



Via Digital Motors

Lucia Camargo Nunes (*)

Nissan testa elétrico que lançará no Brasil em breve

Um novo modelo elétrico promete virar o jogo da Nissan para enfrentar a "invasão chinesa". Desenvolvido pela joint venture Dongfeng Nissan, o NX8 foi flagrado pela Via Digital rodando por São Paulo em uma carroceria "zebrada", que disfarça suas linhas.

O SUV tem 4,87 metros e chega com uma missão clara: elevar o patamar tecnológico da marca para enfrentar a forte ofensiva chinesa. O modelo se destaca pelo porte imponente e pelo entre-eixos de 2,91 metros, o que garante um espaço interno digno de um "longe" sobre rodas.

A grande virada de chave do NX8 está na eficiência. Ele utiliza uma nova plataforma com arquitetura de 800V, o que permite recargas ultrarrápidas capazes de entregar 300 km de autonomia em apenas 5 minutos (em carregadores compatíveis).



Nissan NX8.

Para o mercado brasileiro, a versão com extensor de alcance é a mais aguardada: nela, um motor 1.5 turbo atua apenas como gerador, enquanto o motor elétrico de 265 cv traciona o carro, permitindo uma autonomia combinada que rompe a barreira dos 1.000 km.

Visualmente, o carro traz o futuro para o presente com a nova linguagem V-Motion e lanternas traseiras em oled. Também conta com o sensor LiDAR, essencial para o sistema de navegação autônoma de última geração.

Na China, o NX8 deve ter as vendas iniciadas nas próximas semanas e por aqui a expectativa que chegue no segundo semestre.

As tendências para picapes no Brasil

As picapes surgiram para atender pequenos comerciantes, mas hoje consolidaram uma participação resiliente e estratégica no mercado brasileiro. Segundo dados da K.Lume Consultoria, o segmento mantém uma estabilidade de 19% das vendas totais há três anos, fechando 2025 com 485.968 unidades emplacadas.

Esse vigor é personificado pela Fiat Strada, que lidera o ranking nacional desde 2021, equilibrando a versatilidade das compactas com a robustez das médias superiores, que dominam o volume do setor.



Fiat Strada Ranch.

Para o futuro, a tendência indica a manutenção dessa força histórica por meio de movimentos táticos distintos. A indústria deve focar no nicho de luxo, priorizando modelos de alto valor agregado e baixo volume, enquanto fabricantes chinesas tentam avançar sobre o território das picapes médias.

Após resultados discretos com modelos puramente elétricos, essas novas marcas recalibraram suas estratégias para motores a combustão e híbridos. Essa adaptação tecnológica e o foco em nichos específicos garantem que o segmento preserve sua relevância e tradição no cenário automotivo nacional a longo prazo.

Ranger de cabine simples amplia opções do portfólio

A Ford escolheu a feira Show Safra, no Mato Grosso, para a primeira exibição pública da Ranger XL Cabine Simples.

A estratégia foca na relevância de um estado que lidera a produção de grãos e gado, representando um dos maiores mercados consumidores de picapes do país.



Ford Ranger XL - Cabine Simples.

A nova XL foi projetada como ferramenta de trabalho, com foco na produtividade, entrega a maior capacidade de carga da categoria e um custo operacional 15% menor que o da concorrência. Custa R\$ 256.600.

Sob o capô, motor 2.0 TD de 170 cv acoplado ao câmbio manual de 6 marchas.

Ford Pro América do Sul se une ao México

A Ford unificou as divisões de veículos comerciais da América do Sul e do México em uma estrutura única para a América Latina. O objetivo é ampliar a escala e a sinergia para atender clientes de logística e comércio eletrônico que atuam regionalmente.

Em 2025, a Ford Pro vendeu 28 mil unidades na América do Sul, um aumento de 17%, enquanto o México comercializou 29 mil veículos. No Brasil, a divisão registrou 9 mil emplacamentos, com crescimento de 30%.

A estratégia de expansão foca na linha Ranger. A fabricante afirma que esses veículos possuem maior capacidade de carga e custo operacional 15% inferior aos concorrentes. A nova organização, liderada por Guillermo Lastra, diretor de Veículos Comerciais da Ford, vai coordenar 504 concessionárias na região para operacionalizar o suporte técnico e o planejamento de portfólio.

(*) - É economista e jornalista especializada no setor automotivo, editora do portal www.viadigital.com.br e do canal [@viadigitalmotors](https://www.youtube.com/channel/UCv1d1g1t1m1o1t1n1) no YouTube. E-mail: lucia@viadigital.com.br

Não seja invisível

Lais Macedo (*)

Networking é relacional, humano e acontece entre pessoas, mas, na prática, ele começa antes do encontro físico e continua depois dele no ambiente digital.

Hoje, toda recomendação passa por um filtro inevitável: a validação online. Quando alguém cita seu nome em uma conversa, te indica em uma roda ou sugere seu perfil para uma oportunidade, o próximo movimento é automático: a pessoa pega o celular e procura você. E é aí que muita gente perde o jogo sem perceber.

Vivemos um tempo em que a presença digital não é vaidade, é legitimidade. Não é exposição, é existência. Porque, gostemos ou não, o ambiente virtual ou nos projeta ou nos anula.

Tenho visto isso acontecer com frequência. Um nome surge em uma conversa. Alguém se interessa e quer entender quem é aquela pessoa. Digita o perfil no Google. Nada. Procura no LinkedIn. Inexistente, incompleto ou genérico. Vai ao Instagram. Um usuário confuso, sem foto, sem sobrenome, sem qualquer narrativa clara. O WhatsApp chega com um número sem imagem, ou com um emoji, ou com um monograma que não diz nada.

