



## Via Digital Motors

Lucia Camargo Nunes (\*)

### Nissan antecipa que manterá atual Kicks na chegada do novo

Diz o ditado que não se mexe em time que está ganhando. A Nissan segue essa máxima ao anunciar que devido ao crescimento de 23% nas vendas do Kicks no primeiro bimestre, a montadora vai manter a atual geração junto com a futura, ambas com produção em Resende (RJ).

A exemplo da Hyundai, que mantém as duas gerações do Creta em harmonia, a Nissan acerta ao anunciar previamente essa decisão: primeiramente porque evita uma fuga de demanda na iminência do lançamento da próxima geração e os consumidores sabem que o modelo mais antigo mantém boas vendas e valorização.

Toda a linha Kicks vem equipada com motor aspirado 1.6 flex de até 116 cv, disponível em sete versões que custam de R\$ 112.990 a R\$ 150.290.

Com expectativa de ser lançada em 2025, a segunda geração do Kicks será apresentada no Salão de Nova York, que ocorre entre 29 de março e 7 de abril. Para o Brasil, é certo que o novo SUV será equipado com um motor 1.0 turbo, compartilhado com a Renault.



Novo Kicks, 2025.

### BYD vai expandir estrutura de recarga e lançar dois novos modelos no Brasil

A BYD, que encerrou 2023 com quase 18 mil carros vendidos e 6.900% de crescimento, celebra novos recordes. Em um só dia (23/3), a marca comercializou 963 carros de seu portfólio, no chamado Mega Electric Day com condições especiais de seguro, documentação, carregador grátis e taxas diferenciadas.

O mais vendido nesse dia foi o novo Dolphin Mini (312 unidades), seguido pelo Dolphin (256), Song Plus (248), Seal (66), Yuan Plus (46) e Dolphin Plus (35).

Na semana passada, a BYD anunciou sua nova linha de carregadores veiculares – que vão do AC de 7 kW ao DC de até 180 kW. A marca ainda reforçou a parceria com a Tupinambá, com quem a BYD desenvolve um aplicativo de recarga, e com a Raízen Power, nas estruturas de recarga.

Trinta hubs da Shell Recharge serão inaugurados em oito capitais nos próximos três anos e vão somar cerca de 600 novos pontos de recarga rápida (DC).

Stella Li, vice-presidente executiva da BYD e CEO da BYD nas Américas, mostrou durante sua apresentação um pátio da Shell na China com 258 carregadores, capaz de atender a 3.300 carros por dia. A intenção da marca, segundo Stella, é seguir esse exemplo, expandir a rede de carregadores e tornar o sonho do carro elétrico acessível no Brasil.

Durante o seminário Megatendências 2024 promovido pela AutoData, Pablo Toledo, diretor de comunicação e marketing da companhia, revelou que a BYD vai lançar ainda este ano no Brasil um novo modelo híbrido até junho e uma picape até dezembro.



Posto de recarga da Shell em Shenzhen.

### Novo BYD Tan já está no Brasil

Discretamente, a BYD aproveitou o evento sobre carregadores veiculares no Parque Villa Lobos, em São Paulo, para exibir pela primeira vez o Tan reestilizado.

O SUV elétrico de 7 lugares teve a parte frontal renovada, agora fechada e sem a grade do modelo até então à venda.

A bateria está maior, com aumento significativo de capacidade, o que amplia sua autonomia, que atualmente é de 309 km, segundo o Inmetro, e pode chegar perto de 400 km na nova geração.

Em breve, a BYD divulgará mais informações sobre o novo Tan.



Novo BYD Tan.

### Ford lança a sétima geração do Mustang

A Ford quer manter viva uma lenda em processo de extinção. A agora importadora iniciou a pré-venda da nova geração do Mustang, na versão GT Performance.

O muscle car, que completa 60 anos em 2024, resiste no mercado após o fim de produção dos concorrentes Chevrolet Camaro e Dodge Challenger.

Agora em sua sétima geração, que chega em junho por R\$ 529 mil, o Mustang recebeu um facelift e novos conteúdos.

Sob o capô, traz o motor Coyote, da linha de motores esportivos de quarta geração, o mais potente da Ford. É o V8 5.0 que despeja 488 cv de potência, 58 kgfm de torque e que trabalha com a transmissão automática de 10 marchas.

São novidade também a personalização de modos de condução e quatro modos de suspensão. Há ainda um novo sistema de detecção automática de buracos, que identifica desníveis no piso e enrijece o amortecedor para evitar danos aos pneus e às rodas.

