca do público, esperando que ela conquiste a confiança dos brasileiros.

Estreia na Eletrolar Show e expõe a sua **linha de segurança, que inclui as câmeras IP, como a Tenda CP3 e CP6**, conta o **CEO Cary Cao Yuanda**. "São câmeras pan tilt, com patrulha 360° programável, visão noturna e filmagem em Full HD e 4K, além dos modelos outdoor. Também vamos apresentar ao mercado a nossa linha de roteadores Wi-Fi 6, oferecendo a melhor conexão e estabilidade, além de maior área de cobertura para navegação, consumo e produção de conteúdo em 4K." A empresa enxerga na feira a possibilidade de aproximar a marca do público, esperando que ela conquiste a confiança dos brasileiros.



Tenda CP3



Fotos: Divulgação

Purifik Air H200

## THERMOMATIC

Participa pela quarta vez e apresenta o novo **Purifik Air H200**. É um purificador de ar portátil, silencioso e completo, pois vem com três filtros de purificação e indicadores de micropartículas. "O pré-filtro retém as partículas e impurezas maiores; o filtro HEPA retém micropartículas como vírus, bactérias, fumaça e pólen; e o de carvão ativado alivia odores indesejáveis. É indicado para casas ou escritórios, como vamos mostrar neste evento super importante, que é a Eletrolar Show", diz a **gerente-geral, Patrícia Apolinário**.

Participates for the fourth time and presents the new **Purifik Air H200**. It is a portable, silent and complete air purifier as it comes with three purification filters and microparticle indicators. "The pre-filter retains larger particles and impurities; the HEPA filter retains microparticles such as viruses, bacteria, smoke and pollen; and activated carbon relieves undesirable odors. It is suitable for homes or offices, as we will show in this super important event, which is the Eletrolar Show", says **general manager Patrícia Apolinário**.



UPS Compact XPro Senoidal

## TS SHARA

Destaca a linha de nobreaks UPS Compact XPro Senoidal, diz o **CEO Pedro Al Shara**. "Disponível na potência de 800 VA, foi desenvolvida para equalizar as ondas em seu formato mais puro e apresenta onda do tipo Senoidal. Oferece recursos importantes para proteger periféricos eletrônicos e evitar surtos de tensão na rede elétrica, curtos-circuitos na saída, subtensão e sobretensão, permitindo autonomia média de 30 minutos." A TS Shara espera ter crescimento de 15% no fechamento de negócios e na geração de leads na comparação com a última edição da feira.

*Highlights the UPS Compact XPro Senoidal nobreaks line, says **CEO Pedro Al Shara**. "Available in 800 VA power, it was developed to equalize the waves in their purest format and features Senoidal-type wave. It offers important features to protect electronic peripherals and avoid voltage surges in the power grid, short circuits in the output, undervoltage and overvoltage, allowing average autonomy of 30 minutes." TS Shara expects to have 15% growth in business closure and lead generation in comparison with the last edition of the fair.*

## TRACK&BIKES

Expositora da feira pelo décimo ano, apresenta a **bicicleta TRIVO 29**, para os que buscam tecnologia, performance, lazer e preço, diz o **diretor comercial, João Paulo Argeri**. "Toda de alumínio, tem quadro tamanho 17,5, freios a disco hidráulicos, trava da suspensão no guidão e grupo de transmissão Shimano. Esse modelo vem com cubos de alumínio com rolamento e blocagem, o que garante o bom desempenho nas trilhas e na cidade." Também expõe os modelos **TB NINER**, totalmente repaginados. A empresa destaca que tem sido crescente o seu volume de exportação a cada participação na Eletrolar Show.

*Exhibiting at the fair for the tenth year, it presents the **TRIVO 29 bicycle**, for those who seek technology, performance, leisure and price, says **commercial director, João Paulo Argeri**. "All made of aluminum, it has a 17.5 frame size, hydraulic disc brakes, suspension lock on the handlebar, and Shimano transmission group. This model comes with aluminum hubs with bearing and blockage, which guarantees good performance on the trails and in the city." It also exhibits the **TB NINER** models, totally redesigned. The company emphasizes that its export volume has been increasing with each participation in Eletrolar Show.*





Fotos: Divulgação

Carregador Ugreen Gan X 65w Fast Slim 3 Portas  
Ugreen Gan X 65w Fast Slim 3-Port charger

## UGREEN

O **carregador Ugreen Gan X 65w Fast Slim 3 Portas** tem potência de 65 W e saída USB C PD (Power Delivery). Destaca-se pelo alto nível de portabilidade e capacidade de carregar três dispositivos ao mesmo tempo graças às suas portas USB-C e USB-A. Com isso, o carregador da marca do Grupo Dapon permite levar em uma viagem aparelhos como celulares, tablets e até mesmo notebooks. Inclui gerenciamento de energia inteligente, garantindo o carregamento mais rápido possível para cada dispositivo conectado.

*The **Ugreen Gan X 65w Fast Slim 3-Port charger** has a power of 65 W and USB C PD (Power Delivery) output. It stands out for its high level of portability and the ability to charge three devices at the same time thanks to its USB-C and USB-A ports. With this, the charger branded by the Dapon Group allows you to take devices such as cell phones, tablets and even notebooks on a trip. It includes smart power management, ensuring the fastest possible charging for each connected device.*

## US TECHNOLOGY

Expõe teclados, caixas de som, fones de ouvido, mouse pads, gabinetes e cadeiras **CheckPoint**, conta **William Ortiz, gerente de vendas Brasil**. “Os grandes diferenciais dos nossos produtos estão na qualidade, garantia e confiabilidade por ser uma marca própria do grupo US Technology, que há 20 anos atua no mercado de tecnologia e distribuição.” Na feira, também apresenta itens das marcas Seagate, Mushkin, Toshiba, Evga, Ezviz, Gainward, Crucial, Dynabook, Kingston e Sandisk. Em 2022, investe na linha de cadeiras gamer com o licenciamento da FIFA.

*It displays keyboards, speakers, headphones, mouse pads, and **CheckPoint** cabinets and chairs, says **William Ortiz, Brazil sales manager**. “The great differentials of our products are in the quality, guarantee and reliability for being an own brand of the US Technology group, which has been operating in the technology and distribution market for 20 years.” At the fair, it also features items from Seagate, Mushkin, Toshiba, Evga, Ezviz, Gainward, Crucial, Dynabook, Kingston and Sandisk. In 2022, it invests in the line of gaming chairs with FIFA licensing.*

**US**Technology

## VENTIMAIS

Lança o **ventilador de mesa 20 cm Mini Turbo**. "É equipado com o motor mais potente da categoria, com 20 W, tem duas velocidades e regulagem vertical da posição da hélice. O produto é 2 em 1, pode ser utilizado na mesa ou na parede", diz o **diretor Antônio Luchtenberg**. Um dos grandes diferenciais é a linha Baby Colors, nas cores azul-bebê, rosa-bebê e rosê. Disponível, também, em branco, preto e vermelho. Na feira, além de apresentar seus produtos aos clientes, a empresa espera estabelecer novas parcerias comerciais.

*Launches the **20 cm Mini Turbo table fan**. "It is equipped with the most powerful motor in the category, with 20 W, it has two speeds and vertical adjustment of the propeller position. The product is 2 in 1, it can be used on the table or on the wall", says **director Antônio Luchtenberg**. One of the great differentials is the Baby Colors line, in Baby Blue, Baby Pink and Rose colors. Also available in white, black and red. At the fair, in addition to presenting its products to customers, the company hopes to establish new commercial partnerships.*



Ventilador de mesa 20 cm Mini Turbo  
20 cm Mini Turbo table fan



Huawei Wi-Fi Mesh 3

## USINA DE VENDAS

Une seu time às marcas parceiras na exibição de produtos que vão além de smartphones, wearables e acessórios, informática, modems e projetores. Destaque para a primeira exposição no Brasil do novo **Huawei Wi-Fi Mesh 3**. É um roteador Mesh com Wi-Fi 6, de fácil conexão NFC, velocidade 3.000 Mbps e cobertura com alcance de cada torre de até 200 m<sup>2</sup>. "Estamos felizes por participar de um evento presencial que valoriza a tecnologia, os negócios e os relacionamentos. Nosso objetivo é fortalecer a conexão entre marcas globais e o varejo de todos os tipos e portes", diz o **sócio-fundador Marco Antonio Palma**.

*It unites its team with partner brands in the exhibition of products that go beyond smartphones, wearables and accessories, computers, modems and projectors. Highlight for the first exhibition in Brazil of the new **Huawei Wi-Fi Mesh 3**. It is a Mesh router with Wi-Fi 6, easy NFC connection, 3,000 Mbps speed and coverage with a range of each tower of up to 200 m<sup>2</sup>. "We are happy to participate in a presential event that values technology, business and relationships. Our goal is to strengthen the connection between global brands and retail of all types and sizes", says **founding partner Marco Antonio Palma**.*



Ventilador de teto Legacy Bivolt  
Legacy Bivolt ceiling fan

Fotos: Divulgação

## VENTISOL

Lança, na feira, o **ventilador de teto Legacy Bivolt**. O produto, de uso residencial e indicado para pequenos espaços, tem pás em MDF e é apresentado em duas cores para melhor personalização do ambiente. Conta com lustre fosco Slim para placa LED, e motor e haste de aço tratado, que protege o aparelho e evita a corrosão. Vem com controle remoto. Na Eletrolar Show, a Ventisol vai apresentar todos os seus lançamentos e projetos futuros. A marca considera o evento uma oportunidade para entender melhor as necessidades dos clientes.

*Launches the **Legacy Bivolt ceiling fan** at the fair. The product, for residential use and suitable for small spaces, has MDF blades and is presented in two colors for better personalization of the environment. It has a Slim matte chandelier for the LED board, and a treated steel motor and rod, which protects the device and prevents corrosion. Comes with remote control. At Eletrolar Show, Ventisol will present all its releases and future projects. The brand considers the event an opportunity to better understand customer needs.*

## YES CERTIFICAÇÕES

Na Eletrolar Show, vai divulgar seu serviço de homologação de produtos Anatel, diz o **presidente Geancarlo Callebe**. “Mostraremos aos participantes, de maneira simplificada, o processo de homologação e como conseguimos auxiliá-los. Tornamos mais rápida, prática e menos custosa a homologação dos produtos importados ou fabricados no Brasil para comercialização em território nacional. Temos certeza de que vamos atrair diversos clientes e parceiros comerciais, que hoje não trabalham com produtos que requerem algum tipo de certificação ou homologação”.

*At Eletrolar Show, it will publicize its Anatel product approval service, says the **president Giancarlo Callebe**. “We will show participants, in a simplified way, the approval process and how we can help them. We make it faster, more practical and less costly to approve products imported or manufactured in Brazil for commercialization in the national territory. We are sure that we will attract several customers and business partners, who today do not work with products that require some type of certification or approval”.*



# XTRAD

Lança o **WS-1885**, microfone sem fio com caixa de som, potência de 3 W e sistema TWS. Conecta dois microfones em um único aparelho. "Possui Blueconnect e é um modelo inovador, com controle de mixer embutido, entrada para cartão micro SD, P2, USB e quatro tipos de mudança de voz. Tem nível de pressão 15 dB, modo de reverberação e efeitos sonoros, bateria interna de 18.650 mAh e faixa de frequência de 100 Hz~10.000 Hz", diz a **diretora de marketing, Jane Qin**. Para a empresa, a Eletrolar Show é um ambiente de negócios promissor, é sempre gratificante participar dela.

Launches the **WS-1885**, wireless microphone with speaker, 3 W power and TWS system. Connect two microphones to a single device. "It has Blueconnect and is an innovative model, with built-in mixer control, micro-SD card input, P2, USB and four types of voice change. It has a pressure level of 15 dB, reverb mode and sound effects, an internal battery of 18,650 mAh and a frequency range of 100 Hz~10,000 Hz", says **marketing director Jane Qin**. For the company, the Eletrolar Show is a promising business environment, it is always gratifying to participate in it.



Microfone sem fio com caixa de som WS-1885  
WS-1885 wireless microphone with speaker

## iPack

embalagem  
inteligente

Uma marca:




 **Termodécnica**



## Embalagens inteligentes que se moldam ao produto

As soluções em EPS agregam conceitos de rastreabilidade, ecodesign, ecoeficiência, universalização e otimização de materiais.

-  Alta tecnologia e produtividade
-  Redução de custos
-  Melhor performance logística
-  Otimização de espaço para transporte
-  Moldes adaptáveis para diversos tamanhos
-  Aplicações diversas

 (47) 99994-1113  
 [termodecnica.ind.br](http://termodecnica.ind.br)  
 Termodécnica



EPS



Acesse e salve mais.  
Sustentabilidade

## Um espaço totalmente dedicado à mobilidade

A Arena Mobilidade Urbana tem como objetivo promover produtos e serviços de forma que atenda às necessidades sem agredir o meio ambiente a longo prazo.

- ✓ Grandes players do setor modal
- ✓ Pista para experimentação
- ✓ Área de conteúdo
- ✓ Produtos inovadores

**TRAGA A SUA MARCA E SEJA EXPOSITOR.**

**eletrolarshow**  
ALL CONNECTED

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

COMERCIAL:

11 3197-4949 • [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.

CADERNO

# DIA DOS PAIS



**92** MOBILIDADE ELÉTRICA  
ELECTRIC MOBILITY

**110** GAMERS

**132** COOKTOPS

**150** TELEVISORES  
TELEVISIONS



# **MOBILIDADE ELÉTRICA É TENDÊNCIA MUNDIAL**

**A hora é de mobilidade sustentável. Bicicletas, motos e carros elétricos já estão no cotidiano de muita gente, e o Dia dos Pais pode aumentar as vendas desses produtos.**

## ***ELECTRIC MOBILITY IS A WORLD TREND***

*The time is for sustainable mobility. Electric cars, bicycles and motorcycles are already in the daily lives of many people, and Father's Day can increase sales of these products.*

**V**eículos alternativos, como bicicletas e motos elétricas, surgem como meios de transporte que visam beneficiar o usuário em autonomia, economia e sustentabilidade, além de serem opções também para o lazer. Os carros elétricos, por sua vez, são tendência, pois a mudança de comportamento demanda alternativas menos prejudiciais ao meio ambiente.

**A**lternative vehicles, such as electric bicycles and motorcycles, emerge as means of transport that aim to benefit the user in autonomy, economy and sustainability, as well as being options for leisure. Electric cars, in turn, are a trend, as the change in behavior demands alternatives that are less harmful to the environment.



Fotos: Shutterstock

Após a pandemia, o modo de se locomover pelos centros urbanos mudou. Houve uma crescente mudança de hábitos. No Brasil, a perspectiva é de um aumento, em média, de 30% ao ano na procura por bicicletas elétricas nesta década. Elas atendem às diversas faixas etárias e se encaixam na rotina de trajetos diários.

“Acreditamos muito nesse mercado”, diz Eduardo Rocha, CMO da Caloi. **O segmento representa 2% da indústria nacional de bikes. “E o potencial de crescimento é de mais de 30% por ano. O contexto das altas de preços dos combustíveis tem trazido à tona uma nova pauta sobre mobilidade urbana. O ciclista está optando por produtos mais sustentáveis, saudáveis, funcionais e com autonomia suficiente para ir ao trabalho e voltar ou mesmo no lazer.”**

Há um novo estilo de vida, mais saudável, que é de alternativas para os que buscam diversão e meio de locomoção em um só produto, diz Thomas Edson, diretor de supply chain da Shineray do Brasil. **“A procura por soluções elétricas de duas rodas vem crescendo porque o consumidor busca cada vez mais a mobilidade sustentável. É uma mudança de comportamento relacionada a valores da sociedade.”**

#### MUDANÇA DE COMPORTAMENTO

**A busca de melhor qualidade de vida e a preocupação com a sustentabilidade trouxeram um novo modo de pensar a muitos brasileiros**, comenta Rodrigo Gomes, diretor comercial de mobilidade elétrica da Atrio. “Acreditamos que os veículos elétricos se tornaram tendência no mundo inteiro. Cada vez mais, cresce a busca por produtos que não impactem o meio ambiente, bem como por alternativas inteligentes de mobilidade.”

*After the pandemic, the way of getting around urban centers changed. There was a growing change in habits. In Brazil, the prospect is for an increase, on average, of 30% per year in the demand for electric bicycles in this decade. They cater to different age groups and fit into the routine of daily commutes.*

*“We strongly believe in this market”, says Eduardo Rocha, CMO at Caloi. **The segment represents 2% of the national bike industry. “And the growth potential is more than 30% per year. The context of rising fuel prices has brought to light a new agenda on urban mobility. The cyclist is opting for more sustainable, healthy, functional products with enough autonomy to get to and from work or even for leisure.”***

*There is a new, healthier lifestyle that offers alternatives for those looking for fun and a means of getting around in a single product, says Thomas Edson, director of supply chain at Shineray do Brasil. **“The demand for electric two-wheel solutions has been growing because consumers are increasingly looking for sustainable mobility. It is a behavior change related to society’s values.”***

#### BEHAVIOR CHANGE

**The search for a better quality of life and the concern with sustainability have brought a new way of thinking to many Brazilians**, comments Rodrigo Gomes, commercial director of electric mobility at Atrio. “We believe that electric vehicles have become a trend all over the world. Increasingly, the search for products that do not impact the environment, as well as smart mobility alternatives, is growing.”

Apesar de as bicicletas elétricas ainda serem equipamentos caros para a maioria da população brasileira, o mercado só cresce. "Acreditamos que esse tipo de veículo é uma tendência por todas as vantagens que oferece. Com o crescimento apresentado nos últimos tempos, tem tudo para trilhar o mesmo rumo que o mercado automotivo de elétricos vive", diz Edson Ogata, gerente de marketing da MYMax.

É um mercado em plena expansão. Os modelos sustentáveis têm sido cada vez mais procurados, diz Diego Coelho, gerente de produto da Goldentec. **"Com as ciclovias, o transporte ficou mais seguro nas grandes cidades. Somando-se a isso a diferença de valores entre os combustíveis e a energia necessária para a recarga, as bicicletas elétricas se tornam um meio de transporte limpo, seguro e barato."**

#### MOBILIDADE ELÉTRICA EM ALTA

**O crescimento do mercado de bicicletas, nos últimos meses, já ultrapassa os 50% e deverá aumentar ainda mais, principalmente pela constante elevação dos preços do combustível,** destaca João Paulo Argeri, gerente comercial da Track&Bikes. "Temos boas expectativas de vendas para todo o calendário anual, e o Dia dos Pais será uma das datas para se pensar na mudança de hábito que estamos vivendo."

As bikes elétricas vieram para ficar, afirma Márcio Canzian, CEO e fundador da Eletricz. "Ainda que faltem

*Although electric bicycles are still expensive equipment for most of the Brazilian population, the market is only growing. "We believe that this type of vehicle is a trend for all the advantages it offers. With the growth shown in recent times, it has everything to follow the same path that the electric car market lives", says Edson Ogata, marketing manager at MYMax.*

*It is a booming market. Sustainable models have been increasingly sought after, says Diego Coelho, product manager at Goldentec. **"With the bike lanes, transport has become safer in big cities. Adding to this the difference in values between fuels and the energy needed for recharging, electric bicycles become a clean, safe and cheap means of transport."***

#### ELECTRIC MOBILITY RAISING

**The growth of the bicycle market in recent months has already exceeded 50% and is expected to increase even more, mainly due to the constant rise in fuel prices,** highlights João Paulo Argeri, commercial manager at Track&Bikes. "We have good sales expectations for the entire calendar year, and Father's Day will be one of the dates to think about the change in habit we are experiencing."

*Electric bikes are here to stay, says Márcio Canzian, CEO and founder of Eletricz. "Although incentives are lacking and the tax burden is very high, the e-bike market grows at a rate of 30% per year because it brings*





FATHER'S DAY

incentivos e a carga tributária seja muito alta, o mercado das bicicletas elétricas cresce a uma taxa de 30% ao ano por trazer outros benefícios, como chegar ao destino sem estar exausto.”

**O mercado de elétricos é bem amplo e cheio de possibilidades. Tem crescido conforme a preocupação por soluções mais sustentáveis e que emitam menos CO2. Com isso, temos um cenário de aumento constante de vendas, e datas comemorativas como o Dia dos Pais tendem a movimentar o mercado,** conta José Ricardo, gerente-geral comercial da Toyota no Brasil. “Nossa expectativa de vendas para este ano no mercado brasileiro é superar os 190 mil carros elétricos.”

A onda de veículos elétricos vem crescendo desde 2018, comenta Raphael Quevedo, gerente de produtos da Super Soco. “Ainda é um produto novo para a grande maioria das pessoas. Porém as políticas de incentivo e a alta dos combustíveis favorecem a procura do público que está conhecendo as vantagens desses produtos.”

#### **VIROU TENDÊNCIA**

Quando se pensa em eletrificação, a correlação direta é com um veículo altamente tecnológico, sustentável e com performance diferenciada, destaca Thiago Marques, responsável de produto da Jaguar. **“A eletrificação é um caminho sem volta, os números mostram o quanto o mercado está evoluindo. Podemos dizer que a tendência é de um crescimento sólido no**

*other benefits, such as reaching the destination without being exhausted.”*

**The electric market is very broad and full of possibilities. It has grown in line with the concern for more sustainable solutions that emit less CO2. As a result, we have a scenario of constant sales increase, and commemorative dates such as Father's Day tend to move the market,** says José Ricardo, Toyota's commercial general manager in Brazil. “Our sales expectation for this year in the Brazilian market is to exceed 190,000 electric cars.”

*The wave of electric vehicles has been growing since 2018, says Raphael Quevedo, product manager at Super Soco. “It's still a new product for the majority of people. However, the incentive policies and the increase in fuel prices favor the demand of the public that is getting to know the advantages of these products.”*

#### **IT BECAME A TREND**

*When thinking about electrification, the direct correlation is with a highly technological, sustainable vehicle with differentiated performance, highlights Thiago Marques, Jaguar's product manager. “**Electrification is a path of no return; the numbers show how much***





Fotos: Shutterstock

**segmento em 2022, que poderá ultrapassar 70 mil unidades vendidas no País.”**

O Brasil, atualmente, possui uma frota circulante de mais de 80 mil unidades, abrangendo todas as classes de eletrificação, sejam eles veículos híbridos ou elétricos. O mercado está evoluindo para projetos cada vez mais tecnológicos e sustentáveis. Neste ano, segundo informações da Associação Brasileira de Veículos Elétricos (ABVE), o primeiro trimestre já registrou um crescimento maior que 115%, comparado com o mesmo período de 2021.

**Difundir a eletrificação não é só evoluir no setor automotivo, mas também evoluir como seres humanos e com o planeta,**

diz Felipe Yagi, gerente de marketing e comunicação do Latin America Hub para Volvo Cars. “Temos certeza de que esse mercado vai crescer cada vez mais. Já vendemos mais veículos elétricos nos três primeiros meses de 2022 do que em todo o ano de 2021, e nossa expectativa é vender cerca de 3.500 unidades ainda em 2022.”

Para os pais que estão buscando uma alternativa sustentável e econômica para a mobilidade urbana, seguem algumas opções disponíveis no mercado brasileiro, incluindo bicicletas, motos e carros elétricos e híbridos.

**the market is evolving. We can say that the trend is for solid growth in the segment in 2022, which could exceed 70,000 units sold in the country.”**

Brazil currently has a circulating fleet of more than 80 thousand units, covering all classes of electrification, whether hybrid or electric vehicles. The market is evolving towards increasingly technological and sustainable projects. This year, according to information from the Brazilian Association of Electric Vehicles (ABVE), the first quarter has already recorded growth of more than 115%, compared to the same period in 2021.

**Spreading electrification is not just about evolving in the automotive sector, but also evolving as human beings and with the planet,**

says Felipe Yagi, marketing and communication manager at the Latin America Hub for Volvo Cars. “We are sure that this market will grow more and more. We have already sold more electric vehicles in the first three months of 2022 than in the whole of 2021, and we expect to sell around 3,500 units in 2022.”

For fathers who are looking for a sustainable and economical alternative to urban mobility, here are some options available in the Brazilian market, including bicycles, motorcycles and electric and hybrid cars.

### ATRIO

A **bike elétrica Dakar**, estilo MTB, tem design premium com bateria integrada no quadro. Motor de 500 W de potência com câmbio Shimano de oito velocidades e autonomia de até 100 km. Tem estrutura de alumínio. É possível acompanhar as informações da bicicleta e do pedal em seu ciclo computador, localizado no guidão, que também controla a iluminação integrada e os níveis de assistência do motor. Possui selim sport, iluminação frontal, pedal assistido ultrassensível, freio a disco, aro 29" e suspensão dianteira. A bateria removível vem com chave.

A **bike elétrica Chicago** é dobrável. É fácil de ajustar a altura do guidão e do banco. Possui pedal dobrável, iluminação LED e marcha única. A bateria removível vem com chave. Tem autonomia de até 90 km, cinco níveis de potência com display integrado no guidão, em que é possível acompanhar as informações da bicicleta e do pedal, controlar a iluminação integrada e os níveis de assistência do motor. A garantia dos dois modelos é de um ano e de três meses para acessórios, como carregador e cabos.

The **Dakar electric bike**, MTB style, has a premium design with an integrated battery in the frame. 500 W engine with eight-speed Shimano gearbox and range of up to 100 km. It has aluminum structure. You can track bike and pedal information on its cycle computer, located on the handlebars, which also controls integrated lighting and engine assistance levels. It has a sport saddle, front lighting, ultra-sensitive pedal assist, disc brake, 29" rim and front suspension. Removable battery comes with key.

