



Via Digital Motors

Lucia Camargo Nunes (*)

Creta para PCD sai a R\$ 104.750

A Hyundai reintegrou a versão Action ao portfólio do Creta, utilizando como base a configuração Comfort da atual geração do SUV. O modelo foi posicionado na faixa de preço até R\$ 120 mil, o que permite o enquadramento em incentivos fiscais destinados ao segmento de pessoas com deficiência (PCD). As primeiras unidades chegam em março.

O valor sugerido do veículo é de R\$ 119.990. Após a aplicação das isenções de IPI e ICMS parcial, o custo final para o consumidor PCD é de R\$ 104.750.

O modelo é equipado com rodas de liga leve de 16 polegadas e está disponível nas cores prata, branco e preto. A estrutura do automóvel mantém o entre-eixos de 2.610 mm e o porta-malas com capacidade de 422 litros.

No conjunto de itens de série há seis airbags, assistente de partida em rampa e monitoramento de pressão dos pneus. Para conveniência, direção elétrica progressiva, controle de cruzeiro, chave presencial (smart key), sistema stop & go, sensor crepuscular e ajuste de altura e profundidade do volante. Há também um sistema de alerta de presença no banco traseiro para monitoramento de ocupantes ou objetos no desembarque.

O Hyundai Creta finalizou o ano de 2025 com 58.560 unidades emplacadas no varejo brasileiro. A fabricação permanece concentrada na unidade industrial de Piracicaba, em São Paulo.



Hyundai CRETA Action, que atende o público PCD.

Executivos projetam crescimento para 2026

Levantamento da KPMG indica que 87% dos CEOs do setor automotivo e 81% dos executivos de manufatura industrial projetam crescimento para seus segmentos. No setor automotivo, 71% dos gestores relatam evolução nas funções devido à complexidade das atividades, enquanto na manufatura o índice é de 48%. A rentabilidade nos próximos três anos será orientada por processos de produção (55%) e novos modelos de negócio (49%).

A cadeia de suprimentos é prioridade para 47% das lideranças automotivas e 63% das de manufatura. O investimento em inteligência artificial é planejado por 81% do setor automotivo e 68% da indústria. O principal obstáculo na área de tecnologia é a defasagem entre competências disponíveis e necessidades operacionais, ponto citado por 29% e 33% dos executivos, respectivamente. Em contrapartida, 22% de ambos os grupos preveem ganhos de eficiência com a implementação dessas ferramentas.

A pesquisa aponta que 66% das empresas automotivas e 69% das indústrias de manufatura atravessam fase de adaptação a normas regulatórias. Quanto à sustentabilidade, 58% dos executivos automotivos e 43% dos de manufatura utilizam parcerias para cumprimento de requisitos ambientais e legais.

MG anuncia novo head de marketing

A MG Motor Brasil nomeou Thiago Marques como head de marketing e produto. O executivo, graduado em Marketing com especialização em Business Management e MBA em Gestão de Marketing, possui trajetória de 18 anos no setor automotivo, com passagens por empresas como Hyundai, Jaguar Land Rover, Renault, Caoa Chery, PSA e Omoda & Jaecoo.



Thiago Marques.

A movimentação na estrutura organizacional coincide com a etapa de expansão da companhia, que prevê o início da montagem de veículos em território nacional no final deste ano. A gestão de Marques terá como foco a consolidação da marca no mercado brasileiro e o desenvolvimento de estratégias voltadas à mobilidade elétrica.

O executivo também responderá pelas operações de vendas, gestão da rede de concessionárias e planejamento estratégico, abrangendo a definição de políticas de preços e o posicionamento da marca vinculada ao grupo SAIC Motor.

Certificado Volks garante valorização de clássicos

O Certificado de Clássicos Volkswagen documenta veículos históricos por meio de registros de fábrica. Em janeiro, duas Kombis brasileiras (1974 e 1975) foram leiloadas no Barrett-Jackson com o documento, que atesta cor, motor e chassi, elevando o valor de venda em 30%.

O título é emitido para modelos com mais de 20 anos, e a arrecadação financia o acervo da marca em São Bernardo do Campo (SP). Até 20 de fevereiro de 2026, a solicitação digital possui 10% de desconto, sujeita à validação dos dados de propriedade.

Jaimé Daniel Moraes - Divulgação Volkswagen



Kombi 74.

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

IA entra no jogo das franquias automotivas e muda a forma de vender carros

Vaapy projeta crescimento expressivo no faturamento da rede com investimentos em novas tecnologias. A Inteligência Artificial (IA) deixou de ser uma tendência para se tornar um pilar estratégico no ambiente corporativo. Empresas que desejam escalar com eficiência, reduzir custos operacionais e aumentar margens já incorporaram a IA como parte central de suas operações. Mais do que automação, trata-se de inteligência aplicada à tomada de decisão, previsibilidade de resultados e ganho de performance.

No último ano, a Vaapy, líder do franchising no segmento de intermediação de venda de veículos no Brasil, deu um passo decisivo nessa direção. A rede estruturou um novo modelo de gestão orientado por dados, com foco em produtividade, padronização e escalabilidade. A primeira transformação ocorreu na gestão do tempo e das prioridades, com definição clara de

métricas, estimativas de execução por tarefa e implementação de ferramentas de monitoramento em tempo real. Sob liderança de Miguel Henrique Souza, CEO da rede, a empresa desenvolveu uma inteligência artificial própria para sustentar essa evolução operacional.

