



revista do **FRIO** & Ar Condicionado

ANO XXXVI - Nº434
Julho/2026
Ar Condicionado
Refrigeração
Ventilação
Aquecimento

B2B B2C

COMÉRCIO

VAREJO DO FRIO SE REINVENTA

Mudança no consumo
acelera a integração e
transforma o setor



REFRIGERAÇÃO

Pressostatos de
segurança garantem a
integridade do compressor



DIA DO REFRIGERISTA

7 de julho destaca
a transformação da
profissão



GENTE DO FRIO

A energia de Marina
Aragoni que transforma
desafios em conquistas



IMAGEM GERADA POR IA

TROFÉU OSWALDO MOREIRA 2026 CELEBRA LEGADO E REÚNE 300 CONVIDADOS DO HVAC-R



ATMOSFERA



O ar como você nunca sentiu

Fique por dentro das novidades que
estamos preparando para você.

**SAVE
THE DATE
20.07**

Inscreva-se



Aponte sua câmera

Transmissão on-line

Aproveite para conhecer a loja oficial:



loja.gree.com.br

 gree.com.br |  capacita.gree.com.br

     [greebrasil](https://www.instagram.com/greebrasil)

 SAC: 0800 055 6188 - sac@gree-am.com.br



EXPEDIENTE Revista do Frio

Publicação Mensal:
Editora e Eventos M.M. LTDA
Julho/2026 nº 434

Diretora:
Mary Moreira
Editor:
Márcio de Andrade
Redação:
Ana Paula Basile
Mtb 762739
Marketing:
Luiz Gustavo Moreira Gondin
Departamento Comercial:
Josinaldo Elias - tel: (11) 99940-2228
Departamento Financeiro:
Nádia Moreira
Faturamento / Cobrança / Assinaturas:
Ivone Ribeiro Mascarenhas
Editoração Eletrônica:
Luiz Augusto Moreira Gondin
Designer Gráfico
Luiz Fernando Moreira Gondin

Correspondência:
Rua Ministro Rodrigo Otávio, 325
Jabaquara - São Paulo - SP - CEP 04342-050
Fone/Fax: (011) 5589-3006
(011) 5079-3030

Site: www.revistadofrio.com.br
e-mail: revfrio@revistadofrio.com.br



Reg. de Marcas e Patentes:
Nº 813260990
Registrado no 3º Serviço Registral de
P. Jurídica Civil sobre nº 0000003

Tiragem: 10.000 exemplares
Assinatura Anual: R\$ 110,00
Número Avulso: R\$ 11,80
Número atrasado (para remessa): R\$ 15,00
Exterior Aéreo: 157,17
Portugal, Espanha e África: US\$ 204,33
ISSN 1676-6067

Agradecemos a todos que colaboraram nesta edição
As matérias aqui publicadas não exprimem,
necessariamente, a opinião da Revista, sendo de
inteira responsabilidade de seus autores.

Editorial

Depois do apito final

Antes de mergulhar nas reportagens desta edição, vale um breve comentário sobre um assunto que movimentou o país nas últimas semanas: a Copa. E, já que o hexa não veio, a ansiedade coletiva talvez dê uma trégua. Mal o futebol se despede, porém, e outro tema já ganha espaço: o Super El Niño.

Se no futebol sempre existe espaço para o inesperado, no clima a melhor estratégia continua sendo planejamento. As projeções indicam temperaturas mais elevadas, ondas de calor mais frequentes e novos desafios para diversos setores da economia. Para o HVAC-R, isso representa maior demanda por soluções capazes de garantir conforto térmico, segurança e eficiência energética.

Nossa reportagem de capa mostra como a indústria do frio integra os modelos B2B e B2C para atender um consumidor cada vez mais conectado. Também celebramos o Dia do Refrigerista, destacando uma geração que une conhecimento técnico e empreendedorismo. O debate sobre a escala 6x1, a importância dos pressostatos na proteção dos compressores e os principais momentos do Troféu Oswaldo Moreira 2026 completam esta edição.

Independentemente do placar, que este seja um período de boas oportunidades, trabalho e decisões acertadas. Quem evolui não espera o próximo jogo: prepara-se para ele.

Boa leitura

08 Gente do Frio

Marina Aragoni abre caminhos e fortalece a presença feminina no HVAC-R

12 Comércio

Indústria do frio aposta em integração para atender consumidor mais exigente

16 Dia do Refrigerista

Nova geração do frio impulsiona a profissão do refrigerista

24 Mão de Obra

Escala em transformação redefine rotina e produtividade no HVAC-R

30 Refrigeração

Pressostatos de segurança, a linha de defesa que protege o compressor

36 TOM 2026

Troféu Oswaldo Moreira 2026 reúne mais de 300 convidados e consagra destaques do HVAC-R

42 Frio em Foco

Anunciantes

Arcotec	17
Brasil Soldas	19
Circuito dos Instaladores	06/07
Distriar	33
Forming Tubing	45
Frigelar	05
Frigga	27
Friven	15
Fujitsu	13
Gree	02
Harris Soldas	31
Industrias Tosi	25
Leveros	09
Multivac	21
Poloar	52
Rocktec	29
Samsung	51

QUANDO O ASSUNTO É

SUPORTES



a gente fabrica!

PRODUTOS
ROBUSTOS

QUALIDADE
100% NACIONAL

NOSSOS **SUPORTES**
ATENDEM **100%**
DOS **REQUISITOS** DA
NORMA NBR16655

PENSADOS POR QUEM
VIVE O DIA A DIA
DA INSTALAÇÃO

TESTADOS E COM GARANTIA DE QUALIDADE

Diversos modelos para condensadoras e evaporadoras, desenvolvidos com materiais de alta resistência e acabamentos duráveis, ideais para diferentes ambientes e necessidades:

 **AÇO CARBONO COM PINTURA ELETROSTÁTICA**

 **AÇO CARBONO GALVANIZADO A FOGO**

 **SUPORTE PLÁSTICO**

 **INOX 304**



**COMPRA
SEU MODELO**

Escaneie o QR Code para
conhecer a linha completa.

FRIGELAR | EOS.



Circuito
dos Instaladores

IMPERATRIZ-MA

19, 20 E 21
DE AGOSTO
18h às 22h30

LOCAL

Hotel Imperial

Rodovia BR-010, 100
Jardim Sao Luis, Imperatriz-MA
65913-015

INSCREVA-SE JÁ
ESCANEIE O QR CODE AO LADO



PATROCÍNIO

SAMSUNG

Hisense

GREE

AGRATTO

Elitech

EMMETI

TCL

Electrolux

LG

epex

**FACILITA
TÉCNICO**

FORMING TUBING

Philco

DAIKIN

Midea

Carrier

Gallant

**HS
HOT SET**

LEVEROS

RLX
Fluido refrigerante

TRANSMISSÃO



REALIZAÇÃO



Frio

PRAÇAS CIRCUITO DOS INSTALADORES 2026

RIBEIRÃO PRETO-SP

sucesso

CUIABÁ-MT

sucesso

ARACAJU-SE

sucesso

IMPERATRIZ-MA

19, 20 E 21/08

MACEIÓ-AL

23, 24 E 25/09

JOINVILLE-SC

21, 22 E 23/10

CIUDAD DEL ESTE-PAR

19 E 20/11

PRIMEIRO EVENTO FORA DO PAÍS



O MAIOR
ENCONTRO
TÉCNICO
DO HVAC-R
NO BRASIL



Marina Aragoni abre caminhos e fortalece a presença feminina no HVAC-R

Empresária, influenciadora e representante da Samsung no Liga Climatiza, ela construiu sua trajetória com determinação, conhecimento e a missão de inspirar outras mulheres

8

Aos 30 anos, a paulistana Marina Aragoni vem consolidando seu nome no setor de HVAC-R como uma das novas lideranças femininas em um mercado historicamente dominado por homens. Formada em Publicidade e Propaganda, ela é sócia das empresas Aragoni & Gaivota e FGTech, além de integrar o time de influenciadores da Samsung por meio do Liga Climatiza. Sua entrada no segmento aconteceu em 2022, quando foi convidada pelo marido, Fernando Gaivota, profissional com mais de 15 anos de atuação no setor, a conhecer de perto a rotina e os desafios do mercado.

“Sem conhecimento algum, fui convidada pelo meu marido a conhecer de perto seu trabalho e a auxiliá-lo em algumas demandas da empresa”, relembra.