The **Chicago electric bike** is foldable. It is easy to adjust the height of the handlebars and seat. It has a folding pedal, LED lighting and a single gear. Removable battery comes with key. It has a range of up to 90 km, five power levels with an integrated display on the handlebars, where it is possible to follow the bike and pedal information, control the integrated lighting and the engine assistance levels. The warranty for both models is one year and three months for accessories such as charger and cables.



Bike elétrica Dakar  
Bike elétrica Dakar

**Preço sugerido em 25/04/2022: cerca de R\$ 11.000,00.**  
Suggested price on April 25, 2022: around R\$ 11.000,00.

Fotos: Divulgação



Bike elétrica Chicago  
Chicago electric bike

**Preço sugerido em 25/04/2022: cerca de R\$ 6.000,00.**  
Suggested price on April 25, 2022: around R\$ 6.000,00.



**Rodrigo Gomes,**  
diretor comercial de mobilidade elétrica  
commercial director for electric mobility

**“Acreditamos que os veículos elétricos se tornaram tendência no mundo inteiro.”**

*“We believe that electric vehicles have become a trend all over the world”*

# CALOI

O mais recente lançamento, a **Mobylette** elétrica, tem tubo rebaixado para facilitar a subida na bike. Possui motor de cubo de 350 W de potência e bateria com autonomia de até 30 km. Os pneus de quatro polegadas proporcionam maior estabilidade, absorvem o impacto e oferecem conforto e rendimento. Tem freios a disco, com sensor de acionamento que desliga o motor durante a frenagem. Permite frenagens mais rápidas e suaves.

Uma opção mais esportiva é a **E-Vibe Elite FS**, uma mountain bike Full Suspension com sistema elétrico Steps da Shimano, uma bicicleta voltada para trilhas e montanhas. O modelo tem potência de 250 W e torque de 60 Nm, alcança velocidade máxima de 25 km por hora e pesa 2,880 kg. Possui bateria integrada Shimano BT-8035, capacidade de 504 Wh e drive unit Shimano DU-E6100. Conta com IPX5 de alta resistência à água. Sua autonomia alcança até 185 km.

The latest release, the electric **Mobylette**, has a lowered tube to make it easier to climb onto the bike. It has a 350 W power hub motor and battery with a range of up to 30 km. Four-inch tires provide greater stability, absorb impact and offer comfort and performance. It has disc brakes, with activation sensor that turns off the engine during braking. Allows for faster and smoother braking.

A sportier option is the **E-Vibe Elite FS**, a Full Suspension Mountain bike with Steps electric system from Shimano, a bike geared towards trails and mountains. The model has a power of 250 W and a torque of 60 Nm, reaches a top speed of 25 km per hour and weighs 2,880 kg. It has Shimano BT-8035 integrated battery, 504 Wh capacity and Shimano DU-E6100 drive unit. It has IPX5 high water resistance. Its autonomy reaches up to 185 km.

**“O segmento representa 2% da indústria nacional de bikes, e o potencial de crescimento é de mais de 30% ao ano.”**

*“The segment represents 2% of the national bike industry. And the growth potential is more than 30% per year”*



Mobylette

**Preço sugerido em 13/04/2022: R\$ 9.199,99.**

*Suggested price on April 13, 2022: R\$ 9.199,99.*



E-Vibe Elite FS

**Preço sugerido em 13/04/2022: R\$ 32.999,99.**

*Suggested price on April 13, 2022: R\$ 32.999,99.*



**Eduardo Rocha,**  
CMO da Caloi  
Caloi's CMO

## ELETRICZ

A **bicicleta elétrica EZ-18** tem potência de até 350 W, atinge velocidade máxima de 35 km/h e sua autonomia pode chegar a 40 km. A bateria de lítio de 48 V 10 Ah é removível e tem chave. Basta retirar o case e colocar para recarregar em tomada comum. A recarga completa leva cinco horas. A bicicleta tem porta-celular, display LCD, cesta, retrovisor, partida e alarme.

Possui suspensão traseira e dianteira, aro 10", garupa com encosto e apoio de pé. Conta também com luz e seta, e painel digital colorido com todas as informações de navegação. A aceleração pode ser acionada 100% pela manopla ou com auxílio dos pedais. Os freios traseiros e dianteiros são do tipo tambor e acionam o break light traseiro para garantir a visibilidade do condutor. Seu peso total é de 36 kg.

The **EZ-18 electric bike** has a power of up to 350 W, reaches a maximum speed of 35 km/h and its autonomy can reach 40 km. The 48 V 10 Ah lithium battery is removable and lockable. Just remove the case and put it to recharge in a common socket. A full charge takes five hours. The bike has a cell phone holder, LCD display, basket, rear view, starter and alarm.

It has rear and front suspension, 10" rim, croup with backrest and footrest. It also has a light and arrow, and a color digital panel with all the navigation information. The acceleration can be activated 100% by the handle or with the aid of the pedals. The rear and front brakes are drum type and activate the rear brake light to ensure driver visibility. Its total weight is 36 kg.

**“Ainda que faltem incentivos e que a carga tributária seja muito alta, o mercado de bicicletas elétricas cresce a uma taxa de 30% ao ano.”**

*“Although incentives are lacking and the tax burden is very high, the e-bike market grows at a rate of 30% per year”*



**Márcio Canzian,**  
CEO e fundador  
CEO and founder



Bicicleta elétrica EZ-18

EZ-18 Electric bike

**Preço sugerido em 11/04/2022: R\$ 6.291,00.**

**Suggested price on April 11, 2022: R\$ 6.291.00.**

Fotos: Divulgação

## GOLDENTEC

O principal modelo de bicicleta elétrica da marca é a **GT Mob**. É dobrável, compacta e portátil, o que facilita o transporte. Tem bateria removível de longa duração, recarregável, mais leve e sustentável. Conta com autonomia de até 30 km com uma carga, com consumo monitorado por painel LED. Com punho acelerador e motor de 350 W, consegue alcançar até 25 km/h.

Dispõe de piloto automático, pneumático aro 14" e freio a disco nas duas rodas, com uma frenagem mais segura e rápida. Desenvolvida em liga de alumínio resistente, pesa 16 kg e suporta até 120 kg. Acompanham luzes de segurança: luz de freio traseiro e farol de LED frontal controlado por botão. Atinge carga total em três ou quatro horas.

The brand's flagship electric bike model is the **GT Mob**. It is collapsible, compact and portable, which makes it easy to carry. It has a long-lasting, rechargeable, lighter and more sustainable removable battery. It has a range of up to 30 km on one charge, with consumption monitored by an LED panel. With throttle grip and 350 W motor, it can reach up to 25 km/h.

It has an autopilot, 14" pneumatic tire and disc brakes on both wheels, with safer and faster braking. Developed in resistant aluminum alloy, it weighs 16 kg and supports up to 120 kg. Comes with safety lights: rear brake light and button-controlled front LED headlight. It reaches full charge in three or four hours.



GT Mob

**Preço sugerido em 11/04/2022: R\$ 4.499,99.**

*Suggested price on April 11, 2022: R\$ 4.499,99.*

**“Os modelos sustentáveis têm sido cada vez mais procurados.”**

*“Sustainable models have been increasingly sought after.”*



**Diego Coelho,**  
gerente de produto da Goldentec  
product manager at Goldentec

## MYMAX

Com previsão de lançamento para o Dia dos Pais, o modelo **E-Bike MyWay 4.0** será disponibilizado nas cores preta e vermelha. Assim como todas as outras da linha MyWay, a versão 4.0 é uma bicicleta elétrica versátil e funcional, com autonomia de até 50 km e velocidade que pode atingir os 25 km/h. É um equipamento leve e resistente, com quadro de alumínio.

O peso máximo suportado pela bicicleta elétrica é de 120 kg. Para recarregar a bateria de 36 V 7,5 Ah, são necessárias de três a cinco horas. Tem 250 W de potência no motor e freio a disco dianteiro e traseiro para maior segurança. Tem pneu de borracha pneumático de 16" e pedal dobrável.

Scheduled for release on Father's Day, the **E-Bike MyWay 4.0** model will be available in black and red. Like all the others in the MYWay line, the 4.0 version is a versatile and functional electric bike, with a range of up to 50 km and a speed that can reach 25 km/h. It is a light and resistant equipment, with the aluminum frame.

The maximum weight supported by the e-bike is 120 kg. To recharge the 36 V 7.5 Ah battery, it takes three to five hours. It has 250 W of motor power and front and rear disc brakes for greater safety. It has a 16" pneumatic rubber tire and a folding pedal.



E-Bike MyWay 4.0

**Preço sugerido em 12/04/2022: R\$ 3.999,00.**

*Suggested price on April 11, 2022: R\$ 3.999,00.*

Fotos: Divulgação



**Edson Ogata,**  
gerente de marketing  
marketing manager

**“Esse tipo de veículo é uma tendência por todas as vantagens que oferece.”**

*“We believe that this type of vehicle is a trend for all the advantages it offers.”*

## TRACK&BIKES

A **bicicleta TKE 29 aro 29**, disponível na cor preta, possui suspensão dianteira e rodas parede dupla aero. Tem quadro de alumínio no tamanho 19,5", suportando até 110 kg. Possui guidão, canote do selim e pedivela também de alumínio e suspensão dianteira. Tem 21 marchas Shimano, sistema de alavanca Rapid fire, aros aero no tamanho 29 e manoplas plásticas. Conta com assento com forquete ajustável, corrente de transmissão indexado, suspensão dianteira e sistema de freios a disco mecânico.

Outra bicicleta, a **TKE 26 aro 26**, na cor branca, tem suspensão dianteira e rodas parede dupla aero. Sua estrutura é reforçada com quadro de aço, no tamanho 18", suportando até 110 kg. Possui para-lamas, painel dianteiro com indicador de consumo de bateria, guidão de aço, selim com duas molas, módulo elétrico blindado com proteção antichuva e suspensão dianteira. Tem seis velocidades, aros parede dupla aero no tamanho 26 e manoplas plásticas. Suspensão dianteira e sistema de freios Vbrake.

The **TKE 29 rim 29 bike**, available in black, has a front suspension and double-wall aero wheels. It has an aluminum frame in size 19.5", supporting up to 110 kg. It has handlebars, seat post and crankset also made of aluminum and front suspension. It has 21 Shimano gears, Rapid fire lever system, size 29 aero rims and plastic grips. It has an adjustable fork seat, indexed transmission chain, front suspension and mechanical disc brake system.

Another bike, the **TKE 26 rim 26**, in white, has a front suspension and double-wall aero wheels. Its structure is reinforced with a steel frame, in size 18", supporting up to 110 kg. It has fenders, front panel with battery consumption indicator, steel handlebars, saddle with two springs, armored electric module with rain protection and front suspension. It has six speeds, double wall aero rims in size 26 and plastic grips. Front suspension and Vbrake braking system.

Bicicleta elétrica TRACK TKE 29 MTB aro 29  
Electric bicycle TRACK TKE 29 MTB 29 rim

**Preço sugerido em 11/04/2022: R\$ 6.500,00.**

*Suggested price on April 11, 2022: R\$ 6.500,00.*



**“Temos boas expectativas de vendas para todo o calendário anual.”**

*“We have good sales expectations for the entire calendar year”*



Bicicleta elétrica TK3 Track TKE 26 Mountain Bike aro 26  
Bicicleta elétrica TK3 Track TKE 26 Mountain Bike aro 26

**Preço sugerido em 11/04/2022: R\$ 7.500,00.**

*Suggested price on April 11, 2022: R\$ 7.500,00.*



**João Paulo Argeri,**  
gerente comercial da Track&Bikes  
*Track&Bikes commercial director*

## SHINERAY DO BRASIL

A motorização da moto elétrica **SHE S** é um dos diferenciais, contribuindo para boa performance, agilidade e zero emissão de gás carbônico. O motor elétrico de 3.000 W de potência possibilita velocidade máxima de 90 km/h. A bateria de lítio de 72 V 35 Ah é removível, permite 2,5 mil ciclos, equivalente a seis ou sete anos, e o tempo de recarga é de três horas em tomada comum. O modelo permite, também, a instalação de uma bateria extra, atingindo autonomia de 150 km.

O segundo modelo, **SE-Bike**, é uma bicicleta elétrica disponível nas cores preta, branca e cinza, que combina design arrojado com alto desempenho e tecnologia da propulsão elétrica. O motor entrega 500 W de potência máxima e alcança velocidade máxima de 40 km/h com autonomia de 45 km. Tem bateria de lítio de 40 V 12 Ah, e são necessárias de seis a sete horas para carregar 100%. A bicicleta suporta até 150 kg.

The motorization of the **SHE S** electric motorcycle is one of the differentials, contributing to good performance, agility and zero carbon dioxide emissions. The 3,000 W electric motor enables a maximum speed of 90 km/h. The 72 V 35 Ah lithium battery is removable, allows 2,500 cycles, equivalent to six or seven years, and the recharge time is three hours on a regular socket. The model also allows the installation of an extra battery, reaching a range of 150 km.

The second model, **SE-Bike**, is an electric bike available in black, white and grey, which combines bold design with high performance and electric propulsion technology. The engine delivers 500 W of maximum power and reaches a maximum speed of 40 km/h with a range of 45 km. It has a 40 V 12 Ah lithium battery, and it takes six to seven hours to charge to 100%. The bike supports up to 150 kg.



SHE S

**Preço sugerido em 12/04/2022: a partir de R\$ 18.990,00.**

*Suggested price on April 12, 2022: starting at R\$ 18.990,00.*

**“É uma mudança de comportamento relacionada a valores da sociedade.”**

*“It is a behavior change related to society’s values.”*

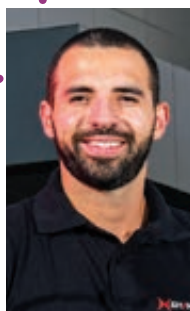
SE-Bike

**Preço sugerido em 12/04/2022: R\$ 8.990,00.**

*Suggested price on April 12, 2022: R\$ 8.990,00.*



Fotos: Divulgação



**Thomas Edson,**  
diretor de Supply Chain da Shineray do Brasil  
*Supply Chain director at Shineray do Brasil*



## SUPER SOCO

**Carro-chefe da marca, Super Soco TC** é uma moto elétrica com design clássico. Disponível em quatro cores, tem bateria de íons-lítio removível e recarregável que permite percorrer 60 km no modo sport e até 100 km no modo econômico. É possível colocar uma bateria extra e dobrar a autonomia. O motor Bosch tem alto desempenho na roda traseira com torque de até 150 Nm, 550 rpm, 92% de eficiência energética, aceleração até 3.000 W e inclinação de até 17%. Possui sistema de freio CBS combinado, disco de freio dianteiro de 240 mm e traseiro de 180 mm.

A **Super Soco CPX Scooter** é um modelo elétrico equivalente a 125 cc. Silenciosa, tem potência máxima de 4.900 W, autonomia de até 140 km e tempo de recarga, com carregador rápido, de três a cinco horas. Possui banco em esponja mousse e quadro de liga de alumínio e aço. Atinge velocidade máxima de 90 km/h e tem suspensão dianteira forquilha hidráulica e suspensão traseira mono amortecedor. Com o app da marca, é possível conectar com o celular e obter informações do estado da bateria e localização da scooter.

### “A onda de veículos elétricos vem crescendo desde 2018.”

*“The wave of electric vehicles has been growing since 2018.”*

*The brand's flagship, Super Soco TC is an electric motorcycle with a classic design. Available in four colors, it has a removable and rechargeable lithium-ion battery that allows you to travel 60 km in sport mode and up to 100 km in economy mode. It is possible to put an extra battery and double the autonomy. The Bosch motor has high performance on the rear wheel with torque up to 150 Nm, 550 rpm, 92% energy efficiency, acceleration up to 3,000 W and tilt up to 17%. It has a combined CBS brake system, 240mm front and 180mm rear brake discs.*

*The Super Soco CPX Scooter is a 125cc equivalent electric model. Silent, it has a maximum power of 4,900 W, autonomy of up to 140 km and charging time, with fast charger, from three to five hours. It has a mousse sponge bench and aluminum and steel alloy frame. It reaches a top speed of 90 km/h and has hydraulic fork front suspension and mono-shock rear suspension. With the brand's app, it is possible to connect with the cell phone and obtain information on the battery status and location of the scooter.*



Super Soco TC

**Preço sugerido em 12/04/2022: R\$ 27.490,00.**

*Suggested price on April 12, 2022: R\$ 27.490,00.*

Super Soco CPX Scooter

**Preço sugerido em 12/04/2022: R\$ 39.990,00.**

*Suggested price on April 12, 2022: R\$ 39.990,00.*



FATHER'S DAY

## CARROS ELÉTRICOS ELECTRIC CARS

### JAGUAR

Pioneira em lançar veículo 100% elétrico de luxo no País, a marca destaca o **SUV I-PACE**. É o único modelo a conquistar as três categorias do World Car Awards, de Carro do Ano, Design do Ano e World Green Car (carro sustentável do ano). O carro tem versatilidade e autonomia que chega a 470 km no Ciclo WLTP. Certificação de Energia Limpa que garante a utilização de energia de fontes renováveis, 100% limpa, em parceria com a ZEG.

Possui direção semiautomática (ACC), teto de vidro panorâmico com controle de luz e calor, sistema de som meridian, combinações diversas internas (assentos e revestimentos) e a tecnologia de conectividade InControl Telematics: o condutor possui toda a gestão do veículo via smartphone. O modelo também conta com blindagem certificada. É o único SUV 100% elétrico com certificação de blindagem total.

*A pioneer in launching a 100% electric luxury vehicle in the country, the brand highlights the **I-PACE SUV**. It is the only model to win the three categories of the World Car Awards, Car of the Year, Design of the Year and World Green Car (sustainable car of the year). The car has versatility and autonomy that reaches 470 km on the WLTP Cycle. Clean Energy Certification that guarantees the use of energy from renewable sources, 100% clean, in partnership with ZEG.*

*It has semi-automatic steering (ACC), panoramic glass roof with light and heat control, Meridian sound system, various interior combinations (seats and upholstery) and InControl Telematics connectivity technology: the driver has all vehicle management via smartphone. The model also has certified shielding. It is the only 100% electric SUV with full armor certification.*

Versão Black Edition  
Black Edition version

**Preço sugerido em 12/04/2022: R\$ 628.950,00.**

*Suggested price on April 12, 2022: R\$ 628.950,00.*

Versão SE  
SE version

**Preço sugerido em 12/04/2022: R\$ 678.950,00.**

*Suggested price on April 12, 2022: R\$ 678.950,00.*



Fotos: Divulgação



**Thiago Marques,**  
responsável de produto Jaguar e eletrificação  
*product lead at Jaguar and electrification*

**“A tendência traz muita tecnologia embarcada e um direcionamento muito claro em relação à sustentabilidade.”**

*“The trend brings a lot of embedded technology and with a very clear direction in relation to sustainability.”*

# TOYOTA

O destaque é para os modelos com a tecnologia híbrida flex, que possibilita a utilização do etanol como combustível, por combinar motor a combustão com outros dois elétricos, não sendo necessário carregá-los. O **Corolla Sedã Hybrid**, produzido no Brasil, tem sistema de pré-colisão frontal, sistema de assistência de permanência na faixa, faróis altos automáticos e controle de cruzeiro adaptativo. Oferece carregador de celular por indução e sensores de estacionamento dianteiro e traseiro.

Já o **Corolla Cross Hybrid** é um SUV que combina um motor 1.8L VVT-i 16 V de ciclo Atkinson flex, com 101 cv de potência a 5.200 giros quando abastecido com etanol, e 98 cv também a 5.200 rpm, quando abastecido com gasolina, e 14,5 kgfm de torque a 3.600 rpm (abastecido com etanol ou gasolina). Esse motor funciona em conjunto com dois motores elétricos (MG1 e MG2) de 72 cv de potência e 16,6 kgfm de torque. A transmissão do SUV é a Direct Shift de 10 marchas. A bateria híbrida é de níquel-hidreto metálico. O veículo possui sistema de freios regenerativos, que acumula energia cinética gerada pelas frenagens e a transforma em energia elétrica.

**“Nossa expectativa de vendas para este ano, no mercado brasileiro, é superar as 190 mil unidades.”**

*“Our sales expectation for this year, in the Brazilian market, is to exceed 190 thousand units.”*



Corolla Cross Hybrid

**Preço sugerido em 14/04/2022: a partir de R\$ 192.380,00.**

*Suggested price on April 12, 2022: starting at R\$ 192.380,00.*

*The highlight is the models with hybrid flex technology, which makes it possible to use ethanol as a fuel, as it combines a combustion engine with two other electric ones, without having to charge them. The **Corolla Sedan Hybrid**, produced in Brazil, has a frontal pre-collision system, lane-keeping assistance system, automatic high beams and adaptive cruise control. It offers induction cell phone charger and front and rear parking sensors.*

*The **Corolla Cross Hybrid** is an SUV that combines a 1.8L VVT-i 16 V Atkinson flex cycle engine, with 101 hp at 5,200 rpm when fueled with ethanol, and 98 hp at 5,200 rpm when fueled with gasoline, and 14.5 kgfm of torque at 3,600 rpm (fueled with ethanol or gasoline). This engine works in conjunction with two electric motors (MG1 and MG2) with 72 hp and 16.6 kgfm of torque. The SUV's transmission is the 10-speed Direct Shift. The hybrid battery is nickel-metal hydride. The vehicle has a regenerative braking system, which accumulates kinetic energy generated by braking and transforms it into electrical energy.*



Corolla Sedã Hybrid

*Corolla Sedan Hybrid*

**Preço sugerido em 14/04/2022:**

**a partir de R\$ 174.070,00.**

*Suggested price on April 12, 2022:*

*starting at R\$ 174.070,00.*



**José Ricardo,**

gerente-geral comercial da Toyota no Brasil  
*commercial general manager of Toyota in Brazil*

## VOLVO

Além dos híbridos plug-in, o destaque vai para os 100% elétricos, **XC40 Recharge** e **C40 Recharge**. Ambos os veículos contam com motores elétricos capazes de gerar 408 hp e 660 Nm de torque em uma condução sem emissão de poluentes e sem ruídos. O XC 40 tem bateria de 78 kWh, alcance de mais de 400 km com uma carga e sistema de carregamento rápido. Possui o One Pedal Drive, recurso para tornar a aceleração e frenagem através de um único pedal. Tem Google Assistente integrado via comando de voz para controlar temperatura, trocar música e podcasts, enviar mensagem e definir destino.

O modelo C40 tem teto panorâmico com tecnologia de revestimento IR, que minimiza até 95% de entrada de luz, oferece proteção UV até 99,5% e bloqueia cerca de 80% da radiação de calor do sol. Bateria de 78 kWh, alcance de 440 km e carregamento rápido, atingindo 80% de sua capacidade em 40 minutos. Tem alto-falantes Premium da Harman Kardon e porta-malas traseiro de 413 litros. Conta também com o recurso One Pedal Drive e Google Assistente integrado. A empresa também investe na eletrificação e já instalou mais de 1.000 pontos de recarga em todo o país. ■■



XC40 Recharge Pure Electric

**Preço sugerido em**

**08/04/2022: R\$ 399.950,00.**

*Suggested price on April 8, 2022:*

**R\$ 399.950,00.**



**Felipe Yagi,**

gerente de marketing e comunicação do Latin America Hub para Volvo Cars  
*marketing and communications manager in Latin America Hub for Volvo Cars*

*In addition to plug-in hybrids, the highlight is the 100% electric, **XC40 Recharge and C40 Recharge**. Both vehicles have electric motors capable of generating 408 hp and 660 Nm of torque in an emission-free and noise-free drive. The XC 40 has a 78-kWh battery, a range of over 400 km on one charge and a fast-charging system. It has the One Pedal Drive, feature to make acceleration and braking through a single pedal. It has Google Assistant integrated via voice command to control temperature, exchange music and podcasts, send message and set destination.*

*The C40 model has a panoramic roof with IR coating technology, which minimizes up to 95% of incoming light, offers up to 99.5% UV protection and blocks about 80% of the sun's heat radiation. 78 kWh battery, 440 km range and fast charging, reaching 80% of its capacity in 40 minutes. It has premium Harman Kardon speakers and a 413-liter rear trunk. It also has One Pedal Drive and Google Assistant built in. The company also invests in electrification and has already installed more than 1,000 charging points across the country. ■■*

**“Temos certeza de que esse mercado vai crescer cada vez mais. Vendemos mais veículos elétricos nos três primeiros meses de 2022 do que em todo o ano de 2021.”**

*“We are sure that this market will grow more and more. We have already sold more electric vehicles in the first three months of 2022 than in the whole of 2021”*



C40 Recharge

**Preço sugerido em 08/04/2022: R\$ 419.950,00.**

*Suggested price on April 8, 2022: R\$ 419.950,00.*

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



# **JOGO LEVADO A SÉRIO**

**Categoria gamer está pronta para superar os resultados do ano passado. Notebooks, monitores, teclados, mouses e headsets tiveram crescimento de 60% no volume de vendas em 2021.**

## *GAME TAKEN SERIOUSLY*

*Gamer category is ready to surpass last year's results. Notebooks, monitors, keyboards, mice and headsets had a 60% growth in sales volume in 2021.*



FATHER'S DAY

O amadurecimento do mercado gamer brasileiro avançou nos últimos anos. Dobrou o crescimento tanto em consumo de jogo quanto em desenvolvimento. Na pandemia, quem manteve a renda passou a ter mais tempo para consumir games. Quem não jogava começou a se interessar e quem já jogava passou a fazê-lo ainda mais. "Esse movimento foi muito bom para a indústria gamer mundial", diz o presidente da Associação Brasileira das Desenvolvedoras de Jogos Digitais (Abragames), Rodrigo Terra.

