

Via Digital Motors

Lucia Camargo Nunes (*)

Tera é a maior aposta da Volks para liderar o mercado

O Volkswagen Tera, que chega às lojas em 5 de junho com preços a partir de R\$ 99.990, é um SUV totalmente brasileiro desenvolvido em Taubaté (SP) e faz parte da ofensiva da marca de lançar 17 novos produtos até 2028.

O SUV compacto se destaca pelo design arrojado, foco em segurança e conectividade, e por ser o primeiro Volkswagen no Brasil a integrar uma inteligência artificial. O Otto estreia no segundo semestre e oferecerá respostas personalizadas por comando de voz e outras funcionalidades.

O Tera possui duas motorizações, 1.0 MPI de 84 cv manual de 5 marchas e 1.0 TSI de 116 cv, com versões manuais e automáticas de 6 marchas.

Ele vem equipado de série com seis airbags e sistemas de assistência. As versões variam do modelo de entrada, com recursos básicos e preço inicial de R\$ 99.990 (apenas as primeiras 999 unidades, depois passa para R\$ 103.990), até a topo de linha High TSI por R\$ 139.990, além de uma série especial de lançamento com package exclusivo (R\$ 142.290).



VW Tera TSI.

Fiat Pulse ganha maquiagem e novos itens para 2026

A Fiat revelou novidades para a linha 2026 do Pulse, concorrente do Volkswagen Tera, com retoques visuais, novas versões e recursos aprimorados, embora os preços ainda não tenham sido divulgados.

As mudanças incluem uma nova grade, skidplate mais largo, apliques laterais e entradas de ar funcionais, além de frisos aerodinâmicos nos protetores de para-lamas.

Foram introduzidas versões com motor 1.3 aspirado manual, além de uma versão turbo automática mais acessível.

Algumas versões receberam novidades, como teto panorâmico na Impetus T200 Hybrid, rodas redesenhadas na Audace, acabamentos internos atualizados e melhorias no sistema multimídia, com telas de até 10,1 polegadas e compatibilidade sem fio com Apple CarPlay e Android Auto.

As versões variam desde a básica Drive 1.3 até mais equipadas como a Impetus T200 Hybrid, que oferece recursos de ponta, pacotes opcionais de segurança e conectividade, além de melhorias de design e acabamento interno.



2025



2026

Fiat Pulse antes e depois.

Jeep híbrido será lançado ano que vem

Em comemoração aos 10 anos do Polo Automotivo de Goiana (PE), a Stellantis anunciou a produção de um veículo híbrido em 2026 e planos de lançar mais seis modelos até 2030, incluindo uma nova marca. A fábrica atualmente produz 5 veículos da plataforma Small Wide, como Jeep Renegade, Compass, Commander e as picapes Fiat Toro e Ram Rampage.

A arquitetura Bio-Hybrid, que começará com veículos híbridos-leves, deve aparecer em modelos como Renegade, Toro ou Compass, oferecendo maior potência, torque e economia de combustível.

A Peugeot também retornará ao Brasil, agora para produção em Pernambuco, com o novo 3008, baseado na plataforma STLA Medium, capaz de receber eletrificação e vir com sistema híbrido convencional (HEV).

GAC estreia no Brasil com cinco modelos eletrificados

A GAC, sexta maior montadora da China, iniciou suas operações no Brasil com o lançamento de cinco veículos eletrificados, incluindo quatro 100% elétricos e um híbrido, direcionados aos segmentos de SUVs e sedã.

O Hyptec HT é um SUV premium de grande porte, com portas asa-de-gaiivota, motor de 245 cv, autonomia de 362 km, e custa R\$ 299.990.

O híbrido GS4 tem 235 cv de potência combinada, autonomia de 705 km e preço a partir de R\$ 189.990.

O Aion V, SUV elétrico médio, oferece 204 cv, autonomia de 389 km e custa R\$ 214.990.

O Aion Y, SUV urbano com 204 cv e até 318 km de autonomia, tem preço inicial de R\$ 174.990.

O Aion ES, sedã elétrico de 136 cv, oferece 314 km de autonomia por R\$ 169.990.

A rede de vendas começa com 83 pontos e deve alcançar 120 até o final do ano, com metas de venda de 8 mil unidades até dezembro de 2025 e 29 mil até 2026.