Desde então, Marina encontrou desafios importantes,



Marina Aragoni vem consolidando seu nome no setor como uma das novas lideranças femininas

principalmente no reconhecimento profissional. “Para mim, um dos principais desafios foi conquistar espaço e credibilidade em um segmento tradicionalmente dominado por homens. Algumas

LEVEROS & *Refrigás*

**Tudo que você
precisa, com
qualidade e preços
que cabem no seu
dia a dia.**



Com a Refrigás dentro do ecossistema Leveros, os produtos do seu dia a dia estão mais fáceis de encontrar, confiáveis e com custo que faz sentido para você.



refrigas.com.br

vezes, precisei demonstrar minha capacidade técnica, meu conhecimento e minha liderança para ser reconhecida além dos estereótipos que ainda existem no mercado. Transformei esse desafio em motivação para me aprimorar cada vez mais e mostrar que competência, não tem a ver com gênero. Entre as minhas maiores conquistas, está a construção de duas empresas sólidas, baseadas na confiança dos meus clientes, qualidade dos serviços prestados e no relacionamento com parceiros e fornecedores. Também considero uma grande realização poder

representar uma marca de referência no mercado e contribuir para o crescimento do nosso negócio”, conta Marina.

Transformando obstáculos em combustível para crescer, ela destaca com orgulho suas conquistas. “Como mulher empreendedora, tenho orgulho de abrir caminhos e inspirar outras mulheres a ocuparem espaços em qualquer área que desejarem atuar”.

Valorização das lideranças femininas

Para Marina, a presença feminina no HVAC-R é uma evolução necessária. “A atuação da mulher no setor é cada vez mais relevante e muito necessária. Nos últimos anos vimos mais mulheres ingressando na área, se especializando e ocupando posições de destaque.”

Ela acredita que o mercado tem avançado na valorização das lideranças femininas. Vejo uma mudança significativa nos últimos anos, com mais mulheres ocupando cargos de gestão, liderança e posições estratégicas dentro das empresas do nosso setor. Isso acontece porque o mercado tem olhado e percebido que competência, conhecimento e capacidade de liderança não dependem de gênero. Acredito que existam muitos desafios ainda, mas hoje podemos ver que há muito mais abertura e reconhecimento do valor que as mulheres agregam ao setor HVAC-R. Como profissional da área, fico muito feliz em fazer parte dessa transformação e poder contribuir para um mercado mais inovador, diverso e inclusivo”.

Além da atuação empresarial, Marina utiliza as redes sociais para compartilhar conhecimento, bastidores e projetos. “Não participo atualmente de grupos específicos para mulheres, mas procuro incentivar e apoiar outras profissionais compartilhando minha experiência durante treinamentos e



Marina adora viajar de moto com seu marido, Fernando Gaivota

eventos junto com parceiros como Samsung e Central Ar. Além disso, iniciativas como o Comitê de Mulheres da ABRAVA são muito importantes para promover capacitação, networking e maior representatividade feminina no setor. Utilizo muito o meu Instagram, da nossa empresa e do meu marido, para compartilhar conteúdos relacionados ao nosso dia a dia. Publico nossas instalações realizadas, projetos, dicas, novidades do mercado, treinamentos e informações sobre produtos e soluções em ar-condicionado. O objetivo é mostrar nosso trabalho como realmente é, gerar confiança e compartilhar conhecimento com clientes e profissionais da área". Casada com Fernando Gaivota, fora do ambiente profissional, ela encontra equilíbrio ao lado da família, amigos e em viagens de moto com o marido.

"Sou uma pessoa que valoriza muito a família, os amigos e os bons momentos da vida. Adoro viajar, principalmente de moto com meu marido, conhecer lugares novos e viver novas experiências. Também gosto muito de viajar em família e estar cercada das pessoas que eu amo. Minha maior conquista é justamente conseguir equilibrar a vida profissional com esses momentos que me fazem feliz e dão todo sentido a tudo o que venho construindo", comemora.

Ela deixa um recado: "O mercado de HVAC-R oferece muitas oportunidades para quem busca evolução constante. Acredito que conhecimento, comprometimento e paixão pelo que fazemos são os pilares para construir uma trajetória de sucesso. E para as mulheres, acreditem no seu potencial e ocupem seu espaço".

ASSINE O PLANO ANUAL DA REVISTA DO FRIO

E SAIBA TUDO QUE ACONTECE NO MUNDO DA REFRIGERAÇÃO E CLIMATIZAÇÃO



APENAS
R\$ 110
VALOR ANUAL
12 EXEMPLARES

VEJA COMO É FÁCIL:
BASTA APONTAR A CÂMERA DO SEU CELULAR PARA O QR CODE E PREENCHER O FORMULÁRIO.

SE PREFERIR, LIGUE (11) 5079-3030.



AGORA QUE VOCÊ TEM TODAS AS INFORMAÇÕES NECESSÁRIAS,
NÃO PERCA TEMPO! FAÇA JÁ SUA ASSINATURA.



Indústria do frio aposta em integração para atender consumidor mais exigente

A indústria de refrigeração e climatização passa por uma reformulação, impulsionando a integração entre canais B2B e B2C

O mercado de climatização e refrigeração vive uma mudança estrutural no comportamento de compra. A indústria do frio aposta na reformulação para atender um consumidor mais exigente, em um cenário no qual o modelo tradicional, mais técnico e consultivo, dá lugar a uma jornada híbrida, em que clientes finais e profissionais convivem nos mesmos ambientes digitais.

Esse novo ecossistema exige respostas rápidas, comparações transparentes e suporte contínuo. No varejo especializado, empresas como Leveros, Climario, Eletrofrigor, Frigelar, CentralAr.com, entre outras tantas, já operam em um ambiente no qual o B2B e o B2C se sobrepõem. O instalador, o revendedor e o consumidor final acessam os mesmos catálogos, mas com expectativas diferentes de preço, suporte e prazo.

“A venda digital nos possibilita atingir regiões onde antes a penetração do canal tradicional era limitada. Plataformas digitais também permitem personalização de ofertas, maior acesso a informações técnicas e comparação de produtos. Com o encurtamento da cadeia de distribuição, os consumidores podem ser beneficiados com preços mais acessíveis, ao mesmo tempo em que os fabricantes ganham margens melhores”, informa Alana Andrade, coordenadora de marketplace da Leveros.

Outro ponto é a Geração Z, cada vez mais presente no processo de decisão, acelerando essa transformação. Digitalmente nativa, ela prioriza autoatendimento, avaliações de outros usuários, vídeos explicativos e jornadas de compra fluidas, muitas vezes concluídas sem contato humano direto. Isso pressiona o setor a investir em multicanais, inteligência de dados e automação do atendimento.



B2B



B2C

CONECTANDO PESSOAS, PROJETOS E SOLUÇÕES

Próximos eventos



O Conexão é um evento para reunir instaladores, profissionais e pessoas que vivem a climatização todos os dias, criando um ambiente para trocas e crescimento profissional.

Por isso, a Fujitsu Airstage está percorrendo o Brasil para levar conhecimento e conteúdo técnico para quem quer evoluir sempre.

Acompanhe o nosso cronograma para não perder nenhuma oportunidade de se atualizar sobre todas as tendências do setor.

14/05

Ribeirão Preto/SP

09/06

Brasília/DF

20/08

Curitiba/PR

17/09

João Pessoa/PB

21/10

Belo Horizonte/MG

12/11

Porto Alegre/RS

NOS VEMOS EM BREVE!

PARTICIPE!



Conexão

FUJITSU

AIRSTAGE

EDIÇÃO
**20
26**



Para participar
e receber mais
informações sobre
os próximos encontros,
escaneie o QR Code.



@GeneralIncBr

Acompanhe nossas redes
para ficar por dentro das novidades.

Fatores como a digitalização do consumidor, a oferta diversificada de produtos e a rapidez na logística, tornam essas plataformas indispensáveis. Além disso, a possibilidade de operar em múltiplos canais, permite atender diferentes perfis de clientes de maneira eficaz. “Entre os benefícios, destacamos

a conveniência de compras remotas, a ampla oferta de produtos e marcas, a transparência nos preços e condições, e a eficiência na entrega, garantindo uma experiência ainda mais integrada e personalizada”, pontua a coordenadora da Leveros.



Disponibilidade em tempo real

No B2B, a exigência também evolui: instaladores e empresas buscam plataformas que ofereçam não apenas produtos, mas também treinamento, disponibilidade em tempo real, integração com logística e condições comerciais dinâmicas. Já no B2C, a decisão é cada vez mais influenciada por conteúdo técnico simplificado e suporte pós-venda eficiente.

