



Via Digital Motors

Lucia Camargo Nunes (*)

Em 7 anos, eletrificados mudam comportamento do mercado

Um estudo exclusivo da K. Lume Consultoria mostra o comportamento do mercado automobilístico brasileiro em relação aos tipos de combustível nos últimos 7 anos. Houve uma redução na participação dos veículos flex, que representavam 93,7% em 2018 e atingiram 80,35% em 2025, com um aumento na eletrificação do mercado, que passou de 0,19% para 13,46% no mesmo período.

Em contrapartida, os veículos comerciais leves ainda são fortemente dominados por modelos a diesel (41,42%) e flex (54,67%), com baixa participação de eletrificados, devido à predominância de veículos usados para trabalho e menor oferta de opções híbridas.

Apesar disso, há crescimento nas vendas de eletrificados nas regiões Centro-Oeste e Nordeste, principalmente em veículos comerciais leves. “Caso este cenário persista e exista disponibilidade de modelos eletrificados condizentes com o uso em atividades comerciais, é grande a possibilidade de termos um aumento das vendas de eletrificados em comerciais leves nos próximos anos nestas regiões”, explicou o consultor Milad Kalume Neto.

BYD celebra os bons resultados de 2025

E por falar em eletrificação, a BYD comemora a marca de mais de 200 mil veículos elétricos e híbridos plug-in emplacados no Brasil desde abril de 2022.

Em 2025, a marca liderou o mercado de veículos eletrificados, com 73,62% de participação em veículos elétricos (BEV) e 26,33% em híbridos. Os modelos mais populares são o Dolphin Mini, com mais de 52 mil unidades emplacadas, e o híbrido BYD Song Plus, com mais de 41 mil.

A presença da BYD cresce em todos os estados brasileiros, com mais de 200 lojas e meta de chegar a 250 pontos de venda. A empresa também investe na infraestrutura de recarga rápida, com mais de 116 eletropostos em concessionárias, oferecendo uma experiência integrada por meio do app BYD Recharge.

Globalmente, a BYD atingiu a marca de 15 milhões de veículos eletrificados produzidos, incluindo seus veículos totalmente elétricos e híbridos.



BYD Song Premium.

Visite a fábrica Anchieta da Volks 'na faixa'

A Volkswagen do Brasil reabriu as visitas gratuitas à fábrica Anchieta, em São Bernardo do Campo (SP), que acontecem às quintas-feiras em dois períodos e podem ser feitas individualmente ou em grupos de até 25 pessoas, com agendamento online.

Os tours, que duram cerca de 2h30, destacam as etapas de fabricação dos modelos Nivus, Polo Track, Virtus e Saveiro, além da Garagem Volkswagen, que possui um acervo de clássicos icônicos como Fusca e Kombi, que simboliza a história da marca no Brasil.

Inaugurada em 1959, a fábrica foi a primeira da Volkswagen fora da Alemanha e produziu milhões de veículos, contribuindo com 57% dos carros fabricados pela marca no país.

Dia e horários: Quintas-feiras, às 8h30 ou às 13h30. Acesse: www.vw.com.br/pt/volkswagen/programa-de-visitas.html



Visita inclui a Garagem Volkswagen.

Liderança comercial da Toyota muda em janeiro

A Toyota do Brasil anunciou uma reestruturação em sua liderança comercial a partir de janeiro de 2026. Maurílio Pacheco assumirá a diretoria comercial, trazendo experiência na companhia desde 2007 e uma visão sistêmica do negócio, com passagem pelo Japão e atuação na Toyota do Peru.

José Ricardo Gomes, ex-diretor, seguirá como general manager na divisão de Planejamento de Negócios da Toyota Motor Company.

Nancy Serapião, atual Head da Lexus, ampliará sua atuação para gerenciar também a Toyota Gazoo Racing, focando na experiência do cliente e na filosofia de Motorsports. Ela liderou a Lexus desde 2023, ampliando sua rede e obtendo o melhor desempenho de vendas da marca.

Daniel Grespan, responsável pela implementação da Toyota Gazoo Racing no Brasil e pela qualidade na América Latina, passará a atuar como Project Advisor na divisão esportiva, oferecendo consultoria estratégica à matriz e unidades globais da marca.

(*) - 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

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL Distrito de Jardim São Luís

Dr^a. Evanice Callado Rodrigues dos Santos - 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: **VÍCTOR SANTOS DE ASSIS NEPOMUCENO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 18/03/1997, auxiliar de hotelaria, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Ciro de Assis Nepomuceno e de Marizete Santos Nepomuceno; Apretendente: **JÉSSICA DANIELA DE MATOS SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 03/01/1993, auxiliar de dentista, natural de Monção - MA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Paulo César Pereira Silva e de Altair Pereira de Matos.

