



Via Digital Motors

Lucia Camargo Nunes (*)

Nissan lança o SUV compacto Kait

O Nissan Kait, SUV compacto reestilizado do Kicks Play e fabricado em Resende (RJ), chega às concessionárias.

Com preços que variam de R\$ 117.990 a R\$ 152.990 em quatro versões, o Kait mantém as mesmas dimensões do modelo anterior, com interior atualizado.

Todas as versões possuem rodas de 17 polegadas, com diferenciais de design nas versões Advance Plus e Exclusive, que também oferecem painel digital de 7 polegadas, multimídia de até 9 polegadas, conexão sem fio com Apple CarPlay e Android Auto, carregador de celular sem fio e bancos com sistema Zero Gravity.

Destacam-se os recursos de segurança com o pacote Nissan Safety Shield, incluindo sistemas inéditos como assistentes de faixa e frenagem com detecção de pedestres.

Equipado com o motor 1.6 Flex, similar ao do Kicks Play, o Kait produz até 113 cv com etanol e até 110 cv com gasolina, utilizando transmissão CVT com modos esportivo e de simulação de seis marchas.

Este lançamento marca o segundo modelo da nova geração de SUVs da Nissan no Brasil, parte de um investimento de R\$ 2,8 bilhões, com uma rede de 206 concessionárias no país.



Nissan Kait.

Atto8, o novo SUV de luxo da BYD

A BYD lançou no Brasil o Atto 8, um SUV híbrido plug-in de sete lugares, primeiro com plataforma DM-P e dois motores elétricos, além de um motor a gasolina 1,5 litro turbo de 165 cv.

Com potência total de 488 cv, o Atto8 acelera de 0 a 100 km/h em 4,9 segundos, atinge 200 km/h e oferece até 900 km de autonomia combinada, sendo 152 km em modo elétrico.

Sua bateria de 35,6 kWh pode ser carregada em 20 minutos, possui tração integral inteligente e seis modos de condução.

Com dimensões de 5,04 m de comprimento e 2,95 m de distância entre-eixos, oferece um porta-malas com capacidade variável de até 1.960 litros.

Na segurança inclui nove airbags, sistema Adas com 11 recursos e tecnologia de assistência avançada.

O sistema de entretenimento conta com 21 alto-falantes Dynaudio, tela de 15,6 polegadas, painel de 10,25" e head-up display, além de comandos de voz e integração com Google Automotive System.

Os bancos, revestidos em material ecológico, possuem ajustes elétricos, aquecimento, massagem e ventilação, com teto solar panorâmico.

Disponível em quatro cores, o veículo deve chegar ao Brasil por cerca de R\$ 400 mil entre o final de 2025 e começo de 2026.



BYD Atto 8.

Além do Spark, Captiva EV também será montado no Ceará

A Planta Automotiva do Ceará (Pace) começou a produzir o Chevrolet Spark EUV no Brasil. A previsão é que, a partir de 2026, a unidade também produza o Chevrolet Captiva EV, atendendo à crescente demanda por veículos elétricos no país e possibilitando expansão futura.

A capacidade da planta permite receber projetos de alta tecnologia, atendendo não só à GM como a outros clientes. A produção do Captiva EV amplia a presença de SUVs elétricos da Chevrolet no Brasil, representando a continuidade do projeto iniciado com o Spark EUV.

O Polo Automotivo do Ceará, administrado pela Comexport, funciona em formato multimarcas, compartilhando infraestrutura, e negocia com mais três montadoras, mantendo controle de qualidade e engenharia pelas fabricantes.

O Spark EUV é um SUV compacto com bateria de 42 kWh, autonomia de 258 km, e potência de 101 cv, custando a partir de R\$ 160 mil.



Chevrolet Spark EUV.

Novo Renault é estrela em premiação

O Prêmio Trend Car 2025 Guia do Carro revelou as preferências do mercado automotivo brasileiro, com destaque para o crescimento das marcas chinesas nos segmentos eletrificados e vitória de modelos tradicionais de Volkswagen, Honda, Renault, Ford e Fiat.

O Renault Boreal e o Volkswagen Tera receberam a maior quantidade de votos em suas categorias, enquanto o Leapmotor C10 destacou-se por vencer em duas categorias.

O prêmio contou com júri de 26 jornalistas iguais em gênero, entre elas Lucia, da Via Digital.

Em sua 5ª edição, o prêmio avalia lançamentos de diferentes categorias, incluindo inéditos, novas gerações, facelift e versões novas.



Renault Boreal.

(*) - É economista e jornalista especializada no setor automotivo, editora do portal www.viadigital.com.br e do canal @viadigitalmotors no YouTube. E-mail: lucia@viadigital.com.br

Quatro formas de realizar o sonho da casa própria e driblar a alta de juros

Movimento impulsiona o consórcio, que já contemplou mais de 580 mil brasileiros, segundo a ABAC. Com o crédito mais caro, entradas mais altas e regras mais rígidas para comprar a casa própria, o financiamento tradicional acaba perdendo força e dando lugar ao consórcio, que segue ganhando espaço como alternativa estratégica para quem deseja comprar um imóvel em 2026. Somente no período de janeiro de 2020 a setembro de 2025, mais de 580 mil consorciados foram contemplados no segmento de imóveis, segundo a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC). Durante esse período, foram contabilizados R\$ 107,6 bilhões em créditos, potencialmente injetados no mercado imobiliário.