“No B2C, a jornada de compra mudou de forma significativa. Hoje, o consumidor não busca apenas preço ou marca, mas clareza na informação e segurança na decisão. Conteúdos técnicos simplificados, que traduzem especificações complexas em linguagem acessível, têm papel decisivo nesse processo, ajudando o cliente a comparar soluções e entender o que realmente atende sua necessidade. Ao mesmo tempo, o suporte pós-venda eficiente se tornou um fator de confiança e fidelização, já que o consumidor espera acompanhamento rápido, resolutivo e contínuo após a compra. Empresas que conseguem unir informação clara e atendimento qualificado saem na frente na preferência do novo perfil de cliente do setor de climatização e refrigeração”, revela Alana.

Ela acrescenta que o diferencial competitivo deixa de ser apenas preço e passa a incluir experiência, velocidade e confiabilidade em toda a jornada de compra.

A cartoon illustration of a young woman with brown hair, wearing a green baseball cap with blue goggles on top. She is wearing a green jumpsuit over a green shirt. She has a friendly smile and is looking slightly to the right. The background is a solid green color.



O PARCEIRO
DO REFRIGERISTA
TEM NOME:



frivenrefrigeracao

www.friven.com.br



Nova geração do frio impulsiona a profissão do refrigerista

Celebrado em 7 de julho, o Dia do Refrigerista evidencia uma transformação no setor: jovens profissionais unem conhecimento técnico, empreendedorismo e tecnologia para modernizar a manutenção, a gestão e a relação com os clientes

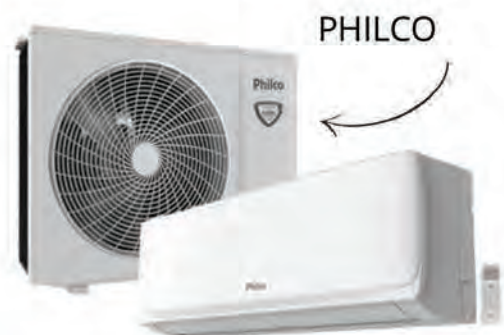
O Dia do Refrigerista, comemorado em 7 de julho, é uma data que vai além da homenagem aos profissionais responsáveis por manter em funcionamento sistemas essenciais de climatização e refrigeração. Em 2026, a celebração ganha um significado ainda mais relevante: a ascensão de uma nova geração de técnicos e empreendedores que vêm transformando a profissão por meio da tecnologia. Mas a evolução do refrigerista vai muito além da troca de ferramentas. Historicamente, esses profissionais construíram a base

operacional do setor de HVAC-R em um período em que a refrigeração ainda era vista como uma atividade essencialmente mecânica e corretiva. Nas décadas de 1980 e 1990, a rotina era marcada por diagnósticos empíricos, uso limitado de instrumentos de medição e pouca padronização técnica. Muitos aprendiam na prática, como ajudantes, absorvendo conhecimento de mestres mais experientes em um modelo quase artesanal de formação. Com o avanço da tecnologia, a chegada de fluidos refrigerantes mais eficientes, sistemas inverter, automação predial, sensores



Quem somos nós?

A Ar-Cotec é uma empresa brasileira a mais de 15 anos no mercado. especializada no setor de refrigeração, aquecimento, ventilação de ar-condicionado e isolamento termico.



Conheça nossa loja!

Muito mais que produtos, soluções completas. Esperamos por você.

 Av José Fiuza Guimarães, 233
JD pereira leite | São Paulo-SP

 ar.cotec



- Acessórios para Dutos
- Painéis
- Difusão de Ar
- Isolamento Térmico
- Materiais Isolantes
- Fitas e Fixação
- Ferramentas



vendas@arcotec.com.br (11) 9 5100-5792

www.arcotec.com.br

inteligentes e protocolos ambientais mais rígidos, o perfil do refrigerista precisou mudar. O técnico deixou de ser apenas um executor de reparos para se tornar um especialista multidisciplinar, capaz de interpretar dados, entender eficiência energética, aplicar boas práticas ambientais e cumprir exigências normativas, como o PMOC (Plano de Manutenção, Operação e Controle) e legislações voltadas à qualidade do ar interior.

Hoje, o refrigerista é peça-chave em praticamente todos os segmentos da economia. Supermercados, hospitais, data centers, indústrias, laboratórios, shoppings, hotéis e residências dependem diretamente da sua atuação para garantir conforto térmico, conservação de alimentos e medicamentos, segurança operacional e eficiência energética. Sem esse profissional, setores inteiros simplesmente parariam.

Essa valorização também reflete uma mudança de percepção no mercado. O refrigerista moderno passou a ocupar uma posição estratégica dentro das empresas, participando de decisões sobre retrofit, sustentabilidade, redução de consumo energético e manutenção preditiva. Mais do que manter máquinas funcionando, ele assegura produtividade, economia e confiabilidade para negócios de todos os portes.

Assim, se antes o trabalho do refrigerista era marcado por pranchetas, anotações manuais e processos burocráticos, hoje

aplicativos, plataformas digitais, softwares de manutenção e sistemas de gestão de PMOC fazem parte da rotina. Essa modernização tem atraído jovens para o setor, que enxergam na refrigeração não apenas uma carreira técnica, mas uma oportunidade de empreender e inovar.

Geração conectada

Um exemplo dessa evolução é o desenvolvimento de plataformas próprias para checklists digitais, emissão de relatórios em tempo real e controle de ordens de serviço. Ferramentas como essas permitem maior agilidade, rastreabilidade e profissionalização dos serviços, além de facilitar a comunicação com clientes e equipes técnicas.

Para Ricardo Viana, da Viana Manutenção, a tecnologia trouxe um novo patamar para o setor. “Hoje conseguimos organizar atendimentos, acompanhar históricos de equipamentos e gerar relatórios instantâneos. Isso dá mais credibilidade ao nosso trabalho e melhora a tomada de decisão do cliente”, afirma.

Já Kleber Machado, da Milenio Refrigeração, destaca que os jovens chegam ao mercado com uma visão mais conectada. “A nova geração entende que a refrigeração não é só consertar máquinas. É gestão, planejamento e eficiência. Quem domina tecnologia sai na frente”.

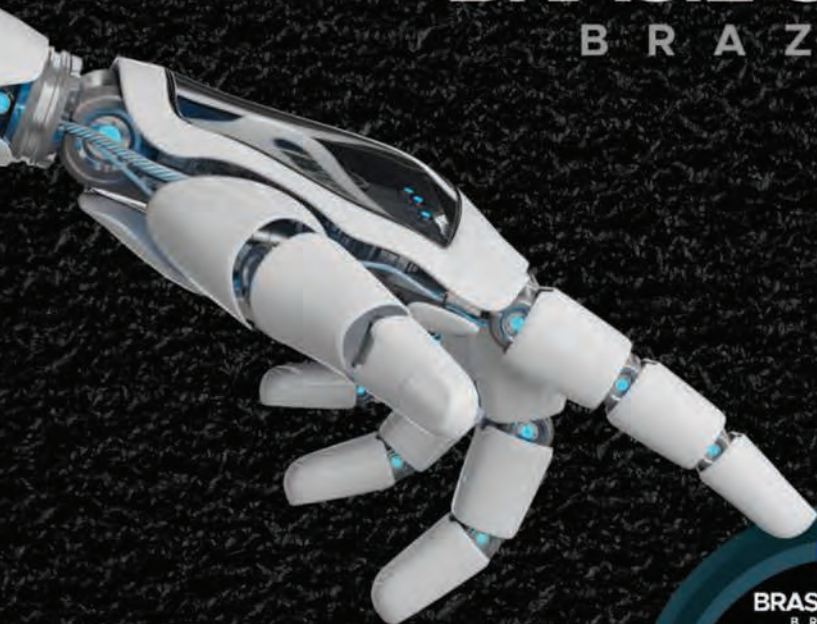


O refrigerista moderno também assumiu um papel importante como educador e influenciador digital



BRASIL SOLDAS

B R A Z I N G



EcoTech

A nova linha EcoTech une tecnologia e consciência ambiental. Desenvolvida com foco em práticas sustentáveis, representa um avanço no setor HVAC-R ao promover o uso racional de insumos.

Com produtos em conformidade com normas internacionais, como RoHS e ISO 14001, a linha reforça o compromisso da Brasil Soldas com a eficiência, a qualidade e o respeito ao meio ambiente.

