Cidade CONECTA

ANO V / Nº 211

ANIVERSÁRIO
supernosso
2026



COMEMORE
E APROVEITE
COM AS OFERTAS
LEVE MAIS E
PAGUE MENOS!

OFERTAS VÁLIDAS DE 29/10 A 11/11/2026.

LEIA O QR CODE
E ASSINE O PRIME

ANIVERSÁRIO supernosso 2026



BEBA COM RESPONSABILIDADE



CERVEJA BACKER LAS MAFIOSAS TOMMY GUN DOUBLE IPA 600 ML

R$ 15,99

50% DE DESCONTO NA 2ª UNID.

NESTA PROMOÇÃO A UNID. SAI POR:

R$ 11,99



CERVEJA LAGER PREMIUM PETRA LATA 350 ML

R$ 4,99

50% DE DESCONTO NA 2ª UNID.

NESTA PROMOÇÃO A UNID. SAI POR:

R$ 3,74



CERVEJA CERPA EXPORT 6U CARTONADO LONG NECK 350 ML

R$ 7,99

50% DE DESCONTO NA 2ª UNID.

NESTA PROMOÇÃO A UNID. SAI POR:

R$ 5,99



CERVEJA HEINEKEN BARRIL 5 LITROS

R$ 133,20

50% DE DESCONTO NA 2ª UNID.

NESTA PROMOÇÃO A UNID. SAI POR:

R$ 99,90



CERVEJA SPATEN PURO MALTE 473 ML

R$ 5,59

LEVE 12 PAGUE 10

NESTA PROMOÇÃO A UNID. SAI POR:

R$ 4,66

LIMITADO A 96 UNID.



BEBIDA MISTA ALCOÓLICA BEATS LONG NECK SABORES 269 ML

R$ 7,79

LEVE 6 PAGUE 5

NESTA PROMOÇÃO A UNID. SAI POR:

R$ 6,49

LIMITADO A 48 UNID.



GATORADE BERRY BLUE, LARANJA, LIMÃO, TANGERINA OU UVA 500 ML

R$ 4,79

LEVE 6 PAGUE 5

NESTA PROMOÇÃO A UNID. SAI POR:

R$ 3,99

LIMITADO A 48 UNID.



SUCO TIAL 100% SABORES TP 1 LITRO

R$ 11,99

50% DE DESCONTO NA 2ª UNID.

NESTA PROMOÇÃO A UNID. SAI POR:

R$ 8,99



SORVETE TRADICIONAL NESTLÉ SABORES 1,5 LITRO

R$ 29,99

PREÇO EXCLUSIVO CLUBE SUPERNOSSO

R$ 19,99



CONFEITO M&M TUBO 40 G

R$ 6,39

50% DE DESCONTO NA 2ª UNID.

NESTA PROMOÇÃO A UNID. SAI POR:

R$ 4,79



TODAS AS BALAS FINI 80 G

R$ 7,99

50% DE DESCONTO NA 2ª UNID.

NESTA PROMOÇÃO A UNID. SAI POR:

R$ 5,99



SALGADINHOS DORITOS 120 G

R$ 14,65

50% DE DESCONTO NA 2ª UNID.

NESTA PROMOÇÃO A UNID. SAI POR:

R$ 10,99



LINGUIÇA CALABRESA SEARA 400 G

R$ 13,29

50% DE DESCONTO NA 2ª UNID.

NESTA PROMOÇÃO A UNID. SAI POR:

R$ 9,97



COWBOY ANGUS CONGELADO CARAPRETA PEÇA KG

R$ 83,99

PREÇO EXCLUSIVO CLUBE SUPERNOSSO

R$ 59,99



FILÉ DE TILÁPIA CONGELADO SUPERNOSSO 400 G

R$ 29,99

PREÇO EXCLUSIVO CLUBE SUPERNOSSO

R$ 19,99



LOMBO SUÍNO RESFRIADO SUPERNOSSO PEDAÇO KG

R$ 29,99

PREÇO EXCLUSIVO CLUBE SUPERNOSSO

R$ 23,99

SALGADOS SUPERNOSSO

50% DE DESCONTO NA 2ª UNID.

LANÇAMENTO!





CAFÉ EM PÓ 3 CORAÇÕES EXTRA FORTE OU TRADICIONAL 500 G

R$ 29,99

PREÇO EXCLUSIVO CLUBE SUPERNOSSO

R$ 24,99



TODAS AS CARGAS VÊNUS OU GILLETTE

60% DE DESCONTO NA 2ª UNID.



DESODORANTE AEROSSOL NÍVEA FRAGRÂNCIAS 150 ML

R$ 14,99

LEVE 3 PAGUE 2

NESTA PROMOÇÃO A UNID. SAI POR:

R$ 9,99

Ofertas válidas até **11/11/2026** ou enquanto durarem os estoques.

