



## Via Digital Motors

Lucia Camargo Nunes (\*)

### Caoa lança Changan produzido no Brasil

A Caoa iniciou em Anápolis (GO) a produção nacional do Changan Uni-T, marcando a fabricação do primeiro modelo da marca no Brasil. O veículo chega à rede por R\$ 169.990 na versão Infinity.

O SUV passou por 24 meses de desenvolvimento e 2 milhões de quilômetros de testes para adaptação ao Brasil, recebendo calibração de suspensão, direção e motorização flex.

O motor 1.5 Turbo entrega 180 cv e 29,2 kgfm de torque, com transmissão de dupla embreagem e sete marchas. O veículo mede 4,54 metros de comprimento e 2,71 metros de entre-eixos. Internamente, o painel possui telas integradas de 25,1 polegadas e sistema de inteligência artificial para comandos de voz e monitoramento de fadiga.

O pacote de segurança Adas nível 2+ contempla 18 funções, como piloto automático adaptativo e assistente de faixa. O modelo inclui controle remoto por aplicativo para 12 funções e filtragem de ar PM2.5. A garantia é de sete anos ou 150 mil quilômetros. A estrutura da carroceria utiliza 60% de ligas de alta resistência.



Changan Uni-T

### Jeep Renegade agora tem versões MHEV

Às vésperas de iniciar a produção de Leapmotor e novo Avenger, o grupo Stellantis acelera e lança três novidades de Jeep e Ram.

A primeira é o Jeep Renegade 2027 que introduz o sistema híbrido-leve de 48V nas versões intermediárias e de topo, operando com o motor 1.3 turboflex de 176 cv. A tecnologia reduz o consumo urbano em 7% e as emissões de CO2 em 8%. O interior recebeu novo console central, manopla de câmbio redimensionada, saídas de ar traseiras, painel digital de 7" e central multimídia de 10,1".

Externamente, os para-choques foram modificados para ampliar os ângulos de ataque, acompanhados de novas rodas e faróis full led com nova assinatura. A segurança de série inclui seis airbags, monitoramento de ponto cego e frenagem autônoma.

Os preços foram alterados: a versão Altitude custa R\$ 129.990, a Longitude MHEV R\$ 158.690, a Sahara MHEV R\$ 175.990 e a Willys 4x4 R\$ 189.490. A garantia é de 5 anos.



Jeep Renegade Sahara.

### Commander também entra na era da eletrificação

A Jeep também atualizou a linha 2027 do Commander com a introdução do sistema híbrido-leve (MHEV) de 48V nas motorizações 1.3 turboflex de 185 cv. A versão de topo Blackhawk mantém o motor 2.0 Hurricane com 272 cv de potência e tração 4x4.

No interior, o console central recebeu redimensionamento e novos materiais de acabamento. O painel de instrumentos digital de 10,25 polegadas foi atualizado com novas interfaces gráficas, enquanto a central multimídia de 10,1 polegadas agora integra comandos por voz via Alexa e espelhamento sem fio. O modelo passa a oferecer ajuste elétrico para o banco do passageiro nas configurações mais equipadas e saídas de ar condicionado para a terceira fileira de bancos.

Os preços foram reposicionados, com a versão Longitude MHEV partindo de R\$ 219.990 e a Blackhawk 2.0 Hurricane fixada em R\$ 321.290. A garantia de fábrica é de 5 anos.

### Picapes Ram ganham atualizações

Ainda como linha 2026, a Ram atualizou as picapes 2500 e 3500 com modificações na grade frontal, conjunto óptico e oferta tecnológica.

O motor Cummins turbo diesel 6.7 foi recalibrado para atender às normas de emissões Proconve L8, mantendo 377 cv na 2500 e 420 cv na 3500. A capacidade de reboque foi ampliada, atingindo 9 toneladas na versão 3500.

No interior, as picapes receberam um painel de instrumentos digital de 12" e espelho retrovisor interno digital, que projeta imagens de uma câmera traseira. O multimídia de 12" agora permite a conexão sem fio para sistemas operacionais móveis.



Ram 3500.