Dados da Pesquisa Games Brasil (PGB) revelam que o País, hoje, tem 95 milhões de pessoas que jogam, ou seja, quase a metade da população, conta Rodrigo. "Temos uma mudança de perfil da população gamer, que já é massificado, e acreditamos que isso é um grande catalisador do mercado. Mas ainda há espaço, inclusive, para os próprios jogos nacionais crescerem, uma vez que eles são conhecidos fora, mas não muito jogados aqui."

O Brasil é o quinto maior mercado consumidor de games do mundo em qualquer plataforma (mobile, console e PC). Então, há muito espaço para crescer. "Mas somos apenas o décimo terceiro em desenvolvimento, ou seja, ainda temos muito trabalho para posicionar o país como um grande produtor. Grande consumidor

*The maturing of the Brazilian gamer market has advanced in recent years. Doubled growth in both game consumption and development. In the pandemic, those who kept their income had more time to consume games. Those who did not play began to be interested and those who already played began to do so even more. "This movement was very good for the world gamer industry", says the president of the Brazilian Association of Digital Game Developers (Abragames), Rodrigo Terra.*



Foto: Divulgação

**RODRIGO TERRA,**  
**PRESIDENTE DA ABRAGAMES**  
RODRIGO TERRA, PRESIDENT OF ABRAGAMES

Fotos: Shutterstock





já somos, então o trabalho da Abragames é continuar fomentando o mercado nacional para nos posicionar como um dos grandes produtores”, explica o presidente da associação.

#### **NÚMEROS ATRAEM**

É extenso o número de acessórios para o mercado gamer e todos vendem bem. Notebooks, monitores, teclados, mouses e headsets cresceram 84% em faturamento, em 2020, na comparação com 2019. No ano passado, o aumento do faturamento foi de 95% sobre 2020. Em volume de vendas, houve crescimento de 56% em 2019 e de 60% em 2021, sobre os respectivos anos anteriores conforme dados da empresa de pesquisas GfK.

Os números atraem as empresas. “A LG está cada vez mais inserida nele. Só em 2021, o mercado global aumentou sua receita em 12%, chegando a US\$ 195 bilhões. Em 2022, a projeção é que o mercado mundial e o brasileiro possam crescer novamente na casa de dois dígitos. Por essa razão, acreditamos que toda a cadeia de valor pode se apropriar desse mercado em franco crescimento. Ganhamos 11 pontos de participação de mercado no segmento”, diz **Leonardo Almeida, gerente de produto IT e B2B da LG Brasil.**

Nos últimos anos, o segmento tem apresentado resultados de vendas expressivos, conta **Luiz Sakuma, diretor de produtos da Lenovo.** “O crescimento é

*Data from the Games Brazil Research (PGB) reveal that the country currently has 95 million people who play games, that is, almost half of the population, says Rodrigo. “We have a change in the profile of the gamer population, which is already massive, and we believe that this is a great catalyst for the market. But there is still room, even, for the national games themselves to grow, since they are known abroad, but not played much here.”*

*Brazil is the fifth largest consumer market for games in the world on any platform (mobile, console and PC). Consequently, there is a lot of room to grow. “But we are only the thirteenth in development, that is, we still have a lot of work to do to position the country as a major producer. We are already great consumers, so Abragames’ job is to continue promoting the national market to position us as one of the great producers”, explains the association’s president.*

#### **NUMBERS ATTRACT**

*The number of accessories for the gamer market is extensive and they all sell well. Notebooks, monitors, keyboards, mice and headsets grew 84% in revenue in 2020, compared to 2019. Last year, the increase in revenue was 95% over 2020. In sales volume, there was a growth of 56% in 2019 and 60% in 2021, over the respective previous years according to data from the research firm GfK.*



Fotos: Shutterstock

alavancado, principalmente, pela mobilidade que os produtos oferecem, entregando, hoje, a mesma performance dos consoles e desktops da categoria. A pandemia alterou o modo como as pessoas trabalham, estudam e se divertem, e dispositivos gamers foram procurados devido ao alto desempenho, possibilitando sua utilização para outras atividades além dos jogos.”

#### MERCADO EM ALTA

O mercado brasileiro é um dos mais importantes do mundo, atesta **Gilson Crippa, diretor comercial da XT Racer**. “Atualmente, temos mais de 90 milhões de jogadores, seja no celular ou em um potente computador. Estamos ainda no começo do mercado que mais cresce no mundo, mais que o cinema, a televisão e o futebol. Seu crescimento é extremamente superior e incomparável aos outros segmentos.”

Principalmente na pandemia, o mercado gamer foi bem. “A entrada de muitos jogos de desktop na versão mobile acelerou ainda mais a inclusão de acessórios para smartphones. O crescimento da linha gamer gerou muita concorrência, mas o público gamer é especialista e diferencia os produtos com garantia e qualidade. Acredito que há espaço para lançamentos, acompanhando as novas tecnologias”, diz **Jeferson Ferrão, CEO da iWill**.

Em termos globais, o mercado continua em crescimento. “No Brasil, o setor ainda está amadurecendo e proporciona boas possibilidades para a expansão e a apresentação de novidades, uma vez que percebemos consumidores de diferentes idades interessados em jogos eletrônicos”, conta **John Zak, diretor comercial da X-Zone**.

*Numbers attract companies. “LG is increasingly embedded in it. In 2021 alone, the global market increased its revenue by 12%, reaching \$195 billion. In 2022, the projection is that the world market and the Brazilian market can grow again in the double digits. For this reason, we believe that the entire value chain can take ownership of this rapidly growing market. We gained 11 market share points in the segment”, says **Leonardo Almeida, IT and B2B product manager at LG Brasil**.*

*In recent years, the segment has shown significant sales results, says **Luiz Sakuma, product director at Lenovo**. “The growth is mainly driven by the mobility that the products offer, delivering, today, the same performance as consoles and desktops in the category. The pandemic has changed the way people work, study and play, and gaming devices have been sought after due to their high performance, enabling them to be used for activities other than gaming.”*

#### MARKET IS GROWING

*The Brazilian market is one of the most important in the world, attests **Gilson Crippa, commercial director of XT Racer**. “We currently have more than 90 million players, whether on mobile or a powerful computer. We are still at the beginning of the fastest growing market in the world, more than cinema, television and football. Its growth is extremely superior and incomparable to other segments.”*

*Especially in the pandemic, the gamer market did well. “The entry of many desktop games into the mobile ver-*

É um mercado maduro, mas com espaço para crescer, diz **Guilherme Kenji, coordenador de produto da Multilaser**. “A categoria vem atuando há muitos anos, portanto há uma quantidade considerável de players e produtos ofertados. “No entanto, por envolver diversas empresas e questões de compatibilidade, nem sempre é fácil conseguir disponibilizar acessórios que possam ser multiplataforma, isto é, compatíveis com todos os consoles e computadores.”

#### **DIA DOS PAIS**

A data pode registrar altos índices de vendas, diz **Milton Júnior, gerente de produtos da Acer Brasil**. “O universo gamer começou com as crianças e os adolescentes, mas há tempos faz parte do mundo dos adultos, por isso o Dia dos Pais é cada vez mais significativo para esse segmento. A pandemia, que fez as pessoas ficarem em suas casas, deu oportunidade e um tempo maior para conhecer o mundo gamer, os seus jogos, com competição inclusive entre pais e filhos.”

Datas comemorativas sempre ajudam as vendas, e a categoria tem diferentes públicos, não se limita aos jogadores. “Não podemos esquecer dos pais desenvolvedores de atividades gráficas, edição e produção de conteúdo, que demandam ótimo desempenho para seus projetos de alto nível. Esperamos vendas aproximadamente 40% maiores do que as de 2021”, diz **Andresa Palma, gerente de marketing da OEX Game**. O maior alvo na data, porém, está nos pais que gostam de jogar. “Representam grande parte do nosso

sion has further accelerated the inclusion of smartphone accessories. The growth of the gamer line generated a lot of competition, but the gamer audience is specialist and differentiates products with guarantee and quality. I believe there is room for launches, following the new technologies”, says **Jeferson Ferrão, CEO of iWill**.

Globally, the market continues to grow. “In Brazil, the sector is still maturing and offers good possibilities for expansion and the presentation of novelties, as we perceive consumers of different ages interested in electronic games”, says **John Zak, commercial director of X-Zone**.

It is a mature market, but with room to grow, says **Guilherme Kenji, product coordinator at Multilaser**. “The category has been operating for many years, so there is a considerable number of players and products on offer. “However, because it involves several companies and compatibility issues, it is not always easy to be able to provide accessories that can be multiplatform, that is, compatible with all consoles and computers.”

#### **FATHER'S DAY**

The date can record high sales rates, says **Milton Júnior, product manager at Acer Brasil**. “The gaming universe started with children and teenagers, but it has been part of the adult world for a long time, so Father's Day is increasingly significant for this segment. The pandemic, which made people stay in their homes, gave the opportunity and a longer time to get to know the gamer world, its games, with competition even between parents and children.”

Commemorative dates always help sales, and the category has different audiences, it's not limited to players. “We can't forget about the graphic design, editing and content production fathers, who demand great performance for their high-end projects. We expect sales to be approximately 40% higher than in 2021,” says **Andresa Palma, marketing manager at OEX Game**.





FATHER'S DAY

público, são os melhores na arte da integração com os filhos, tornam cada atividade marcante e prazerosa. Hoje, há aumento na procura de controles para console e PC, junto com headset. Isso se dá porque os pais estão mais perto de seus filhos nas horas de lazer”, acredita **Francimar da Silva, gerente nacional de vendas da Maxprint | Dazz**.

Esse relacionamento mais estreito é um estímulo à expansão das categorias que fazem parte do segmento gamer, afirma **Cristiane Clausen, diretora-geral da Philco**. “Observamos nas gameplays e comunidades gamers um aumento expressivo de pais se envolvendo no universo gamer, acompanhando seus filhos. Com a popularização do hábito entre esse público, enxergamos a oportunidade de um recorde nas vendas dos nossos produtos.”

#### **VARIEDADE EM PRODUTOS**

A diversidade de opções é grande para a data e, além de computadores e notebooks, inclui joysticks, poltronas e cadeiras gamer, monitores HD, acessórios de consoles, microfones, headsets, soundbars, webcams, fones de ouvido, teclados sem fio, carregadores, caixas

*The biggest target on the date, however, are the fathers who like to play. “They represent a large part of our audience, they are the best in the art of integration with their children, they make each activity remarkable and enjoyable. Today, there is an increase in demand for console and PC controllers, along with headsets. This is because parents are closer to their children during leisure time”, believes **Francimar da Silva, Maxprint’s national sales manager! Dazz**.*

*This closer relationship is a stimulus to the expansion of categories that are part of the gamer segment, says **Cristiane Clausen, general director of Philco**. “We have seen a significant increase in the number of fathers getting involved in the gamer universe, accompanying their children, in the gameplays and gaming communities. With the popularization of the habit among this audience, we see the opportunity of a record sales of our products.”*

#### **PRODUCT VARIETY**

*The diversity of options is great for the date and, in addition to computers and notebooks, it includes joysticks, gaming chairs, HD monitors, console accessories, microphones, headsets, soundbar, webcams, headphones, wireless keyboards, chargers, speakers and a multitude of other items. The market is increasingly equipped.*



Fotos: Shutterstock



de som e mais uma infinidade de outros itens. O mercado está cada vez mais equipado.

Os headsets gamers estão entre os produtos mais procurados, afirma **Luciano Sasso, vice-presidente de vendas e marketing da categoria de consumer áudio da América do Sul, da Harman, detentora da marca JBL**. "Isso ocorre devido ao aumento da demanda e da exigência dos usuários por headsets com melhor qualidade. Além disso, acreditamos que a constante atualização dos produtos e a variedade de opções são cruciais para manter o grande interesse por nossas soluções. Atendemos às necessidades de qualquer consumidor, seja ele um jogador casual, um entusiasta ou até um profissional."

A categoria gamer está em alta, destaca **Kauê Salvatti, country manager Brasil da Trust**. "Com isso, acreditamos que as datas comemorativas influenciam bastante nas vendas. Apostamos muito em nossos produtos, tanto que investimos em parcerias ao longo dos meses para fazer com que cheguem cada vez mais ao consumidor final. Acreditamos em crescimento de 18% nas vendas, nessas datas sazonais."

Essa evolução do mercado sempre abre espaço para as empresas com as tecnologias do momento, diz **Fabio Wei, analista de comunicação da Xtrad**. "Nós nos preparamos para a data dos pais, pois o mercado brasileiro é especialmente ligado em tecnologia. Esperamos aumento de vendas de 20% em relação ao ano passado, um número expressivo devido ao amplo leque de produtos."

Gaming headsets are among the most sought-after products, says **Luciano Sasso, vice president of sales and marketing for the South American consumer audio category at Harman, which owns the JBL brand**. "This occurs due to increased demand and user requests for higher quality headphones. In addition, we believe that the constant updating of products and the variety of options are crucial to maintain the great interest in our solutions. We cater to the needs of all consumer, whether they are a casual gamer, an enthusiast or even a professional."

The gamer category is on the rise, highlights **Kauê Salvatti, country manager Brazil at Trust**. "With this, we believe that the commemorative dates greatly influence sales. We bet a lot on our products, so much so that we invest in partnerships over the months to make them reach more and more to the final consumer. We believe in an 18% growth in sales, in these seasonal dates."

This market evolution always makes room for companies with the technologies of the moment, says **Fabio Wei, communications analyst at Xtrad**. We prepare for Father's Day date, as the Brazilian market is especially connected to technology. We expect a 20% increase in sales compared to last year, a significant number due to the wide range of products."



FATHER'S DAY

VEJA AS OPÇÕES PARA O VAREJO  
SEE RETAIL OPTIONS.

## ACER

Tem duas famílias de notebooks no segmento gamer, de fabricação nacional. A **Nitro 5** possui processadores Intel Core i5, i7 de 11ª geração e Ryzen 7, memória RAM 8 GB, alternativas em 512SSD, 1 TB SSD e híbrido. Oferece, ainda, placas de vídeo GTX 1650 e RTX 3050 e equipamentos com Windows 11. As máquinas são habilitadas para upgrades de memória RAM e armazenamento. Trazem teclado retroiluminado, design diferenciado e a ferramenta Nitro Sense Acer para controle de performance dos produtos.

A família **Predator Helios 300** tem opções com processador Intel Core i7 de 11ª geração, 16 GB, 512SSD E 1 TB SDD, placas de vídeo NVIDIA RTX 3060 e 3070 e Windows 11. Voltados ao nível profissional, os equipamentos são habilitados para upgrade de memória RAM e armazenamento. Possuem teclado RGB em 4 zonas, Predator Sense e tela com taxa de atualização de 144 Hz para os apaixonados em fluidez. A linha também leva a 5ª geração da tecnologia AeroBlade, sistema de refrigeração que proporciona mais fluxo de ar em relação a outras ventoinhas, mesmo nas competições mais intensas.

It has two families of notebooks in the gamer segment, manufactured in Brazil. The **Nitro 5** has 11th Gen Intel Core i5, i7 and Ryzen 7 processors, 8GB RAM, 512SSD alternatives, 1TB SSD and hybrid. It also offers GTX 1650 and RTX 3050 video cards and equipment with Windows 11. The machines are enabled for RAM and storage upgrades. They have a backlit keyboard, differentiated design and the Nitro Sense Acer tool to control the performance of the products.

The **Predator Helios 300** family has options with an 11th generation Intel Core i7 processor, 16 GB, 512SSD AND 1 TB SDD, NVIDIA RTX 3060 and 3070 graphics cards and Windows 11. Aimed at the professional level, the devices are enabled for memory upgrades RAM and storage. They have a 4-zone RGB keyboard, Predator Sense and a 144 Hz refresh rate screen for those passionate about fluidity. The line also takes the 5th generation of AeroBlade technology, a cooling system that provides more airflow compared to other fans, even in the most intense competitions.



AN517-52-77KZ (família Nitro 5)  
AN517-52-77KZ (family Nitro 5)

**Preço sugerido em 04/05/2022: R\$ 7.599,00.**

*Suggested price on May 4, 2022: R\$ 7.599,00.*



Fotos: Divulgação

PH315-54-7852 (família Predator Helios 300)  
PH315-54-7852 (family Predator Helios 300)

**Preço sugerido em 02/05/2022: R\$ 8.999,00.**

*Suggested price on May 2, 2022: R\$ 8.999,00.*



**Milton Júnior,**  
gerente de produto da Acer Brasil  
product manager at Acer Brasil

# IWILL

Destaca o **fone TWS Gamer**, compacto e com alta qualidade sonora. Com até cinco horas de música contínua, possui baixa latência, deixando o tempo de resposta entre aparelho e fones muito próximo de zero, sem gerar atrasos no som. Tem luzes de LED que acompanham o seu design ergonômico para muitas horas de uso. Funciona completamente livre de fios e é compatível com aparelhos de conexão Bluetooth.

O segundo destaque é o **Cabo 90°**, ideal para quem gosta de jogar no celular. Seu design com ângulo de 90 graus permite melhor usabilidade do aparelho enquanto ele está carregando. Em duas versões: USB-C, focado em aparelhos Android; e Lightning MFi, homologado Apple e feito para os aparelhos da marca. Com 4 camadas de reforço interno, incluindo fibra de aramida, material utilizado em coletes à prova de bala, é muito mais resistente que os cabos-padrão. Possui conector USB de alumínio rígido e permite carregar e transferir arquivos ao mesmo tempo.



Cabo 90° USB-C  
90° USB-C cable

**Preço sugerido em 26/04/2022: R\$ 89,90.**

**Na versão Lightning, R\$ 170,00.**

*Suggested price on April 26, 2022: R\$ 89,90.*

*Lightning version at R\$ 170,00.*

*Highlights the **TWS Gamer headset**, compact and with high sound quality. With up to five hours of continuous music, it has low latency, leaving the response time between device and headphones very close to zero, without generating sound delays. It has LED lights that follow its design and ergonomic design for many hours of use. It works completely wirelessly and is compatible with Bluetooth connection devices.*

*The second highlight is the **90° Cable**, ideal for those who like to play games on their cell phones. Its 90-degree angle design allows for better usability of the device while it is charging. In two versions: USB-C, focused on Android devices; and Lightning MFi, approved by Apple and made for the brand's devices. With 4 layers of internal reinforcement, including aramid fiber, material used in bulletproof vests, it is much stronger than standard cables. It has a hard aluminum USB connector and allows you to charge and transfer files at the same time.*



Fone TWS Gamer  
TWS Gamer headset

**Preço sugerido em 26/04/2022: R\$ 375,00.**

*Suggested price on April 26, 2022: R\$ 375,00.*



**Jeferson Ferrão,**  
CEO da iWill  
iWill CEO

## JBL

Recentemente, incorporou à sua linha gamer o **JBL Quantum 350 Wireless**, livre de fios. O headset proporciona um ambiente sonoro pleno, mesmo longe do PC ou do console. Conta com autonomia de bateria para até 22 horas de reprodução com o recurso Power & Play. Uma carga rápida de cinco minutos oferece mais uma hora de reprodução. O design ergonômico, os sistemas de ventilação e a opção de carregamento do headset durante o uso dão aos jogadores qualidade e conforto para longas sessões de jogo.

Outro destaque é o **JBL Quantum Stream**, microfone USB premium de padrão duplo para streaming, gravações, jogos e conferências. Lançado neste ano, tem dois padrões de captação de voz para o usuário alternar entre as opções de foco em apenas uma única voz ou omnidirecional, para capturar mais de uma. Possibilita ajustar recursos como equalizador de voz e cor RGB, graças à tecnologia JBL QuantumENGINE. Três opções de configuração e um suporte reversível permitem ao usuário mover o equipamento 360°.

Recently, **the JBL Quantum 350 Wireless**, free of wires, has been added to its gaming line. The headset provides a full sound environment, even away from the PC or console. It has battery life for up to 22 hours of playback with the Power & Play feature. A quick five-minute charge gives you another hour of playtime. Ergonomic design, ventilation systems and the option to charge the headset during use give gamers quality and comfort for long gaming sessions.

Another highlight is the **JBL Quantum Stream**, a premium dual-standard USB microphone for streaming, recording, gaming and conferencing. Launched this year, it has two voice capture patterns for the user to switch between focusing on a single voice or omnidirectional, to capture more than one. Allows you to adjust features such as voice equalizer and RGB color, thanks to JBL QuantumENGINE technology. Three configuration options and a reversible stand allow the user to move the device 360°.

JBL Quantum 350 Wireless

**Preço sugerido em 03/05/2022: R\$ 799,00.**

*Suggested price on May 3, 2022: R\$ 799.00.*



**Luciano Sasso**, vice-presidente de vendas e marketing da categoria de consumer áudio da América do Sul, da Harman, detentora da marca JBL  
*vice president of sales and marketing for the consumer audio category in South America, at Harman, owner of the JBL brand*



JBL Quantum Stream

**Preço sugerido em 03/05/2022: R\$ 699,00.**

*Suggested price on May 3, 2022: R\$ 699.00.*

Fotos: Divulgação

# LENOVO

O principal produto da linha é o **Lenovo Legion Slim 7**, com placa de vídeo dedicada NVIDIA®GeForce® Série 30, que traz gráficos mais realistas e recursos de IA de última geração. Tem processadores AMD Ryzen™9; memória RAM de até 32 GB; armazenamento SSD de até 1 TB e slot extra de SSD que permite a expansão do armazenamento para até 2 TB. O chassi, em alumínio, resulta em um design ultrafino (18,9 mm) e leve (1,9 kg). Conta com leitor de impressão digital no botão de ligar e permite que a webcam, com resolução HD 720p, seja fechada com um toque se não estiver em uma chamada de vídeo ou gravação.

Mais um destaque é o **Lenovo Gamer G25**, monitor com taxa de atualização de 144 Hz e tela de 24,5" com resolução de 1.980 x 1.080. Possui tecnologia de sincronização AMD FreeSync™, que otimiza a experiência de jogo. Tem certificação TÜV de conforto visual. O suporte full function (LTPS) de altura, inclinação, rotação horizontal e rotação retrato/paisagem permite uma utilização conforme a necessidade do usuário.

The flagship product in the lineup is the **Lenovo Legion Slim 7**, featuring a dedicated NVIDIA®GeForce® Series 30 graphics card, which brings more realistic graphics and state-of-the-art AI capabilities. It has AMD Ryzen™9 processors; RAM memory up to 32 GB; SSD storage up to 1TB and extra SSD slot that allows storage expansion up to 2TB. The aluminum chassis results in an ultra-thin (18.9 mm) and light (1.9 kg) design. It has a fingerprint reader on the power button and allows the webcam, with HD 720p resolution, to be closed with a touch if you are not in a video call or recording.

Another highlight is the **Lenovo Gamer G25**, a monitor with a refresh rate of 144 Hz and a 24.5" screen with a resolution of 1,980 x 1,080. It has AMD FreeSync™ synchronization technology, which optimizes the gaming experience. visual comfort Full function support (LTPS) for height, tilt, pan and portrait/landscape rotation allows user-specific usage.



Monitor Gamer G25

**Preço sugerido em 20/04/2022: a partir de R\$ 1.499,00.**  
*Suggested price on April 20, 2022: starting at R\$ 1.499.00.*



Legion Slim 7

**Preço sugerido em 20/04/2022: a partir de R\$ 15.999,00.**  
*Suggested price on April 20, 2022: starting at R\$ 15.999.00.*



**Luiz Sakuma**,  
diretor de produtos da Lenovo  
product director at Lenovo

## LG

Destaca a linha específica, o **LG UltraGear™**, que proporciona a melhor experiência para os gamers tanto no formato Wide 16:9 como UltraWide 21:9, desde 24" até 34". Recém-lançado, o monitor **LG UltraGear™ 27GN750** possui 240 Hz de taxa de atualização e 1ms de tempo de resposta real, tela de 27" em formato 16:9, painel IPS e resolução Full HD, atributos que transmitem riqueza de detalhes dos jogos. Em junho próximo, lança os modelos LG Ultragear™ 32GN600 e LG Ultragear™ 34WP65C, com o objetivo de fortalecer o mercado para o período do Dia dos Pais.

Outro produto para a data dos pais também é lançamento recente. Trata-se da **caixa de som Bluetooth LG UltraGear™ Gaming Speaker**, que traz a sensação de fazer parte do jogo. Entre seus diferenciais, possibilita a reprodução precisa do áudio com Hi-Fi Quad DAC, de alta resolução. Conta com otimizador de áudio, além do 3D Gaming Sound, que adapta o áudio do jogo de acordo com o gênero dele.

Highlights the specific line, the **LG UltraGear™**, which provides the best experience for gamers in both Wide 16:9 and UltraWide 21:9 format, from 24" to 34". Newly released, the **LG UltraGear™ 27GN750** monitor has 240 Hz refresh rate and 1ms real response time, 27" screen in 16:9 aspect ratio, IPS panel and Full HD resolution, attributes that convey the richness of details of games. Next June, it launches the LG Ultragear™ 32GN600 and LG Ultragear™ 34WP65C models, with the aim of strengthening the market for the Father's Day period.

Another product for Father's day is also a recent release - the **LG UltraGear™ Gaming Speaker Bluetooth speaker**, which brings you the feeling of being part of the game. Among its differentials, it allows the accurate reproduction of audio with Hi-Fi Quad DAC, high resolution. It has an audio optimizer, in addition to 3D Gaming Sound, which adapts the game's audio according to its genre.