Instagram icon @BRASIL.SOLDAS

WWW.BRASILSOLDAS.COM.BR

Na mesma linha, Fernando Gaivota, da Aragoni & Gaivota, observa que a digitalização elevou o padrão técnico. “Os aplicativos ajudam a reduzir falhas e padronizar processos. Isso impacta diretamente na qualidade do serviço prestado”.

Corroborando, Jo Silva, da Bless Climatização e Aerosolution, reforça que o uso de ferramentas digitais também fortalece o relacionamento com os clientes. “O refrigerista moderno precisa conhecer mecânica, elétrica e automação, mas também saber usar dados e tecnologia a seu favor. Hoje, eles querem respostas

rápidas, laudos bem apresentados e transparência. A tecnologia ajuda nisso”.

Ela acrescenta que, mais do que uma tendência, a transformação digital no HVAC-R é um caminho sem volta. “O setor reconhece que o profissional do futuro já está em campo: mais conectado, mais estratégico e preparado para atender um mercado cada vez mais exigente. A nova geração do frio mostra que tradição e inovação podem caminhar juntas, e que o refrigerista continua sendo peça fundamental para o desenvolvimento do setor”.



Ferramentas digitais permitem maior agilidade, rastreabilidade e profissionalização dos serviços

Educador e influenciador digital

Além da atuação em campo, o refrigerista moderno também assumiu um papel importante como educador e influenciador digital do setor. Técnicos e instrutores vêm utilizando redes sociais, canais de vídeo e plataformas digitais para compartilhar tutoriais, manuais técnicos, demonstrações de instalação e manutenção em tempo real, tornando o conhecimento mais acessível e dinâmico. Esse movimento fortalece a capacitação contínua, amplia a atualização profissional e faz com que a informação técnica chegue até as regiões mais remotas do país, criando oportunidades para técnicos que antes tinham acesso limitado à formação especializada. Dessa forma, profissionais experientes e iniciantes se conectam em uma rede colaborativa que impulsiona o desenvolvimento do setor e democratiza o conhecimento em todo o Brasil.

Esse protagonismo também chamou a atenção de grandes fabricantes, que passaram a convidar refrigeristas para integrar seus times de influenciadores e embaixadores de marca, reconhecendo nesses profissionais um elo estratégico entre indústria e mercado, divulgando seus produtos e tecnologias, onde eles exercem um papel fundamental na disseminação de boas práticas, tendências e inovação, fortalecendo toda a cadeia do HVAC-R no Brasil.

REVOLUCIONE A VENTILAÇÃO

VENTILADORES COM MOTOR ELETRÔNICO:
MAIS EFICIÊNCIA, MENOS CONSUMO E O
FUTURO DA CLIMATIZAÇÃO AO SEU ALCANCE!



CFM-EC

Caixa de Filtragem Multivac

- ✓ Baixo ruído e isolamento acústica
- ✓ Altura reduzida para instalar sobre o forro
- ✓ 500 ou 1.000 m³/h
- ✓ Opção com Motor Eletrônico

CVM-EC

Caixa de Ventilação Multivac

- ✓ 2 canaletas para filtros
- ✓ Com opção de flange ou colarinho
- ✓ 6 Modelos - 1.800 até 6.000 m³/h
- ✓ Opção com Motor Eletrônico



VXM

- ✓ Motor: Trifásico - 4 polos
- ✓ Radial com pás curvadas para trás
- ✓ 7.300 ou 15.000 m³/h

APLICAÇÕES

Para todos os ambientes que
necessitam de tratamento de ar.





Conteúdo técnico não
precisa ser complicado



No YouTube do Clube do Frio,
conhecimento e conversa
boa andam juntos

LEVE

DIRETO

RELEVANTE



Escaneie o QR Code ao lado e
inscreva-se no canal do Youtube
do Clube do Frio

↘ Conteúdo novo
o tempo todo!



CLUBE Cast DO FRIO

O podcast que o
HVAC-R ama!
QUARTA-FEIRA



TERÇA SHOW

O programa que conecta
marcas e instalador!
TERÇA-FEIRA



Circuito dos Instaladores

Lives e cortes do
Circuito dos Instaladores!
QUARTA, QUINTA E SEXTA-FEIRA

E MUITO MAIS!



SIMPLESMENTE UMA UVA!



Escala 6x1

Escala em transformação redefine rotina e produtividade no HVAC-R

O debate sobre o fim da escala 6x1 ganha força no Brasil e coloca em pauta qualidade de vida, produtividade e os impactos diretos sobre setores técnicos do HVAC-R, onde a operação contínua e o atendimento emergencial são parte da rotina

**FIM DA
ESCALA
6X1!**

A possível extinção da escala 6x1, modelo em que o trabalhador atua seis dias consecutivos para folgar apenas um, tem movimentado empresas, sindicatos e profissionais em diferentes segmentos da economia. No setor de HVAC-R, a discussão ganha contornos ainda mais sensíveis por se tratar de uma área que exige alta disponibilidade operacional, manutenção preventiva constante e respostas rápidas em situações críticas.

A rotina de técnicos refrigeristas, instaladores e equipes de manutenção muitas vezes envolve plantões, atendimentos fora do horário comercial e demandas emergenciais em supermercados, hospitais, data centers e indústrias alimentícias. A redução ou reformulação dessa jornada pode impactar diretamente a logística operacional das empresas.

Por um lado, especialistas em gestão do trabalho defendem que o fim da escala 6x1 pode trazer ganhos importantes para a saúde

TOSI

AR CONDICIONADO



INDÚSTRIAS

CIMENTEIRAS

SIDERÚRGICAS

CELULOSE

DATA CENTERS

HOSPITAIS

INDÚSTRIAS TOSI

11 3643.0433 INDUSTRIASTOSI.COM.BR



física e mental dos profissionais, reduzindo fadiga, estresse e riscos de acidentes. Com mais tempo de descanso, a tendência é de maior engajamento, retenção de talentos e até melhora na produtividade. Por outro lado, empresários do setor avaliam desafios importantes. Entre eles estão o aumento de custos com contratação, necessidade de ampliação de equipes para cobrir jornadas e possível reajuste no valor dos serviços. Em um mercado já pressionado por escassez de mão de obra qualificada, essa mudança pode intensificar a busca por capacitação e automação.

“O Sindicato das Empresas de Refrigeração, Aquecimento e Tratamento de Ar do Estado do Rio de Janeiro - SINDRATAR-RJ, entende que qualquer mudança na escala 6x1 deve ser analisada com responsabilidade, equilíbrio e visão setorial. O setor de HVAC-R é essencial para hospitais, laboratórios, data centers, indústrias, shoppings, aeroportos, supermercados e ambientes críticos. Portanto, a discussão não pode ser tratada apenas como uma mudança administrativa de jornada, mas como uma reorganização operacional de serviços essenciais. Para empresas de instalação, manutenção e assistência técnica, a revisão da escala pode gerar impactos diretos em custos, dimensionamento de equipes, prazos de atendimento, contratos de manutenção e capacidade de resposta emergencial”, informa Leonardo Salles de Barros Presidente do SINDRATAR-RJ.

Segundo ele, principal desafio será garantir continuidade operacional: “O HVAC-R não é um serviço que simplesmente ‘fecha a porta’ no fim do expediente. Há sistemas que funcionam 24 horas por dia, especialmente em hospitais, salas limpas, centros cirúrgicos, data centers, cozinhas industriais e processos

produtivos. A adoção de jornadas alternativas exigirá melhor planejamento de escalas, banco de talentos mais robusto, equipes de sobreaviso, maior previsibilidade contratual e possível revisão dos modelos de precificação. Sem transição adequada, o risco é aumentar custo sem aumentar produtividade. A mudança pode ter dois efeitos. De um lado, pode tornar o setor mais atrativo para novos profissionais, especialmente jovens técnicos que valorizam qualidade de vida, previsibilidade e equilíbrio entre trabalho e vida pessoal. De outro lado, pode pressionar ainda mais um mercado que já sofre com falta de mão de obra qualificada. Menos horas disponíveis por profissional exigem mais produtividade, mais treinamento, mais automação de processos e maior investimento em formação técnica. Para o SINDRATAR-RJ, a qualificação profissional passa a ser ainda mais estratégica. O setor precisará formar mais técnicos, supervisores e engenheiros de campo, com foco em eficiência, segurança, digitalização e atendimento a sistemas críticos”, acrescenta o presidente do SINDRATAR-RJ.