A estratégia da GAC inclui investir na produção no Brasil, onde pretende estabelecer uma linha de montagem de veículos a combustão, híbridos e elétricos.



GAC AION V.bak.



GAC HYPTEC-HT-9.bak.

(*) - 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

Carro próprio ou por assinatura: qual vale mais a pena?

Com o preço médio do carro 0 km acima de R\$ 140 mil e o financiamento mais caro, cresce o interesse por assinaturas de veículos. Entenda os prós e contras de cada escolha e veja qual faz mais sentido para o seu perfil. Com o financiamento mais caro, o preço médio de um carro novo nas alturas e a tendência de valorizar mais o uso do que a posse, muitos brasileiros se veem diante de um dilema: vale mais a pena comprar ou assinar um carro?

De acordo com dados da Jato Dynamics, o valor médio de um veículo 0 km no Brasil superou os R\$ 140 mil no último ano, quase o dobro do modelo de entrada mais barato, o Citroën C3, que parte de R\$ 73.490. A isso se soma a alta da taxa Selic, que chegou a 14,75% em maio. Resultado: financiar um carro ficou ainda mais caro.

Em contrapartida, os serviços de assinatura de veículos têm ga-

nhado espaço. Um levantamento da ABLA (Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis) mostrou que as locadoras foram responsáveis por mais de 649 mil carros 0 km emplacados no ano passado, o que equivale a 26% de todos os automóveis vendidos no Brasil.

Neste cenário, a assinatura cresce como alternativa à compra, mas é preciso levar em conta o perfil do motorista. De acordo com Luiz Bonini, Diretor de Crescimento da Turbi, a quarta maior locadora de carros do país que atua com aluguel de carros, inclusive por assinatura, é preciso avaliar o momento financeiro e a rotina pretendida com esse veículo: "A assinatura atende quem busca flexibilidade, enquanto a compra faz mais sentido para quem vê o carro como parte da estrutura familiar", afirma Bonini.

Quando a assinatura faz mais sentido?

Se você mora em uma cidade grande e tem uma rotina dinâmica, a assinatura pode ser a escolha mais prática. "Quem assina um carro não precisa se preocupar com IPVA, licenciamento, manutenção ou seguro. Tudo isso já está incluído, junto com assistência 24h e carro reserva", explica o executivo da Turbi.

Além da comodidade, há a questão financeira. Um estudo do BTG Pactual indicou que a assinatura de carros pode custar até 40% menos que um financiamento e 14% menos que a compra à vista, considerando todos os custos de manutenção, impostos e desvalorização do veículo.

"Se você aplicar o valor que pretende destinar para entrada no financiamento ou pagamento à vista em renda fixa, é possível obter mais de 10% ao ano em rendimentos. Isso, somado à economia com algumas despesas e burocracias de ter um carro,

mostra que a assinatura pode ser vantajosa financeiramente", destaca Bonini.

Outro diferencial está na flexibilidade dos prazos: há planos mensais, trimestrais ou anuais. "Esse modelo é ideal para quem está em transição de cidade, mudança de emprego ou quer testar diferentes modelos de carro", complementa o executivo.

Quando comprar pode ser mais vantajoso?

Para quem usa o carro diariamente e busca estabilidade, a compra tende a ser a melhor opção no longo prazo. Nesse sentido, o seminovo entra em destaque considerando o alto valor dos carros 0 km e a depreciação menos agressiva. "Hoje é possível encontrar veículos com baixa quilometragem e ainda dentro da garantia de fábrica, algo que, para quem prefere ter o carro próprio, reduz riscos e traz mais segurança na aquisição", destaca o executivo da Turbi.

Quarta maior locadora B2C do país, a Turbi atua no mercado paulista e vem ampliando sua presença no setor com foco em tecnologia e experiência do usuário. Na assinatura de longo prazo, o destaque vai para o suporte 100% digital e serviços inclusos como manutenção preventiva, seguro, assistência 24h e carro reserva. Já na venda de seminovos, a empresa oferece modelos com pouco mais de um ano de uso e cerca de 30 mil km rodados, todos com histórico de manutenção e laudo cautelar, ideal para quem quer comprar carros conservados com segurança e procedência.

A melhor escolha depende do momento de vida, das prioridades financeiras e da forma como cada pessoa se relaciona com o carro. Seja para ter mais liberdade e controle de gastos com uma assinatura, seja para comprar um veículo para chamar de seu.