A estrutura de segurança foi reforçada com a inclusão de sensores de estacionamento frontais e traseiros em todas as versões, além de novos retrovisores externos bipartidos com ajuste elétrico e desembaçador. As rodas de 18" apresentam novos desenhos.

A picape 2500 passa a contar com o sistema de compartimentos RamBox nas laterais da caçamba como item de série. Os preços foram reajustados, com a Ram 2500 Laramie partindo de R\$ 449.990.

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

## Por que ter um app de banco não basta mais para o varejo

Especialista alerta que a facilidade do Banking as a Service esconde riscos operacionais; para Rafael Franco, CEO da Alphacode, "fintech não é projeto de marketing, é estrutura e governança." O avanço do Pix, a consolidação do Open Finance e a popularização do modelo Banking as a Service (BaaS) transformaram o mercado financeiro brasileiro em um dos mais dinâmicos do mundo. Com infraestrutura regulatória moderna e APIs que permitem integrar serviços bancários a qualquer aplicativo, criar uma fintech deixou de ser exclusividade de instituições tradicionais. A facilidade de entrada, no entanto, esconde uma complexidade que nem sempre é percebida por empresários de fora do setor.

Para Rafael Franco, especialista em arquitetura de plataformas financeiras e CEO da Alphacode, empresa especializada no desenvolvimento de plataformas financeiras digitais, o principal equívoco está em tratar fintech como extensão de estratégia comercial. "Existe uma percepção de que basta integrar um parceiro bancário, lançar um aplicativo e ativar uma base de clientes. Mas operação financeira não é projeto de marketing. É estrutura, governança e gestão de risco", afirma.

Segundo ele, o ambiente atual estimula empresas de varejo, tecnologia e serviços a incorporarem soluções como conta digital, crédito próprio e antecipação de recebíveis dentro de seus ecossistemas. O movimento faz sentido do ponto de vista estratégico, já que produtos financeiros aumentam retenção, ampliam margens e fortalecem relacionamento com o cliente. O problema surge quando a expansão ocorre sem maturidade operacional.

"Quando uma empresa decide conceder crédito, ela passa a assumir risco de inadimplência e precisa estruturar a cobrança. Se esses fundamentos não estão organizados, a tecnologia apenas acelera a exposição ao erro", pontua o CEO da

Alphacode. Para ele, o mercado brasileiro entrou em uma fase de sofisticação onde a sustentabilidade do modelo vale mais do que o número de downloads do app.

### Maturidade antes de escalar

Na avaliação de Franco, o mercado brasileiro entrou em uma fase mais sofisticada. Se nos últimos anos a discussão girava em torno da digitalização dos serviços financeiros, agora o foco recai sobre a sustentabilidade do modelo. Empresas que lançaram produtos financeiros como complemento de receita começam a perceber que a gestão da carteira e o controle da operação são tão relevantes quanto a aquisição de clientes.

Ele defende que a entrada no setor deve seguir uma lógica de maturidade. "Nem toda empresa precisa começar oferecendo conta digital, cartão de crédito ao mesmo tempo. Há modelos mais simples e estruturais, como operações de crédito lastreadas ou soluções específicas de pagamento, que permitem ganho de experiência antes de ampliar escopo", afirma.

Essa visão dialoga com um cenário em que o Banco Central reforça exigências de compliance e transparência, enquanto o consumidor se mostra mais atento à segurança e à confiabilidade das plataformas. Para Franco, reputação se tornou ativo crítico. "Produto financeiro envolve confiança. Uma falha operacional ou um erro de liquidação não afeta apenas o caixa, afeta a marca."

### Arquitetura como decisão estratégica

Outro ponto que ganha relevância no atual ciclo das fintechs é a arquitetura tecnológica. Com a oferta crescente de soluções white label e plataformas prontas, muitas empresas optam por modelos compartilhados para reduzir o tempo de lançamento. Embora eficientes para validação inicial, esses formatos podem limitar evolução e controle no médio prazo.

"A pergunta central não é qual tecnologia usar, mas o que a empresa quer controlar. Quem controla dados, regras de negócio e integrações constrói um ativo. Quem depende integralmente de terceiros pode crescer rápido, mas com baixa autonomia estratégica", analisa.