Essa pessoa não é rejeitada. Ela é simplesmente ignorada. Não por

falta de competência, mas por invisibilidade.

O problema é que muitos ainda acreditam que "o trabalho fala por si". Não fala. A competência precisa ser encontrada para ser considerada.

Outro erro comum é tratar identidade como detalhe. Usar um sobrenome no LinkedIn, outro no Instagram, um apelido no WhatsApp, uma variação no e-mail. Essa fragmentação dilui a construção de marca pessoal e dificulta qualquer tentativa de validação rápida. E a validação rápida é essencial em um mundo de decisões aceleradas.

Nós somos a nossa marca pessoal. E a marca se constrói com coerência, repetição e clareza.

Eu não separo quem sou do que faço. Em qualquer ambiente, físico ou digital, sou Lais Macedo. O mesmo nome, a mesma assinatura, a mesma narrativa. Se alguém me procurar, vai sempre chegar ao mesmo lugar. Vai encontrar conteúdo, contexto, referências, repertório. Vai entender quem eu sou, no que acredito e como penso. Isso não é ego. É estratégia. É respeito pelo tempo de quem busca entender se faz sentido confiar em você.

A invisibilidade digital cria barreiras silenciosas no networking. Ela gera atrito. E, em um mundo onde há tantas opções, o atrito faz com

que as pessoas simplesmente sigam adiante. Não é pessoal. É pragmático.

Por isso, deixar de ser invisível não é sobre se expor mais, é sobre se apresentar melhor. É garantir que seu nome e sobrenome sejam fáceis de encontrar. Que seu LinkedIn esteja completo, atualizado e conte uma história coerente. Que seu Instagram, se profissionalmente relevante, diga algo sobre você. Que seu WhatsApp tenha uma foto que identifique quem você é, porque ele é, sim, uma ferramenta de trabalho. Que exista algum registro da sua visão, do seu pensamento, da sua atuação. Um artigo, um post, uma fala assinada.

Não basta um monograma. Não basta um apelido. Não basta existir apenas para quem já te conhece. Networking só funciona quando o outro consegue te legitimar com facilidade. E a legitimação hoje passa, inevitavelmente, pelo digital.

Se você quer ser lembrado, indicado, acionado e considerado, precisa ser encontrável. Precisa ser reconhecível. Precisa ser validável.

Não seja invisível. Porque, no mundo das relações estratégicas, quem não é visto dificilmente é escolhido.

(*) Presidente do Future Is Now (plataforma de networking para lideranças que protagonizam a nova economia), conselheira do CJE (Comitê de Jovens Empreendedores da FIESP), mentora do IFTL (Instituto de Formação em Tecnologia e Liderança) e embaixadora do Sweet Club (business club de grandes líderes empresariais).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

3º Subdistrito - Penha de França
Albert Broday Rodrigues - Oficial do Registro Civil

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

O pretendente: **GABRIEL LUCAS RIBEIRO**, profissão: auxiliar técnico de qualidade, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Cambuci, SP, data-nascimento: 31/12/1994, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Ailton Aparecido Ribeiro e de Maria Cristina da Silva Ribeiro. A pretendente: **NATÁLIA OLIVEIRA MUNIZ**, profissão: técnica de seguros, estado civil: divorciada, naturalidade: nesta Capital, Penha de França, SP, data-nascimento: 13/03/1997, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Robson Soares Muniz e de Susan de Oliveira Silva.

O pretendente: **JUAN MARCEL PEREIRA DA SILVA**, profissão: assistente técnico, estado civil: divorciado, naturalidade: São João do Meriti, RJ, data-nascimento: 30/08/1989, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Adilson João da Silva e de Maria Sebastiana Pereira. A pretendente: **JAMILE DE JESUS SOUZA**, profissão: secretária, estado civil: solteira, naturalidade: Valença, BA, data-nascimento: 23/10/1985, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Manoel da Hora de Jesus Souza e de Maria Zulmira de Jesus.

O pretendente: **JOSEMAR DOS SANTOS**, profissão: ajudante geral, estado civil: solteiro, naturalidade: João Pessoa, PB, data-nascimento: 18/10/1964, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Inácio Jose dos Santos e de Maria José de Lourdes. A pretendente: **ENEDINA DA SILVA SANTOS**, profissão: aposentada, estado civil: viúva, naturalidade: Ubaira, BA, data-nascimento: 05/05/1954, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Bernardo Bispo da Silva e de Maria Claudiana da Silva.

O pretendente: **RONALDO SANTOS SOUSA**, profissão: técnico mult skill, estado civil: solteiro, naturalidade: Crato, CE, data-nascimento: 29/02/1984, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Luiz Arruda de Sousa e de Maria Lucia Lopes Santos Sousa. A pretendente: **RANIELE INGRID SILVA SANTANA**, profissão: encarregada, estado civil: solteira, naturalidade: Crato, CE, data-nascimento: 07/03/1996, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Rosineide da Silva Santana.

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

Empresas
& Negócios

www.netjen.com.br

TEL: 3043-4171

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/68E6-83B0-9269-68BA> 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: 68E6-83B0-9269-68BA



Hash do Documento

FAC50C2F312820572053E5CD8BF86A03C8FD878F5D883681C10E832ADBC08C2A

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 25/03/2026 é(são) :

- Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 25/03/2026 19:30 UTC-03:00
Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.

IP: 172.16.4.6

AC: AC Certisign RFB G5