Para Leonardo Cozac de Oliveira Neto, presidente do Conselho Administrativo da ABRAVA (Associação Brasileira de Ar Condicionado, Refrigeração, Ventilação e Aquecimento), os impactos causados por eventuais alterações ou extinção da escala 6X1 serão diversos: “O aumento do custo da hora homem já é um impacto inevitável e mensurável. Dessa forma teremos um aumento dos custos dos serviços e consequentemente, aumento de preços para quem contrata serviços de manutenção ou instalação. Outro ponto relevante, é a forma de como suprir a lacuna de horas em um mercado já hoje impactado pela falta de profissionais qualificados e com disposição para o trabalho CLT”.

Como desafios na adoção de jornadas alternativas, Cozac aponta três fatores relevantes: Instalação, Manutenção e Serviços de Plantão.

- Instalação: Em função de cronogramas de obra bastante enxutos e apertados no seu prazo de execução, a limitação de horas trabalhados por colaborador, exigirá o redimensionamento de equipes em rodízio (escalas 5X2 ou 4X3). Dessa forma poderemos observar uma elevação do custo da mão de obra, repassado ao cliente final. Outra possível consequência, será a extensão dos prazos de entrega dos projetos.



Leonardo Salles de Barros, Presidente do SINDRATAR-RJ



FRIGGA

REFRIGERAÇÃO E AR CONDICIONADO

Somos especialistas em sistemas de refrigeração

Parceira e solução da sua operação, do começo ao fim.

Soluções completas em refrigeração, consultoria, venda de equipamentos, produtos e gestão sustentável de fluidos refrigerantes

VARIEDADE

Amplitude de opções em produtos, acessórios e marcas de alta qualidade.

AGILIDADE

Suporte especializado, ágil e eficiente.

MEIO AMBIENTE

Descarte adequado de fluidos refrigerantes e cilindros (DAC).

ENTREGA

Rápida, dentro do prazo, com segurança e responsabilidade.

Parceiros:

epeX

AGETHERM
ULTRA PRO

FORMING TUBING

TOTAL FLUSH
— NÃO INFLAMÁVEL —

FRIVEN
REFRIGERAÇÃO

 @frigga.frio
 friggafrío.com.br

Matriz
Alameda Glete, 663
Campos Elíseos - São Paulo
 **11 3224-1670**

Unidade 2
Alameda Glete, 926
Campos Elíseos - São Paulo
 **11 3224-1670**

Unidade 3
Av. São Carlos, 847
Mogi Guaçu/SP
 **19 3891-8091**

- Manutenção: Setores industriais e comerciais necessitam de intervenções preventivas rigorosas, buscando manter a eficiência energética e a qualidade do ar. Ao se reduzir a jornada de trabalho, as empresas precisarão investir na contatação de mão de obra adicional, ou adotar sistemas de monitoramento remoto (IoT), buscando otimizar visitas técnicas presenciais, apenas quando não houver possibilidade de resolver o problema de forma remota.

- Serviços de Plantão: Sistemas de climatização em hospitais, data centers e na maioria de escritórios corporativos, exigem a necessidade de horários especiais, fora do horário comercial, para a realização de manutenção preventiva. O fim da escala 6X1 exigirá a contatação de mais técnicos para cobrir os fins de semana e feriados, sem incorrer em excesso de horas extras, encarecendo a gestão da folha de pagamento.

“A atração de novos profissionais e a qualificação desses profissionais, assim como daqueles que já atuam na área de HVAC-R, tem-se mostrado um enorme desafio para o setor. A ABRAVA e o DNIM (Departamento Nacional de Instalação e Manutenção) têm entre seus principais objetivos, promover a formação, reciclagem e aprimoramento de profissionais para atuarem no setor, em diversas funções, promovendo cursos de especialização, ministrados diretamente pela ABRAVA ou através de vários parceiros, como SENAI e SINDRATAR, entre outras diversas instituições”, diz Cozac.

Sustentabilidade operacional do setor

Ao se adotar a menor jornada laboral e na impossibilidade de disponibilidade de mão de obra especializada e qualificada, a resposta para se equilibrar os resultados está no aumento da eficiência, que não deve ser somente baseada no funcionário técnico, mas sim na gestão de todo o processo. Todos os envolvidos deverão buscar uma melhor efetividade na realização de suas tarefas.

“O técnico precisa ser mais assertivo, ter o conhecimento técnico, estar de posse de todo o ferramental necessário para a realização da tarefa, evitando dessa forma deslocamentos desnecessários e repetições de visitas. Os gestores devem traçar rotas mais eficientes, considerando picos de trânsito, maximização de rotas, minimização de deslocamentos e maximização do tempo em

visita, objetivando maior eficiência e redução de custos operacionais, de combustíveis e manutenção dos veículos. As equipes internas, responsáveis pelo atendimento inicial, deverão se certificar de terem obtido todas as informações necessárias para que a visita técnica seja a mais bem sucedida, evitando retrabalho e buscando atender todas as demandas iniciais. O aumento da eficiência e a assertividade nas ações e planejamento possibilitarão uma jornada diária menor, com mais qualidade de vida e com redução do stress laboral” revela Cozac.

Para Leonardo Salles, as empresas podem adotar algumas frentes práticas: “Primeiro, redesenhar suas escalas com base em criticidade de contratos, e não apenas em disponibilidade de mão de obra. Segundo, investir em manutenção preditiva, sensores, automação, gestão remota e indicadores de desempenho, reduzindo emergências evitáveis. Terceiro, profissionalizar contratos, deixando claro o custo de plantões, sobreavisos, SLAs e atendimentos fora do horário comercial. Quarto, ampliar programas de formação técnica e retenção de talentos, porque jornada menor sem produtividade maior vira apenas pressão de margem. Quinto, atuar de forma coletiva com sindicatos, entidades empresariais, escolas técnicas e clientes para construir modelos sustentáveis. O SINDRATAR-RJ defende a valorização do trabalhador, mas também a preservação da capacidade operacional das empresas. O caminho mais inteligente é uma transição planejada, com segurança jurídica, previsibilidade econômica e respeito às particularidades dos serviços essenciais de HVAC-R”, conclui.

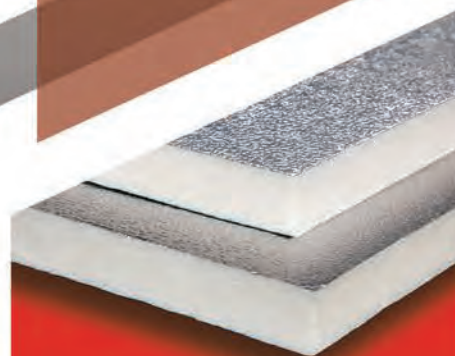


Leonardo Cozac de Oliveira Neto, presidente do Conselho Administrativo da ABRAVA



AluPir

Duct System



Painel Pré Isolado

10mm /20mm/30mm
2, 3 ou 4 metros

AluPir é um painel tipo sandwich feito de PIR e revestido com folha de alumínio nas duas faces. O painel AluPir é usado para fabricar dutos pré-isolados para sistemas centrais de Ar Condicionado.



Duto Flexível Com ou Sem Isolamento

Duto fabricado de filme ALU/PET, laminado com arame de alta dureza. Isolado com manta de lã de vidro de 25 mm, e revestido externamente com barreira de vapor de ALU/PET reforçado com fios de poliéster.



Lona Flexível

45mm x 100mm x 45mm
70mm x 100mm x 70mm

Desenvolvida para eliminar e atenuar vibrações em sistemas de ventilação e ar condicionado. Por ser um produto acabado, garante mais rapidez e qualidade na instalação.

Versão Octogonal



Rocktec

Isolantes Térmicos

Rua Cabiúna, 163 - Vila Santa Catarina CEP: 04367-060 - São Paulo - SP

www.rocktec.com.br

vendas@rocktec.com.br

+55 11 5670 5555

Pressostatos de segurança, a linha de defesa que protege o compressor

Dispositivos essenciais nos sistemas de refrigeração, os pressostatos atuam como guardiões do compressor, prevenindo danos graves, aumentando a vida útil do equipamento e garantindo eficiência operacional



Em qualquer sistema de refrigeração, a proteção do compressor é um fator crítico para garantir desempenho, segurança e longevidade operacional. Nesse contexto, os pressostatos de segurança exercem um papel indispensável, funcionando como sensores de monitoramento das pressões de sucção e descarga e interrompendo o funcionamento do sistema quando os parâmetros ultrapassam limites seguros.

