

CORREIO ECONÔMICO

Divulgação



Preços dos usados passaram a subir em ritmo acelerado

Preço do carro usado dispara desde o início da pandemia

Quem acompanhou o mercado de veículos nos últimos anos percebeu que os carros usados tiveram uma valorização expressiva, sobretudo a partir da pandemia de Covid-19. A leitura do IBV Auto, índice que acompanha os preços dos veículos leves usados no país, em comparação com os valores dos carros zero-quilômetro medidos no IPC-Fipe, mostra que a alta dos usados foi mais intensa desde 2020.

Desde janeiro daquele ano, os preços dos usados passaram a subir em ritmo mais acelerado do que os dos carros novos. Nesse período, que compreende até novembro de 2025, os zero-quilômetro acumularam alta de 51,9%, enquanto os usados avançaram 80,5%.

Diferença expressiva

"Essa diferença tão expressiva entre a alta dos usados e dos carros novos reflete uma mudança clara no comportamento do consumidor ao longo dos últimos anos. Com fortes reajustes dos zero-quilômetro, especialmente durante a pandemia, o mercado de usados passou a concentrar uma demanda maior do que o habitual, o que ajuda a explicar por que os preços avançaram de forma tão acelerada", afirma Roberto Padovani, economista-chefe do banco BV.

Divulgação



O carro ganhou tudo novo, por fora e por dentro

Zero-quilômetro

De acordo com o especialista, esse movimento está ligado ao avanço dos preços dos carros novos, que se intensificou durante a pandemia e reduziu o acesso de parte dos consumidores aos zero-quilômetro. Diante desse cenário, muitos optaram pelo mercado de usados como alternativa, aquecendo mais o segmento de seminovos. Mesmo caminhando juntos ao longo do tempo, os dois mercados não reagiram da mesma forma. A cada novo ciclo de reajustes nos preços dos carros novos, o mercado de usados respondeu com variações mais fortes.

Patamar

Hoje, mesmo com sinais de acomodação, os valores seguem em patamares historicamente elevados, especialmente entre os usados, que ainda sentem os efeitos do forte movimento de alta observado nos últimos anos. "Mesmo com um cenário mais estável recentemente, o consumidor ainda encontra preços elevados na hora de comprar um usado", diz Jamil Ganan, diretor do BV.

POR
MARTHA IMENES

R\$ 30 milhões

A plataforma Yalo, que faz vendas via agentes de Inteligência Artificial, registrou no Brasil, em apenas 7 dias, mais de R\$ 30 milhões em volume de vendas pelo WhatsApp na Black Friday. Atualmente, a companhia atende marcas como Nestlé, Coca-Cola Femsa, Kellanova, Colgate, Mondelez, entre outras

Plataforma

O valor corresponde exclusivamente às transações realizadas dentro da plataforma da Yalo, envolvendo campanhas personalizadas e conduzidas por grandes marcas da indústria e do varejo, que utilizam a tecnologia conversacional da empresa para escalar suas operações de vendas.

Canal de venda

O resultado da Black Friday registrado pela plataforma Yalo consolida o WhatsApp como um dos principais canais de vendas do varejo brasileiro e reforça a força do comércio conversacional impulsionado por IA, conectando indústrias, distribuidores e varejistas por meio de agentes inteligentes.

IA aplicada

"Esse resultado (registrado na Black Friday) mostra, na prática, como a Inteligência Artificial (IA) aplicada às jornadas conversacionais (nas ferramentas como o WhatsApp) deixou de ser tendência para se tornar motor real de receita para as empresas", afirma Tiago Maldaner, gerente de Customer Success Brasil da Yalo.

Exportações

O avanço das exportações brasileiras para a China compensou a queda causada pelo tarifaço americano, iniciado em agosto, com sobretaxa de até 50% sobre as vendas para os Estados Unidos. De agosto a novembro, o valor das exportações para a China cresceu 28,6% em relação ao mesmo período de 2024.

Chineses

Comportamento parecido é observado em relação ao volume das vendas externas. Quando o destino são os portos e aeroportos chineses, a expansão chega a 30%. Já para os Estados Unidos, queda de 23,5%. O que diferencia o comportamento dos valores e dos volumes é o preço dos produtos exportados.



Alan Henn, engenheiro eletricista e CEO da Voltera

Energia: dicas para reduzir custos no próximo ano

É possível adotar hábitos mais sustentáveis no consumo

Por Martha Imenes

Entrar em 2026 com o pé direito pode significar mais do que fazer novas promessas: é também uma boa oportunidade para repensar a forma como se usa e se consome energia. Os últimos anos deixaram isso bem claro. Entre 2010 e 2024, o custo da energia no mercado cativo saltou 177%, enquanto a inflação no período ficou em 122%, segundo a Associação Brasileira dos Comercializadores de Energia (Abraceel).

Em 2025, o cenário continuou pressionado com reajuste acima da inflação, conforme o Boletim Focus do Banco Central (BC), e seis meses de bandeira vermelha, o que estendeu por mais tempo os custos extras na conta. Por isso, o fim do ano é um momento estratégico para agir.

Segundo o engenheiro Alan Henn, CEO da Voltera Energia, o primeiro passo é entender que energia não é apenas um insumo, mas um recurso estratégico. "A forma como consumimos energia reflete nossos hábitos, nossa cultura e até nossos valores. Reduzir custos é uma consequência natural de quem adota práticas mais conscientes e sustentáveis", explica.

Antes de cortar gastos, é preciso entender como a energia está sendo usada. No ambiente doméstico, vale observar os vilões silenciosos, como: ar-condicionado mal regulado, lâmpadas antigas, aparelhos em stand-by e chuveiros elétricos

usados por longos períodos.

Migrar para o mercado livre de energia é uma das decisões mais eficazes para reduzir custos. Nessa modalidade, o consumidor pode escolher seu fornecedor e negociar preços, obtendo tarifas mais competitivas e previsíveis. "O mercado livre permite planejar, fugir da volatilidade das bandeiras tarifárias e, ainda, optar por fontes renováveis".

Trocar lâmpadas por modelos LED, aproveitar a luz natural, desligar equipamentos fora do uso e regular o termostato de refrigeradores são ações simples que podem reduzir até 20% da conta.

"Economizar não é só gastar menos, é usar melhor. Cada quilowatt economizado é um passo em direção a um futuro mais sustentável", completa.

"Começar 2026 reduzindo custos é, acima de tudo, evoluir. Com tecnologia, planejamento e escolhas mais conscientes, é possível crescer gastando menos energia e evitando desperdícios", finaliza o especialista Alan Henn.

Antes de cortar gastos, é preciso entender como a energia está sendo usada. Como por exemplo: deixar luzes ligadas sem ninguém no cômodo, borracha da geladeira velha, usar o chuveiro no modo inverno em pleno calor, usar ar-condicionado mal regulado, lâmpadas antigas, aparelhos em stand-by e chuveiros elétricos