

Via Digital Motors

Lucia Camargo Nunes (*)

Mais uma opção de elétrico acessível: começa o Aion UT

A GAC expande sua operação no País com o Aion UT, hatch urbano elétrico vendido nas versões Premium, por R\$ 139.990, e Elite, por R\$ 159.990. Na fase de lançamento até meados de junho, a versão de entrada recebe abatimento de R\$ 4.000, e ambas contam com um ano de seguro grátis.

O veículo utiliza motor elétrico dianteiro de 204 cv de potência e 21,4 kgfm de torque imediato, com limite de velocidade estabelecido eletronicamente em 160 km/h. Na opção Premium a autonomia é de 253 km (Inmetro); na Elite, o alcance sobe para 310 km.

Medindo 4,27 metros de comprimento e com 2,75 m de distância entre os eixos, o Aion Ut acomoda 340 litros no porta-malas. Por dentro, há cluster de 8,88" e central multimídia de 14,6". A versão topo integra 6 airbags de série e pacote de assistência Adas de nível 2, incluindo frenagem autônoma de emergência, auxílio de permanência em faixa e controle de cruzeiro adaptativo.



GAC Aion UT.

Geely EX2 será produzido no Paraná

A aliança Renault Geely do Brasil confirmou a montagem local do hatch elétrico EX2 no Complexo Ayrton Senna, no Paraná, até o final deste ano.

A viabilização da linha de montagem no estado foi atrelada a um acordo coletivo firmado com os operários do complexo em abril.

Hoje o EX2 parte de R\$ 123.800 na versão Pro e R\$ 136.800 a Max. Segundo concessionários, a fila de espera chega a 90 dias.

O volume de procura superou a oferta dos lotes importados. Só em maio foram vendidas 4.250 unidades. É justamente para tentar contornar esse gargalo que a aliança acelerou o processo para nacionalizar o EX2 até o final de 2026.

Wey 07 ganha versão Dark Edition

A GWM ampliou a linha do SUV Wey 07 com a nova configuração Dark Edition. Por R\$ 432.000, o modelo foca em uma estética predominantemente preta aplicada à carroceria e ao interior, que recebe revestimento sintético na mesma tonalidade no teto e colunas. As rodas aro 21 expõem pinças de freio pintadas de vermelho.

O trem de força híbrido plug-in é formado pelo motor 1.5 turbo associado a dois motores elétricos independentes, entregando tração integral, 517 cv de potência e 83,6 kgfm de torque. A aceleração até 100 km/h ocorre em 4,9 segundos. O sistema elétrico opera a partir de uma bateria de 42,5 kWh, garantindo autonomia de 128 quilômetros no ciclo Inmetro. A cabine distribui seis assentos elétricos e incorpora central multimídia de 14,6", refrigeração central e 22 sensores destinados à condução semiautônoma.



Wey 07 Dark Edition.

BYD apresenta o novo SUV Sealion 7

A BYD lança o Sealion 7, SUV-cupê que entra no portfólio da marca por R\$ 339.990. Equipado com motores elétricos nos eixos dianteiro e traseiro, o veículo entrega 531 cv de

potência total e 70,4 kgfm de torque. Bastam 4,5 segundos para atingir 100 km/h.

O vão livre do solo foi fixado em 169 milímetros medianamente uma calibração de suspensão e chassi direcionada à topografia brasileira. O pacote de baterias Blade de 82,5 kWh sustenta até 360 km de alcance e suporta recargas rápidas com picos de até 150 kW em corrente contínua. O habitáculo concentra os comandos na tela multimídia rotativa de 15,6" e recebe sistema sonoro de 12 alto-falantes. O conjunto de segurança passiva conta com 9 airbags e radares de assistência frontal e traseira ao motorista.



BYD SEALION 7.

Estudo da BCG aponta redesenho na cadeia de autopeças

O setor de fornecedores automotivos globais enfrenta uma transição estrutural complexa. Segundo o Boston Consulting Group, 53% dos executivos projetam deterioração nas margens devido aos custos e à oscilação na demanda por elétricos. O estudo prevê avanço anual de 3,5% no valor da cadeia até 2035, concentrado em softwares e sistemas autônomos, enquanto componentes para motores a combustão declinam. No Brasil, a transição gradual via modelos híbridos e biocombustíveis exige eficiência operacional combinada com aportes focados em eletrônica embarcada para assegurar a rentabilidade.

