



Via Digital Motors

Lucia Camargo Nunes (*)

Jeep Avenger aparece no Rio antes do lançamento

Quem circulou pelo Rio de Janeiro nas últimas semanas pode ter encontrado um carro ainda não lançado rodando pelas ruas da cidade. O novo Jeep Avenger fez sua primeira aparição pública mundial em solo carioca, antes mesmo do lançamento oficial, cumprindo uma missão especial: ser o carro oficial do evento "Todo Mundo no Rio".

A estratégia revelou as linhas do modelo renovado sem entregar tudo de uma vez. O Avenger chega com sete fendas iluminadas e lanternas em X, marcas registradas da identidade Jeep, caixas de rodas trapezoidais, para-choques robustos, barras de teto, pintura bicolor e rodas de liga-leve de 18" diamantadas.

O local de aparição tem seu sentido: a produção será em Porto Real (RJ). O novo Jeep Avenger chegará ao mercado brasileiro ainda em 2026. Datas e preços seguem sob sigilo.



Jeep Avenger.

Golf GTI esgota em um fim de semana

O Volkswagen Golf GTI voltou ao Brasil e o mercado respondeu com uma velocidade que diz tudo sobre a força do nome. Apesar de ser o carro mais caro da Volkswagen no país, todas as unidades do primeiro lote se esgotaram em apenas um fim de semana, com entregas iniciadas em maio.

O modelo chega na geração MK8.5 com visual atualizado, com grade tipo colmeia, faróis IQ.Light em led, logotipo dianteiro iluminado e rodas de 18" com pinças de freio

vermelhas. O motor 2.0 TSI entrega 245 cv e 37,7 kgfm de torque, com aceleração de 0 a 100 km/h em 6,1 segundos.

Há duas configurações: bancos xadrez por R\$ 430 mil ou couro Vienna com aquecimento e resfriamento por R\$ 445 mil.

Detalhe: a Volkswagen exige que compradores tenham histórico de aquisição de modelos esportivos da marca ou do grupo, limitando a compra a um veículo por CPF ou CNPJ. Um novo lote foi aberto também com estoque restrito.



Golf GTI.

Sonic, SUV mais econômico da categoria, chega às concessionárias

A Chevrolet lançou o Sonic, SUV cupê posicionado entre o Onix Activ e o Tracker. Produzido em Gravataí (RS), o modelo chega nas versões Premier (R\$ 129.990) e RS (R\$ 135.990).

O design aposta na silhueta descendente e no balanço traseiro alongado para se diferenciar num segmento cada vez mais homogêneo. Com 4,23 metros de comprimento, oferece porta-malas de 392 litros e distância entre-eixos de 2,55 m.

O motor é o 1.0 turbo com 115 cv e câmbio automático de seis marchas, o mais econômico entre os SUVs flex automáticos da categoria, com até 14,8 km/l de gasolina no ciclo rodoviário pelo Inmetro.

O interior traz painel digital de 8" e multimídia de 11" com wi-fi embarcado, Android Auto e Apple CarPlay sem fio.

O Sonic estreia a nova geração de pacote de segurança, com 6 airbags, câmera frontal de cobertura 40% maior,

capaz de identificar veículos, pedestres e ciclistas. A frenagem automática de emergência atua entre 8 e 130 km/h, com assistente de permanência em faixa e alerta de ponto cego.

Novas tecnologias se destacam no Audi Q5

A Audi do Brasil começa a importar a linha 2026 do Q5 e do SQ5, com novas tecnologias, mudanças visuais e equipamentos de condução semiautônoma. Os modelos já estão disponíveis com preços a partir de R\$ 449.990 para o Q5 e R\$ 644.990 para o SQ5.

O Q5 chega com motor 2.0 TFSI de 272 cv, tração integral quattro e câmbio S Tronic de 7 marchas. A novidade mais relevante é da versão intermediária Dynamic, que incorpora câmera 360°, pacote completo de assistência à faixa e proteção ativa de ocupantes. A versão S Line adiciona o sistema de som Bang & Olufsen 3D de 685 W com 16 alto-falantes.

O SQ5 é mais radical: motor V6 3.0 TFSI com 367 cv e 0 a 100 km/h em 4,5 segundos. A novidade é o assistente de estacionamento remoto: com ele, o carro manobra sozinho enquanto o motorista opera pelo smartphone.

Ambos estreiam o Audi Connect com mais de 30 funcionalidades pelo aplicativo myAudi, incluindo geolocalização, comandos remotos e integração com YouTube e Spotify.



Audi SQ5.



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

O que aprendemos ao conceder crédito para quem nunca teve

Rafa Cavalcanti (*)

O sistema de crédito brasileiro ainda opera olhando apenas para o passado. Histórico bancário, comprovantes de renda formal, garantias: os critérios clássicos de análise que foram construídos para avaliar quem já tem uma trajetória financeira registrada. O problema é que esse modelo estrutural deixa de fora milhões de pessoas — não porque representem alto risco, mas simplesmente porque não há dados para analisar.

Segundo a Serasa Experian, 35,3 milhões de brasileiros, o equivalente a 21,7% da população adulta, não possuem qualquer registro financeiro vinculado ao CPF. São os chamados thin files:

arquivos finos, históricos vazios. O dado que mais chama atenção, porém, é que 80,5% dessas pessoas sequer estão negativadas. Não se trata de inadimplentes. São invisíveis.

