



Via Digital Motors

Lucia Camargo Nunes (*)

Jetour T2 4x4 chega ao Brasil com maior bateria entre PHEVs

A Jetour lança o T2 XWD 4x4, SUV híbrido plug-in com tração integral e potência combinada de 597 cv, resultado da soma do motor 1.5 turbo a gasolina e três motores elétricos – dois no eixo dianteiro e um no traseiro. A T2 4x4 custa promocionais R\$ 339.900.

É o carro de maior potência e torque entre os PHEVs de até R\$ 500 mil vendidos no país. É do T2 também a maior bateria entre os PHEVs: 43,24 kWh, que segundo o Inmetro alcança 106 km no modo elétrico.

A recarga de 20% a 80% leva 36 minutos em carregador DC de 40 kW, 4 horas em wallbox de 7 kW ou cerca de 7 horas em tomada convencional de 3,4 kW.

O Jetour T2 4x4 tem garantia de 7 anos ou 150 mil km para o conjunto completo e de 8 anos ou 160 mil km para bateria de alta tensão e motores elétricos.



Jetour T2 XWD.

Projeto de caminhão a hidrogênio ganha

A GWM Brasil deu início às primeiras negociações comerciais do seu caminhão a hidrogênio no país após o primeiro abastecimento do veículo com hidrogênio verde produzido no Senai Cimatec Park, em Camaçari (BA).

O centro é resultado de parceria entre Senai Cimatec, Hytron e Petrogal Brasil, com apoio da ANP e da Embra-pii. A tecnologia é desenvolvida pela FTXT, subsidiária

chinesa da GWM responsável por células a combustível a hidrogênio, comercializada fora da China sob a marca GWM Hydrogen.

O caminhão testado no Cimatec já percorreu mais de 500 km no local e deve somar 1.000 km rodados nos próximos dois meses.

Além da venda de veículos novos, a empresa avança com o retrofit, conversão de caminhões a diesel em veículos movidos a célula de combustível de hidrogênio sobre o chassi já existente, uma alternativa mais rápida e barata de descarbonização por dispensar a substituição integral da frota.

O caminhão desenvolvido pela GWM Hydrogen é um FCEV equipado com bateria de 105 kWh e cilindros para até 40 kg de hidrogênio a 350 bar, entregando até 400 kW (544 cv) de potência e autonomia de até 500 km.



GWM Hydrogen powered by FTXT.

Elétricos e híbridos seminovos são bom negócio para lojistas

Levantamento da Megadealer com dados da plataforma Auto Avaliar mostra que os veículos eletrificados e híbridos das marcas chinesas BYD e GWM atingiram ROI médio de 129% no mercado de usados e seminovos em junho, ante uma média geral de 73% de todas as montadoras e categorias.

O resultado indica que a demanda por eletrificados também é forte no mercado de seminovos, o que tende a posicionar os elétricos usados de forma mais rentável para lojistas em relação aos zero-km.

O tíquete médio dos usados atingiu R\$ 89.871 no período, com margem bruta em leve queda devido à pressão de precificação sobre o segmento, com giro mais rápido em troca de margem menor. Dados da Fenauto apontam que o mercado de seminovos e usados superou 9 milhões de unidades comercializadas no primeiro semestre, alta de 8,7% ante o mesmo período de 2025.

Hoje observa-se uma disputa entre as próprias asiáticas por fatia de mercado no Brasil, com mais de 20 marcas chinesas instaladas no país. A estratégia inicial de eletrificação premium e recursos tecnológicos deu lugar à disputa por volume em carros de entrada e SUVs compactos, com preço como principal fator de decisão de compra.



Dolphin Mini.

Eletropostos para empresas e condomínios

A NeoCharge desenvolveu um programa que permite a empresas e condomínios transformar seus espaços em pontos de recarga públicos ou semipúblicos para veículos elétricos. Um estudo da EVgo indicou que cerca de 80% dos motoristas realizam compras ou utilizam serviços nas proximidades enquanto seus veículos carregam.

Pelo modelo de negócio, a NeoCharge realiza a análise de viabilidade técnica sem custo para o empreendimento, fornece os equipamentos, executa a infraestrutura e opera a estação, com reembolso integral da energia consumida, o que elimina custos de investimento, instalação e operação para o parceiro, que passa a receber participação sobre cada recarga realizada.

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

Debate deixa de ser sobre pagamentos e passa a ser sobre soberania digital

Rafael Nakamoto (*)

O Pix nasceu para resolver um problema doméstico: tornar pagamentos mais rápidos, baratos e acessíveis. Em menos de seis anos, porém, tornou-se algo muito maior. Hoje, o sistema movimenta cerca de R\$ 40 trilhões por ano, conecta praticamente toda a população bancarizada e funciona como a principal infraestrutura de pagamentos do país. Talvez justamente por isso tenha entrado no radar do governo de Donald Trump.