Por dentro, o superesportivo estreia o multimídia com tela de 13,2", carregador por indução, bancos dianteiros aquecidos e ventilados e ajustes do ar-condicionado na tela. A segurança foi reforçada com novos itens: assistente de manobras evasivas, monitoramento de ponto cego e sensores de estacionamento traseiro.

Uma curiosidade, o Remote Rev, um novo sistema que permite acelerar o motor remotamente pela chave, foi desenvolvido pela engenharia brasileira da Ford e exportado ao mundo.



Novo Mustang.

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

## E-commerce x lojas físicas: quem ganha essa disputa é o omnichannel

Juliano Ricardo Regis (\*)

Não é segredo que a junção entre o comércio físico e eletrônico seja uma das maiores evoluções tecnológicas para o varejo. Com o crescimento exponencial do e-commerce nos últimos anos, principalmente na reclusão dos anos pandêmicos, o comércio eletrônico ganhou seu merecido destaque.

Mesmo com o anseio pelo consumo imediato, a possibilidade de realizar compras online e esperar alguns dias para receber os itens em casa passou a ser a realidade. Pelo andar da carruagem, algumas pessoas passaram a temer o declínio das lojas físicas; mas esses estabelecimentos continuam a desempenhar um papel importante e exclusivo na satisfação do cliente.

Além da experiência sensorial, incluindo a capacidade de ver, tocar e experimentar os itens, que cria uma conexão entre o consumidor e o produto, o atendimento personalizado e a interação humana fornecem um valor adicional. É esse contato tão próximo que permite às pessoas receberem recomendações personalizadas e res-

postas imediatas às suas perguntas e preocupações.

Mas e se eu te disser que essas características também podem ser encontradas na compra online? Na disputa entre o e-commerce e as lojas físicas, quem sai ganhando é o modelo omnichannel. Essa estratégia integrada que visa a combinação inteligente de ambos os canais transformou o cenário do varejo e trouxe benefícios para todas as partes. Os formatos combinados contribuem para uma experiência de compra mais gratificante e, em muitos casos, resultam em maior satisfação e fidelidade à marca.

Assim, as lojas físicas continuam relevantes no panorama do varejo, mantendo-se como protagonistas na busca pela excelência na experiência do cliente; enquanto isso, o e-commerce age como um facilitador para quem prefere ter experiências individualizadas, podendo realizar compras a qualquer momento do dia e de onde estiver. A omnicanalidade não é uma tendência passageira.

Basta observarmos as lojas nos shopping centers e analisar as opções

oferecidas para compras. Com certeza, existirá a opção de 'Receba seu produto em casa' ou 'Faça a retirada da sua compra online aqui'. Isso porque o omnichannel visa criar uma experiência de compra integrada e contínua, independentemente do canal utilizado — seja online, em uma loja física, por telefone ou por meio de dispositivos móveis.

Ao invés de separar os canais, ele os une, permitindo que os consumidores naveguem e compreem como desejarem, com consistência e conveniência em todas as etapas. A integração dos canais online e offline ainda cria vantagens competitivas significativas. A experiência do cliente é sempre positiva nesse cenário híbrido, onde as vendas passam a ser impulsionadas e a fidelidade fortalecida.

Um passo importante para as lojas é reconhecer o poder dessa experiência que transformou o cenário varejista e deixou claro que não há concorrência entre os modelos de compra quando há vantagens por todo lado.

(\*) - É gerente comercial do Myrp Enterprise (<https://myrpenterprise.com.br>).

## 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: **AGENOR MARQUES**, estado civil viúvo, filho de Francisco Marques e de Belarmina dos Reis Marques, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **REGINA MARIA CORDEIRO DE SOUZA**, estado civil solteira, filha de Alexandrino Manoel Cordeiro de Souza e de Maria Cordeiro de Souza, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo, SP.

O pretendente: **FABRÍCIO SARAIVA DUARTE**, estado civil divorciado, filho de Nicomedio Saraiva Duarte e de Wilma Josefa Saraiva Duarte, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **KARINA TRINDADE SILVA**, estado civil solteira, filha de José Nilton da Silva e de Solange Aparecida da Trindade, 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

Empresas  
& Negócios[www.netjen.com.br](http://www.netjen.com.br)

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

**TEL: 3043-4171**

## PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma IziSign. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://izisign.com.br/Verificar/38A8-F40A-2CD0-0260> ou vá até o site <https://izisign.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 38A8-F40A-2CD0-0260



### Hash do Documento

399E67F43DB081D404D00E1F1101FABF00595D38F19CE3DED39C06EB1A80E2EA

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 27/03/2024 é(são) :

- Lilian Regina Mancuso - 008.007.358-11 em 27/03/2024 19:34  
UTC-03:00  
**Tipo:** Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS  
LTDA - 05.687.343/0001-90