Esse grupo tem um perfil claro: trabalhadores informais, jovens em início de trajetória e pessoas que sempre operaram fora do sistema bancário. Para o modelo tradicional, simplesmente não existem.

O paradoxo é que a informalidade no Brasil não é exceção, é estrutura. Segundo o IBGE, mais da metade da força de trabalho no país está em ocupações informais ou vulneráveis. Um sistema de crédito que ignora esse contingente não é apenas uma falha de inclusão: é uma leitura

equivocada da realidade econômica do país.

A lógica do score foi desenvolvida para reduzir a incerteza a partir de padrões históricos. Por um lado, faz sentido, até o ponto em que a ausência de dados passa a ser tratada como dado negativo. Quando não há histórico, os modelos convencionais recuam. A resposta padrão é a recusa ou a oferta de crédito com condições proibitivas.

O que esse mecanismo ignora é que comportamento financeiro responsável pode existir mesmo sem registro formal. Pessoas que nunca atrasaram um aluguel ou que mantêm disciplina no orçamento doméstico demonstram capacidade de pagamento — ainda que isso

não esteja registrado em bureaus de crédito.

Quando se decide conceder crédito a esse público, os aprendizados vêm rápido e desfazem muitos pressupostos. O primeiro deles é que a ausência de histórico não equivale a risco elevado. Em nossa experiência, 22% dos créditos concedidos foram para pessoas sem qualquer dado financeiro e sem acesso anterior ao crédito formal. Grande parte desse grupo, quando perguntado sobre alternativas caso fosse reprovado, respondia que não teria como conseguir o dinheiro de outra forma, ou que recorreria a familiares e amigos. O crédito formal era, literalmente, a única saída estruturada disponível.

O segundo aprendizado é sobre comprometimento.

Esse público costuma tratar o crédito com uma seriedade que surpreende quem está acostumado a trabalhar com clientes de histórico consolidado. A lógica é compreensível: para quem nunca teve acesso e sabe que qualquer deslize pode fechar a porta de novo, honrar o compromisso é prioridade. Não raramente, o pagamento acontece antes do prazo.

O terceiro aprendizado é sistêmico: o acesso ao crédito transforma a relação dessas pessoas com o sistema financeiro como um todo. Ter uma parcela para pagar todo mês cria previsibilidade. Obriga a organização do orçamento. Gera histórico. E esse histórico, por sua vez, abre novas possibilidades — conta bancária, seguro, financiamento habitacional. O crédito inicial não é apenas um produto: é uma porta de entrada.

Seria desonesto apresentar esse cenário sem reconhecer suas dificuldades. O risco percebido é mais alto, e parte disso se justifica, especialmente no início da relação, quando há menos dados disponíveis para calibrar a análise. A inadimplência inicial tende a ser mais elevada, não necessariamente por má-fé, mas por falta de familiaridade com o funcionamento do crédito. Educação financeira não é acessória nesse contexto: é parte embutida do produto.

Há também uma resistência do próprio mercado em reconhecer a robustez de metodologias alternativas de análise. Modelos baseados em comportamento — que observam padrões de tomada de decisão, consistência de informações, atitude diante do risco e outros sinais não financeiros — ainda são vistos com ceticismo por boa parte do setor.

A lógica dominante segue sendo a do dado histórico e quantitativo, e questionar essa lógica exige não apenas tecnologia, mas disposição para rever premissas. O mercado tende a confundir "diferente" com "menos confiável", quando na prática o que está em jogo é simplesmente uma outra forma de enxergar o mesmo problema: quem tem condições de honrar um compromisso financeiro.

Não podemos construir um sistema financeiro mais eficiente olhando apenas para quem já está dentro dele. Aprender com quem nunca teve crédito é uma opção de entender o que o crédito pode — e deve — fazer. Incluir novos perfis no sistema de crédito é ampliar o mercado. É criar consumidores mais organizados financeiramente. É aprender com comportamentos que os modelos convencionais nunca tiveram como analisar.

(*) Cofundadora e CEO da CIOQ.

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: **RENATO GARCIA DO NASCIMENTO**, estado civil divorciado, filho de Natanael Levy do Nascimento e de Ireni Garcia do Nascimento, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **THAYNÁ SANT'ANA BATISTA**, estado civil solteira, filha de Adilson Batista e de Angela Sant'Ana, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **LUCAS ANDRADE GILBERTI**, estado civil solteiro, filho de David Alexandre Gilberti e de Renata Valeria Andrade Gilberti, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **BEATRIZ ROCHA VENTURA**, estado civil solteira, filha de José Carlos Ventura e de Silvana Rocha, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **LEANDRO SALGADO MARTINS**, estado civil solteiro, filho de João Carlos Martins e de Ivanilde Salgado Martins, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **FLÁVIA CRISTINA PAULINO BEZERRA**, estado civil solteira, filha de Francisca Bezerra de Sousa, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **JULIANO CAMARGO DE MORAES**, estado civil solteiro, filho de José Carlos De Moraes e de Benedita Aparecida Camargo de Moraes, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **NATHALIA BORGES DE SOUZA**, estado civil solteira, filha de Dimas Luiz de Souza e de Ines Borges Macêdo de Souza, 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/2116-5756-4359-D0F8> 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: 2116-5756-4359-D0F8



Hash do Documento

E6F9C873D90FAE0BFC7D26B901AD33654DF4F178F90E2730206A98A3601308AE

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 13/05/2026 é(são) :

- Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 13/05/2026 19:42 UTC-03:00
Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.

IP: 172.16.4.14

AC: AC Certisign RFB G5