A recente decisão dos Estados Unidos de incluir os serviços brasileiros de pagamentos eletrônicos entre os pontos questionados na investigação comercial conduzida pelo USTR mostra que a discussão já não se limita a tarifas ou relações bilaterais. Pela primeira vez, uma infraestrutura pública de pagamentos passa a ser tratada como elemento relevante em uma disputa comercial internacional.

É importante compreender que essa não é apenas uma discussão sobre o Pix. O que está em jogo é quem controlará os “trilhos” por

onde circula o dinheiro na economia digital. Durante décadas, os sistemas globais de pagamento foram dominados por empresas privadas e por infraestruturas financeiras internacionais. Cartões, redes de liquidação e transferências internacionais concentraram enorme poder econômico e estratégico. O Pix introduziu uma lógica diferente: uma infraestrutura pública, interoperável, aberta à inovação privada e disponível 24 horas por dia.

Essa mudança reduz custos para empresas, aumenta a competição entre instituições financeiras e melhora a eficiência da economia. O maior benefício, porém, é menos visível: a redução da fricção econômica. Quando um pagamento deixa de levar dias para ser liquidado e passa a ocorrer em segundos, empresas recebem antes, reduzem sua necessidade de capital de giro e conseguem operar com maior eficiência.

Em um sistema que movimenta aproximadamente R\$ 40 trilhões por ano, cada redução de apenas 0,1% nos custos de transação representa algo próximo de R\$ 40

bilhões de valor econômico gerado para a sociedade. Considerando que o Pix substituiu operações que frequentemente custavam entre 0,5% e 3%, o ganho agregado para a economia brasileira é potencialmente muito superior. Por isso, reduzir o debate à ideia de que o Pix concorre com empresas americanas é simplificar excessivamente um fenômeno muito mais amplo.

Na prática, o Pix não impede a atuação de bandeiras internacionais nem elimina outros meios de pagamento. Cartões continuam relevantes, especialmente para operações parceladas, crédito e transações internacionais. O que mudou foi o ambiente competitivo. O consumidor passou a ter mais opções e o mercado precisou responder com produtos melhores e custos menores.

O sucesso do Pix não pode ser explicado apenas pela atuação do Banco Central. O sistema exigiu investimentos bilionários de bancos, fintechs e demais participantes do Sistema Financeiro Nacional para adaptação tecnológica, integração e inovação. O resultado foi um

ecossistema que hoje serve de referência para diversos países interessados em desenvolver sistemas instantâneos de pagamento. É justamente aí que surge uma oportunidade para o Brasil.

Mais do que exportar o Pix como produto, faz sentido compartilhar a experiência regulatória, os padrões de interoperabilidade e o modelo de governança que permitiram sua implementação. Países latino-americanos e economias emergentes enfrentam desafios semelhantes e podem se beneficiar desse conhecimento.

Outra fronteira igualmente promissora é a integração entre sistemas de pagamentos instantâneos. Tecnicamente, já seria possível conectar o Pix a plataformas como o UPI indiano e outros arranjos nacionais. Os maiores desafios não são tecnológicos, mas regulatórios: câmbio, prevenção à lavagem de dinheiro, compliance e governança internacional. Superados esses obstáculos, abre-se espaço para uma nova geração de pagamentos internacionais mais rápidos e baratos, especialmente para remessas, turismo e comércio

eletrônico.

Não por acaso, o tema ganhou dimensão global. Quem controla as infraestruturas financeiras exerce influência sobre fluxos de capital, inovação e competitividade. A decisão do governo americano de incluir os serviços brasileiros de pagamento eletrônico na investigação comercial demonstra que essas plataformas deixaram de ser apenas ferramentas tecnológicas e passaram a integrar a agenda estratégica dos países.

O maior legado do Pix talvez não seja a rapidez das transferências, mas a demonstração de que inovação pública e investimento privado podem conviver para gerar ganhos expressivos de eficiência econômica. Se antes o Brasil importava modelos financeiros, hoje produz uma infraestrutura capaz de influenciar o debate global sobre pagamentos digitais. E isso explica por que o Pix deixou de ser apenas um meio de pagamento para se tornar um ativo estratégico da economia brasileira.

(*) Rafael Nakamoto é CEO e Fundador da Vitório e acumula mais de 16 anos em Private Equity, Conselho e posições C-Level.

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

3106-4171

www.netjen.com.br