LG UltraGear™ Gaming Speaker

**Preço sugerido em 20/04/2022: R\$ 3.999,00.**

*Suggested price on April 20, 2022: R\$ 3.999,00.*



LG UltraGear 27GN750

**Preço sugerido em 20/04/2022: R\$ 2.499,00.**

*Suggested price on April 20, 2022: R\$ 2.499,00.*

Fotos: Divulgação



**Leonardo Almeida,**  
gerente de produto IT e B2B da LG Brasil  
*IT and B2B product manager of LG Brasil*

## MAXPRINT | DAZZ

As marcas do Grupo Rio Branco disponibilizam dois produtos para os pais. Um deles é a **cadeira Kondzilla**, totalmente trabalhada em metal e PVC. Conta com apoio de braço 4D, encosto reclinável até 180°, assento regulável, pistão classe 4 e espuma de alta densidade. É dotada de mecanismo de ajuste tipo borboleta.

Mais uma opção para a data é o **headset FT3 ULTRALIGHT 7.1 P3 / USB 2.0**. A empresa destaca que ele oferece a melhor imersão sonora com tecnologia surround 7.1, do agudo ao grave. O produto é ultraleve, pesa apenas 230 gramas, e tem conexão híbrida de USB2.0/P3/P2.



Cadeira Kondzilla  
Kondzilla chair

**Preço sugerido em 11/04/2022: R\$ 1.999,90.**

*Suggested price on April 11, 2022: R\$ 1.999,90.*

The brands of Grupo Rio Branco offer two products for parents. One of them is the **Kondzilla chair**, entirely crafted in metal and PVC. It has 4D armrest, reclining backrest up to 180°, adjustable seat, class 4 piston and high-density foam. It has a butterfly-type adjustment mechanism.

One more option for the date is the **FT3 ULTRALIGHT 7.1 P3 / USB 2.0 headset**. The company highlights that it offers the best sound immersion with 7.1 surround technology, from high to low. The product is ultra-light, weighs only 230 grams, and has a USB2.0/P3/P2 hybrid connection.



Headset FT3 ULTRALIGHT 7.1 P3/USB 2.0

Headset FT3 ULTRALIGHT 7.1 P3/USB 2.0

**Preço sugerido em 11/04/2022: R\$ 449,90.**

*Suggested price on April 11, 2022: R\$ 449,90.*



**Francimar da Silva,**  
gerente nacional de vendas da Maxprint | Dazz  
national sales manager at Maxprint | Dazz



## MULTILASER

Disponibiliza a **cadeira gamer Warrior Tongea GA160/161/162/182**, construída com materiais de alta qualidade e durabilidade. Tem estofado macio, desenvolvido em material de couro sintético e revestido em tecido mesh, com densidade de 28 kg/m<sup>3</sup>. Tem excelente ergonomia, encosto almofadado para a cabeça, altura ajustável e rodas de nylon de 50 mm.

Outra opção é o **volante Warrior Artaxes JS090**, com giro de 270° e sistema de vibração e resistência para maior imersão nos jogos. Tem suporte de fixação para mesas e superfícies de até 6 cm de espessura e é multiplataforma, compatível com PC, Xbox 360, PS3, Nintendo Switch, PS4 e Xbox One. Nos dois últimos, é necessário o uso com o controle original do console. Tem câmbio sequencial e semiautomático através das abas borboletas e interface completa para navegação composta com D-PAD e mais de 10 botões.

*It offers the **Warrior Tongea GA160/161/162/182 gaming chair**, built with high quality and durable materials. It has a soft upholstery, developed in synthetic leather material and covered in mesh fabric, with a density of 28 kg/m<sup>3</sup>. It has excellent ergonomics, padded headrest, adjustable height and 50 mm nylon wheels.*

*Another option is the **Warrior Artaxes JS090 steering wheel**, with 270° rotation and vibration and resistance system for greater immersion in games. It has mounting bracket for tables and surfaces up to 6 cm thick and is cross-platform, compatible with PC, Xbox 360, PS3, Nintendo Switch, PS4 and Xbox One. In the last two, use with the original console controller is required. It has a sequential and semi-automatic shift through the butterfly flaps and a complete interface for navigation composed with D-PAD and more than 10 buttons.*



Cadeira Warrior Tongea GA160/161/162/182  
Warrior Tongea GA160/161/162/182 gaming chair  
**Preço sugerido em 28/04/2022: R\$ 899,90.**  
*Suggested price on April 28, 2022: R\$ 899,90.*



Fotos: Divulgação

Volante Warrior Artaxes JS090  
Warrior Artaxes JS090 steering wheel  
**Preço sugerido em 28/04/2022: R\$ 999,90.**  
*Suggested price on April 11, 2022: R\$ 999,90.*

## OEX GAME

Um de seus principais destaques é a **Game Chair GC500**, projetada com características ergonômicas, que permitem longas sessões de jogos. A cadeira tem estrutura resistente e reforçada, encosto mais alongado, assento giratório com altura ajustável, apoio reclinável, estofamento no encosto, nas almofadas e assento, além das laterais em LED RGB. Possui controle remoto para acionar os LEDs RGB.

Mais uma opção é o **mouse pad linked 3 em 1**, produto que reúne praticidade e estilo. Tem carregador de indução, LED em RGB e HUB USB. Atualmente, a marca registra maior procura por kits de setup. Isso inclui headsets, mouse, mouse pad e teclados.



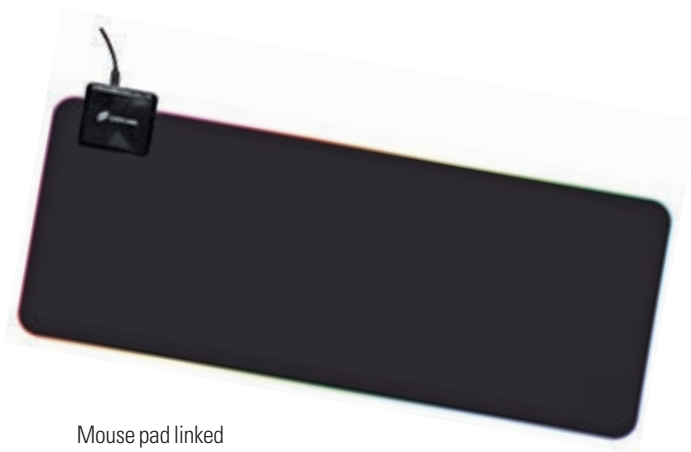
Game Chair

**Preço sugerido em 08/04/2022: a partir de R\$ 1.999,90.**

*Suggested price on April 8, 2022: starting at R\$ 1.999,90.*

*One of its main highlights is the **Game Chair GC500**, designed with ergonomic features that allow for long gaming sessions. The chair has a sturdy and reinforced structure, a more elongated backrest, swivel seat with adjustable height, reclining support, upholstery on the back, cushions and seat, in addition to the sides in RGB LED. It has a remote control to activate the RGB LEDs.*

*Another option is the **linked 3-in-1 mousepad**, a product that combines practicality and style. It has induction charger, RGB LED and USB HUB. Currently, the brand registers greater demand for setup kits. This includes headsets, mouse, mouse pad and keyboards.*



Mouse pad linked

**Preço sugerido em 08/04/2022: a partir de R\$ 249,90.**

*Suggested price on April 8, 2022: starting at R\$ 249,90.*



**Andresa Palma,**  
gerente de marketing da OEX Game  
marketing manager at OEX Game

## PHILCO

Seu **headset Gamer PHS11V** tem 5.1 canais de som surround e potentes alto-falantes, que preservam a autenticidade das mídias reproduzidas. Ergonômico, possui ajustes de altura e largura que se adequam às linhas naturais do rosto, conchas extragrandes, com 100 mm de diâmetro, microfone integrado flexível, botão de controle de volume e cordão de 2 m (sendo 1,80 m externo). Conta, ainda, com plugue P2 separado para microfone e fone e conector USB para alimentação do LED lateral.

Outro produto é o **headset Gamer PHS750**, que proporciona imersão total nos jogos. Seu arco acolchoado com design headband tem retroiluminação RGB. Conta com microfone integrado, botão de volume, cordão de 2 m (sendo 1,80 m externo) e conexão P2 individual para microfone e fone e alto-falantes potentes. Tem 7.1 canais de som surround e componentes que suavizam os ruídos. A linha conta, também, com mouse, teclado e monitor gamer.

Your **Gamer PHS11V headset** has 5.1 channel surround sound and powerful speakers, which preserve the authenticity of the media being played. Ergonomic, it has height and width adjustments that suit the natural lines of the face, extra-large shells, 100 mm in diameter, flexible integrated microphone, volume control knob and 2 m cord (with 1.80 m external). It also has a separate P2 plug for microphone and headphones and a USB connector for powering the side LED.

Another product is the **Gamer PHS750 headset**, which provides full immersion in games. Its padded headband design is RGB backlit. It has an integrated microphone, volume knob, 2 m cord (with 1.80 m external) and individual P2 connection for microphone and headphone and powerful speakers. It has 7.1-channel surround sound and noise-smoothing components. The line also has a mouse, keyboard and gamer monitor.



Headset Gamer PHS11V



Headset Gamer PHS750

Fotos: Divulgação

# TRUST

Apresenta no Brasil o **headset Gamer Forze GXT 488**, licenciado oficialmente para Playstation4® e compatível com Playstation5®. Projetado especificamente para o console da Sony, tem som nítido e almofadas em espuma de 50 mm. Possui alça de cabeça reforçada e ajustável, conecta diretamente ao controle sem fio Dualshock®, tem cabo de 1,2 m e controle embutido no fio. O usuário pode ajustar o volume e silenciar o microfone sem ter que acessar qualquer menu.

Para a data oferece, ainda, o **microfone Streaming Mantis GXT 232**. Possui tripé adaptador USB para áudio digital, com ângulo ajustável que permite o uso de maneira confortável, além do filtro pop, que garante uma reprodução clara do áudio. É indicado, também, para pais que precisam ser ouvidos com clareza nas reuniões.

Presents in Brazil the **Gamer Forze GXT 488 headset**, officially licensed for Playstation4® and compatible with Playstation5®. Designed specifically for Sony's console, it has clear sound and 50mm foam pads. It has a reinforced and adjustable head strap, connects directly to the Dualshock® wireless controller, has a 1.2 m cable and a built-in controller. User can adjust volume and mute microphone without having to access any menu.

For the date, it also offers the **Mantis GXT 232 Streaming microphone**. It has a USB adapter tripod for digital audio, with an adjustable angle that allows comfortable use, in addition to the pop filter, which guarantees clear audio reproduction. It is also suitable for parents who need to be heard clearly at meetings.

Headset Gamer Forze GXT 488  
Gamer Forze GXT 488 Headset

**Preço sugerido em 18/04/2022: R\$ 299,00.**  
Suggested price on April 18, 2022: R\$ 299,00.



Microfone Streaming Mantis GXT 232  
Mantis GXT 232 Streaming microphone

**Preço sugerido em 18/04/2022: R\$ 209,00.**  
Suggested price on April 18, 2022: R\$ 209,00.

**Kauê Salvatti,**  
country manager Brasil da Trust  
Brazil country manager at Trust



## XT RACER

Destaca dois modelos top de linha, que ficam bem tanto em casa quanto no escritório. Um é a cadeira **Draco**, ergonômica, com almofadas em viscoelástico e partes em tecido, oferecendo maior conforto nos dias mais quentes. Possui um mecanismo de regulagem Frog, com apenas duas alavancas. Permite ajustar a altura da cadeira, a inclinação do assento e a intensidade do sistema relax. A marca tem várias opções de modelos e o prêmio de cadeira mais desejada.

Outro modelo de cadeira da XT Racer é a **Extreme**, que proporciona conforto, ergonomia e elegância, destaca a empresa. Pode ser utilizada em todos os ambientes, uma vez que tem linhas retas e materiais premium, como a base de alumínio polido.

*It highlights two top-of-the-line models that look good both at home and in the office. One is the **ergonomic Draco chair**, with memory foam cushions and fabric parts, offering greater comfort on the hottest days. It has a Frog adjustment mechanism, with only two levers. Allows you to adjust the height of the chair, the inclination of the seat and the intensity of the relax system. The brand has several model options and the most desired chair award.*

*Another chair model from XT Racer is the **Extreme**, which provides comfort, ergonomics and elegance, highlights the company. It can be used in all environments, as it has straight lines and premium materials, such as the polished aluminum base.*



XT Racer Draco

**Preço sugerido em 08/04/2022: R\$ 2.199,00.**

*Suggested price on April 8, 2022: R\$ 2.199,00.*



XT Racer Extreme

**Preço sugerido em 08/04/2022: R\$ 1.799,00.**

*Suggested price on April 8, 2022: R\$ 1.799,00.*

Fotos: Divulgação



**Gilson Crippa,**  
diretor comercial da XT Racer  
*commercial director at XT Racer*

# XTRAD

Um de seus destaques para a data dos pais é o **LC-864 fone de ouvido estéreo Game Power**. Permite jogar no celular ou no computador. Tem microfone com ótima captação, informa a empresa, sensibilidade 124 dB e faixa de resposta 20-20.000 Hz.

Outro produto é o **XD-X9 Mouse Gamer**, com seis botões e LED que alterna sete cores automaticamente. Possui sensor de 3.200 Dpi e design totalmente ergonômico, que reduz o estresse e a fadiga do uso contínuo, mesmo nas horas mais intensas do jogo. Tem conexão USB e cabo trançado em nylon, mais resistente e durável.

One of their highlights for Father's Day is the **LC-864 Game Power Stereo Headphone**. Allows you to play on mobile or computer. It has a microphone with great capture, informs the company, sensitivity 124 dB and response range 20-20,000 Hz.

Another product is the **XD-X9 Mouse Gamer**, with six buttons and an LED that switches seven colors automatically. It has a 3,200 Dpi sensor and a fully ergonomic design, which reduces the stress and fatigue of continuous use, even in the most intense hours of the game. It has USB connection and nylon braided cable, more resistant and durable.



LC-864 Fone de ouvido estéreo Game Power  
LC-864 Game Power Stereo Headphone  
**Preço sugerido em 20/04/2022: R\$ 50,00.**  
Suggested price on April 20, 2022: R\$ 50,00.

XD-X9 Mouse Gamer

**Preço sugerido em 20/04/2022: R\$ 50,00.**  
Suggested price on April 20, 2022: R\$ 50,00.



**Fabio Wei,**  
analista de comunicação da Xtrad  
communication analyst at Xtrad



## X-ZONE

O **combo Gamer 2 em 1 (GTC-03)**, composto por mouse e mouse pad, possui conexão USB Plug & Play, cabo em nylon de 1,4 m e iluminação em LED com sete cores. O mouse tem quatro níveis de ajuste de DPI para mais precisão e resolução de 1.200/1.800/2.400 até 3.600. Conta com seis botões programáveis, mouse pad em material de neoprene com borda costurada, base emborrachada para melhor fixação e superfície macia para mais controle e velocidade.

Outro produto é o **headset Gamer (GHS-03)** com cabo de nylon que garante mais resistência ao desgaste e mobilidade, conexão USB e três anos de garantia. Tem iluminação na cor verde e isolamento acústico que isola o barulho externo. Pode ser conectado no PC, Xbox ou PS4. A haste regulável proporciona ergonomia e conforto para várias horas de jogo, e o suporte de apoio foi pensado para trazer mais praticidade e versatilidade. ■■

The **Gamer 2-in-1 combo (GTC-03)**, consisting of mouse and mouse pad, has a USB Plug & Play connection, 1.4 m nylon cable and seven-color LED lighting. The mouse has four levels of DPI adjustment for more precision and resolution from 1200/1800/2400 to 3600. It has six programmable buttons, a mouse pad in neoprene material with a stitched edge, a rubberized base for better grip and a soft surface for more control and speed.

Another product is the **Gamer headset (GHS-03)** with a nylon cable that guarantees more wear resistance and mobility, USB connection and a three-year warranty. It has green lighting and soundproofing that isolates external noise. It can be connected to PC, Xbox or PS4. The adjustable arm provides ergonomics and comfort for several hours of play, and the support stand was designed to bring more practicality and versatility. ■■



Headset Gamer (GHS-03)  
Gamer headset (GHS-03)

**Preço sugerido em 29/04/2022: R\$ 199,90.**

*Suggested price on April 29, 2022: R\$ 199,90.*



Combo Gamer 2 em 1 (GTC-03)  
Gamer 2-in-1 combo (GTC-03)

**Preço sugerido em 29/04/2022: R\$ 89,90.**

*Suggested price on April 29, 2022: R\$ 89,90.*

Fotos: Divulgação



**John Zak,**  
diretor comercial da X-Zone  
commercial director at X-Zone

# 1ª ARENA GAMER PARA O VAREJO

11 A 14 DE JULHO DE 2022

Transamerica Expo Center - São Paulo - SP

# BRAND EXPERIENCE

## VIVENCIE UM ESPAÇO DEDICADO À CATEGORIA QUE MAIS CRESCE NO SETOR.

A Arena Gamer para o Varejo receberá especialistas, influencers, fabricantes, varejistas e gamers, que apresentarão cases, palestras, pesquisas, debates, experiências e tendências.

Destaque a sua marca, seja um expositor.



**eletrolarshow**  
ALL CONNECTED

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

COMERCIAL:

11 3197-4949 • [comercial@grupoeletrolar.com.br](mailto:comercial@grupoeletrolar.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.



# **NA COZINHA, OS HOMENS QUEREM COOKTOP**

*IN THE KITCHEN, MEN  
WANT THE COOKTOP*

**O interesse masculino pela cozinha estimula as vendas de cooktops, os preferidos para as incursões culinárias desse público. A categoria registra bons resultados. Em 2020, o faturamento foi 30% maior do que o de 2019. Em 2021, ficou 22% acima de 2020. Em volume de vendas, cresceu 11% no ano passado, conforme dados da GfK. É boa aposta para a data dos pais.**

*The male interest in the kitchen stimulates the sales of cooktops, the favorite for this public's culinary incursions. The category registers good results. In 2020, revenue was 30% higher than in 2019. In 2021, it was 22% above 2020. In sales volume, it grew 11% last year, according to GfK data. It's a good bet for Father's day.*



FATHER'S DAY

A participação do homem no universo gastronômico se acentuou com a pandemia. “Na casa de campo ou de praia, bem como na varanda gourmet, o homem considera imprescindível o cooktop, embora, na maior parte das vezes, a mulher é quem decide a compra. A percepção do cooktop é que ele traz modernidade, praticidade e uma atmosfera de requinte ao ambiente social da casa”, diz **Clóvis Simões, diretor comercial da Atlas Eletrodomésticos**, que espera, para a data, crescimento de 5% a 8% nas vendas sobre o mesmo período de 2021.

O cooktop vem se tornando símbolo de produto com qualidade, sofisticação e bom acabamento, afirma **Flávia Di Celio, gerente de marketing e trade marketing da Oster e da Cadence, marcas da Newell Brands**. “O consumidor busca eficiência, praticidade, agilidade, segurança e durabilidade. No Brasil, os lançamentos vêm sendo guiados por tendências vistas em todo o mundo, como cozinhas/ambientes gourmet. Em cozinhas pequenas, o aproveitamento do espaço é muito relevante, o que privilegia itens menores, como os cooktops.”

A cozinha sempre foi o coração de um lar, diz **Anildo Warmling, gestor comercial da Fogatti**. “Houve um

*M*an’s participation in the gastronomic universe was accentuated with the pandemic. “In the country or beach house, as well as on the gourmet balcony, the man considers the cooktop essential, although, in most cases, the woman is the one who decides the purchase. The perception of the cooktop is that it brings modernity, practicality and an atmosphere of refinement to the social environment of the house”, says **Clóvis Simões, commercial director of Atlas Eletrodomésticos**, who expects, for the date, a growth of 5% to 8% in sales over the same period of 2021.

*The cooktop has become a symbol of a product with quality, sophistication and good finishing, says **Flávia Di Celio, marketing and trade marketing manager for Oster and Cadence, Newell Brands brands**. “Consumers seek efficiency, practicality, agility, safety and durability. In Brazil, launches have been guided by trends seen around the world, such as gourmet kitchens/environments. In small kitchens, the use of space is very relevant, which favors smaller items, such as cooktops.”*

*The kitchen has always been the heart of a home, says **Anildo Warmling, commercial manager at Fogatti**. “There was a time when people moved away from her*



Fotos: Shutterstock



momento em que as pessoas se afastaram um pouco dela, mas o retorno foi muito forte nos últimos anos. O cooktop virou o centro desse ambiente, tanto que a procura por cozinhas com “ilhas” aumentou. As pessoas gostam de estar perto durante o preparo da comida, isso gera conforto. Também reforça a interferência do layout da cozinha na escolha do cooktop.”

#### MERCADO

Na análise de **Henrique Fonseca, diretor de vendas e marketing da Mueller Fogões**, o mercado de cooktops cresce à medida que os consumidores conhecem as ofertas existentes. “Com a nova forma de morar, que engloba desde imóveis pequenos até a evolução da tecnologia, as pessoas estão abertas para produtos que tragam mais conforto ao seu dia a dia. Os modelos preferidos são os tradicionais, a gás, com quatro e cinco bocas. Observamos, entretanto, aumento na procura pelos que trazem mais recursos e opções de duas bocas.”

As cozinhas planejadas contribuíram para o sucesso da categoria. “Não é de hoje que elas ganharam o coração dos consumidores. Diante desse novo cenário e buscando elegância e sofisticação, os cooktops caíram no gosto da população. Mais tecnológicos e modernos, os modelos variam conforme o provedor de calor, ou seja, há cooktops a gás e por indução, entre outros tipos. Eles trazem charme à cozinha e permitem aproveitar melhor o espaço”, diz **André Kliemann, gerente de produtos da Midea**.

*a little bit, but the comeback has been very strong in recent years. The cooktop became the center of this environment, so much so that the demand for kitchens with “islands” increased. People like to be close while preparing food, this generates comfort. It also reinforces the interference of the kitchen layout in the choice of cooktop.”*

#### MARKET

*In the analysis of **Henrique Fonseca, sales and marketing director at Mueller Fogões**, the cooktop market grows as consumers become aware of the existing offers. “With the new way of living, which ranges from small properties to the evolution of technology, people are open to products that bring more comfort to their daily lives. The preferred models are the traditional ones, gas, with four and five mouths. We have, however, seen an increase in demand for those that bring more features and two-burner options.”*

*The planned kitchens contributed to the success of the category. “It is not today that they won the hearts of consumers. Faced with this new scenario and seeking elegance and sophistication, cooktops have become popular with the population. More technological and modern, the models vary according to the heat provider, that is, there are gas and induction cooktops, among*



Hoje, os consumidores buscam conectividade, afirma **Felipe P. Lazzari, diretor da Tramontina**. "Notamos uma crescente demanda por produtos diferenciados, com design, refinamento no acabamento e robustez dos materiais empregados em sua fabricação. A presença do aço inox, das trepes de ferro fundido e válvulas de segurança está sendo cada vez mais valorizada pelos consumidores que buscam um produto que agregue valor, performance e segurança às suas cozinhas."

#### VANTAGENS DO COOKTOP

O melhor aproveitamento do espaço na cozinha, a facilidade e a praticidade na hora da limpeza são grandes vantagens dos cooktops, afirma **Jacques Krause, diretor de produtos e comércio exterior da Mondial Eletrodomésticos**. "O cooktop é mais que funcional. Ele também faz parte da decoração do ambiente. Por isso, é um mercado crescente com potencial de aplicação em diferentes acabamentos, cores, número de queimadores e linhas de funcionamento."

O segmento de cooktops continua em ascensão. "Tanto no mercado nacional como no internacional, os con-

other types. They bring charm to the kitchen and allow you to make better use of the space", says **André Klie-mann, Midea's product manager**.

Today, consumers are looking for connectivity, says **Felipe P. Lazzari, director of Tramontina**. "We noticed a growing demand for differentiated products, with design, refinement in finishing and robustness of the materials used in their manufacture. The presence of stainless-steel, cast-iron trivets and safety valves is being increasingly valued by consumers looking for a product that adds value, performance and safety to their kitchens."

#### COOKTOPS ADVANTAGES

The best use of space in the kitchen, ease and practicality when cleaning are great advantages of cooktops, says **Jacques Krause, director of products and foreign trade at Mondial Eletrodomésticos**. "The cooktop is more than functional. It is also part of the decoration of the environment. Therefore, it is a growing market with potential for application in different finishes, colors, number of burners and operating lines."

sumidores buscam cada vez mais praticidade, beleza e funcionalidade. Entre as principais tendências na categoria estão as novas opções em tecnologia de cocção e as trepes ferro fundido, pois garantem maior estabilidade para as panelas e agregam robustez e beleza ao produto”, diz **Karin Fischer, diretora comercial e de marketing da Fischer.**

**Cristiane Clausen, diretora-geral da Britânia e da Philco,** sintetiza as várias vantagens do cooktop. “É muito mais prático para preparar as refeições, pois tem painéis intuitivos e uma excelente eficiência de aquecimento e cozimento. Também é muito mais fácil de higienizar e manter o ambiente sempre limpo. Por ser um produto menor, com apenas uma função, ele também reduz muito o custo em relação a um fogão comum. Além disso, dá a liberdade de movimento, podendo ser levado para outros ambientes para manter os alimentos aquecidos.”