O pretendente: **GUILHERME REIS DE ARAUJO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 24/01/1998, motorista, natural de Osasco - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Edvaldo de Araujo da Silva e de Luciana Reis Semião; Apretendente: **MARGARIDA ALVES DE OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 18/02/1973, babá, natural de Itaberaba - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jose Alves de Oliveira e de Claudemira Ramos Oliveira.

O pretendente: **THOMAS JOSE FELIPE DE SOUZA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 15/10/1997, mecânico de motos, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Cristina Nunes de Souza; Apretendente: **GABRIELA JOANA DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 06/02/2001, assistente financeira, natural de Juiz de Fora - MG, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Agnaldo José da Silva e de Maria Aparecida da Silva.

O pretendente: **JOÃO MARCUS BABBONI SILVERIO**, brasileiro, divorciado, nascido aos 19/05/1964, assistente administrativo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Joaquim Silverio Costa e de Darci Marlene Babboni Silverio; Apretendente: **LUCILENE MILITÃO CARDOSO**, brasileira, divorciada, nascida aos 11/05/1970, decoradora, natural de Lucélia - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Ladislau Militão da Silva e de Miriam Carneiro de Araujo Silva.

O pretendente: **CÉSAR CAMPOS TOBIAS**, estadunidense, solteiro, nascido aos 11/08/1970, engenheiro civil, natural de Monterrey, no México, residente e domiciliado em Little Elm, Texas, no Estados Unidos da América, filho de Celestino Tobias Coronado e de Esperanza Campos de Tobias; Apretendente: **KATIA XAVIER DA SILVA**, brasileira, divorciada, nascida aos 27/03/1980, gerente comercial, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco Xavier da Silva e de Maria Aparecida Xavier da Silva.

O pretendente: **JOSÉ JUSCELINO DA SILVA LIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 11/08/2000, atendente, natural de Limoeiro - PE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Anchieta Guerra de Lira e de Maria Marinalva da Silva; Apretendente: **RAFAELA MOREIRA DE OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 22/11/2003, recepcionista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Nelson Rodrigo de Oliveira do Carmo e de Lilian Ferreira Moreira.

O pretendente: **YURI MOREIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 07/11/1990, profissional de educação física, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Margarette Moreira; Apretendente: **MICHELLE ARAUJO PEREIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 07/11/1986, coordenadora pedagógica, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Luiz de Louro Pereira e de Maria Cicera Araújo de Sena.

O pretendente: **RAUL CESAR PADILHA CAMPOS**, brasileiro, divorciado, nascido aos 19/02/1984, professor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Paulo Robson Gontijo Campos e de Cleonice Padilha; Apretendente: **FERNANDA REIS MOREIRA PINTO**, brasileira, solteira, nascida aos 18/10/1994, do lar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Adriano Moreira Pinto e de Alessandra Reis Moreira Pinto.

O pretendente: **BRUNO ALVES DE BRITO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 17/08/1996, professor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Luiz Jeronimo de Brito e de Ana Paula Barbosa Alves; Apretendente: **PRISCYLLA DE SOUSA RODRIGUES**, brasileira, solteira, nascida aos 13/07/1999, assistente financeira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco Willam Rodrigues e de Maria Isabel de Sousa Rodrigues.

O pretendente: **LEANDRO BARROS DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 14/04/1996, entregador, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Roberto Moreira da Silva e de Norma Cristina Barros da Silva; Apretendente: **AMANDA MARIA DE ALMEIDA BALDOINO**, brasileira, solteira, nascida aos 21/03/1999, assistente financeira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Renildo de Almeida Baldoino e de Lucia Maria.

O pretendente: **FELIPE SOUZA ALMEIDA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 09/12/1992, azulejista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Gilzilasio Silva de Almeida e de Maria Cristina de Souza Azevedo Almeida; Apretendente: **CAMILA VENTURA ROCHA**, brasileira, divorciada, nascida aos 19/10/1984, operadora de telemarketing, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Djalma Rocha e de Conceição Aparecida Ventura Rocha.

O pretendente: **PAULO HENRIQUE LANDIM FELIPELI**, brasileiro, solteiro, nascido aos 14/01/2003, operador de loja, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Paulo Felipe e de Ana Cristina Landim Ponte Felipe; Apretendente: **GILIANE LOPES DE OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 27/02/1983, professora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Salvador de Oliveira Filho e de Miralda Lopes Dutra.

O pretendente: **DIOGO SILVA DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 23/12/1994, cobrador de ônibus, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco Alves dos Santos e de Maria Aparecida da Silva; Apretendente: **STEPHANIE PAULA SANTOS DA CONCEIÇÃO**, brasileira, solteira, nascida aos 27/09/1999, do lar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Helio Julio da Conceição e de Celia Maria dos Santos.