Os pressostatos de alta pressão atuam quando há elevação excessiva na linha de descarga, condição geralmente causada por condensadores sujos, falha na ventilação, obstruções no fluxo de ar ou excesso de fluido refrigerante. Quando esse limite é excedido, o dispositivo desarma o sistema para evitar sobrecarga térmica e mecânica no compressor. Já os pressostatos de baixa pressão monitoram a sucção, protegendo o compressor contra situações como falta de fluido, vazamentos, filtros obstruídos ou congelamento no evaporador.

Sua principal função é evitar que o compressor opere em condições inadequadas, que possam comprometer seu desempenho ou causar danos. Quando a pressão de sucção cai abaixo do limite ajustado, o pressostato interrompe o funcionamento do compressor. Isso pode acontecer por diversos motivos, como falta ou vazamento de fluido refrigerante, reduzindo a carga no sistema; obstrução no filtro secador ou na linha de líquido, restringindo a passagem do fluido; congelamento do evaporador, que dificulta a troca térmica; e baixa carga térmica, fazendo a pressão cair excessivamente. Além da função de proteção, em alguns sistemas o pressostato de baixa também é usado para controle operacional, como no ciclo de *pump down*, desligando o compressor após o recolhimento do fluido refrigerante no condensador. Na prática, ele funciona como uma “sentinela” da sucção: se a pressão estiver fora do padrão, ele age para evitar superaquecimento, falta de lubrificação e até a queima do

LANÇAMENTO

HARRIS PRODUCTS

CARTELA E DISPLAY **HARRIS SUPER®** *A evolução do Foscooper*

FOSCOOPER				
PRODUTO	DIÂMETRO (mm)	CARTELA	EMBALAGEM DISPLAY	EMBALAGEM TRANSPORTE
HARRIS SUPER	2,40	5 VARETAS Aprox. 85g	60 CARTELAS Aprox. 5kg	240 CARTELAS Aprox. 20kg



DISPONÍVEL NAS MELHORES LOJAS DE REFRIGERAÇÃO

LINCOLN®
ELECTRIC

HARRIS PRODUCTS®

+55 11 4993-8111 | vendas@harris-brastak.com.br
www.harrisproductsgroup.com

compressor. Por isso, sua regulação correta é fundamental para garantir eficiência, segurança e durabilidade ao sistema frigorífico. “O funcionamento do pressostato é baseado em um mecanismo sensível à pressão, geralmente um diafragma ou fole metálico, que reage às variações do fluido refrigerante. Ao atingir os limites pré-ajustados, esse mecanismo aciona contatos elétricos que interrompem ou restabelecem o circuito de comando. Embora o princípio seja simples, sua aplicação exige atenção e conhecimento técnico”, informa Rafael Ferreira, professor e proprietário da Oficina Refrigeração.

A calibração correta é um dos pontos mais importantes no processo. Cada sistema possui parâmetros específicos de operação, que variam conforme o tipo de compressor, o fluido refrigerante e a aplicação. Ajustes inadequados podem gerar paradas desnecessárias ou, no pior cenário, deixar o sistema vulnerável a falhas graves. Segundo Rafael, a correta regulação é determinante para a saúde do sistema. “Muitos profissionais ainda negligenciam a calibração dos pressostatos. Um ajuste errado pode comprometer totalmente a proteção do compressor e gerar prejuízos altos ao cliente”, alerta.



A principal função do pressostato de baixa pressão é evitar que o compressor opere em condições inadequadas



Pressostatos de alta pressão atuam quando há elevação excessiva na linha de descarga

Fatores que comprometem o sistema

Outro ponto importante é a manutenção preventiva. Durante inspeções periódicas, o técnico deve verificar não apenas o funcionamento do pressostato, mas também a integridade das conexões elétricas, possíveis sinais de oxidação, vibração excessiva e vazamentos no ponto de instalação. Esses fatores podem comprometer a leitura e a resposta do componente. A substituição também deve ser feita com critério. Vazamentos, contatos queimados, travamentos mecânicos e descalibração são sinais claros de que o componente precisa ser trocado. Além disso, é fundamental verificar a compatibilidade com a faixa de pressão, o fluido refrigerante e o tipo de aplicação.

“Para técnicos e instaladores, compreender a função, os ajustes e os momentos corretos de substituição dos pressostatos não é apenas uma questão de manutenção: é uma estratégia essencial para evitar falhas, reduzir custos operacionais, preservar o compressor e garantir confiabilidade e segurança nos sistemas frigoríficos”, conclui Rafael.



MATERIAIS E FERRAMENTAS PARA **AR CONDICIONADO**

Abasteça seus **materiais** e **ferramentas**
com produtos de qualidade com o
melhor preço do mercado.

SEJA UM PARCEIRO
DISTRIAR



**RETIRA
EXPRESS**

TUBOS DE COBRE •
CABO PP FLEXÍVEL •
GÁS REFRIGERANTE •
ISOLAMENTOS TÉRMICOS •
E MUITO MAIS...

www.distriar.com.br • [@distriar.arcondicionado](https://www.instagram.com/distriar.arcondicionado) • **Teleendas: (11)2601-6080**

Rua Monte Azul, 71 - Água Rasa, São Paulo - SP.

Rua José Gasparine, 1 - KM 18, Osasco - SP.

QUER RECEBER A REVISTA DO FRIO DIGITALMENTE TODOS OS MESES?

BASTA PREENCHER O
FORMULÁRIO EM
NOSSO SITE COM
SEUS DADOS PESSOAIS.

ACESSE

REVISTADOFRIO.COM.BR/CADASTRE/



SE PREFERIR,
ESCANEE O
QR CODE AO
LADO!





Troféu Oswaldo Moreira 2026 reúne mais de 300 convidados e consagra destaques do HVAC-R

A cerimônia reforçou o legado de Oswaldo Moreira, cuja história e contribuição seguem inspirando gerações e fortalecendo a evolução do mercado brasileiro de HVAC-R

A noite de 18 de junho entrou para a história do setor de HVAC-R com mais uma edição do Troféu Oswaldo Moreira 2026, realizada na Casa Mosaik, em São Paulo. Considerado o “Oscar da Refrigeração” e reconhecido como a principal premiação da indústria brasileira de aquecimento, ventilação, ar-condicionado e refrigeração, o evento reuniu mais de 300 convidados entre empresários, profissionais, executivos e lideranças do mercado do frio. A edição deste ano trouxe um importante diferencial: as pré-indicações foram realizadas por meio de votação aberta, com milhares de participações vindas diretamente do público. Foram computados 27.447 mil votos para sete categorias e muitas surpresas em relação aos vencedores!

Em uma cerimônia marcada pela emoção e reconhecimento, foram celebradas empresas, profissionais e personalidades que impulsionam o desenvolvimento do setor por meio da inovação, competência, dedicação e busca constante pela excelência.

Ao longo dos anos, o Troféu Oswaldo Moreira consolidou-se como uma referência nacional de valorização profissional e empresarial, atraindo representantes de todas as regiões do Brasil e proporcionando um ambiente de celebração, networking e fortalecimento do mercado.

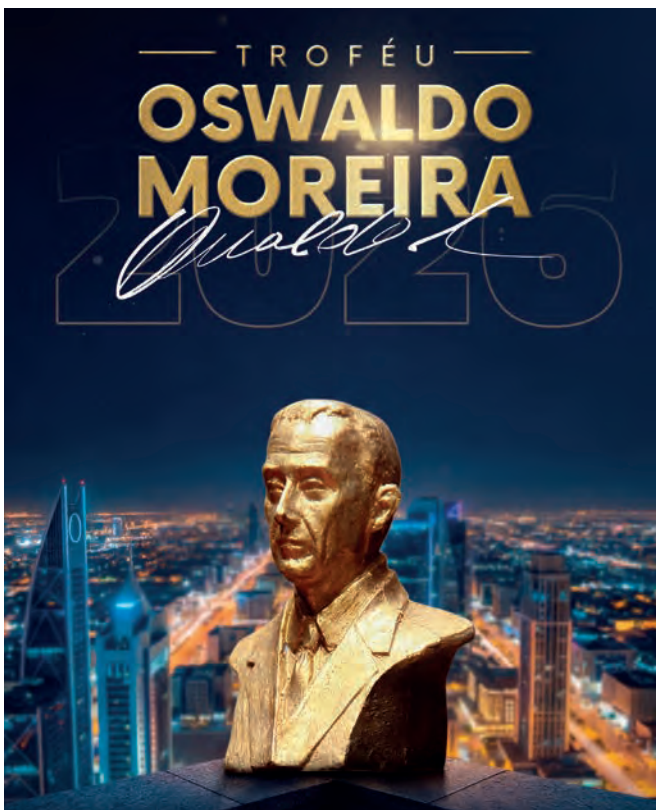
Durante a cerimônia, também foi lembrado que, em 20 de junho, marca o Dia da Refrigeração, data que homenageia um segmento essencial para a sociedade e para a economia, além de reforçar o legado de Oswaldo Moreira para o desenvolvimento da refrigeração brasileira.