*The cooktop segment continues to rise. “Both in the national and international markets, consumers are increasingly looking for practicality, beauty and functionality. Among the main trends in the category are the new options in cooking technology and the cast iron trivets, as they guarantee greater stability for the pans and add strength and beauty to the product”, says Karin Fischer, commercial and marketing director at Fischer.*

**Cristiane Clausen, general director of Britânia and Philco,** summarizes the various advantages of the cooktop. *“It is much more practical to prepare meals, as it has intuitive panels and excellent heating and cooking efficiency. It is also much easier to sanitize and keep the environment always clean. As it is a smaller product, with only one function, it also greatly reduces the cost compared to a common stove. In addition, it gives freedom of movement and can be taken to other environments to keep food warm.”*

Fotos: Divulgação



## ATLAS ELETRODOMÉSTICOS

Seu **cooktop a gás 5 bocas Dako Diplomata** é sofisticado e eficiente. Com exclusivo queimador tripla chama na lateral direita, otimiza espaço e combina o uso de grandes e pequenas panelas. Tem grades quadradas de alta aderência às panelas, e os queimadores são selados ao vidro, o que evita a penetração de líquidos. Os botões são ergonômicos e têm trava de segurança infantil, mesa com vidro temperado e três queimadores semirrápidos, um rápido de 3 kW e um extrarrápido de tripla chama 3,3 kW. Tem largura de 90 cm e garantia de dois anos.

Mais uma opção é o **cooktop de indução Dako Diplomata 4 bocas 220 V**. Tem controles individuais com nove níveis de potência nas 4 zonas de cocção e a opção de turbo-aquecimento, que agiliza o preparo das receitas. Possui mesa plana de vidro vitrocerâmico, todas as funções em touch screen, controles fáceis e suaves, detector de itens, trava de segurança, timer digital de 99 minutos, potência total máxima de 7.000 W e garantia de dois anos.

Your **Dako Diplomata 5-burner gas cooktop** is sophisticated and efficient. With an exclusive triple flame burner on the right side, it optimizes space and combines the use of large and small pans. It has square grids for high adhesion to pans, and the burners are sealed to the glass, which prevents the penetration of liquids. The buttons are ergonomic and have a child safety lock, a table with tempered glass and three semi-fast burners, a fast 3.0 kW and an extra fast triple flame 3.3 kW. It has a width of 90 cm and a two-year warranty.

Another option is the **Dako Diplomata 4 burner 220 V induction cooktop**. It has individual controls with nine power levels in the 4 cooking zones and the option of turbo-heating, which speeds up the preparation of recipes. It has a glass-ceramic flat table, all functions in touch screen, easy and smooth controls, item detector, security lock, 99-minute digital timer, maximum total power of 7,000 W and a two-year warranty.



Cooktop a Gás 5 Bocas Dako Diplomata  
Dako Diplomata 5-burner gas cooktop



Cooktop de Indução Dako Diplomata 4 bocas 220V  
Dako Diplomata 4-burner 220 V induction cooktop

Fotos: Divulgação



**Clóvis Simões,**  
diretor comercial da Atlas Eletrodomésticos  
commercial director Atlas Eletrodomésticos

# BRITÂNIA

Para a data dos pais, disponibiliza dois produtos. O **cooktop BCT4P** conta com quatro queimadores, sendo um rápido e três semirrâpidos. Possui vidro temperado de 8 mm, que oferece muita durabilidade e resistência, destaca a marca.

Outro produto é o **cooktop de indução BCT01P**, com uma única boca, tão eficiente quanto a de um modelo maior. Seu diferencial é ser portátil e, assim, fácil de carregar, o que significa liberdade para movimentar o produto entre os ambientes, inclusive levá-lo próximo à mesa de jantar para manter os alimentos aquecidos.

*For the parents' date, it offers two products. The **BCT4P cooktop** has four burners, one fast and three semi-fast. It has 8 mm tempered glass, which offers a lot of durability and resistance, highlights the brand.*

*Another product is the **BCT01P induction cooktop**, with a single burner, as efficient as a larger model. Its differential is that it is portable and, therefore, easy to carry, which means freedom to move the product between environments, including taking it close to the dining table to keep food warm.*

Cooktop BCT4P  
BCT4P cooktop



Cooktop de indução BCT01P  
BCT01P induction cooktop



**Cristiane Clausen,**  
diretora-geral da Britânia e da Philco  
general director da Britânia e da Philco

## FISCHER

Para pais que querem alta performance e precisão, indica o **cooktop Smartzone**, com tecnologia que une duas zonas de cocção simultaneamente para cozinhar com panelas maiores, travessas e grelhas. Funciona por indução. Gera um campo eletromagnético que aquece instantaneamente só a panela posicionada no local indicado. Tem painel com display digital e comandos touch screen, timer de até 99 minutos, nove níveis de potência, função booster, que agiliza o preparo, trava de segurança e mesa vitrocerâmica.

Em cooktops a gás, destaca **a Linha Infinity**, com produtos disponíveis nas cores preta e rouge e no acabamento exclusivo Special White. Tem trempes de ferro fundido esmaltado, que deixam as panelas mais estáveis, mesa ampliada de vidro temperado e queimador tripla chama, com três saídas de gás. O produto garante máxima potência e velocidade no preparo dos alimentos.

For fathers who want high performance and precision, indicate the **Smartzone cooktop**, with technology that joins two cooking zones simultaneously to cook with larger pans, platters and grills. It works by induction. It generates an electromagnetic field that instantly heats up only the pan positioned in the indicated location. It has a panel with digital display and touch screen commands, a timer of up to 99 minutes, nine power levels, a booster function, which speeds up the preparation, a safety lock and a ceramic glass table.

In gas cooktops, the **Infinity Line** stands out, with products available in black, rouge and in the exclusive Special White finish. It has enameled cast iron trivets, which make the pans more stable, an enlarged tempered glass table and a triple flame burner, with three gas outlets. The product guarantees maximum power and speed in food preparation.



Cooktop Fischer 5Q TC Infinity  
*Black and rouge Fischer 5Q TC Infinity Cooktop*  
**Preço sugerido em 27/04/2022: R\$ 999,00.**  
*Suggested price on April 27, 2022: R\$ 999,00.*



Cooktop Fischer 4Q Smartzone  
*Fischer 4Q Smartzone Cooktop*  
**Preço sugerido em 27/04/2022: R\$ 4.349,00.**  
*Suggested price on April 27, 2022: R\$ 4.349,00.*

Fotos: Divulgação



**Karin Fischer,**  
 diretora comercial e de marketing da Fischer  
*marketing and commercial director at Fischer*

# FOGATTI

Seu modelo **cooktop FGT05 TC** traz um novo conceito. A empresa inovou em design, que garante o encaixe perfeito com o novo sistema antirrotação. Com isso, as novas flanges e trempes, onde são apoiados os recipientes em uso, permanecem fixas, evitando acidentes domésticos. Possui vidro temperado e manípulos removíveis, que facilitam a limpeza.

O modelo conta com três tipos de chamas para atender o preparo dos diversos alimentos. São dois queimadores de chama média, dois de chama grande e um queimador tripla chama, que acelera o cozimento e atende recipientes de tamanho maior.

Its **cooktop model FGT 05 TC** brings a new concept. The company innovated in design, which guarantees the perfect fit with the new anti-rotation system. With this, the new flanges and trivets, where the containers in use are supported, remain fixed, avoiding domestic accidents. It has tempered glass and removable handles, which facilitate cleaning.

The model has three types of flames to serve the preparation of different foods. There are two medium flame burners, two large flame burners and a triple flame burner, which speeds up cooking and serves larger-sized containers.



Cooktop Fogatti 5 bocas CK FGT05 TC Preto Flange Inox  
Fogatti 5-burner CK FGT05 TC Black Flange Inox cooktop  
**Preço sugerido em 22/04/2022: R\$ 699,00.**  
Suggested price on April 22, 2022: R\$ 699,00.



**Anildo Warmling,**  
gestor comercial da Fogatti  
commercial manager at Fogatti

## ITATIAIA

Destaca seus **cooktops Essencial Itatiaia**. São três modelos, com quatro e cinco bocas e mais um com cinco bocas tripla chama. Os produtos possuem vidro temperado, trempe com aço esmaltado antiderrapante, manípulos resistentes, alta potência e rapidez.

Contam, também, com serigrafia minimalista indicativa de queimador de maior potência e trempe individual aramada. Os cooktops são disponibilizados nas versões de 110 V e 220 V.

Highlights its **Essential Itatiaia cooktops**. There are three models, with four and five mouths and another one with five triple flame mouths. The products have tempered glass, non-slip enameled steel trivet, resistant handle, high power and speed.

They also have minimalist serigraphy indicating a higher power burner and individual wired trivet. Cooktops are available in 110V and 220V versions.



Cooktop Essencial 5 Bocas Tripla Chama  
Cooktop Essencial 5 Burners Triple Flame



Cooktop 4 bocas  
Cooktop 4 burners

# MIDEA

Um de seus destaques para os pais que amam cozinhar é o **cooktop com tripla chama**. Possui queimador de alto rendimento, para o preparo dos mais diversos pratos, mesa de inox e grades de ferro fundido.

Para os que curtem design e tecnologia, a sugestão é o **cooktop de indução Freezone**. Possibilita conectar duas zonas de cocção, podendo assim ser usado para diversos tamanhos de panelas. Seu aquecimento por indução traz mais segurança porque ocorre somente na superfície onde está a panela.

One of its highlights for parents who love to cook is the **triple flame cooktop**. It has a high-performance burner for the preparation of the most diverse dishes, stainless steel table and cast-iron grills.

For those who enjoy design and technology, the suggestion is the **Freezone induction cooktop**. It makes it possible to connect two cooking zones, thus being able to be used for different sizes of pans. Its induction heating brings more safety because it only occurs on the surface where the pan is.



Cooktop Freezone  
Freezone Cooktop

**Preço sugerido em 26/04/2022: R\$ 2.249,00.**  
Suggested price on April 26, 2022: R\$ 2.249,00.



Cooktop tripla chama  
Triple flame Cooktop

**Preço sugerido em 26/04/2022: R\$ 949,00.**  
Suggested price on April 26, 2022: R\$ 949,00.

**André Kliemann,**  
gerente de produtos da Midea  
product manager at Midea



## MONDIAL ELETRODOMÉSTICOS

Para os pais gourmet, tem duas sugestões. Uma é o **cooktop Mondial CTG-03**, bivolt, com cinco bocas e queimador tripla chama. Conta com mesa de vidro temperado, botões removíveis, detalhamento de aço inox, acendimento automático, trempes esmaltadas individuais, mais resistentes e fáceis de limpar, e sistema By Pass, que oferece melhor regulagem das chamas. Tem classificação A em eficiência energética e um ano de garantia.

Outra sugestão é o modelo **CTG-01**, que tem distribuição inteligente das bocas, quatro queimadores de alta potência, sistema By Pass, botões removíveis e mesa de vidro temperado. Os botões são removíveis, têm detalhamento de aço inox e o acendimento das chamas é automático. Suas grades esmaltadas garantem mais resistência e durabilidade para o produto.

For gourmet fathers, there are two suggestions. One is the **Mondial CTG-03 cooktop**, bi-voltage, with five burners and a triple flame burner. It has a tempered glass table, removable buttons, stainless steel detailing, automatic ignition, individual enameled trivets, more resistant and easier to clean, and a By Pass system, which offers better flame regulation. It has an A rating for energy efficiency and a one-year warranty.

Another suggestion is the **CTG-01** model, which has intelligent distribution of the burners, four high-power burners, By Pass system, removable buttons and tempered glass table. The buttons are removable, have stainless steel details and the ignition of the flames is automatic. Its enameled grids guarantee more resistance and durability for the product.



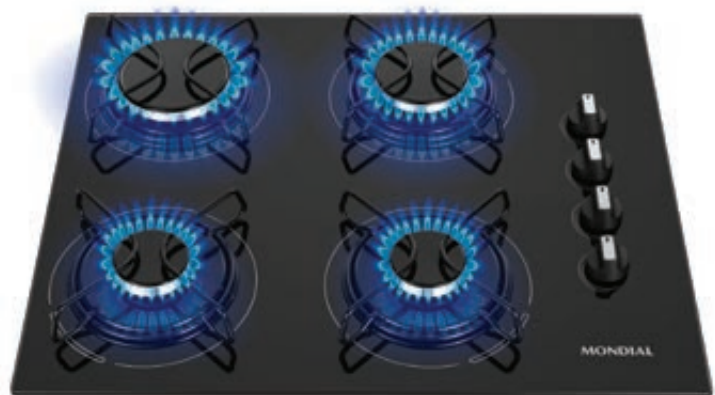
CTG-03

**Preço sugerido em 28/04/2022: R\$ 749,00.**

*Suggested price on April 28, 2022: R\$ 749,00.*



**Jacques Krause,**  
diretor de produtos e comércio exterior da  
Mondial Eletrodomésticos  
*director of products and foreign trade at  
Mondial Eletrodomésticos*



CTG-01

**Preço sugerido em 28/04/2022: R\$ 549,00.**

*Suggested price on April 28, 2022: R\$ 549,00.*

# MUELLER ELETRODOMÉSTICOS

Destaca o **tripla chama preto**, com cinco bocas e grades de ferro fundido, com encaixe exclusivo e seis pontos de apoio, o que resulta em uma estrutura firme, que dá estabilidade às panelas durante o uso. Oferece uma chama forte para selar a carne, sem perda da suculência. É a gás e conta com base de vidro durável e resistente.

Entre os modelos por indução, destaca o cooktop **Turbo Total MCI024BG1** de quatro bocas, que agiliza o preparo dos alimentos. Tem mesa vitrocerâmica, painel touch, timer digital e tecnologia de indução por meio de campo eletromagnético, que aquece a base da panela quando ela é colocada sobre o vidro. Possui função que mantém as panelas aquecidas e 77 cm de largura.

Highlights the **triple black flame**, with five burners and cast-iron grids, with exclusive fitting and six support points, which results in a firm structure, which gives stability to the pans during use. Offers a strong flame to seal the meat without losing juiciness. It is gas powered and has a durable and resistant glass base.

Among the induction models, the **Turbo Total MCI024BG1** four-burner cooktop stands out, which speeds up food preparation. It has a ceramic glass table, touch panel, digital timer and induction technology using an electromagnetic field, which heats the base of the pan when it is placed on the glass. It has a function that keeps pans warm and is 77 cm wide.



Cooktop tripla chama  
Cocktop Triple Flame

**Preço sugerido em 04/05/2022: R\$ 636,65**  
Suggested price on May 4, 2022: R\$ 636,65

Cooktop de indução turbo total  
Full turbo induction cooktop

**Preço sugerido em 04/05/2022: R\$ 2.379,30**  
Suggested price on May 4, 2022: R\$ 2.379,30



**Henrique Fonseca,**  
diretor de vendas e marketing da Mueller Fogões  
Sales and marketing director for Mueller Fogões



FATHER'S DAY

## OSTER

A marca do Grupo Newell Brands lançou recentemente o **cooktop a gás Inox 4 bocas Oster® Semiprofissional**. Com mesa de vidro e trempes de ferro fundido, o produto foi desenvolvido para oferecer durabilidade e design. Os queimadores são de origem italiana, com diferentes potências, e têm acendimento automático. Também está disponível uma versão com cinco bocas.

Mais um produto que a marca destaca é o **cooktop por indução 4 bocas Oster® Touch Screen**. As zonas de indução têm controles independentes, possibilitando o preparo de receitas simultâneas em diferentes temperaturas. Tem painel touch screen, de alta qualidade e intuitivo, e acabamento em vidro cerâmico, oferecendo resistência ao calor e tornando mais prática a limpeza.

The Newell Brands Group brand recently launched the **Oster® Semiprofessional 4-burner stainless-steel gas cooktop**. With a glass table and cast-iron trivets, the product was developed to offer durability and design. The burners are of Italian origin, with different powers, and have automatic ignition. A version with five mouths is also available.

Another product that the brand highlights is the **Oster® Touch Screen 4-burner induction cooktop**. The induction zones have independent controls, allowing simultaneous preparation of recipes at different temperatures. It has a high quality and intuitive touch screen panel and a ceramic glass finish, offering heat resistance and making cleaning more practical.



Cooktop a gás Inox 4 bocas Oster® Semiprofissional  
*Oster® Semiprofessional 4-burner stainless-steel gas cooktop*

**Preço sugerido em 20/04/2022: R\$ 1.899,00.**

*Suggested price on April 24, 2022: R\$1.899,00.*



Cooktop por indução 4 bocas Oster® Touch Screen  
*Oster® Touch Screen 4-burner induction cooktop*

**Preço sugerido em 20/04/2022: R\$ 2.699,00.**

*Suggested price on April 24, 2022: R\$2.699,00.*

Fotos: Divulgação



**Flávia di Celio,**  
gerente de marketing e trade marketing da Oster  
*marketing and trade marketing manager for Oster*

# PHILCO

Destaca o **cooktop de indução PCT05IFP**, que possui zona flex. Trata-se de uma zona de aquecimento sem delimitação, que dá maior liberdade no tamanho e movimentação das panelas na hora do preparo. O modelo tem painel touch, display digital e nove níveis de aquecimento.

Para os pais que preferem modelos a gás, o **cooktop Cook Chef 5 TC** tem tripla chama, super potência e desempenho. Conta com tampo de vidro temperado 8 mm, cinco queimadores e acendimento super automático: a chama acende apenas com o girar do botão.

Highlights the **PCT05IFP induction cooktop**, which has a flex zone. It is a heating zone without boundaries, which gives greater freedom in the size and movement of the pans at the time of preparation. The model has a touch panel, digital display and nine heating levels.

For parents who prefer gas models, the **Cook Chef 5 TC cooktop** has triple flame, superpower and performance. It has an 8 mm tempered glass top, five burners and super automatic ignition: the flame lights up just by turning the knob.



Cooktop de indução PCT05IFP  
PCT05IFP induction cooktop



Cooktop Cook Chef 5 TC  
Cook Chef 5 TC cooktop

## TRAMONTINA

Seu **GURU** é um cooktop inteligente por indução, conectado a um aplicativo com 180 receitas. Representa a entrada da marca no mundo da internet das coisas (IoT). Garante ao usuário o preparo dos mais diversos pratos a partir de receitas guiadas, com vídeos e textos, controle de temperatura, peso e tempo, graças ao aplicativo Tramontina Guru. O sensor de temperatura e a balança integrados dão precisão ao processo. O cooktop vem com uma frigideira, uma caçarola, colheres medidoras e uma régua de inox para medição de carnes.

Outro modelo por indução é o **Slim Slider Bridge 4EI 90**, que oferece maior rapidez no cozimento e menor consumo de energia. Possui quatro áreas com a função Bridge, que permite juntar duas delas para o uso como grelha, por exemplo, ampliando a área de cocção. É indicado para grandes porções e panelas maiores com fundo de material ferromagnético, apropriado para indução. Mede 90 x 35 cm e tem as funções booster, que aumentam a potência para agilizar o aquecimento do alimento, e timer.

Your **GURU** is a smart induction cooktop, connected to an app with 180 recipes. It represents the brand's entry into the world of the Internet of Things (IoT). It guarantees the user the preparation of the most diverse dishes from guided recipes, with videos and texts, temperature, weight and time control, thanks to the Tramontina Guru application. The integrated temperature sensor and scale add precision to the process. The cooktop comes with a frying pan, a saucepan, measuring spoons and a stainless-steel ruler for measuring meat.

Another induction model is the **Slim Slider Bridge 4EI 90**, which offers faster cooking and lower energy consumption. It has four areas with the Bridge function, which allows you to join two of them for use as a grill, for example, expanding the cooking area. It is suitable for large portions and larger pans with a ferromagnetic material base, suitable for induction. It measures 90 x 35 cm and has booster functions, which increase power to speed up food heating, and timer.



Cooktop GURU  
GURU Cooktop

**Preço sugerido em 18/04/2022: R\$ 1.999,00.**

*Suggested price on April 18, 2022: R\$ 1.999,00.*



**Felipe P. Lazzari,**  
diretor da Tramontina  
director at Tramontina



Fotos: Divulgação

Slim Slider Bridge 4EI 90

**Preço sugerido em 18/04/2022: R\$ 5.999,00.**

*Suggested price on April 18, 2022: R\$ 5.999,00.*

# WHIRLPOOL

Destaca o **cooktop 4 bocas de indução Brastemp** com timer touch e design sofisticado. Tem potência de 7.200 W, nove níveis de temperatura e função Power Booster, disponível em algumas zonas, para ferveras rápidas. A função Power Management possibilita programar a potência máxima que o cooktop pode atingir durante os primeiros 60 segundos após ser ligado à rede elétrica. E a função Trava bloqueia os comandos do cooktop para evitar ativação acidental.

Com a marca Consul, tem o **cooktop 5 bocas com quadrichama e acendimento automático**. Sua base é de vidro temperado. A quadrichama traz agilidade para o preparo dos alimentos. Suas grades são individuais, esmaltadas e de fácil remoção, com design desenvolvido para facilitar a limpeza. Conta com diferentes potências de chamas, que se adequam a vários tipos de preparo dos alimentos. ■■

Highlights the **Brastemp 4-burner induction cooktop** with touch timer and sophisticated design. It has a power of 7,200 W, nine temperature levels and a Power Booster function, available in some areas, for quick boils. The Power Management function makes it possible to program the maximum power that the cooktop can reach during the first 60 seconds after being connected to the mains. And the Lock function locks the cooktop commands to prevent accidental activation.

With the Consul brand, it has a **5-burner cooktop with four flames and automatic ignition**. Its base is tempered glass. The four flames brings agility to food preparation. Its grids are individual, enameled and easy to remove, with a design developed to facilitate cleaning. It has different flame powers, which are suitable for various types of food preparation. ■■




Cooktop 4 bocas de indução Brastemp  
Brastemp 4-burner induction cooktop



**DIA DOS PAIS**  
**FATHER'S DAY**

por / by **Dilnara Titara**



# **COPA DO MUNDO ESTIMULA AS VENDAS DE TVs NO DIA DOS PAIS**

**Grandes empresas esperam eventos especiais para lançar produtos e, em 2022, não será diferente. Por isso, o momento é ideal para a categoria de TVs.**

## **WORLD CUP BOOSTS TV SALES ON FATHER'S DAY**

*Big companies wait for special events to launch products, and 2022 will be no different. Therefore, the moment is ideal for the category of TVs.*



FATHER'S DAY

**D**atas comemorativas usualmente aumentam as vendas dos produtos premium. Por isso, a expectativa é de crescimento do mercado de televisores maiores, que oferecem melhores resolução e qualidade de imagem. No período do Dia dos Pais e com a proximidade da Copa do Mundo, nada é mais oportuno do que apresentar ao mercado os novos produtos da categoria.

Ambas as ocasiões são um estímulo ao consumo em todas as regiões brasileiras. O apelo é forte e pode render bons movimentos na economia. "É muito comum um volume maior de vendas de TVs em anos de Copa do Mundo. Já é uma sazonalidade esperada pelo mercado e pela indústria", diz Bruno Morari, diretor de produto, marketing e inteligência de mercado do Grupo TPV.

A conversão para televisores com telas maiores é grande. **O consumidor espera datas especiais para investir em um produto com qualidade de imagem e de som superior e, assim, ter a melhor experiência ao assistir aos jogos. "Este é o momento que marca um crescimento no volume de peças vendidas e, também, no valor do ticket médio"**, diz Cristiane Clausen, diretora-geral da Philco.

**C**ommemorative dates usually increase sales of premium products. Therefore, the expectation is for growth in the market for larger televisions, which offer better resolution and image quality. During Father's Day and with the World Cup approaching, nothing is more opportune than introducing the new category products to the market.

Both occasions are a stimulus to consumption in all Brazilian regions. The appeal is strong and can yield good moves in the economy. "It is very common to have a higher volume of TV sales in World Cup years. It is already a seasonality expected by the market and the industry", says Bruno Morari, director of product, marketing and market intelligence at Grupo TPV.

The conversion to televisions with larger screens is great. **The consumer waits for special dates to invest in a product with superior image and sound quality and, thus, have the best experience when watching the games. "This is the moment that marks a growth in the volume of pieces sold and, also, in the value of the average ticket"**, says Cristiane Clausen, general director of Philco.



Fotos: Shutterstock



## HORA DE INVESTIR

As restrições dos últimos anos mudaram os hábitos de consumo das pessoas, que passaram a buscar produtos voltados ao conforto, entretenimento e que facilitam a rotina da casa, conta Thaís Meglior, gerente de produtos de TV da Samsung Brasil. “Nesse contexto, a TV se tornou o centro de diversão da casa, e a busca por produtos premium tem muito a ver com esse comportamento. É dentro desse cenário que vemos a possibilidade de sucesso para os aparelhos com telas grandes.”