“Estruturamos um painel de monitoramento com acompanhamento em tempo real de toda a operação, além da automação de tarefas críticas, integração entre sistemas e implementação de chatbots para melhorar a comunicação entre franqueados e clientes. A IA também passou a atuar na análise preditiva de dados e na resolução de problemas complexos da operação. Com isso, aumentamos a transparência dos resultados, a eficiência da rede e a segurança para investidores e franqueados”, destaca o CEO.

A Vaapy consolidou um ecossistema tecnológico próprio, com CRM integrado

à Inteligência Artificial e ERP estruturado especificamente para o modelo de franquias da rede. Essa arquitetura permitiu ganho de escala com controle, aumento no volume de negócios, crescimento da receita da franqueadora e melhoria do desempenho das unidades.

Mais do que vender veículos seminovos em até 40 minutos, a estratégia da marca é liderar a transformação digital do setor automotivo. O foco está na redução do custo operacional do franqueado, geração qualificada de leads, automação de processos comerciais, inteligência na precificação e atendimento orientado por dados.

“Para 2026, nosso objetivo é consolidar a Vaapy como a franqueadora mais tecnológica do setor automotivo brasileiro, com um modelo escalável, orientado por dados e preparado para crescer com eficiência, governança e rentabilidade sustentável.”

RH não é babá de líder: quem deve arbitrar os conflitos nas empresas?

Pedro Signorelli (*)

Sempre que um conflito explode dentro de uma empresa, a pergunta surge quase automaticamente: quem deve arbitrar essa situação: o RH ou o líder? A formulação parece lógica, mas parte de um pressuposto equivocado. Talvez a pergunta correta não seja: “quem decide”? Ainda esperamos que alguém intervenha como árbitro em vez de confiar em processos claros de gestão.

Quando se deseja que o RH resolva conflitos de liderança,

transfere-se para a área uma responsabilidade que não é dela. RH não é babá de líder, nem bombeiro organizacional. Seu papel não é apagar incêndios causados por decisões mal conduzidas, mas criar as condições para que líderes saibam agir antes que o fogo se espalhe.

Liderança pressupõe autonomia com responsabilidade. Isso significa saber dar feedback, alinhar expectativas, lidar com divergências e tomar decisões difíceis. Quando essas competências não existem, o problema não é a ausência do RH na mediação,

mas a ausência de um modelo claro de gestão que sustente essas práticas no dia a dia.

É aí que o RH realmente gera valor: ao desenhar processos, rituais e critérios objetivos que orientem comportamentos. Estruturas como definição clara de papéis, ciclos de feedback, acordos de metas, critérios de avaliação e mecanismos de escuta reduzem drasticamente a necessidade de arbitragem. Conflitos continuam existindo, mas deixam de ser pessoais e passam a ser tratados dentro de um sistema.

Empresas maduras entendem que o RH não substitui a liderança, ele a habilita. Isso envolve desde a formação de líderes até a implementação de ferramentas que garantam previsibilidade e justiça nas decisões. Sem esse suporte, o RH vira um balcão de reclamações. Com ele, torna-se um arquiteto organizacional.

A tentativa de escolher entre RH ou líder como árbitro revela uma cultura reativa, que age apenas quando o problema já aconteceu. Organizações que evoluem mudam a lógica: investem em governança,

clareza e processos antes do conflito surgir. Nesse cenário, o papel do RH deixa de ser o de intervir e passa a ser o de estruturar.

No fim, empresas não precisam decidir quem arbitra. Precisam garantir que o sistema funcione. Quando processos são claros, líderes são preparados e expectativas estão alinhadas, o conflito deixa de ser uma crise e passa a ser parte natural da gestão. E isso, definitivamente, não é papel de babá.

(*) Especialista em gestão, com ênfase em OKRs (<http://www.gestaopratica.com.br/>).

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: **GUSTAVO HERNANDEZ BRANCALIONI**, estado civil solteiro, filho de Luis Claudio Brancalioni e de Cristiane Hernandez Brancalioni, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito, São Paulo - SP. A pretendente: **NATÁLIA DE VASCONCELOS MONTEIRO**, estado civil divorciada, filha de Waldyr Monteiro Sueiro e de Lucineide Taveira de Vasconcelos Monteiro Sueiro, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito, São Paulo - SP.

O pretendente: **GABRIEL HENRIQUE LANCIERI**, estado civil solteiro, filho de Rubens Ernani Lancieri e de Tania Regina Henrique, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **CONCEIÇÃO DE MARIA ALBANO SILVA**, estado civil solteira, filha de Francisco Dogival Portela da Silva e de Lisana Marcia de Carvalho Albano, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **MATHEUS GONÇALVES OLIVEIRA**, estado civil solteiro, filho de Wander da Silva Oliveira e de Luciane Gonçalves Oliveira, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **KAROLINE PIASA FARIAS**, estado civil solteira, filha de Almir Sousa Farias e de Patricia Gomes Piasa Martins, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **VINÍCIUS SOARES DE SOUZA**, estado civil solteiro, filho de Antonio Aderlito Ferreira de Souza e de Ângela Maria Soares dos Santos de Souza, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **THAIS DEL PAPA DE SOUZA**, estado civil solteira, filha de Job Felipe de Souza Junior e de Cristina da Silva Del Papa, 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/710E-3CB8-D206-0CD3> 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: 710E-3CB8-D206-0CD3



Hash do Documento

7F5A723E84ED6CD617A38C0152681973C13C1351F7FB4AC3F4F34E1E0A991A63

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 18/02/2026 é(são) :

Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 18/02/2026 18:36 UTC-03:00

Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.

IP: 172.16.4.7

AC: AC Certisign RFB G5