Impulsionado pelo público que busca menos juros, planejamento financeiro e flexibilidade na compra, Cleber Gomes, CEO de Maestria, empresa especializada em consórcio e produtos financeiros, explicou que esse modelo deixou de ser apenas uma "opção complementar" e passou a ser protagonista para quem quer adquirir a casa própria sem comprometer todo o orçamento.

"O consórcio se tornou a forma mais inteligente de planejar a compra de um imóvel no médio prazo. Ele combina disciplina financeira, previsibilidade e poder de compra sem juros, algo que o brasileiro valoriza cada vez mais", afirma.

O consórcio funciona como uma espécie de poupança forçada, com a vanta-

gem de proporcionar a carta de crédito integral quando a contemplação chega. Para quem não tem como comprar à vista e pode esperar, Cleber destaca quatro caminhos possíveis para realizar o sonho da casa própria em 2026, pagando menos que no financiamento:

Contemplação por sorteio - Nesse modelo, o participante faz parte de um grupo de pessoas com o mesmo objetivo e todos contribuem mensalmente. A cada mês, um ou mais integrantes são contemplados por sorteio ou lance e dá direito a uma carta de crédito, que possibilita a compra. "Essa é a opção ideal para quem pode esperar um pouco mais. Muitos clientes iniciam o consórcio com o objetivo de serem sorteados ao longo do tempo. Vale lembrar que quanto mais participantes, maior a chance ao longo dos meses", explica Cleber.

Contemplação por lance - Para quem tem uma folga financeira maior, dar lances permite antecipar o acesso à carta de crédito e é cada vez mais usado por quem quer o imóvel ainda em 2026: "o cliente pode usar economias próprias, FGTS ou até o lance embutido como estratégia para ser contemplado rapidamente. Essa flexibilidade transforma o consórcio em uma ferramenta poderosa para quem não quer esperar", destaca. Algumas administradoras também oferecem modalidades de fazer ofertas de forma fixa ou livre, ampliando as possibilidades para o consumidor.

Usar o FGTS como vantagem - No consórcio existe a possibilidade de integrar o FGTS ao processo, que pode ser usado para dar lance, complementar o valor do imóvel ou amortizar o saldo devedor. "Isso acelera drasticamente a realização do sonho da casa própria. Para muitos brasileiros, essa combinação reduz a necessidade de aportes extras e facilita alcançar imóveis de maior valor", explica o CEO de Maestria.

Variabilidade na hora da escolha - A carta de crédito do consórcio permite comprar diversos tipos de imóvel, o que amplia o leque de oportunidades em 2026: "ela pode ser usada para casa, apartamento, lote, imóvel comercial e até para construção ou reforma. Essa versatilidade é um dos grandes diferenciais dessa modalidade de compra", reforça Cléber. Com isso, o consumidor pode aproveitar oportunidades de mercado, como unidades com desconto, imóveis de leilão ou negociações diretas com construtoras.

O especialista destaca que o setor deve crescer ainda mais no próximo ano devido ao mercado aquecido, impulsionado pela busca por alternativas ao crédito tradicional.

"O brasileiro está mais consciente financeiramente e percebeu que o consórcio não é apenas comprar parcelado, mas sim ter a chance de negociar melhor e fugir de juros altos. Em 2026, quem se planejar vai conseguir excelentes oportunidades no mercado imobiliário", conclui.

Destinação do Imposto de Renda para Hospitais Filantrópicos encerra dia 30 de dezembro

Inúmeros Hospitais filantrópicos do Paraná dependem de doações para dar continuidade ao atendimento de projetos sociais em saúde gratuitos para a população. No próximo dia 30 de dezembro encerra o prazo para a declaração do Imposto de Renda e a Federação das Santas Casas de Misericórdia e Hospitais Beneficentes do Estado do Paraná (Femipa) está promovendo uma campanha para auxiliar os hospitais filantrópicos na arrecadação.

A data limite para que o contribuinte faça doações para entidades de saúde que promovem projetos de cuidado graves, podendo abater o valor do Imposto de Renda de 2026.

Até o final do mês, pessoas físicas podem destinar até 6% do imposto devido - por meio dos Fundos da Criança e do Adolescente e da Pessoa Idosa - para direcionar parte do imposto devido a iniciativas que atendem crianças, adolescentes, idosos e pacientes em situação de vulnerabilidade. Já empresas tributadas pelo lucro real podem destinar até 6% do IRPJ, sendo 1% para cada Fundo e até 4% via Lei Federal de Incentivo à Cultura.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
33º Subdistrito - Alto da Mooca
ILZETE VERDERAMO MARQUES - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **EDUARDO VIEIRA FELIX**, estado civil solteiro, filho de Cesar Eduardo Felix e de Maria Catarina Gonçalves Vieira, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **SAMARA MOHAMAD FARES**, estado civil divorciada, filha de Mohamad Hussein Fares e de Sandra Mara Doteli, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **ROBSON GOMES DOS SANTOS CHIARINI**, estado civil solteiro, filho de Luis Roberto Gomes dos Santos e de Edileuza Rodrigues dos Santos, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **ANELISSA CAPLIKAS BRANDÃO CARRIEL**, estado civil solteira, filha de Valdemir Nascimento Carriel e de Elida da Rocha Brandão Carriel, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <http://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/06C2-20D3-7C35-740A> ou vá até o site <http://assinaturas.certisign.com.br> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 06C2-20D3-7C35-740A



Hash do Documento

55B74F9F84B2AD08B5282C275DD792B1323AE1854F095BE2D185CC81641FED6D

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 10/12/2025 é(são) :

- Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 10/12/2025 19:06 UTC-03:00
Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.

IP: 172.16.4.4

AC: AC Certisign RFB G5