Produtos premium, que apresentam tecnologia de última geração, continuam sendo tendência. Aumenta a procura por esses aparelhos, pois levam conforto para os momentos em família, diz Cíntia Viani, gerente de marketing para televisores da LG. **“O Brasil é considerado o país do futebol, e a empresa espera que o volume de vendas de televisores seja alto, visto que os consumidores aproveitam a data para adotar as melhores tecnologias de imagem e som.”**

Por ser ano de Copa do Mundo, acreditamos que os televisores com telas grandes serão os produtos mais procurados, principalmente no segundo semestre, comenta Nikolas Corbacho, gerente de produtos da SEMP TCL. **“Devemos ter um mercado cerca de 8% a 10% maior em volume de vendas quando comparado a 2021, muito impulsionado pelas datas do segundo semestre, o que deve motivar crescimento no consumo, especialmente de telas acima de 50 polegadas.”**

## TIME TO INVEST

*The restrictions of recent years have changed people's consumption habits, who have started to look for products aimed at comfort, entertainment and that facilitate the routine of the home, says Thaís Meglior, TV products manager at Samsung Brazil. “In this context, the TV has become the entertainment center in the home, and the search for premium products has a lot to do with this behavior. It is within this scenario that we see the possibility of success for devices with large screens.”*

*Premium products, which feature state-of-the-art technology, continue to be a trend. The demand for these devices increases, as they bring comfort to family moments, says Cíntia Viani, marketing manager for LG televisions. **“Brazil is considered the country of football, and the company expects the sales volume of televisions to be high, as consumers take advantage of the date to adopt the best image and sound technologies.”***

*As it is the year of the World Cup, we believe that televisions with large screens will be the most sought-after products, especially in the second half of the year, says Nikolas Corbacho, product manager at SEMP TCL. **“We should have a market about 8% to 10% higher in sales volume when compared to 2021, greatly boosted by the dates of the second half, which should motivate growth in consumption, especially for screens over 50 inches.”***



FATHER'S DAY

VEJA AS NOVIDADES  
SEE WHAT'S NEW

## AOC

Os destaques da marca do Grupo TPV vão para as Smart TVs AOC Roku TV, nos modelos **32S5195/78G** e **43S5195/78G**. O principal diferencial dessas TVs é o sistema operacional Roku TV, que é leve, rápido, intuitivo e com acesso a inúmeros aplicativos. Os principais do momento estão disponíveis na plataforma. Ambas têm características semelhantes, como Wi-Fi integrado, duas conexões HDMI e uma entrada USB. O primeiro modelo é uma Smart TV de 32" com resolução HD, e a segunda opção é uma Smart TV de 43" com resolução Full HD.

A AOC Roku TV possui o aplicativo de celular completo, o Roku Mobile App, disponível para Android e iOS. Com ele, o usuário tem controle da TV usando o celular, seja controlando o volume do aparelho, mudando os canais ou entrando nos aplicativos favoritos. O app também permite a conexão a todos os assistentes de voz, como Amazon Alexa, Google Assistant e Apple Home Kit, para que a TV esteja conectada e integrada com qualquer aparelho controlado por uma dessas inteligências.

The highlights of the TPV Group brand are the AOC Roku TV Smart TVs, in models **32S5195/78G** and **43S5195/78G**. The main differentiator of these TVs is the Roku TV operating system, which is light, fast, intuitive and with access to numerous applications. The main ones of the moment are available on the platform. Both have similar features, such as built-in Wi-Fi, two HDMI connections and a USB port. The first model is a 32" Smart TV with HD resolution, and the second option is a 43" Smart TV with Full HD resolution.

AOC Roku TV has the full mobile app, the Roku Mobile App, available for Android and iOS. With it, the user has control of the TV using the cell phone, whether controlling the volume of the device, changing channels or entering favorite applications. The app also allows connection to all voice assistants, such as Amazon Alexa, Google Assistant and Apple Home Kit, so that the TV is connected and integrated with any device controlled by one of these intelligences.



Smart TV AOC Roku TV 32S5195/78G

**Preço sugerido em 06/04/2022: R\$ 1.499,00.**

*Suggested price on April 6, 2022: R\$ 1.499,00.*



Fotos: Divulgação

Smart TV AOC Roku TV 43S5195/78G

**Preço sugerido em 06/04/2022: R\$ 1.999,00.**

*Suggested price on April 6, 2022: R\$ 1.999,00.*

**“É muito comum um volume maior de vendas de TVs em anos de Copa do Mundo.”**

*“It is very common to have a higher volume of TV sales in World Cup years.”*



**Bruno Morari,**

diretor de produto, marketing e inteligência de mercado | do Grupo TPV  
director of product, marketing and market intelligence | at Grupo TPV

# PHILIPS

Para a Philips, o Grupo TPV destaca o modelo **Android TV 4K UHD 65PUG7906/78**, com tecnologia de som Dolby Atmos®, imagem HDR e função Ambilight para conteúdos mais imersivos. A Smart TV tem capacidade de processamento Quad-Core e LEDs inteligentes ao redor da borda que respondem à ação na tela e emitem brilho. O modelo é compatível com os principais formatos HDR, incluindo Dolby Vision, para sombras mais profundas e cores vivas. Possui os aplicativos Amazon Prime Video, Disney+, Netflix e YouTube já instalados.

O modelo **Android TV 4K UHD LED 55PUG7406/78** é compatível com todos os principais formatos HDR. Tem imagem e som com Dolby Vision e Dolby Atmos, e tecnologia inteligente Android. Possui conectividade HDMI e muda automaticamente para uma configuração de baixa latência quando se começa a jogar no console. Tem capacidade de processamento Quad-Core e os aplicativos Amazon Prime Video, Disney+, Netflix e YouTube instalados.

For Philips, the TPV Group highlights the **Android TV 4K UHD 65PUG7906/78** model, with Dolby Atmos® sound technology, HDR image and Ambilight function for more immersive content. Smart TV has Quad Core processing capability, smart LEDs around the edge that respond to on-screen action and emit brightness. The model supports all major HDR formats, including Dolby Vision, for deeper shadows and vivid colors. It has the Amazon Prime Video, Disney+, Netflix and YouTube apps already installed.

**Android TV 4K UHD LED 55PUG7406/78** model is compatible with all major HDR formats. It has image and sound with Dolby Vision and Dolby Atmos, and Android smart technology. It has HDMI connectivity and automatically switches to a low latency setting when starting to play games on the console. It has Quad-Core processing capability and Amazon Prime Video, Disney+, Netflix and YouTube apps installed.

Android TV 4K UHD LED 55PUG7406/78

**Preço sugerido em 25/04/2022: R\$ 3.564,99.**

*Suggested price on April 25, 2022: R\$ 3.564,99.*



Android TV 4K UHD 65PUG7906/78

**Preço sugerido em 25/04/2022: R\$ 4.399,99.**

*Suggested price on April 25, 2022: R\$ 4.399,99.*





## LG

Destaca dois modelos da marca: **LG OLED TV** e **LG QNED Mini LED TV**. A tecnologia do primeiro proporciona uma tela com pixels que se autoiluminam e são ativados e desativados para alcançar o preto puro e reproduzir cores com contraste infinito. Além disso, por não necessitar de backlight, consegue entregar painéis extremamente finos que acentuam o acabamento premium, integrando a TV ao ambiente.

A LG QNED Mini LED TV adiciona uma nova categoria ao mercado. A LG traz aos modelos as tecnologias Quantum Dots e LG NanoCell, que, unidas à iluminação de mini LEDs, fornecem qualidade de imagem para telas LCD/LED. Entrega até 30 vezes mais pontos de iluminação e 13 vezes mais zonas de controle, o que resulta em brilho três vezes superior. A inovação proporciona maior volume de cores, mais puras e nítidas.

Highlights two models of the brand: **LG OLED TV** and **LG QNED Mini LED TV**. The technology of the former provides a screen with pixels that self-illuminate and are turned on and off to achieve pure black and reproduce colors with infinite contrast. In addition, as it does not need a backlight, it can deliver extremely thin panels that accentuate the premium finish, integrating the TV into the environment.

The LG QNED Mini LED TV adds a new category to the market. LG brings to the models Quantum Dots and LG NanoCell technologies, which, together with mini LED lighting, provide image quality for LCD/LED screens. Delivers up to 30 times more light points and 13 times more control zones, resulting in three times the brightness. The innovation provides greater volume of colors, purer and sharper.



LG QNED Mini LED TV

**Preço sugerido em 29/04/2022: a partir de R\$ 12.999,00.**

*Suggested price on April 29, 2022: starting at R\$ 12.999,00.*

**“O Brasil é considerado o país do futebol, e a empresa espera que o volume de vendas de televisores seja alto.”**

*“Brazil is considered the country of football, and the company expects the sales volume of televisions to be high”*



LG OLED TV

**Preço sugerido em 29/04/2022: a partir de R\$ 3.999,00.**

*Suggested price on April 29, 2022: starting at R\$ 3.999,00.*

Fotos: Divulgação



**Cíntia Viani,**  
gerente de marketing para televisores da LG  
*marketing manager for LG televisions*

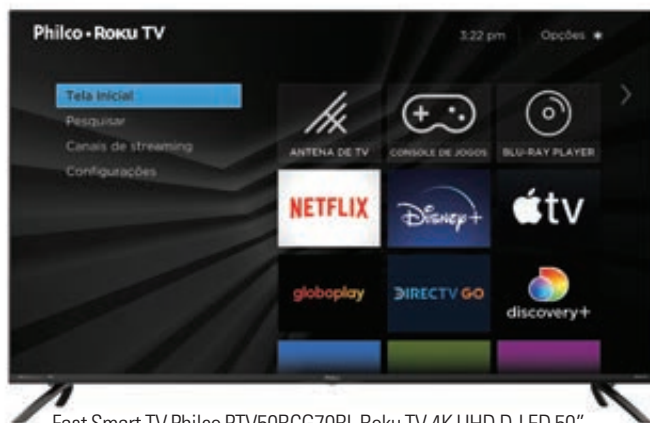
# PHILCO

Os dois modelos de Fast Smart TVs Philco **PTV50RCG70BL Roku TV 4K UHD D-LED** e **PTV55M80RCIBBL 4K UHD LED** possuem velocidade de resposta 50% mais rápida com processador Quad-Core, resolução 4K Ultra HD com alto nível de detalhes em borda infinita, HDR10 com ganho em contraste de tons claros e escuros e som com tecnologia Dolby Audio.

A nova geração de Smart TVs Roku, presente nos dois produtos, também possui um sistema operacional com interface que facilita a busca de filmes e séries em canais de streaming. Conta com aplicativo que transforma o celular em um controle, podendo transmitir vídeos, jogos e aplicativos para a tela da TV, além da função audição privada para escutar a programação com o celular. Podem ser conectados até cinco celulares ao mesmo tempo.

The two models of Fast Smart TVs Philco **PTV50RCG70BL Roku TV 4K UHD D-LED** and **PTV55M80RCIBBL 4K UHD LED** have 50% faster response speed with Quad-Core processor, 4K Ultra HD resolution with high detail in infinity edge, HDR10 with contrast gain of light and dark tones and sound with Dolby Audio technology.

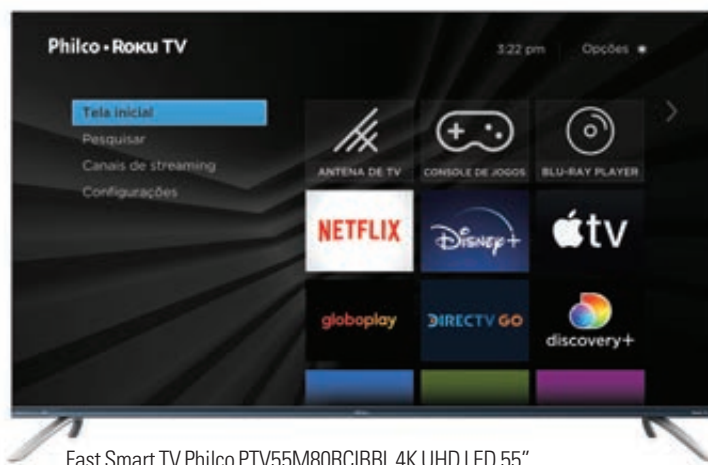
The new generation of Roku Smart TVs, present in both products, also have an operating system with an interface that facilitates the search for movies and series on streaming channels. It has an application that turns the cell phone into a control, being able to transmit videos, games and applications to the TV screen, in addition to the private listening function to listen to programming with the cell phone. Up to five cell phones can be connected at the same time.



Fast Smart TV Philco PTV50RCG70BL Roku TV 4K UHD D-LED 50"  
Philco Fast Smart PTV50RCG70BL Roku TV 4K UHD D-LED 50"

**“Este é o momento que marca um crescimento no volume de peças vendidas e, também, no valor do tíquete médio.”**

*“This is the moment that marks a growth in the volume of pieces sold and, also, in the value of the average ticket.”*



Fast Smart TV Philco PTV55M80RCIBBL 4K UHD LED 55"  
Philco Fast Smart PTV55M80RCIBBL 4K UHD LED 55"

## SAMSUNG

**The Frame**, principal modelo da linha Lifestyle, tem design slim de menos de 3 cm, suporte para parede incluso, com um único cabo fino ligando a TV a uma central de conexões externa. Esta conecta a TV à energia e aos demais aparelhos. Possui a tecnologia QLED (100% do volume de cor e 10 anos de garantia contra efeito *burn in*) e pode ser personalizada com a troca das molduras (vendidas separadamente) para integrá-la à decoração do ambiente. O Modo Arte emula um quadro exposto na parede mesmo quando desligada.

As **TVs Neo QLED de 4K e 8K**, no painel, têm garantia de 10 anos contra o efeito *burn in*. O LED convencional é substituído por 40 mini-LEDs para imagens com brilho e maior precisão na iluminação do painel. Possui design slim, controle via assistentes de voz, conexão via ecossistema SmartThings e canais gratuitos pelo Samsung TV Plus. As telas Ultra-Wide da linha permitem opções de formato de 21:9 ou 32:9. Contam com Modo Game automático e um Menu de Jogo intuitivo, que permite consultar o input lag, FPS e HDR. Têm taxa de atualização nativa de 120 Hz e tecnologia Motion Xcelerator Turbo+.

**The Frame**, the flagship model of the Lifestyle line, has a slim design of less than 3 cm, wall mount included, with a single thin cable connecting the TV to an external connection center. This connects the TV to power and other appliances. It has QLED technology (100% color volume and 10-year warranty against burn-in effect) and can be customized by changing the frames (sold separately) to integrate it into the decoration of the environment. Art Mode emulates a painting displayed on the wall even when turned off.

The **4K and 8K Neo QLED TVs**, on the panel, have a 10-year warranty against the burn in effect. The conventional LED is replaced by 40 mini-LEDs for brighter images and greater precision in panel lighting. It has a slim design, control via voice assistants, connection via the SmartThings ecosystem and free channels via Samsung TV Plus. The line's Ultra-Wide screens allow for 21:9 or 32:9 aspect ratio options. They have automatic Game Mode and an intuitive Game Menu, which allows you to consult input lag, FPS and HDR. They have a native refresh rate of 120 Hz and Motion Xcelerator Turbo+ technology.



The Frame

**Preço sugerido em 29/04/2022: a partir de R\$ 2.193,55.**  
Suggested price on April 29, 2022: starting at R\$ 2.193,55.

TV Neo QLED

**Preço sugerido em 29/04/2022: a partir de R\$ 4.799,00.**  
Suggested price on April 29, 2022: starting at R\$ 4.799,00.



**Thais Meglior**, gerente de produtos de TV da Samsung Brasil  
TV products manager at Samsung Brazil



Fotos: Divulgação

**“A TV se tornou o centro de diversão da casa.”**

*“The TV has become the entertainment center in the home.”*

## SEMP TCL

A linha QLED com a **série C725** e os produtos da linha QLED Mini LED com a **série C825** são os destaques. Ambos os modelos possuem sistema de áudio assinado e desenvolvido pela Onkyo. Na série C725, a Android TV conta com Google TV, compatível com conteúdos Dolby Vision, resolução em 4K, controle de iluminação Micro Dimming e tecnologia MEMC. Através do assistente Google, pode-se controlar a TV somente com o uso da voz. Está disponível nas versões de 50", 55" e 65".

O segundo modelo é uma Android TV com certificação Dolby Atmos e Dolby Vision. Tecnologia IMAX Enhanced, que proporciona experiência imersiva nos conteúdos através do desempenho em calibração, resolução, cor, brilho, contraste quadro e som. Possui soundbar Onkyo integrado ATMOS 2.1 canais, tecnologia HDR 10+ para melhor contraste e brilho. É 4K e tem Google TV e assistente Google incorporado para controlar a TV sem o controle remoto. Disponível nas versões de 55" e 65". ■■

**“Devemos ter um mercado cerca de 8% a 10% maior em volume de vendas quando comparado a 2021.”**

*“We should have a market about 8% to 10% higher in sales volume when compared to 2021.”*



65C825

**Preço sugerido em 28/04/2022: R\$ 9.599,00.**

*Suggested price on April 28, 2022: R\$ 9.599,00.*

The QLED line with the **C725 series** and the products in the QLED Mini LED line with the **C825 series** are the highlights. Both models have an audio system signed and developed by Onkyo. In the C725 series, Android TV has Google TV, compatible with Dolby Vision content, 4K resolution, Micro Dimming lighting control and MEMC technology. Through the Google assistant, you can control the TV only with the use of your voice. It is available in 50", 55" and 65" versions.

The second model is a Dolby Atmos and Dolby Vision certified Android TV. IMAX Enhanced technology, which provides an immersive content experience through performance in calibration, resolution, color, brightness, frame contrast and sound. It has a built-in ATMOS 2.1 channel Onkyo soundbar, HDR 10+ technology for better contrast and brightness. It is 4K and has Google TV and Google Assistant built in to control the TV without the remote. Available in 55" and 65" versions. ■■



65C725

**Preço sugerido em 28/04/2022: R\$ 5.799,00.**

*Suggested price on April 28, 2022: R\$ 5.799,00.*



**Nikolas Corbacho,**

gerente de produtos da SEMP TCL

*product manager at SEMP TCL*



Foto: Shutterstock



DOSSIÊ  
DOSSIER

# APARADORES E BARBEADORES

## TRIMMERS AND SHAVERS

O Dia dos Pais é a data mais importante para as categorias de aparadores de pelos e barbeadores. Os produtos ganham força e geram bons negócios para o varejo. Apoiado pela vaidade masculina, facilidade e economia, o mercado cresce. Segundo dados da empresa de pesquisas GfK, em 2020, o faturamento foi 28% maior que o de 2019. Em 2021, cresceu 10% no volume de vendas, na comparação com 2020. Os produtos de destaque estão neste **Dossiê**.

*F*ather's Day is the most important date for the categories of hair clippers and shavers. The products gain strength and generate good business for retailers. Supported by male vanity, ease and economy, the market grows. According to data from research firm GfK, in 2020, revenues were 28% higher than in 2019. In 2021, it grew 10% in sales volume compared to 2020. The featured products are in this **Dossier**.





Fotos: Divulgação

**Preço sugerido em 1º/04/2022: R\$ 168,90.**

*Suggested price in April 1, 2022: R\$ 168,90.*

## AGRATTO

### APARADOR DE PELOS SEM FIO VIZZO

#### VIZZO CORDLESS TRIMMER

O produto é 7 em 1. Possui seis funções de corte e base carregadora, que também pode ser utilizada como suporte para os 10 itens do kit. Entre os acessórios estão cinco ponteiros de corte, um regulador de corte, um pente duplo e óleo lubrificante. O aparador é bivolt e sem fio. É indicado para barba, cabelo e pelos de nariz, orelha e sobrancelha. Possui garantia de 12 meses.

*The product is 7-in-1. It has six cutting functions and a charging stand, which can also be used as a holder for the 10 items in the kit. Among the accessories are five cutting tips, a cutting regulator, a double comb, and lubricating oil. The trimmer is bivolt and cordless. It is indicated for beard, hair, nose, ear, and eyebrow hair. It has a 12-month warranty.*

## CADENCE

### SIMPLE CUT – CAB181

Lança no próximo mês de junho a máquina de cortar cabelos Simple Cut, que conta com cinco alturas de corte e design ergonômico. O aparelho, que pode ser usado também como aparador de pelos, tem alavanca para ajustes finos. Suas lâminas são de aço inox. Vem com pentes nos tamanhos 3 mm, 6 mm, 9 mm e 12 mm. Leve e prática, possui alça para pendurar. Acompanha uma escova de limpeza e óleo lubrificante.

*Launches next June the hair cutting machine Simple Cut, which has five cutting heights and ergonomic design. The device, which can also be used as a hair trimmer, has a lever for fine adjustments. Its blades are made of stainless steel. Comes with combs in sizes 3 mm, 6 mm, 9 mm, and 12 mm. Light and practical, it has a handle for hanging. It comes with a cleaning brush and lubricating oil.*



# LENOXX

## APARADOR DE PELOS NEWGROOM PAP743

NEWGROOM PAP743 HAIR TRIMMER



**Preço sugerido em 19/04/2022: R\$ 129,90.**

**Suggested price in April 19, 2022: R\$ 129,90.**

O aparelho é bivolt e 3 em 1, para rosto e corpo. Funciona como um microbarbeador. É de fácil higienização, ergonômico e com textura antideslizante. Suas lâminas de aço inox garantem precisão no corte. Tem duas velocidades para controle de intensidade, bateria recarregável e pode ser usado sem fio. Vem com oito acessórios: quatro pentes de corte, uma escova de limpeza, uma capa protetora de lâmina, óleo de manutenção e um case de nylon para transporte. Resistente, não aquece e tem garantia de 12 meses.

*The device is bi-volt and 3 in 1, for face and body. It works like a micro shaver. It is easy to clean, ergonomic, and has a non-slip texture. Its stainless-steel blades guarantee cutting precision. It has two speeds for intensity control, rechargeable battery, and can be used cordless.*

*It comes with eight accessories: four cutting combs, a cleaning brush, a blade protection cover, maintenance oil, and a nylon case for transportation. Resistant, it does not heat up and comes with a 12-month warranty.*

# MONDIAL

## BODY GROOM SUPER 11 BG-05

Aparador de pelos bivolt, com função 11 em 1, lâminas de inox e bateria recarregável de lítio para 90 minutos de uso sem fio. Possui aparadores de cabelo, de barba, bigode, de pelos de nariz e orelha, aparador de precisão, cinco pentes de corte, pente ajustável e microbarbeador. É possível optar pela função corte zero com as cabeças aparadoras de aço para corte rente à pele. Disponível em preto.

*Bivolt hair clipper with 11-in-1 function, stainless-steel blades, lithium rechargeable battery for 90 minutes of cordless use. It has hair, beard, mustache, nose, and ear trimmers, precision trimmer, five trimming combs, adjustable comb, and micro shaver. You can opt for the zero-cut function with the steel trimmer heads for close to the skin. Available in black.*



**Preço sugerido em 08/04/2022: R\$ 229,90.**

**Suggested price in April 8, 2022: R\$ 229,90.**



Fotos: Divulgação

**Preço sugerido em 14/04/2022: R\$ 529,00.****Suggested price in April 14, 2022: R\$ 529,00.****PANASONIC****APARADOR MASCULINO V-RAZOR ER-GK80-S572**  
**V-RAZOR ER-GK80-S572 MALE TRIMMER**

O aparelho remove os pelos corporais com praticidade e segurança. Tem lâminas com extremidades e intervalos estreitos de 2 mm, com cinco níveis de ajuste do pente e formato anatômico, que possibilita o uso em multidireções para regiões de difícil acesso, como axilas, áreas íntimas e com curvas. Vem com pente para o corte de pelos maiores. Para ajustar, basta escolher no botão entre as 10 definições, entre 3 mm e 12 mm. Sem o pente, o aparador tem 1 mm de comprimento.

*The appliance removes body hair safely and conveniently. It has blades with narrow 2mm tips and gaps, five comb setting levels and an anatomical shape that enables multi-directional use for hard-to-reach areas, such as underarms, intimate and curved areas. Comes with a comb for cutting longer hair. To adjust, simply choose between 10 settings, from 3 mm to 12 mm. Without the comb, the trimmer is 1 mm long.*

**PHILCO****APARADOR PAP06VD EASYBLADE PLUS BIV (56303016)**  
**PAP06VD EASYBLADE PLUS BIV TRIMMER (56303016)**

Produto bivolt, é compacto e ergonômico. Possui 14 funcionalidades, entre elas suporte para acessórios de transporte, cabeça aparadora de barba, bigode e costeletas, cabeça aparadora de pelos do corpo, cabeça aparadora de pelos de nariz e orelha, cabeça para corte rente à pele e pente com 10 alturas. Acompanha escova para limpeza e óleo lubrificante. Sua autonomia atinge 120 minutos. Tem bateria de lítio com carregamento total em duas horas. Suas lâminas são de aço inoxidável. É à prova d'água.

*Bi-volt product, it is compact and ergonomic. It has 14 functions, including support for carrying accessories, beard, mustache and sideburn trimmer head, body hair trimmer head, nose and ear trimmer head, skin close-cut head, and a 10-height comb. It comes with a brush for cleaning and lubricating oil. Its autonomy reaches 120 minutes. It has a lithium battery that charges in two hours. Its blades are made of stainless steel. It is waterproof.*



# PHILIPS

## PHILIPS ONEBLADE (QP2521)

O produto da marca é indicado para manter um estilo de barba mais despojado. Aparar, contorna e raspa qualquer comprimento de pelo com proteção. A lâmina OneBlade se move 200 vezes por segundo e tem durabilidade de até quatro meses. O aparelho conta com dois pentes de 1 e 2 milímetros, tem capacidade para até 45 minutos de funcionamento sem fio e é 100% à prova d'água, podendo ser utilizado tanto a seco quanto molhado.

*The brand's product is indicated to maintain a more stripped beard style. It trims, contours, and shaves any length of hair with protection. The OneBlade moves 200 times per second and lasts up to four months. The device has two combs of 1 and 2 millimeters, can run up to 45 minutes of cordless operation and is 100% waterproof, and can be used both wet and dry.*



**Preço sugerido em 05/04/2022: R\$ 249,90.**

**Suggested price in April 5, 2022: R\$ 249,90.**


**Grupo**  
**eletrolar**  
MULTIMÍDIA B2B

**FIQUE POR DENTRO  
DAS PRINCIPAIS  
NOVIDADES DO SETOR**

**Siga-nos nas redes sociais**

 /eletrolarshow

 /eletrolarshow

 /grupoeletrolar

 @eletrolarshow

 @eletrolarshow





Foto: Shutterstock

# CATEGORIA DE UD ESTÁ MADURA E COM VENDAS EM ASCENSÃO

**O cenário da categoria é promissor. Na pandemia, os produtos de UD tiveram grande protagonismo nos lares e, com novos materiais, inclusive sustentáveis, deixaram de ser apenas necessários e passaram a integrar a decoração.**

## HOUSEHOLD CATEGORY IS MATURE, AND SALES ARE ON THE RISE

*The category scenario is promising. In the pandemic, housewares products played a major role in homes and with new materials, including sustainable ones, they were no longer just necessary and became part of the decoration.*

Muito além das facilidades que trazem ao dia a dia, os produtos da categoria de utilidades domésticas são essenciais em todos os ambientes da casa. O segmento está aquecido e oferece produtos tanto para quem está montando a casa quanto para quem quer atualizar os seus itens. A indústria está atenta à demanda e traz ao mercado brasileiro opções em design, cores e tamanhos.