Nesta edição, sete categorias foram premiadas. Cada categoria recebeu três indicações, com votação aberta ao público até o último minuto antes de começar a cerimônia.

Conheça os vencedores:

Categoria Personalidade da Indústria: Luiz Tunda (Poloar);
Categoria Destaque Comércio/Distribuidor de Insumos: Frigelar;
Categoria Personalidade da Indústria: Anderson Bruno (Elgin);
Categoria Destaque Comércio/Distribuidor de Ar-Condicionado: CentralAr.com;
Categoria Destaque da Indústria de Ar-Condicionado: LG;
Categoria Destaque da Indústria de Refrigeração: Elitech;
Categoria Personalidade Influencer/Instalador/Instrutor: Patrício Rodrigues (Eletrolux).

A noite também foi marcada por homenagens especiais a **José Ribamar de Aquino**, diretor da VR Metalúrgica, e ao empresário **Sidney Tunda**, fundador da Poloar e da STR, falecido em setembro de 2025, reconhecido por sua contribuição histórica ao setor.



VENCEDORES DO TROFÉU OSWALDO MOREIRA 2026



PERSONALIDADE DO COMÉRCIO AVAC-R
LUIZ TUNDA (POLOAR)



DESTAQUE COMÉRCIO/DISTRIBUIDOR DE INSUMOS AVAC-R
FRIGELAR



PERSONALIDADE DA INDÚSTRIA AVAC-R
ANDERSON BRUNO (ELGIN)



DESTAQUE COMÉRCIO/DISTRIBUIDOR AR-CONDICIONADO
CENTRALAR



DESTAQUE DA INDÚSTRIA AR-CONDICIONADO
LG



DESTAQUE DA INDÚSTRIA REFRIGERAÇÃO
ELITECH



PERSONALIDADE INFLUENCER/INSTALADOR/INSTRUTOR
PATRÍCIO RODRIGUES

— TROFÉU —
**OSWALDO
MOREIRA**
Oswaldo
2026





— TROFÉU —
**OSWALDO
MOREIRA**
Qualidade
2025



— TROFÉU —
**OSWALDO
MOREIRA**
Qualidade
2025





CAPACITAÇÃO REGIONAL

A **Daikin**, em parceria com o **SENAI**, inaugurou no último dia 16 de junho, em Manaus (AM), o novo Centro de Treinamento Daikin & SENAI, reforçando a qualificação técnica no setor de climatização da região Norte. Com 160 metros quadrados, a estrutura é considerada a maior da região voltada à capacitação em ar-condicionado e tem potencial para formar até mil profissionais por ano. O espaço reúne toda a linha de produtos da marca, desde sistemas residenciais e multi split até soluções avançadas como SkyAir, VRV, bombas de calor e automação. O ambiente foi planejado para proporcionar aprendizado prático e imersivo, permitindo contato direto com as tecnologias. Além de fortalecer a rede de parceiros da Daikin, o centro contribuirá para elevar o padrão técnico dos serviços, impulsionando inovação, qualificação e competitividade no mercado regional.



Divulgação

EMBALAGEM VERDE

A **Melhoramentos** marcou presença na **Fispal Tecnologia** apresentando a **Biona**, solução de embalagens compostáveis voltada à indústria alimentícia. Desenvolvida a partir de fibras de celulose de alto rendimento e matérias-primas renováveis, a tecnologia se posiciona como alternativa sustentável às embalagens plásticas convencionais, sem abrir mão de desempenho e segurança. Com capacidade produtiva de 80 milhões de unidades por ano, a embalagem resiste à água, óleo, gordura e suporta temperaturas de -40°C

a 220°C, atendendo aplicações do freezer ao forno e airfryer. Outro diferencial é a decomposição em até 75 dias. Durante a feira, a empresa destacou aplicações já adotadas por marcas como **SuperFrango**, **Copacol** e **Sadia**. Para Carolina Alcoforado, diretora executiva da companhia, “participar da Fispal Tecnologia é uma oportunidade de mostrar, na prática, como a Biona traduz inovação, tecnologia e desempenho técnico para transformar a indústria alimentícia”.

Divulgação



EFICIÊNCIA INTELIGENTE

A **TCL** amplia sua atuação na linha branca no Brasil com o lançamento do refrigerador Inverse P416BF. O novo modelo chega ao mercado com foco em eficiência energética, tecnologia inteligente e praticidade, sendo apontado pelo **Inmetro** como o refrigerador de duas portas com mais de 300 litros mais econômico do país. Segundo a fabricante, o equipamento pode proporcionar até 70% de economia de energia em comparação a modelos similares. Com classificação energética A e tecnologia Inverter, o compressor ajusta automaticamente o funcionamento conforme a necessidade de refrigeração, garantindo menor consumo, operação silenciosa e estabilidade térmica. “O Inverse P416BF foi projetado para entregar alta eficiência energética aliada a uma experiência prática e inteligente para os consumidores”, afirma Dale Chen, diretor de marketing da TCL para a América Latina. O modelo também conta com tecnologia AAT, Total No Frost e capacidade de 416 litros.



Divulgação

- COMPLETE SUA COLEÇÃO -

SÃO MAIS DE 20 TÍTULOS

MAIS INFORMAÇÕES
11 **5079-3030**
IVONE@REVISTADOFRIO.COM.BR

Engº BENEDETTO FALCONE

CURSO DE ELETROTÉCNICA

CORRENTE ALTERNADA

E ELEMENTOS DE ELETRÔNICA

3ª Edição

IMENTOS

ICAÇÃO

3ª Edição

Clube do Frio

revista do FRIO

Ar Condicionado

IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS

Hemus

CONFORTO INTEGRADO

A **Gree** participa pela primeira vez da **CASACOR** São Paulo 2026, sendo responsável pela climatização de dois ambientes da mostra, o Restaurante Raiz e o espaço Tempo de Estar, que reúne a livraria Unisaber e a Chocolat Du Jour. A presença reforça a integração entre tecnologia, design e conforto térmico em projetos de permanência prolongada, nos quais a climatização se torna parte essencial da experiência sensorial dos visitantes. No Restaurante Raiz, foram instaladas quatro unidades G-Linea Cassete 1 Via, enquanto no Tempo de Estar a solução adotada foi o G-Prime Inverter Compact Cassete 8 Vias, com distribuição de ar em 360°. Segundo Suzi Gomes, head de Marketing da Gree do Brasil, “O conforto térmico é invisível, mas sua ausência é sentida imediatamente. Na CASACOR, mostramos que as soluções da Gree entregam máxima eficiência energética e climatização de forma totalmente integrada ao conceito criativo das arquitetas”. A participação evidencia como eficiência energética e estética podem coexistir em ambientes de alta exigência arquitetônica.



Divulgação

SOLUÇÕES INTEGRADAS

O Grupo **AMMEGA** participou da **Fispal Tecnologia** e da **Tecnocarne** apresentando um portfólio ampliado de soluções para a indústria de alimentos e bebidas, com tecnologias das marcas **Ammeraal Beltech**, **Megadyne** e **Jason**. Entre os destaques estiveram correias e esteiras desenvolvidas para segmentos como carnes, bebidas, panificação, snacks e pet food, com foco em eficiência, segurança alimentar e produtividade. Segundo Fabio Prieto, diretor do grupo, “a participação do Grupo AMMEGA na Fispal Tecnologia foi extremamente

positiva e estratégica para fortalecer nossa presença no mercado”. O executivo destacou ainda o grande fluxo de visitantes e o interesse por soluções robustas, higiênicas e sustentáveis. A companhia também reforçou sua capacidade de atendimento local com a fábrica em Sorocaba (SP), ampliando agilidade e suporte ao mercado brasileiro.



Divulgação



Precisão que move a refrigeração.

Capilares Forming Tubing garantem controle térmico eficiente, regulando o evaporador com precisão e contribuindo para o melhor desempenho dos sistemas de refrigeração.



Maior eficiência energética



Mais durabilidade do equipamento



Funcionamento estável e confiável

Especialistas em Componentes Tubulares de Cobre.