(*) - 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 novo ingrediente do lucro

Em um setor que voltou a crescer em 2026, operações que utilizam dados, automação e inteligência comercial ampliam a distância em relação aos concorrentes. Os bares e restaurantes brasileiros estão vendendo mais em 2026, mas boa parte do setor continua enfrentando dificuldades para transformar crescimento de receita em aumento de rentabilidade. Dados do Índice Abrasel Stone mostram que as vendas cresceram 3,4% em abril na comparação com março e avançaram 8,2% em relação ao mesmo período do ano passado.

Ao mesmo tempo, pesquisas da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel) apontam deterioração da situação financeira de parte dos estabelecimentos, pressionados pelo aumento dos custos operacionais e pela dificuldade de repassar preços ao consumidor.

Para Athos Vilarins, empreendedor em marketing, posicionamento estratégico, crescimento comercial e CEO da Assessoria Alpha, maior agência de marketing para restaurantes da América Latina, o setor vive uma mudança estrutural, que de acordo com ele, o crescimento sustentável depende cada vez menos do aumento isolado do fluxo de clientes e cada vez mais da capacidade de utilizar tecnologia para gerar eficiência operacional e previsibilidade de receita.

"Os restaurantes que mais crescem hoje não são necessariamente os que recebem mais clientes. São aqueles que conseguem acompanhar indicadores, entender o comportamento do consumidor e tomar decisões com base em dados. A tecnologia deixou de ser um diferencial e passou a ser parte da operação", afirma.

Crescer já não significa apenas vender mais

Durante muitos anos, o crescimento dos restaurantes esteve diretamente associado à localização, ao volume de clientes e à

qualidade do produto, embora esses fatores continuem importantes, a digitalização alterou a lógica do setor.

Ferramentas de CRM, automação de marketing, sistemas integrados de atendimento, cardápios digitais e plataformas de relacionamento passaram a ocupar um espaço estratégico dentro das operações. O objetivo não é apenas vender mais, mas aumentar a recorrência, melhorar a experiência do consumidor e reduzir desperdícios.

Para Gustavo de Oliveira, especialista em desenvolvimento comercial, fundador do Grupo Alpha e do FGA Instituto, a diferença entre operações estruturadas e negócios informais tende a aumentar nos próximos anos. "O empresário que conhece seus números consegue identificar barreiras, prever demanda e agir mais rápido. Já quem continua operando apenas com base na experiência ou na percepção pessoal encontra mais dificuldade para manter margem e crescer de forma consistente", afirma.

Segundo ele, uma das principais mudanças do setor está relacionada à forma como os restaurantes passaram a enxergar seus próprios dados. "Muitos estabelecimentos ainda olham para o faturamento como principal indicador de sucesso. Mas o faturamento sem controle de recorrência, retenção e eficiência operacional não significa necessariamente crescimento", diz.

Margens pressionadas aceleram profissionalização

Levantamento da Abrasel divulgado em 2026 mostrou que uma parcela significativa dos estabelecimentos opera com dificuldades para equilibrar custos e rentabilidade, mesmo diante da recuperação gradual do consumo.

Na avaliação do CEO, esse movimento está levando empresários a buscar soluções

mais estruturadas. "Quando a margem fica pressionada, cada decisão passa a ter maior impacto no resultado. É nesse momento que ferramentas de gestão, automação e relacionamento deixam de ser opcionais e passam a fazer parte da estratégia financeira do negócio", afirma.

O contraste entre crescimento das vendas e pressão sobre a rentabilidade tem levado empresários a rever processos, reduzir desperdícios e buscar maior eficiência operacional. Nesse movimento, ferramentas de automação, gestão de relacionamento com clientes e análise de dados ganharam espaço dentro das estratégias de expansão do setor.

O futuro do food service será cada vez mais orientado por dados

Com mais de 3000 restaurantes atendidos, o Grupo Alpha observa uma mudança consistente no perfil dos negócios que conseguem ampliar o faturamento sem comprometer a rentabilidade.