Cidade CONECTA

ANO V / Nº 211

6 A 12 DE NOVEMBRO DE 2026



FOTO/Tião Mourão

Cris Carneiro e sua arte celebrada

ARTISTA plástica Cris Carneiro recebe amigos, familiares e convidados, para noite especial de autógrafos, ao lado de seu irmão Flávio Carneiro, para abertura de sua galeria de arte inaugurada no bairro Belvedere, em Belo Horizonte. Evento integra a programação da 10ª edição da Home Arch Brazil. ATUALIDADE. Páginas 14 e 15

A bela artista plástica Cris Carneiro e Flávio Carneiro durante a inauguração de sua galeria de arte



ENTREVISTA

—

Breno Carvalho

Tradição e inovação: receita de sucesso

A LATICÍNIOS Porto Alegre é hoje uma marca reconhecida no mercado brasileiro, ao unir tradição e um olhar atento às mudanças do consumidor

FOTO / Arquivo Pessoal



Breno Carvalho: " Nosso desafio é usar essa credibilidade como ponto de partida para inovar, evoluir o portfólio e atualizar a comunicação, mantendo a marca conectada ao seu tempo"

Fundada por João Lucio Carneiro, em uma fazenda no interior de Minas, a Laticínios Porto Alegre faz parte da história dos mineiros. Com faturamento superior a R$ 2,1 bilhões, cinco unidades industriais e presença consolidada no Sudeste, a Porto Alegre tem uma estrutura relevante para sustentar seu crescimento ao alongo dos anos.

Nesta entrevista ao CIDADE CONECTA, o diretor de marketing da Laticínios Porto Alegre, Breno Carvalho, fala das inovações da empresa que, neste ano de 2026, completa 35 anos.

Em um mercado de alimentos cada vez mais competitivo, em que muitos produtos disputam a atenção do consumidor, quais os principais diferenciais da Porto Alegre para não competir apenas por preço?

A diferenciação começa pela qualidade e confiança construídas ao longo do tempo, e depende da nossa capacidade de inovar e acompanhar as mudanças no comportamento do consumidor. Nosso foco é combinar essa tradição com produtos relevantes e atualizados para as diferentes necessidades e desejos de nosso consumidor, garantindo proximidade, frequência e preferência.

A indústria de alimentos acompanha tendências que vão da saudabilidade à conveniência. Como distinguir uma oportunidade consistente de uma tendência passageira e transformar essa leitura em decisões de negócio?

Para transformar as demandas em produtos que façam sentido para a rotina das pessoas e para a estratégia da companhia, todas as áreas da empresa trabalham em conjunto com base em dados e muito relacionamento com parceiros de negócios, varejistas e consumidores. No nosso caso, a ampliação das linhas de iogurtes e bebidas proteicas e o lançamento do leite PRO+ refletem o que se tornou valor para um número significativo de consumidores, muito além de um nicho: opções acessíveis de saudabilidade que combinem praticidade e excelência em sabor e textura.

Além dos produtos proteicos, a Porto Alegre também está ampliando seu portfólio para a categoria de leite em pó para o consumidor final, segmento diferente daquele em que já atua industrialmente. O que essa expansão representa para a estratégia da Porto Alegre?

Essa expansão ao varejo fez total sentido pois amplia a atuação da LPA em um portfólio de alto volume onde temos uma expertise industrial, já fornecendo há muitos anos para multinacionais com exigência de altíssimo padrão e certificações. Agora, o consumidor final encontrará nosso Leite em Pó nos melhores Supermercados e Atacarejos nas embalagens de 400g e 1kg.

A Porto Alegre completa 35 anos em um momento de renovação da marca. Em termos estratégicos, como transformar essa história e o reconhecimento conquistado ao longo do tempo em uma vantagem competitiva para os próximos anos?

Os 35 anos representam um patrimônio importante de confiança e reconhecimento. Para escrever as próximas páginas desta história é preciso que nos mantenhamos atentos e atuantes quanto às mudanças no mercado e nas expectativas do consumidor. Nosso desafio é usar essa credibilidade como ponto de partida para inovar, evoluir o portfólio e atualizar a comunicação, mantendo a marca conectada ao seu tempo. Queremos que a tradição e a qualidade da Porto Alegre se convertam cada vez mais em valor diário real aos consumidores, fortalecendo laços de memória afetiva e preferência.

O varejo é um ambiente em que marcas consolidadas disputam espaço com concorrentes que investem em inovação e novas propostas de valor. Como o marketing da Porto Alegre trabalha para transformar lançamentos em oportunidades reais de ganho de mercado?