(12) 3938-3899

@formingtubing

formingtubing.com.br

FIRMWARE ATUALIZADO

A **Mercato Automação** anunciou que a linha Climate Pro ganhou novas versões de firmware para dispositivos das linhas Climate e Omnirate, trazendo avanços em integração, supervisão e operação. Nos controladores MFC-ETH e MHC, a principal novidade é o suporte ao protocolo Climate v2, ampliando a compatibilidade com o MDR-TOUCH e oferecendo mais flexibilidade para aplicações de controle. Já o MCA-TOUCH passa a contar com uma funcionalidade que permite configurar alarmes visuais diretamente nas variáveis, agilizando a identificação de condições críticas e tornando a operação mais intuitiva para os usuários. Na linha Omnirate, o MEI-PP agora disponibiliza o arquivo MIB diretamente no webserver do equipamento, facilitando a integração e o monitoramento via SNMP. As atualizações reforçam a proposta da linha Climate Pro de oferecer soluções mais conectadas, inteligentes e eficientes para o gerenciamento de sistemas e processos.



46

FLUXO VERTICAL

A **Elgin** lança a nova linha de unidades condensadoras de fluxo vertical UV, voltada a aplicações comerciais e industriais que exigem alto desempenho, confiabilidade e otimização de espaço. Desenvolvida para sistemas de média e baixa temperatura, a linha é composta pelos modelos UVHMB e UVHB0, com capacidade de 18 a 44 HP e operação em faixas de até -40°C a $+5^{\circ}\text{C}$. O projeto contempla compatibilidade com múltiplos refrigerantes, ampliando a flexibilidade de retrofit e aplicação. Um dos destaques é o condensador redesenhado para operação confiável em ambientes de até 46°C , com ventiladores de 800 mm e opção de motores EC. A linha também incorpora mecânica completa de série, incluindo acumulador de sucção, filtro e separador de óleo. “A linha UV nasce para atender aplicações exigentes, em que confiabilidade, eficiência e racionalização de espaço caminham juntas. Desenvolvemos uma plataforma de nova geração, com mecânica completa de série, componentes Elgin e foco na facilidade de instalação e manutenção, aspectos que impactam diretamente o custo total de operação dos sistemas”, afirma Priscila Baioco, Diretora Comercial da Refrigeração da Elgin.



SIGA-NOS NAS REDES SOCIAIS



@CLUBEDOFRIO



NOVALIDERANÇA

A **Arkema** anuncia a nomeação de Ricardo Barros como novo líder das operações no Brasil e Cone Sul, reforçando sua estratégia de crescimento na região. O executivo substitui Carlos de Lion, que assume a liderança da Bostik C&C na Austrália, com foco nos mercados de construção e consumo. Com cerca de 30 anos de experiência em posições de liderança na América Latina, Ricardo Barros retorna ao grupo após atuação anterior como diretor de negócios da Bostik na América do Sul. Ao longo de sua carreira, acumulou expertise em vendas, marketing, fusões e aquisições e gestão de negócios nos setores de consumo, construção e indústria. “Estou muito feliz em retornar ao Grupo Arkema e assumir este novo desafio à frente das operações no Brasil e Cone Sul”, afirma o executivo, destacando o compromisso com a aceleração da agenda estratégica e o fortalecimento das sinergias entre as áreas do grupo. A nomeação reforça o foco da companhia em inovação, sustentabilidade e geração de valor no mercado regional.



Divulgação

CLIMATIZAÇÃO POR ASSINATURA

48

Divulgação



A **Vulp Air** vem impulsionando no país o modelo de climatização por assinatura, solução que substitui a compra tradicional de equipamentos por um serviço contínuo de gestão da infraestrutura térmica. A empresa, que nasceu da evolução da **Colortel**, aposta em um formato que transforma investimentos em CAPEX em despesas operacionais previsíveis (OPEX), oferecendo estudo técnico, instalação, manutenção, monitoramento e substituição de equipamentos. Segundo a companhia, o modelo pode gerar redução de 20% a 50% no consumo energético, impactando diretamente os custos operacionais. “A climatização ainda é vista por muitas empresas apenas como um equipamento. Nossa visão é que ela deve ser gerida como infraestrutura estratégica”, afirma Mateus Orsini, CEO da Vulp Air. Em 2025, segundo a Vulp Air, a empresa registrou receita de R\$ 132 milhões, crescimento orgânico de 81% e projeta acelerar ainda mais sua expansão em 2026.

DESIGN CONECTADO

A **Samsung** apresenta a geladeira RF70H, desenvolvida para consumidores que buscam integrar tecnologia, design sofisticado e praticidade em cozinhas cada vez mais conectadas. Com capacidade de 664 litros, o modelo combina estética embutida, conectividade via SmartThings e recursos inteligentes voltados à economia de energia e conservação de alimentos. Segundo Ana Beatriz Azevedo, gerente de produtos de linha branca da Samsung Brasil, “A RF70H reforça a proposta da Samsung de desenvolver eletrodomésticos que unem design sofisticado, conectividade e inteligência para transformar a rotina dos consumidores”. O modelo se destaca pelo design embutido com apenas 0,4 cm de espaçamento entre a geladeira e os móveis, garantindo integração visual com cozinhas planejadas e acabamento minimalista. A tecnologia também permite abertura total das portas mesmo em instalações próximas aos armários, ampliando a praticidade no uso diário. O lançamento reforça a estratégia da Samsung de aliar inovação, eficiência e design no segmento de linha branca.



Divulgação

ANUNCIE EM NOSSOS CANAIS

SEJA UM PARCEIRO DA REVISTA DO FRIO!

REVISTA
SITE
REDES SOCIAIS
EVENTOS



EXPANSÃO CARIOCA

A **Febrava Rio** estreia no Rio de Janeiro (RJ), entre os dias 6 e 8 de outubro de 2026, no Riocentro, consolidando-se como nova plataforma de negócios para o setor de HVAC-R. Com mais de 100 marcas expositoras e expectativa de receber 10 mil visitantes, a feira reunirá fabricantes, distribuidores, fornecedores de tecnologia e usuários corporativos em um ambiente voltado à geração de negócios, networking e atualização técnica. A expansão acompanha o crescimento do mercado nacional, que deve movimentar R\$ 55,62 bilhões em 2026, segundo a **ABRAVA**. Entre os destaques está o 1º ECOA, encontro dedicado à integração entre construção civil e HVAC-R, além de ações de relacionamento como o Sunset. A edição carioca reforça o protagonismo do estado na cadeia industrial e amplia a conexão entre indústria, inovação e demanda corporativa.



Divulgação

50

ENCONTRO ESTRATÉGICO

A **Associação Brasileira de Refrigeração, Ar Condicionado, Ventilação e Aquecimento** (ABRAVA) promoveu, no último dia 18 de junho, no Instituto de Engenharia (SP), o I Encontro de Instaladores, reunindo cerca de 150 profissionais do setor de HVAC-R, reunindo empresários, gestores, instaladores, fabricantes e fornecedores. O evento, organizado pelo Departamento Nacional de Instalação e Manutenção (DNIM), colocou em pauta temas fundamentais para o fortalecimento das empresas, como gestão empresarial, precificação,

reforma tributária, qualificação profissional e competitividade. Segundo Rodrigo Men, presidente do DNIM, “a realização da primeira edição deste encontro superou nossas expectativas”, reforçando que a iniciativa foi construída a partir das demandas do mercado. A programação também destacou a importância do networking e da troca de experiências como pilares para o crescimento sustentável das empresas.

Divulgação



SAMSUNG



Faça parte da **Liga Climatiza 2026!**

Uma oportunidade única para instaladores de todo Brasil mostrarem seu talento, viverem experiências exclusivas e se tornarem referência no setor de climatização.

Como participar?



Grave um vídeo
de até 30 segundos
respondendo:

**"Por que eu mereço ser
o novo influenciador da
Liga Climatiza 2026?"**



Publique no Instagram
com as hashtags:

**#LigaClimatiza2026
#SamsungClimatiza**



Participe do
"Encontros Climatiza"

Acompanhe as
datas na plataforma



**Realize os
cursos online**
da Plataforma

"Samsung Climatiza"

Acesse o **Samsung Climatiza**
e faça sua inscrição!

Saiba mais





CENTRO DE TREINAMENTO



3 MOTIVOS PARA VOCÊ FAZER TREINAMENTO COM A GENTE!

CURSOS GRATUITOS

MELHORES FABRICANTES

INSTRUTORES DO PRÓPRIO FABRICANTE

**Siga-nos nas redes sociais e fique por dentro
de todos os nossos cursos e oportunidades!**



Escaneie o QR Code e confira