Segundo o especialista Oliveira, a capacidade de transformar informações em decisões práticas tornou-se um dos principais ativos das operações mais bem-sucedidas. "O setor está entrando em uma fase em que crescer não depende apenas de atrair novos clientes. Depende de entender quem já compra, aumentar a frequência de consumo e criar processos capazes de sustentar a expansão. A tecnologia no food service permite exatamente isso", afirma.

Para o empreendedor Vilarins, a tendência é que essa transformação se intensifique nos próximos anos. "Assim como aconteceu em outros setores, a tecnologia deixará de ser percebida como inovação e passará a ser vista como infraestrutura básica. Os restaurantes que construírem essa base agora terão mais capacidade de crescer com previsibilidade, manter margem e se adaptar às mudanças do comportamento do consumidor", conclui.

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: **QUELVE BRUNO BATISTA CERQUEIRA**, profissão: analista de sistemas, estado civil: solteiro, naturalidade: Espinosa, MG, data-nascimento: 30/03/1999, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Sílvia Gonçalves Cerqueira e de Dilma Batista da Silva Cerqueira. A pretendente: **LORRANY PEREIRA FARIAS**, profissão: gestora de recursos humanos, estado civil: solteira, naturalidade: Luziânia, GO, data-nascimento: 15/08/2001, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Francisco de Assis da Silva Farias e de Maria de Espírito Santo Pereira de Souza.

O pretendente: **EZEQUIEL DE OLIVEIRA BITTENCOURT JUNIOR**, profissão: gestor de marketing, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 03/03/2001, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Ezequiel de Oliveira Bittencourt e de Rosângela Aparecida Cipriano Bittencourt. A pretendente: **JULIANA SILVEIRA BANDEIRA**, profissão: analista de marketing, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 07/11/2001, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Carlos Jorge Cardozo Bandeira e de Raquel Alves da Silveira Bandeira.

O pretendente: **NEIVALDO PEREIRA DA SILVA**, profissão: orientador de tráfego, estado civil: viúvo, naturalidade: Rio de Janeiro, RJ, data-nascimento: 15/09/1965, residente e domiciliado em Teresópolis, RJ, filho de Vivaldo Alves da Silva e de Deodita Pereira da Silva. A pretendente: **JACKELINE CABRAL MARTINS**, profissão: confeitadora, estado civil: solteira, naturalidade: Irecê, BA, data-nascimento: 05/06/1980, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Ademário Rodrigues Martins e de Edinália Cabral Martins.

O pretendente: **JADER ALEXANDRE GRIZOTTI MOREIRA**, profissão: motoboy, estado civil: solteiro, naturalidade: Marília, SP, data-nascimento: 30/01/1992, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Jurandir Jorge Moreira e de Adriana Garcia Grizotti. A pretendente: **LARYSSA CASTRO FERREIRA DA SILVA**, profissão: auxiliar fiscal, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 09/04/1996, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Valdir Ferreira da Silva e de Joana D'Arca Candida de Castro.

O pretendente: **ADRIANO DE SOUZA SANTOS**, profissão: analista, estado civil: divorciado, naturalidade: Ferraz de Vasconcelos, SP, data-nascimento: 09/04/1985, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de José Soares dos Santos e de Alderiza de Souza dos Santos. A pretendente: **ALINE RENATA LOPES DA SILVA**, profissão: professora, estado civil: divorciada, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 06/12/1972, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Valdemir Balbino dos Santos e de Maria de Lourdes Rodrigues Santos.

O pretendente: **ROBERTO BETINI MARTINS**, profissão: comerciante, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 17/06/1972, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Vasco Martins Neto e de Maria Inelde Betini Martins. A pretendente: **AUDENAIR RODRIGUES SANTOS**, profissão: comerciante, estado civil: solteira, naturalidade: Lagoa da Canoa, AL, data-nascimento: 06/12/1972, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Valdemir Balbino dos Santos e de Maria de Lourdes Rodrigues 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

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/0266-03A3-20A2-58F8> 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: 0266-03A3-20A2-58F8



Hash do Documento

62992632751801FE4D5094380CC8ECE6C8F766E8E3E80B3CD5A59E19C42572A5

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 10/06/2026 é(são) :

Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 10/06/2026 19:44 UTC-03:00

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

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.

IP: 172.16.4.15

AC: AC Certisign RFB G5