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

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

3º Subdistrito - Penha de França Dr. Mario Luiz Migotto - Oficial Interino

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

O pretendente: **CARLOS EDUARDO ALVES DE ABREU**, profissão: advogado, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 27/10/1994, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Antonio Carlos Alves de Abreu e de Ivani Rosa Elias de Abreu. Apretendente: **ISABELA LOPES FONSECA**, profissão: maquiadora, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 02/03/1995, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Vagner Donizeti da Fonseca e de Rosileia Villar Lopes Fonseca.

O pretendente: **BRUNO CARVALHO DOS SANTOS**, profissão: funcionário público estadual, estado civil: solteiro, naturalidade: Rio de Janeiro, RJ, data-nascimento: 08/01/1994, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Paulo Roberto Moreira dos Santos e de Elizabeth Carvalho dos Santos. Apretendente: **ELISANGELA GOMES DA SILVA**, profissão: cabeleireira, estado civil: solteira, naturalidade: Rio de Janeiro, RJ, data-nascimento: 21/01/1982, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Sebastio Bastos da Silva e de Lourdes Gomes.

O pretendente: **JEAN SCHWEIGERT ALVES CLETO**, profissão: analista de sistemas, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Itaquera, SP, data-nascimento: 24/08/1987, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Carlos Alberto Alves Cleto e de Margarida Schweigert Alves Cleto. Apretendente: **RENATA DA PAZ ANDRADE**, profissão: vendedora, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Vila Formosa, SP, data-nascimento: 02/05/1988, residente e domiciliada no Jardim São Paulo, São Paulo, SP, filha de Acenilto Ferreira de Andrade e de Renilza Anísio da Paz.

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

Alerta para 2026: 62% do investimento em leads é desperdiçado por falta de formação

Com aumento do custo por lead, queda na eficiência dos times e líderes sobrecarregados, especialistas do mercado imobiliário alertam: o setor não pode entrar em 2026 sem rever como forma seus corretores e lideranças.

O mercado imobiliário brasileiro chega ao seu próximo ciclo com um alerta claro: a formação comercial será o principal fator de competitividade em 2026. Em um cenário de operações maiores, leads mais caros e consumidores mais exigentes, empresas que não qualificarem seus times correm o risco de desperdiçar grande parte dos investimentos feitos em marketing e estrutura.

Um levantamento interno da Sismica, realizado ao longo de 2024 com incorporadoras, imobiliárias e houses de diferentes regiões do país, aponta que R\$ 0,62 de cada R\$ 1 investido em captação de leads se perde pela falta de método, follow-up e rotina comercial estruturada. Isso representa um dos maiores gargalos silenciosos do setor e explica por que operações com alto volume de investimentos ainda sofrem com queda de conversão e funis desorganizados.

Segundo Andressa Machado, especialista com 25 anos de experiência e fundadora da Sismica, o problema não está nos leads, mas na falta de preparo técnico das equipes e das lideranças. “As empresas estão investindo mais em mídia do que em formação. O resultado é previsível: muito lead entrando e pouca conversão saindo. Não é que falte oportunidade. Falta equipe preparada para transformar demanda em receita”, explica.

O levantamento também revela que:

- 64% dos corretores afirmam que nunca foram treinados em follow-up estruturado;

- 55% não sabem usar o CRM além do básico;

- 48% não têm clareza sobre o próprio processo de venda;

- 78% dos líderes afirmam não ter recebido formação para assumir o cargo;

- 41% têm dificuldade em interpretar indicadores de jornada.

Para Andressa, esses números explicam por que tantas operações crescem em estrutura, mas não em resultado. “O setor profissionalizou marketing, tecnologia e processos. Mas ainda forma corretores como se estivéssemos em 2010. A defasagem está na formação e isso vai definir quem cresce e quem fica pelo caminho em 2026.”

A especialista destaca que o perfil do consumidor mudou radicalmente nos últimos anos. Hoje, ele chega ao corretor mais informado, mais exigente e com objeções claras. “O mercado quer performance, mas continua treinando seus times para um consumidor que não existe mais. 2026 será o ano da formação assertiva: menos conteúdo, mais método. Menos discurso, mais técnica”, afirma.

A Sismica também identificou um dado decisivo: equipes que recebem treinamento contínuo, prático e orientado por micro-habilidades aumentam a conversão em até 42%, enquanto times que recebem apenas treinamentos pontuais têm ganhos médios abaixo de 10%. “Não é sobre treinar mais, é sobre treinar certo”, reforça Andressa. “Treinar adultos sobrecarregados exige formato, ritmo e prática. As empresas que ajustarem isso antes do início do ciclo econômico de 2026 vão largar na frente.” Na visão da especialista, o setor precisa enxergar formação como investimento estratégico e não como custo. “As empresas não podem entrar em 2026 com o mesmo modelo. O mercado está mais competitivo, o cliente está mais sofisticado e os times precisam acompanhar essa evolução. O próximo salto de eficiência virá justamente de quem entender que formação é estrutura, não acessório.”