Para ele, a discussão sobre private label, individualização de ambiente e governança de código deixou de ser tema técnico e passou a integrar a agenda de conselhos e executivos. "Fintech não é projeto de curto prazo. É infraestrutura contínua. Se a arquitetura não foi pensada para evoluir, cada ajuste vira um remendo."

### O novo ciclo das fintechs

O mercado brasileiro de fintechs amadurece em paralelo ao aumento da competição e à pressão por eficiência. Modelos baseados apenas em aquisição agressiva de usuários perdem espaço para estratégias focadas em rentabilidade, controle de risco e diversificação de receita. Nesse contexto, produtos como antecipação de recebíveis, crédito segmentado e integração financeira em plataformas de nicho ganham protagonismo.

Franco avalia que o próximo ciclo será marcado menos pela corrida por funcionalidades e mais pela consolidação de estruturas sólidas. "O ambiente é favorável, a regulação evoluiu e a tecnologia está disponível. O diferencial agora é disciplina. Empresas que enxergarem fintech como expansão estrutural do negócio terão vantagem. As que tratarem como iniciativa oportunista tendem a enfrentar ajustes dolorosos", afirma.

Ao fim, ele resume o momento do setor como uma transição de entusiasmo para responsabilidade. "O Brasil construiu uma das infraestruturas financeiras digitais mais avançadas do mundo. Mas infraestrutura robusta exige operadores preparados. Estrutura vem antes de tecnologia. Quem entende isso constrói ativos. Quem ignora, corre risco desnecessário."

## 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: **PAULO SERGIO FARIAS**, profissão: funcionário público, estado civil: viúvo, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 01/07/1962, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Penha Zoraide Farias. A pretendente: **ANA PAULA DE JESUS RIBEIRO DA SILVA**, profissão: higienizadora, estado civil: viúva, naturalidade: Campinas, SP, data-nascimento: 15/01/1974, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Angelo Ribeiro e de Aurea de Jesus Ribeiro.

O pretendente: **RAUL DE SOUZA LEMOS DOS SANTOS**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: Ubatuba, SP, data-nascimento: 30/03/1993, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Marcelo Lemos dos Santos e de Ana Maria de Souza. A pretendente: **SILMARA MARIA DOS SANTOS PAIVA**, profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Cangaíba, SP, data-nascimento: 17/10/1987, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Walter Manoel de Paiva e de Cecília Maria dos Santos Almeida.

O pretendente: **MATHEUS AMORIM DOS SANTOS**, profissão: analista de T.I., estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Jabaquara, SP, data-nascimento: 02/09/2000, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Rodrigo Carlos dos Santos e de Roberta Amorim dos Santos. A pretendente: **GIOVANA PEREIRA GUGEL**, profissão: analista de T.I., estado civil: solteira, naturalidade: Americana, SP, data-nascimento: 07/10/2001, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Paulo Rogério Nascimento Gugel e de Claudia Pereira.

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 DE PESSOAS NATURAIS

15º Subdistrito - Bom Retiro  
Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial

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

O pretendente: **PABLO MIGUEL ALVES GOMES**, nascido nesta Capital, Butantã, SP, no dia 10/11/1994, profissão analista de sistemas, estado civil divorciado, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Francisco Lucio Gomes e de Maria Suelly Alves Gomes. A pretendente: **DYANA LOPES SOUSA**, nascida em Vitória do Mearim, MA, no dia 03/05/1992, profissão autônoma, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Benedito Moreira Sousa e de Maria das Dores Lopes Sousa.

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/13D0-26DC-EAF3-89AC> 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: 13D0-26DC-EAF3-89AC



### Hash do Documento

C4BCF0961FA91821C1337D90D1C85BD7C37C3B4120F3D5D3F7B78F0A39B2C8B8

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 01/04/2026 é(são) :

- Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 01/04/2026 22:12 UTC-03:00  
**Tipo:** Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

### Evidências

**Geolocation:** Location not shared by user.

**IP:** 172.16.4.20

**AC:** AC Certisign RFB G5