**Christian Hartenstein, CEO e managing partner do Grupo Brinox**, acredita que o desempenho de vendas vem sendo maior no canal de e-commerce, porém com desafios enormes de rentabilidade. "Muitas empresas trabalham em uma corrida por ganho de market share em um canal que ainda está longe de ser maduro."

**De acordo com o IEMI, Inteligência de Mercado, as vendas no mercado de casa, decoração e utilidades domésticas aumentaram em 4,65% em 2020, e a estimativa é que continuem positivas, diz Rafael Camargo, CEO do Grupo Marcamix.** "Ambos os canais, físico e digital, possuem vendas significativas. O e-commerce, comparado às vendas internas, é recente, mas, com investimento em produtos e novas ferramentas, o crescimento é certo."

Far beyond the facilities they bring to everyday life, products from the housewares category are essential in all environments of the house. The segment is hot and offers products both for those who are assembling the house and for those who want to update their items. The industry is attentive to demand and brings options to the Brazilian market in terms of design, colors and sizes.

**Christian Hartenstein, CEO and managing partner of Grupo Brinox**, believes that sales performance has been greater in the e-commerce channel, but with enormous profitability challenges. "Many companies work in a race to gain market share in a channel that is still far from mature."

**According to IEMI, Market Intelligence, sales in the home, decoration and housewares market increased by 4.65% in 2020, and the estimate is that they will remain positive, says Rafael Camargo, CEO of Grupo Marcamix.** "Both channels, physical and digital, have significant sales. E-commerce, compared to internal sales, is recent, but with investment in products and new tools, growth is certain."

## UTILIDADES DOMÉSTICAS / MERCADO - HOUSEHOLD UTILITIES / MARKET

No Brasil, aproximadamente 85% das vendas são feitas em lojas físicas e 15% no e-commerce. Mas essa diferença tende a diminuir nos próximos anos, conta Eduardo Antonio Froza, diretor comercial e de marketing da MTA. **"As vendas online têm um potencial imenso, a tendência é mundial. Toda empresa e todo lojista, hoje, devem saber atuar no mercado online, que tende a continuar crescendo."**

O desempenho de vendas para a categoria está mais direcionado às lojas físicas, principalmente quando sua abrangência é comparada ao online. Outro fator relevante é o aumento exponencial do número de lojas que trabalham com utilidades domésticas nos últimos anos. Porém o e-commerce tem crescido, é relevante e tem potencial para crescer mais.

### DESAFIOS

Diante de um mercado maior e mais desenvolvido, as perspectivas são boas para 2022, comenta Leandro Lima, gerente nacional de vendas do Grupo Etilux. "Não será, no entanto, como nos últimos dois anos, mas, diante do cenário maduro da categoria, ampliou-se o espaço em diversos canais de distribuição, tornando os produtos mais acessíveis."

Reduzir custos é um desafio do empresário brasileiro em função de fatores como a flutuação cambial, dependência da matéria-prima importada, escassez de insumos e inflação, o que pode causar a desaceleração do mercado de UD. Para se manter no mercado, é preciso encontrar alternativas para a entrega de produtos que atendam aos quesitos qualidade e preço baixo.

*In Brazil, approximately 85% of sales are made in physical stores and 15% in e-commerce. But this difference tends to decrease in the coming years, says Eduardo Antonio Froza, commercial and marketing director at the MTA. "Online sales have immense potential; the trend is worldwide. Every company and every shopkeeper, today, must know how to operate in the online market, which tends to continue growing."*

*Sales performance for the category is more focused on physical stores, especially when its scope is compared to online. Another relevant factor is the exponential increase in the number of stores that work with housewares in recent years. However, e-commerce has grown, is relevant and has the potential to grow more.*

### CHALLENGES

*Faced with a larger and more developed market, the prospects are good for 2022, comments Leandro Lima, national sales manager of the Etilux Group. "However, it will not be like in the last two years, but given the mature scenario of the category, the space in several distribution channels was expanded, making the products more accessible."*

*Reducing costs is a challenge for Brazilian entrepreneurs due to factors such as exchange rate fluctuation, dependence on imported raw materials, scarcity of inputs and inflation, which can cause the housewares*

Fotos: Shutterstock





Na indústria, a falta de matéria-prima é um dos fatores mais desafiadores, além dos problemas marítimos com fretes abusivos. Uma das soluções encontradas, segundo Rafael Camargo, foi investir em produtos de menor custo, mas sem perder a qualidade.

### **TENDÊNCIAS**

O novo consumidor não somente está interessado em comprar um produto de qualidade e com bom preço. Ele quer, também, ter conhecimento de como o produto afeta o planeta e qual a contribuição da empresa ao meio ambiente e à sociedade em geral, diz Christian. “Vemos uma tendência cada dia mais forte pela procura de produtos sustentáveis.”

Entre as tendências em utilidades domésticas, estão os materiais naturais como madeira em tons claros e o bambu, que garantem leveza na decoração. “Objetos com menos plásticos e formas fluidas, além de cores com tonalidades que existem na natureza, como verde, azul em tons suaves, lavanda e terrosos, são tendências”, conta Leandro Lima.

Apesar de consolidada no País, a categoria tem espaço para crescer. O novo hábito de aproveitar mais a casa aquece o mercado que busca conforto, qualidade e novidades. “Isso colaborou para o nosso crescimento de 62% em faturamento nos últimos dois anos, muito acima da meta estipulada para esse período”, conta Eduardo Antonio. Confira alguns destaques da categoria.

*market to slow down. To remain in the market, it is necessary to find alternatives for the delivery of products that meet the requirements of quality and low price.*

*In the industry, the lack of raw material is one of the most challenging factors, in addition to maritime problems with abusive freight. One of the solutions found, according to Rafael Camargo, was to invest in lower-cost products, without losing quality.*

### **TENDENCIES**

*The new consumer is not only interested in buying a quality product at a good price. He also wants to know how the product affects the planet and the company's contribution to the environment and society in general, says Christian. “We see an increasingly strong trend towards the search for sustainable products.”*

*Among the trends in housewares, there are natural materials such as wood in light tones and bamboo, which ensures lightness in decoration. “Objects with less plastic and fluid shapes, in addition to colors with shades that exist in nature, such as green, blue in soft tones, lavender and earthy, are trends”, says Leandro Lima.*

*Despite being consolidated in the country, the category has room to grow. The new habit of enjoying the house more heats up the market that seeks comfort, quality and novelties. “This contributed to our 62% growth in sales in the last two years, well above the target set for this period”, says Eduardo Antonio. Check out some highlights from the category.*

## BRINOX

Sua **Linha Ceramic Life Optima** é composta por um jogo de panelas de cinco peças com estrutura em alumínio e revestimento cerâmico, que não deixa o alimento grudar, facilita a limpeza e é livre de metais pesados e elementos prejudiciais à saúde (PFOA free). As panelas e caçarolas possuem antiaderente Pro Ceramic Premium e a frigideira, o revestimento Mineral Resist, com partículas de cerâmica ultrarresistente ao uso em altas temperaturas. Contém fundo de indução, ou seja, pode ser utilizada em todos os tipos de fogões. Os cabos, alças e pegadores têm acabamento soft touch, não esquentam e proporcionam manuseio confortável. Possui classificação A no Inmetro.

As **Facas Infinity** são sofisticadas e precisas. São voltadas aos que sabem que um bom corte é importante no preparo da comida. Têm lâminas de aço inoxidável temperadas, proporcionando maior durabilidade para o fio. Na espiga da lâmina de aço inoxidável maciço é injetado o ABS, o que garante mais estabilidade. Conta, também, com proteção para os dedos e rebites, ambos de aço inoxidável.

Its **Ceramic Life Optima Line** consists of a set of five-piece pans with an aluminum structure and ceramic coating, which does not let the food stick, facilitates cleaning and is free of heavy metals and elements harmful to health (PFOA free). The pots and pans have Pro Ceramic Premium non-stick, and the skillet has Mineral Resist coating, with ultra-resistant ceramic particles for use at high temperatures. Contains induction bottom, that is, it can be used on all types of stoves. The handles, handles and handles have a soft touch finish, do not heat up and provide comfortable handling. It has an A rating at Inmetro.

**Infinity Knives** are sophisticated and precise. They are aimed at those who know that a good cut is important in food preparation. They have tempered stainless steel blades, providing greater durability for the wire. ABS is injected into the solid stainless steel blade tang, which guarantees more stability. It also has finger protection and rivets, both made of stainless steel.



Linha Ceramic Life Optima  
Ceramic Life Optima line

**Preço sugerido em 03/05/2022: a partir de R\$ 1.100,00.**  
Suggested price on May 3, 2022: starting at R\$ 1.100,00.



Facas Infinity  
Infinity knives

**Preço sugerido em 03/05/2022: a partir de R\$ 299,00.**  
Suggested price on May 3, 2022: starting at R\$ 299,00.

Fotos: Divulgação



**Christian Hartenstein,**  
CEO e managing partner do Grupo Brinox  
CEO and managing partner of Grupo Brinox

A Rasco, nova marca da Brinox, destaca o lançamento da churrasqueira outdoor **Kamado**, com solução para assar, grelhar, defumar, selar e cozinhar. A estrutura é de cerâmica de alta qualidade, com revestimento externo em pintura premium resistente às ações do clima. As partes metálicas são de aço inoxidável. Os acabamentos são de madeira de bambu antibacteriana, fáceis de limpar e conservar. Alguns componentes são de ferro fundido, o que garante conservação estrutural mesmo em contato direto com altas temperaturas.

*Rasco, Brinox's new brand, highlights the launch of the **Kamado** outdoor barbecue, with a solution for roasting, grilling, smoking, sealing and cooking. The frame is made of high-quality ceramic, with a premium weather-resistant paint finish on the outside. The metal parts are stainless steel. The finishes are made of antibacterial bamboo wood, easy to clean and maintain. Some components are made of cast iron, which guarantees structural conservation even in direct contact with high temperatures.*



Rasco – Kamado

**Preço sugerido em 03/05/2022: a partir de R\$ 1.800,00.**

*Suggested price on May 3, 2022: starting at R\$ 1.800,00.*



Conjunto de Fondue Herstal branco  
White 7-piece Herstal Fondue set

**Preço sugerido em 03/05/2022: R\$ 115,00.**

*Suggested price on May 3, 2022: R\$ 115,00.*



**Leandro Lima,**  
gerente nacional de vendas do Grupo Etílux  
*national sales manager of Grupo Etílux*

## GRUPO ETÍLUX

O **conjunto Fondue Herstal branco 7** peças tem formato de coração, seguindo a tendência de formas fluidas, apostando no Herstal (CJFN037/BR) de porcelana para datas como o Dia dos Namorados. Disponível na cor vermelha, contém sete peças, uma panela, um suporte, quatro garfos e uma vela. Com 320 ml de capacidade é indicado para fondues doces ou salgados. É adequado para pequenos espaços, pois é compacto. Tem espessura de 4,5 mm.

*The **white 7-piece Herstal Fondue** set is heart-shaped, following the trend of fluid shapes, betting on the porcelain Herstal (CJFN037/BR) for dates such as Valentine's Day. Available in red, it contains seven pieces, a pan, a holder, four forks and a candle. With a capacity of 320 ml, it is suitable for sweet or savory fondues. It is suitable for small spaces as it is compact. It has a thickness of 4.5 mm.*

## GRUPO MARCAMIX

Sua linha de **Pratos Pozzani** é feita de cerâmica, um dos materiais mais resistentes do mercado. As peças têm conceito mais alegre e design colorido. São várias cores disponíveis, entre elas azul, verde, preto e concreto. São duráveis e resistentes a altas temperaturas, o que mantém os alimentos preservados por mais tempo. Os produtos variam entre pratos de mesa, fundos, de sobremesa, xícaras e pires.

Recentemente lançadas, as **canecas e copos térmicos Termopro** são produzidos em aço inox 18/8, livre de BPA. Mantêm a bebida gelada por até quatro horas. Têm parede dupla com isolamento a vácuo, parte externa que não "transpira" e podem ser levados à máquina lava-louças. Disponíveis nas cores laranja, verde, preto e branco, terão a opção dual color rosa e azul, no segundo semestre deste ano. Os produtos são indicados para cervejeiros, mochileiros e praticantes de esportes.

Its line of **Pozzani Dishes** is made of ceramic, one of the most resistant materials on the market. The pieces have a more cheerful concept and colorful design. There are several colors available, including blue, green, black and concrete. They are durable and resistant to high temperatures, which keeps food preserved for longer. The products range from tabletops, bottoms, desserts, cups and saucers.

Recently launched, **Thermopro thermo mugs and cups** are produced in 18/8 stainless steel, free of BPA. They keep the drink cold for up to four hours. They have a double wall with vacuum insulation, an external part that does not "sweat" and can be taken to the dishwasher. Available in orange, green, black and white, they will have a dual color pink and blue option in the second half of this year. The products are suitable for brewers, backpackers and sports practitioners.



Pratos Pozzani  
Pozzani Dishes



Fotos: Divulgação



**Rafael Camargo,**  
CEO do Grupo Marcamix  
CEO of Grupo Marcamix



Canecas e copos térmicos Termopro  
Thermopro thermo mugs and cups

# MTA

Lançou há pouco a **panela de pressão Superior**, com visor de 120 mm de tamanho. Permite visualizar o alimento durante o cozimento. É inquebrável e fácil de limpar. Disponível nas cores Champagne, com interno em grafite decorado, e Chocolate, com interno bege decorado. O produto da linha Superior tem revestimento Superflon Ultra MTA antiaderente, composto por sete camadas, o que facilita o manuseio e a limpeza.

A **panela de pressão Fechamento Externo Inox** tem visor de vidro que permite a visibilidade em tempo real do preparo das receitas, proporcionando maior segurança e economia de tempo e gás. O visor MTA é facilmente removível para limpeza. Todo o conjunto é testado e aprovado. Conta com seis dispositivos de segurança e vem com o acessório Cozi-Vapor para cozimento uniforme de alimentos delicados e vegetais.

Em julho deste ano, a marca lançará a **panela de pressão com Fechamento Externo** da linha Superior, com visor e válvula de segurança. Possui corpo e tampa revestidos com antiaderente Superflon Ultra MTA de sete camadas, o que facilita o manuseio e a limpeza. A marca conta, ainda, com uma linha completa de jogos de panelas, pipoqueiras, panelas de ferro fundido e com revestimento cerâmico. ■■



Panela de pressão Superior  
Superior pressure cooker

**Preço sugerido em 04/05/2022: R\$ 199,00.**  
Suggested price on May 4, 2022: R\$ 199,00.

Panela de pressão Fechamento Externo Inox  
External Closure Inox pressure cooker

**Preço sugerido em 04/05/2022: R\$ 899,00.**  
Suggested price on May 4, 2022: R\$ 899,00.



Panela de pressão Fechamento Externo  
External Closure pressure cooker

**Preço sugerido em 04/05/2022: R\$ 249,00.**  
Suggested price on May 4, 2022: R\$ 249,00.



**Eduardo Antonio Froza**,  
diretor comercial e de marketing da MTA  
commercial and marketing manager at MTA

The **Superior pressure cooker** has just been launched, with a 120 mm display. Allows you to view the food during cooking. It is unbreakable and easy to clean. Available in Champagne colors, with decorated graphite interior, and Chocolate, with decorated beige interior. The product of the Superior line has a Superflon Ultra MTA non-stick coating, composed of seven layers, which facilitates handling and cleaning.

The **External Closure Inox pressure cooker** has a glass display that allows real-time visibility of the preparation of recipes, providing greater security and saving time and gas. The MTA display is easily removable for cleaning. The entire set is tested and approved. It has six safety devices and comes with the Cozi-Steam accessory for uniform cooking of delicate foods and vegetables.

In July of this year, the brand will launch **the pressure cooker with External Closure** of the Superior line, with sight glass and safety valve. It has a body and lid coated with a seven-layer Superflon Ultra MTA non-stick coating, which makes it easy to handle and clean. The brand also has a complete line of cookware sets, popcorn machines, cast iron and ceramic-coated pans. ■■

# NOVA REGULAMENTAÇÃO DO INMETRO É UM AVANÇO

Panasonic do Brasil se antecipa e seus produtos já se enquadram no nível máximo exigido pela portaria quanto ao consumo de energia elétrica.

## NEW INMETRO REGULATION IS A BREAKTHROUGH

*Panasonic do Brasil anticipates itself and its products already meet the maximum level required by the ordinance in terms of electricity consumption.*





BB53 BLACK GLASS

“A comunicação clara ao consumidor quanto à diferenciação entre os índices com o novo selo é de extrema importância.”

“Clear communication to the consumer regarding the differentiation between the indices with the new label is extremely important.”

A partir do próximo mês de junho, todas as empresas de eletrodomésticos precisarão alterar o selo exigido pelo Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (INMETRO) para o novo modelo estabelecido pela portaria SEI/INMETRO – 0948832.

O novo selo trouxe uma proposta em três fases. Na primeira, com prazo até 30 de junho de 2022, a etiqueta deverá adotar as subclasses A+, A++ e A+++ , indicando um produto que consome menos 10%, 20% e 30% de energia. A segunda, prevista para até 31/12/2025, internalizará os parâmetros sugeridos pelo Guia da United for Energy (U4E) das Nações Unidas (2019-A), aplicando o fator de correção de 50% (o que significa arrefecer as metas), bem como a versão 2015 das normas. A terceira fase, sugerida para 31/12/2030, internalizará os parâmetros das Nações Unidas na íntegra.

**A comunicação clara ao consumidor quanto à diferenciação entre os índices com o novo selo é de extrema importância. “Isso permite que a escolha**

Starting next June, all appliance companies will need to change the label required by the National Institute of Metrology, Quality and Technology (INMETRO) to the new model established by SEI/INMETRO ordinance - 0948832.

The new label brought a proposal in three phases. In the first, with a deadline until June 30, 2022, the label must adopt subclasses A+, A++ and A+++ , indicating a product that consumes 10%, 20% and 30% less energy. The second, scheduled for until 12/31/2025, will internalize the parameters suggested by the United Nations Guide for Energy (U4E) (2019-A), applying the correction factor of 50% (which means to cool down the targets), as well as the 2015 version of the standards. The third phase, suggested for 12/31/2030, will internalize the UN parameters in full.

**Clear communication to the consumer regarding the differentiation between the indices with the new label is extremely important. “This allows the choice of product to be based on cost x benefit,**



Fotos: Divulgação

**CAIO CAVALHEIRO MADEIRA MARQUES,**  
**GERENTE-GERAL DE PRODUTOS DA PANASONIC DO BRASIL**  
 GENERAL MANAGER OF PRODUCTS AT PANASONIC DO BRASIL

**do produto seja baseada em custo x benefício, uma vez que se trata de um item que deve ficar ao menos 10 anos nos lares”, diz Caio Cavalheiro Madeira Marques, gerente-geral de produtos da Panasonic do Brasil,** empresa que se antecipou. Seus produtos já se enquadram no nível máximo exigido pela portaria quanto ao consumo de energia elétrica de refrigeradores, como ele conta nesta entrevista.

#### COMO O SENHOR VÊ A NOVA REGULAMENTAÇÃO?

**CAIO** – Enxergamos como um avanço, porque a preocupação com eficiência energética não é uma novidade para nós. Hoje, por exemplo, temos o top freezer mais econômico produzido no Brasil, e nossas geladeiras chegam a economizar mais de 40% que o exigido pelo Programa Brasileiro de Etiquetagem para a classificação A.

#### COMO A PANASONIC SE PREPAROU PARA O SELO?

**CAIO** – Não houve necessidade de alterações e preparos, pois já cumpríamos as especificações técnicas que só agora o INMETRO exige. Por isso, já é possível encontrar nossos produtos no mercado com as novas etiquetas, mostrando ao consumidor a preocupação da empresa com a economia e a preservação do meio ambiente. Estamos investindo cada vez mais na categoria de linha branca com soluções e tecnologias focadas em trazer benefícios como economia de energia e de água e reforçando a eficiência energética do selo A+++.

Nossos produtos são diferenciados, possuem excelência em eficiência energética. Chegamos a econo-

“Enxergamos a nova regulamentação como um avanço porque a preocupação com eficiência energética não é uma novidade para nós.”

“We see it as an advance, because the concern with energy efficiency is not new to us.”

*since it is an item that must stay at least 10 years in homes”, says Caio Cavalheiro Madeira Marques, general manager of products at Panasonic do Brasil, company that anticipated. Its products already meet the maximum level required by the ordinance in terms of electricity consumption in refrigerators, as he says in this interview.*

#### HOW DO YOU SEE THE NEW REGULATION?

**CAIO** – We see it as an advance, because the concern with energy efficiency is not new to us. Today, for example, we have the most economical top freezer produced in Brazil, and our refrigerators save more than 40% than what is required by the Brazilian Labeling Program for classification A.

#### HOW DID PANASONIC PREPARE FOR THE LABEL?

**CAIO** – There was no need for alterations and preparations, as we already fulfilled the technical specifications that INMETRO only now requires. Therefore, it is already possible to find our products on the market with the new labels, showing the consumer the company's concern with the economy and the preservation of the environment. We are increasingly investing in the white goods category with solutions and technologies focused on bringing benefits such as energy and water savings and reinforcing the energy efficiency of the A+++ seal. Our products are differentiated, have excellence in energy efficiency. They even save more energy than what appears on the label. This is the case of items with Smartsense and Inverter technologies, which monitor consumer usage for 21 days and optimize energy consumption to generate even more savings.



BB71 BLACK GLASS

mizar ainda mais energia do que aparece na etiqueta. É o caso dos itens com as tecnologias Smartsense e Inverter, que monitoram o uso do consumidor durante 21 dias e otimizam o consumo de energia para gerar ainda mais economia.

#### QUAIS OS CRITÉRIOS LEVADOS EM CONTA PARA A OBTENÇÃO DO SELO?

**CAIO** – O principal é o melhor desempenho energético. Classificados em A+++ indicam taxa de consumo cerca de 30% menor em relação ao atual; A++ indicam 20% a menos no consumo; e os A+ apresentam economia de 10%. A maioria dos nossos produtos tem o maior desempenho de energia, o A+++.

#### O SELO FOI DADO PARA QUAIS PRODUTOS DA MARCA?

**CAIO** – Todas as geladeiras Panasonic (modelos BT40, CB85, BT41, BT43, BT51, BT55, BB53 e BB71) com a tecnologia Inverter, que controla a velocidade do compressor e o mantém sempre em funcionamento, somada à tecnologia exclusiva Panasonic Smartsense garantem economia de energia através de resfriamento mais rápido, melhor conservação dos alimentos, maior silêncio e identificação da rotina de uso. Além disso, modelos sem o Inverter também se enquadram no grupo A+++ , provando o quanto nossos produtos já economizavam energia. Por isso, ficam no topo da classificação e alcançam a classe A+++ . **A depender do modelo, um refrigerador Panasonic pode oferecer uma economia de até R\$ 284,36 ao ano na conta de luz do consumidor.** ■■

#### WHAT CRITERIA ARE CONSIDERED TO OBTAIN THE LABEL?

**CAIO** – The main thing is the best energy performance. Classified as A+++ , they indicate a consumption rate around 30% lower than the current one; A++ indicate 20% less consumption; and A+ show savings of 10%. Most of our products have the highest power performance A+++ .

#### THE SEAL WAS GIVEN TO WHICH BRAND PRODUCTS?

**CAIO** – All Panasonic refrigerators (models BT40, CB85, BT41, BT43, BT51, BT55, BB53 and BB71) with Inverter technology, which controls the speed of the compressor and keeps it running, plus the exclusive Panasonic Smartsense technology guarantee savings of energy through faster cooling, better food preservation, greater silence and identification of routine use. In addition, models without the Inverter also fall into the A+++ group, proving how much our products already save energy. Therefore, they are at the top of the ranking and reach the A+++ class. **Depending on the model, a Panasonic refrigerator can offer savings of up to R\$ 284.36 per year on the consumer's electricity bill.** ■■

# DIFAL DO E-COMMERCE: QUAL É A TENDÊNCIA DO JULGAMENTO NOS TRIBUNAIS?

DIFAL OF E-COMMERCE: WHAT IS THE TREND  
OF JUDGMENT IN THE COURTS?

**VIVIANA ELIZABETH CENCI**

**DIRETORA JURÍDICA E LÍDER DO PROJETO AÇÕES COLETIVAS CONTRA O DIFAL  
EM 2022 DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE COMÉRCIO ELETRÔNICO (ABCOMM)**

*LEGAL DIRECTOR AND LEADER OF THE COLLECTIVE ACTIONS AGAINST DIFAL PROJECT  
IN 2022 OF THE BRAZILIAN ELECTRONIC COMMERCE ASSOCIATION (ABCOMM)*



Foto: Divulgação

O início de maio marca o mês da suposta “entrada em vigor” da lei complementar nº 190/22. Os estados do Acre, Alagoas, Amazonas, Ceará, Minas Gerais, Pernambuco e São Paulo já estão aplicando tal norma ao fiscalizarem e exigirem o Difal do ICMS. A sigla corresponde ao diferencial de alíquota do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços.

Contudo, antes mesmo do fim da noventena (5 de abril), estados como Bahia, Piauí, Paraná, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Santa Catarina já estavam exigindo indevidamente a diferença de alíquota nas vendas interestaduais com entrega para o consumidor final.

Só tivemos essa novidade jurídica apresentada aos contribuintes como norma válida após o reconhecimento da inconstitucionalidade da cobrança pretérita baseada em convênio do Confaz (Conselho Nacional de Política Fazendária). E foi neste ano que aconteceu a mais notória publicidade acerca do princípio constitucional da anterioridade anual.

Da parte da ABComm, foram protocoladas 27 ações coletivas em todos os estados com a finalidade de que seja declarada a inexigibilidade do Difal do ICMS em 2022 e que os valores pagos durante o ano sejam devolvidos ao e-commerce.

Em decisões já exaradas, juízes de primeiro grau manifestaram pareceres favoráveis à suspensão da cobrança. E mais, o advogado-geral substituto Adler Anaximandro Alves defendeu que a exigibilidade do Difal só deve ocorrer a partir de 2023.

As ações coletivas já contam com mais de 90 empresas. É importante sinalizar que, para o e-commerce aproveitar qualquer resultado positivo, deve atualizar seu cadastro junto à associação e aderir à causa pelo link. Esse passo é crucial para que as lojas virtuais associadas evitem o risco de uma decisão modulatória. ■■

The beginning of May marks the month of the supposed “entry into force” of Complementary Law nº 190/22. The states of Acre, Alagoas, Amazonas, Ceará, Minas Gerais, Pernambuco and São Paulo are already applying this rule when inspecting and demanding the ICMS Difal. The acronym corresponds to the tax rate differential on the Circulation of Goods and Services.

However, even before the end of the novena (April 5), states such as Bahia, Piauí, Paraná, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul and Santa Catarina were already unduly demanding the difference in the rate on interstate sales with delivery to the final consumer.

We only had this legal novelty presented to taxpayers as a valid rule after the recognition of the unconstitutionality of the past collection based on an agreement of Confaz (National Council of Finance Policy). And it was in this year that the most notorious publicity about the constitutional principle of annual precedence took place.

On the part of ABComm, 27 class actions were filed in all states with the purpose of declaring the ICMS Difal unenforceability in 2022 and that the amounts paid during the year be returned to e-commerce.

In decisions already passed, judges of the first degree expressed favorable opinions to the suspension of the collection. Furthermore, the substitute attorney general Adler Anaximandro Alves argued that the enforceability of Difal should only occur from 2023 on.

The collective actions already have more than 90 companies. It is important to point out that, for the e-commerce to take advantage of any positive result, it must update its registration with the association and join the cause through the link. This step is crucial for the associated virtual stores to avoid the risk of a modulatory decision. ■■

# CENSO DAS REVENDAS REFLETE CENÁRIO POSITIVO PARA VAR E AUTOMAÇÃO COMERCIAL

RETAIL CENSUS REFLECTS POSITIVE SCENARIO FOR VAR AND COMMERCIAL AUTOMATION

## MARIANO GORDINHO

**PRESIDENTE-EXECUTIVO DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA DISTRIBUIÇÃO DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO (ABRADISTI)**

*EXECUTIVE PRESIDENT OF THE BRAZILIAN ASSOCIATION OF INFORMATION TECHNOLOGY DISTRIBUTION (ABRADISTI)*



Foto: Divulgação

Entre 2021 e 2022, com o retorno progressivo das atividades presenciais, os canais de Distribuição de TIC no Brasil apresentaram crescimento, principalmente VAR (14%) e automação comercial (12%), mas também as revendas de volume (9%) e representantes comerciais (8%). Outro aspecto positivo foi o aumento da abertura de lojas físicas, principalmente a partir do segundo semestre do ano passado. Bem diferente de 2020, quando 10% das revendas fecharam definitivamente as suas portas.

As conclusões são parte dos resultados do nosso Censo das Revendas de 2022, uma iniciativa em parceria com a Associação Brasileira de Tecnologia para o Comércio e Serviços (AFRAC), realizada pela IT Data. Entrevistamos 1.026 empresas do setor no país com o objetivo de entender como atuam, quais suas estratégias de negócios e seus desafios. Levantamos os principais indicadores dos canais de venda nos mercados de tecnologia da informação, comunicação e automação comercial.

Está claro que atender às demandas de infraestrutura e serviços das empresas com funcionários em home office gerou oportunidades interessantes para as revendas que conseguiram se posicionar nesse contexto. O resultado dos canais é um reflexo direto dos resultados dos distribuidores.

Os números de 2022 refletem um amadurecimento dessa cadeia, que engloba indústria, distribuidor e revenda, e mapeiam a importância do papel desses três agentes no negócio da distribuição de TIC no mercado. ■■

Between 2021 and 2022, with the progressive return of in-person activities, the ICT Distribution channels in Brazil showed growth, mainly VAR (14%) and commercial automation (12%), but also volume resellers (9%) and sales representatives (8%). Another positive aspect was the increase in the opening of physical stores, especially from the second half of last year. Quite different from 2020, when 10% of resellers closed their doors permanently.

The conclusions are part of the results of our Retailers Census 2022, an initiative in partnership with the Brazilian Association of Technology for Commerce and Services (AFRAC), conducted by IT Data. We interviewed 1,026 companies from the sector in the country with the objective of understanding how they operate, what are their business strategies, and their challenges. We surveyed the main indicators of the sales channels in the information technology, communication, and commercial automation markets.

It is clear that meeting the infrastructure and service demands of companies with employees working from home office generated interesting opportunities for the resellers that were able to position themselves in this context. The results of the channels are a direct reflection of the results of the distributors.

The figures for 2022 reflect a maturing of this chain that includes industry, distributor and retailer, and map out the importance of the role of these three agents in the ICT distribution business in the market. ■■

# ESCASSEZ DE COMPONENTES TRAZ IMPACTO AO MEIO AMBIENTE

## COMPONENT SHORTAGES IMPACT THE ENVIRONMENT

### WAGNER GATTO

#### DIRETOR-EXECUTIVO DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PÓS-VENDAS EM ELETROELETRÔNICOS (ABRASA)

EXECUTIVE-DIRECTOR OF THE BRAZILIAN ASSOCIATION OF ELECTRO-ELECTRONIC POST-SALES (ABRASA)



Foto: Arquivo

Levantamento realizado pela Abrasa junto a diversos prestadores de serviços de assistência técnica, nas diferentes regiões brasileiras, identificou que vem aumentando significativamente a procura por consertos e reparos de produtos eletroeletrônicos. Em grande parte, isso se deve ao fato de que, muitas vezes, o consumidor não tem condições de comprar um novo aparelho.

Além disso, outro fator a ser levado em conta, como temos percebido ultimamente, é a consciência socio-ambiental, cada vez mais assimilada pela população. A falta de componentes eletrônicos e o seu custo inviabilizam a aprovação do orçamento e contribuem para o sucateamento precoce dos produtos, o que não é nada bom para o planeta.

Esses problemas poderiam ser amenizados com um planejamento do estoque de peças de reposição quando o produto ainda está em linha, desde que elas tivessem o mesmo tratamento dos itens fabricados na Zona Franca de Manaus, que gozam de isenções fiscais.

O fato de os componentes de reposição serem tributados integralmente impacta a manutenção dos aparelhos nos pós-garantia. Esta é uma boa hora para analisar essas questões. As assistências técnicas em pós-vendas de eletroeletrônicos e a natureza agradecem. ■■

A survey conducted by Abrasa with various technical assistance service providers in the different regions of Brazil has identified a significant increase in the demand for repairs and maintenance of electrical and electronic products. In large part, this is due to the fact that the consumer often cannot afford to buy a new appliance.

In addition, another factor to be taken into account, as we have noticed lately, is the socio-environmental awareness, increasingly assimilated by the population. The lack of electronic components and their cost make budget approval unfeasible and contribute to the early scrapping of products, which is not good for the planet.

These problems could be alleviated with a planning of the spare parts inventory when the product is still on line, provided that they had the same handling as the items manufactured in the Manaus Free Trade Zone, which enjoy tax exemptions.

The fact that the replacement components are fully taxed, it impacts the maintenance of the appliances in the post-warranty period. This is a good time to analyze these issues. The after-sales technical assistance services for electronics and nature will thank you. ■■

# NEGÓCIOS: MARCAS DEVEM UTILIZAR LOGÍSTICA REVERSA EM 2022

## BUSINESS: BRANDS MUST USE REVERSE LOGISTICS BY 2022

**SERGIO DE CARVALHO MAURÍCIO**  
**PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE RECICLAGEM DE ELETROELETRÔNICOS E ELETRODOMÉSTICOS (ABREE)**  
*PRESIDENT OF THE BRAZILIAN ASSOCIATION FOR ELECTRONICS AND HOME APPLIANCES RECYCLING (ABREE)*



Foto: Divulgação

**N**os últimos anos, a sustentabilidade e a preocupação com o meio ambiente têm sido colocadas em pauta quando o assunto é negócios. De acordo com estudo da Dentsu International e Microsoft Advertising, realizado em 2021, 91% das pessoas querem que as marcas demonstrem que estão fazendo escolhas positivas sobre o planeta.

Quando se trata de logística reversa, por exemplo, a população está cada vez mais consciente dos problemas causados pelo descarte inadequado dos resíduos sólidos, e as marcas que demonstrarem maior compromisso se destacarão. Para atender à Lei nº 12.305/10 e ao decreto 10.936/22, as empresas devem adequar seus processos, promovendo maior aproveitamento dos materiais descartados.

A ABREE (Associação Brasileira de Reciclagem de Eletroeletrônicos e Eletrodomésticos) gerencia a logística reversa de eletroeletrônicos para 54 associadas. Para isso, foram implantados mais de 3 mil pontos de recebimento, que atendem mais de 1.200 municípios do Brasil. A partir do recebimento dos produtos, é feito o encaminhamento para parceiros que realizam a manufatura reversa, permitindo a reinserção dos materiais na cadeia produtiva.

Os fabricantes devem atuar divulgando a necessidade do descarte correto dos produtos e adequar seus processos para receber insumos reciclados. Para isso, precisam buscar a entidade gestora que poderá auxiliar nesse processo. ■■

**I**n the last few years, sustainability and the concern with the environment have been put on the agenda when the subject is business. According to a study by Dentsu International and Microsoft Advertising, conducted in 2021, 91% of people want brands to demonstrate that they are making positive choices about the planet.

When it comes to reverse logistics, for example, the population is increasingly aware of the problems caused by improper disposal of solid waste, and the brands that demonstrate greater commitment will stand out. To comply with Law 12.305/10 and decree 10.936/22, companies must adapt their processes, promoting greater use of discarded materials.

ABREE manages reverse logistics for 54 members. To do this, more than 3,000 receiving points have been set up, serving more than 1,200 municipalities in Brazil. Once the products are received, they are forwarded to partners that perform the reverse manufacturing, allowing the reinsertion of the materials in the productive chain.

Manufacturers must act by disseminating the need for the correct disposal of products and adapt their processes to receive recycled inputs. To do so, they need to look for the managing entity that can help in this process. ■■

# É PRECISO UM OLHAR MAIS ESTRATÉGICO PARA A RETOMADA DA NOSSA ECONOMIA

A MORE STRATEGIC LOOK IS NEEDED FOR THE RECOVERY OF OUR ECONOMY

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

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



Foto: Divulgação

O segundo semestre de 2021 não foi apenas marcado por uma retração forte no consumo. Inaugurou, na verdade, uma tendência de queda, que se mantém até o momento atual, com resultados muito aquém de nossas expectativas neste primeiro trimestre de 2022.

Os fatores que provocam esse cenário desafiador podem ser agregados em dois grupos, ou seja, os externos e os internos. Em relação ao primeiro, a economia externa, que foi amplamente afetada pela pandemia e agora sofre com as consequências da guerra entre Rússia e Ucrânia, tem apresentado alta nos preços dos insumos e muita instabilidade nos custos logísticos.

Em relação ao segundo, dentro de casa, também temos nossos problemas. Entre eles, a alta taxa de juros, inflação muito acima da média dos últimos anos, instabilidade cambial e outros indicadores que assustam como, por exemplo, o desemprego e a queda na renda das famílias.

Nesse contexto, nos cabe propor um olhar mais estratégico para repensarmos uma nova retomada para nossa economia. Um olhar do poder público para políticas de estímulo ao consumo e medidas focadas na redução do Custo Brasil são mais que bem-vindas, assim como a manutenção das melhores práticas na condução macroeconômica.

Nossa indústria, que vem se esforçando ao máximo para manter sua operacionalidade, absorvendo custos e mantendo seus empregos, se empenha para que tenhamos a retomada com o retorno ao consumo.

O Dia das Mães, comemorado em maio, é uma data relevante para nosso setor e marca a proximidade do segundo semestre, que é, sazonalmente, o momento mais importante para as vendas. Temos, então, uma bela oportunidade para virarmos esse jogo. Que seja agora! ■■

The second half of 2021 was not only marked by a strong retraction in consumption. It started, in fact, a downward trend, which continues until the present moment, with results well below our expectations in the first quarter of 2022.

The factors that cause this challenging scenario can be aggregated into two groups, namely external and internal. Regarding the first, the external economy, which was widely affected by the pandemic and now suffers from the consequences of the war between Russia and Ukraine, has presented high prices for inputs and much instability in logistics costs.

Regarding the second, at home, we also have our problems. Among them, high interest rates, inflation well above the average of the last few years, exchange rate instability, and other frightening indicators, such as unemployment and the drop in family income.

In this context, it is up to us to propose a more strategic look in order to rethink a new recovery for our economy. A look from the government for policies to stimulate consumption and measures focused on reducing the Brazil Cost are more than welcome, as well as the maintenance of best practices in macroeconomic management.

Our industry, which has been making every effort to maintain its operations, absorbing costs and keeping its jobs, strives so that we may have the recovery with the return to consumption.

Mother's Day, celebrated in May, is a relevant date for our sector and marks the proximity of the second half of the year, which is seasonally the most important time for sales. We have, then, a great opportunity to turn this game around. Let it be now! ■■

# O DESEMPENHO DO VAREJO NO ANO PASSADO DÁ BOAS PISTAS SOBRE 2022

## LAST YEAR'S RETAIL PERFORMANCE GIVES GOOD CLUES ABOUT 2022

### ALTAMIRO CARVALHO

**ASSESSOR ECONÔMICO DA FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO DO ESTADO DE SÃO PAULO (FECOMERCIOSP)**

*ECONOMIC ADVISOR OF THE FEDERATION OF COMMERCE OF GOODS, SERVICES AND TOURISM OF THE STATE OF SÃO PAULO (FECOMERCIOSP)*



Foto: Divulgação

Uma combinação de circunstâncias conjunturais explica o bom desempenho observado em 2021 no varejo paulista. De forma sintética, houve um movimento de vendas ancorado na melhoria de seus principais determinantes: massa de rendimentos em alta, maior saldo de empregados com carteira assinada, aumento substancial do crédito e restabelecimento da confiança do consumidor. Essa conjunção permitiu que o varejo paulista marcasse crescimento de 10,2% no ano passado.

Ao longo da pandemia, os segmentos que mais sofreram foram aqueles que exibiram os melhores resultados. O caso mais evidente ficou por conta das lojas de vestuário, que tiveram uma retração de 78%, em abril de 2020, e de 64%, em maio do mesmo ano – meses decisivos para o setor. Isso representou, ao fim do ano retrasado, um encolhimento de mais de 20% de participação no varejo. Em 2021, a atividade registrou uma expansão de mais de 18%, tendência que deve se manter neste ano.

No sentido oposto, permanece muito aquecido o ciclo de vendas das lojas de materiais de construção, as quais apontaram as maiores taxas positivas de vendas em 2020 (20% de expansão), voltando a assinalar novo crescimento substancial em 2021 (aumento de 22%).

O desempenho varejista em 2022 depende, em especial, do comportamento de variáveis cercadas de incertezas: a evolução do emprego, o nível geral da taxa de juros, o ambiente internacional e, principalmente, o comportamento da inflação, a maior ameaça para o poder de consumo das famílias. ■■

A combination of conjunctural circumstances explains the good performance observed in 2021 in the retail sector in São Paulo. In summary, there was a sales movement anchored in the improvement of its main determinants: rising income mass, higher balance of employees with work contract, substantial increase in credit and reestablishment of consumer confidence. This conjuncture allowed retail sales in São Paulo to grow 10.2% last year.

Throughout the pandemic, the segments that suffered the most were those that showed the best results. The most evident case was that of clothing stores, which had a retraction of 78% in April 2020, and 64% in May of the same year - decisive months for the sector. This represented, at the end of last year, a shrinkage of more than 20% of retail market share. In 2021, the activity registered an expansion of more than 18%, a trend that should continue this year.

In the opposite direction, the sales cycle of building materials stores remains very heated, which showed the highest positive sales rates in 2020 (20% expansion), and will show substantial growth again in 2021 (22% increase).

The retail performance in 2022 depends, in special, on the behavior of variables surrounded by uncertainties: the evolution of employment, the general level of interest rates, the international environment and, mainly, the behavior of inflation, the biggest threat to the consumption power of families. ■■

# LOGÍSTICA REVERSA E A IMPORTÂNCIA DA COMUNICAÇÃO PARA MUDAR ATITUDES

## REVERSE LOGISTICS AND THE IMPORTANCE OF COMMUNICATION TO CHANGE ATTITUDES

**ADEMIR BRESCANSIN**

**GERENTE-EXECUTIVO DA GREEN ELETRON**

*EXECUTIVE MANAGER OF GREEN ELETRON*



Foto: Divulgação

**P**ara que uma ação consiga atingir o maior número de pessoas e, a partir daí, promova reflexão e mudança de atitude de verdade, é preciso, além de planejamento e de proposta bem elaborada, que a comunicação chegue às pessoas e as sensibilize.

No relacionamento das marcas com seus consumidores, é importante e essencial ter uma comunicação clara, transparente e que represente os seus valores reais. Os motivos pelos quais uma companhia existe se tornaram tão relevantes, ou até mais, quanto o que ela fabrica.

Uma pesquisa recente produzida pelo LinkedIn entre os membros da geração Z – os nascidos entre 1997 e 2012 – apontou que apenas 21% deles se sentem representados nas ações publicitárias. Para 36%, as empresas precisam fazer com que eles se sintam mais valorizados como consumidores. Ou seja, a grande maioria desses jovens não se vê contemplada pela comunicação das marcas.

Desde 2004, atuo na área de sustentabilidade – nos últimos anos, mais especificamente na logística reversa de eletroeletrônicos e pilhas. Promovemos muitas ações para estimular a conscientização da população sobre a importância do tema para o meio ambiente e para a economia.

Os anos em campo me fizeram ter a certeza de que a comunicação é uma das maiores armas que temos para elevar as nossas taxas de reciclagem. Vamos além: unindo inovações sustentáveis e a comunicação inclusiva e transparente, conseguiremos garantir um mundo sustentável para todos. Essa é uma lição que todas as marcas devem aprender, e rápido. ■■

**F**or an action to reach the largest number of people and, from there, promote reflection and real attitude change, it is necessary, in addition to planning and a well-designed proposal, that the communication reaches people and makes them aware.

*In the relationship of brands with their consumers, it is important and essential to have clear and transparent communication that represents their real values. The reasons why a company exists have become as relevant, or even more relevant, than what it manufactures.*

*A recent survey produced by LinkedIn among members of generation Z – those born between 1997 and 2012 – pointed out that only 21% of them feel represented in advertising. For 36%, companies need to make them feel more valued as consumers. In other words, the vast majority of these young people do not see themselves as being contemplated by the brands' communication.*

*Since 2004, I have been working in the sustainability area – in the last few years, more specifically in reverse logistics for electro-electronics and batteries. We promote many actions to stimulate the population's awareness about the importance of the theme for the environment and for the economy.*

*The years in the field have made me certain that communication is one of the greatest weapons we have to raise our recycling rates. Let's go further: by joining sustainable innovations and inclusive, transparent communication, we will be able to ensure a sustainable world for all. This is a lesson that all brands must learn, and quickly. ■■*



CASA  
CONECTADA  
VAREJO

BRAND  
EXPERIENCE

DE 11 A 14 DE JULHO DE 2022  
Transamerica Expo Center

## EXCLUSIVO PARA EXPOSITORES ELETROLAR SHOW

AS INOVAÇÕES E OS LANÇAMENTOS DO SETOR  
COM TODAS AS MARCAS  
EM UM SÓ LOCAL



No Brasil, pesquisa mostra que 80% dos consumidores têm interesse em produtos que se conectam. O segmento de IoT, por sua vez, se prepara para movimentar, em termos globais, US\$ 735 bilhões, com potencial de ultrapassar US\$ 1 trilhão em 2022.

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

COMERCIAL:

11 3197-4949 • [comercial@grupeeletrolar.com.br](mailto:comercial@grupeeletrolar.com.br)

eletrolarshow  
ALL CONNECTED

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.

# UNIÃO E INTEGRAÇÃO EM PROL DA ZONA FRANCA DE MANAUS

## UNION AND INTEGRATION IN FAVOR OF THE MANAUS FREE TRADE ZONE

**ALGACIR ANTONIO POLSIN**

**SUPERINTENDENTE DA ZONA FRANCA DE MANAUS (SUFRAMA)**

*SUPERINTENDENT OF THE MANAUS FREE TRADE ZONE (SUFRAMA)*



Foto: Divulgação

O modelo Zona Franca de Manaus representa um projeto de integração regional, defesa e desenvolvimento socioeconômico do governo brasileiro, que foi instituído na região amazônica há 55 anos. Desde então, dentro de um conceito de extrafiscalidade, tem contribuído para gerar impactos virtuosos, promover a preservação ambiental e fomentar a geração de emprego e renda na região e em todo o País.

No momento em que são discutidas, em nível nacional, medidas que possam impactar o ambiente de negócios da região, a Suframa, enquanto gestora do modelo ZFM, julga ser imprescindível a união e a integração de todos os atores. Ou seja, os interessados na defesa do modelo para que cada um, em sua esfera de atuação, possa intensificar uma agenda positiva de divulgação da Zona Franca de Manaus e reforçar a defesa do modelo nos fóruns e espaços competentes.

A Suframa seguirá trabalhando de forma confiante e diligente, em conjunto com todos os seus parceiros, no sentido de contribuir para que as decisões sempre considerem a importância estratégica do modelo Zona Franca de Manaus e seu legado para a população que vive na área, minimizando potenciais impactos que tenham repercussões negativas para o modelo ZFM. Esse modelo, em mais de cinco décadas, comprovou sua trajetória exitosa na geração de benefícios ambientais e socioeconômicos representativos dentro e fora da região.

O momento, sem dúvida, é de somar esforços para manter as vantagens comparativas e competitivas do modelo ZFM e, ao mesmo tempo, dar continuidade à busca por novas matrizes econômicas que ampliem e diversifiquem as opções de emprego e renda para a população amazônica. ■■

The Manaus Free Trade Zone model represents a project of regional integration, defense and socioeconomic development of the Brazilian government, which was established in the Amazon region 55 years ago. Since then, within a concept of extra-fiscality, it has contributed to generating virtuous impacts, promoting environmental preservation and fostering the generation of employment and income in the region and throughout the country.

At a time when measures that may impact the region's business environment are being discussed at the national level, Suframa, as the manager of the ZFM model, believes that the union and integration of all actors is essential. That is, those interested in defending the model so that each one, in their sphere of action, can intensify a positive agenda for publicizing the Manaus Free Trade Zone and reinforce the defense of the model in competent forums and spaces.

Suframa will continue to work confidently and diligently, together with all its partners, in order to contribute to decisions that always consider the strategic importance of the Manaus Free Zone model and its legacy for the population living in the area, minimizing potential impacts that have negative repercussions for the ZFM model. This model, in more than five decades, has proven its successful trajectory in generating representative environmental and socioeconomic benefits inside and outside the region.

The moment, undoubtedly, is to join efforts to maintain the comparative and competitive advantages of the ZFM model and, at the same time, to continue the search for new economic matrices that expand and diversify the employment and income options for the Amazonian population. ■■

# eletrocompras

## PLATAFORMA B2B



**Uma plataforma online exclusiva  
para profissionais do setor  
de bens duráveis.**

# Perfeita para a indústria e o varejo

Fornecedores vendem diretamente ao pequeno e médio varejo, aumentando a agilidade no fechamento de negócios.



**Plataforma simples  
e fácil de utilizar**



# eletrocompras

## PLATAFORMA B2B



Oferece ao pequeno varejista suporte ativo nas compras feitas direto da indústria.



Um novo canal de vendas com negociações preestabelecidas, protegendo a rentabilidade da indústria e do varejo.



Ótimo canal para destacar produtos e lançamentos junto ao pequeno e médio varejo.



**Acesso ao portfólio de produtos das melhores marcas do mercado, com disponibilidade em tempo real!**



# eletrocompras

## PLATAFORMA B2B

Registre-se agora mesmo!



 [eletrocompras.com](https://eletrocompras.com)

 [contato@eletrocompras.com](mailto:contato@eletrocompras.com)

# MAIS QUE DIGITAL



## eletrolarshow ALL CONNECTED 11 A 14 DE JULHO DE 2022

Das 13h as 21h | Transamerica Expo Center | São Paulo - SP

Presencial | Digital | Plataforma B2B

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

COMERCIAL:

11 3197-4949 • [comercial@gruopoeletrolar.com.br](mailto:comercial@gruopoeletrolar.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.