Um lançamento precisa ser sustentado por uma estratégia que vá além da novidade. É necessário ter clareza sobre o que é valor para cada público e cada produto, seu posicionamento e a forma como eles chegarão ao consumidor. O relacionamento com o varejo também é fundamental para ampliar a visibilidade e a disponibilidade. Nosso objetivo é desenvolver produtos com grande potencial de mercado e trabalhar para que eles escalem de maneira consistente.

Como o marketing pode contribuir para que a força operacional da companhia se traduza em maior valor de marca e competitividade?

Uma estrutura sólida oferece condições para desenvolver novos produtos, ampliar a distribuição e atender diferentes mercados, mas é preciso conectar essa capacidade às necessidades do consumidor. O marketing contribui ao identificar essas demandas, orientar o posicionamento e a proposta de valor dos produtos e comunicá-la de forma clara aos consumidores e parceiros comerciais. Todo o sistema precisa atuar em sinergia. Quando conseguimos alinhar qualidade, inovação, posicionamento e disponibilidade, elevamos patamares da marca no mercado e criamos oportunidades para o crescimento sustentável.

SINDIJORI
Sindicato dos Proprietários de Jornais, Revistas e Similares do Estado de Minas Gerais

EXPEDIENTE

Conecta Comunicação Ltda
Rua Ministro Orozimbo Nonato, 215 -
Vila da Serra, 6º andar / Sala 20 - CEP 34006-053
CNPJ - 38.050.488/0001-34
Inscrição Municipal - 132309072
Inscrição estadual - Isenta

Inteligente é dizer “sim” pra uma vida mais prática.

Inter Ring.
O anel de pagamento que dá até 5x mais pontos Loop pra usar como quiser.



abra sua conta já

Tem Inter pra isso.

inter

MERCADO
—
Da Redação

Ecx Pay apresenta o XFleet em evento e mostra como gerar economia de até 20% no abastecimento de frotas

FINTECH mineira leva ao principal encontro do setor uma solução que oferece mais visibilidade e controle sobre os custos com a frota

FOTOS/Divulgação CC/Ecx Pay



A Ecx Pay, fintech mineira de multibenefícios e gestão corporativa, apresentou o XFleet, solução voltada para a gestão de frotas, no PARAR Summit 2026, um dos principais eventos do setor, realizado nos dias 20 e 21 de outubro, em São Paulo. Ao eliminar o ágio cobrado pelos cartões de frota e pelos pagamentos tradicionais, a plataforma permite às empresas uma economia de até 20% no abastecimento de seus veículos.

Durante o evento, Thiago Mares Ferreira, CCO da Ecx Pay, subiu ao palco para falar sobre eficiência na gestão de frotas e detalhou como o XFleet combina pagamento inteligente e parâmetros detalhados de abastecimento para que as equipes gastem apenas o necessário.

"O ágio é aquele custo que parece pequeno na bomba e fica enorme no fechamento do mês. Quando o posto cobra mais caro do que o preço à vista para aceitar o cartão de frota, a diferença costuma ser de alguns centavos por litro. Só que frota não abastece um litro: uma operação que consome 10 mil litros por mês e paga R$ 0,50 de ágio está deixando R$ 5 mil mensais na mesa, quase R$ 60 mil por ano, sem receber nada em troca", disse o CCO da Ecx Pay, Thiago Mares ..

A Ecx Pay também levou ao evento a ideia de trazer o futuro da gestão de frotas para o presente. Convidados e participantes viveram uma experiência fotográfica ao lado do DeLorean, carro icônico do filme De Volta para o Futuro, e conheceram a Calculadora de Frota, que simula o crédito recuperável de IBS/CBS sobre combustível no contexto da Reforma Tributária.









OBRAS AVANÇADAS

SENSIA
WAY

INVISTA NA
REGIÃO EM
CONSTANTE
EXPANSÃO E
VALORIZAÇÃO

- 2 e 3 quartos **com suíte e varanda gourmet**
- **Lazer premium** equipado e decorado
- **Plantas flexíveis**
- **Acabamentos personalizáveis**
- A 5 minutos do **BH Shopping**





VISITE-NOS E SURPREENDA-SE:

PLANTÃO WAY: **AV. BARÃO HOMEM DE MELO, 2251, ESTORIL**

SAIBA MAIS:

MEUSENSIA.COM.BR
(31) **97577-8000**

SENSIA
INCORPORADORA

As imagens são meramente ilustrativas, buscando representar artisticamente o empreendimento. Móveis, objetos, revestimentos decorativos, equipamentos e demais acabamentos são apenas referências e não fazem parte do contrato de compra e venda da unidade. Consulte o memorial descritivo para obter detalhes sobre as características e os materiais a serem entregues no empreendimento. RI: R6-163.876.

ENCONTRO

—

Da Redação

Mercado da comunicação é destaque no Conecta com Minas

EVENTO acontece na sede da Fiemg, em Belo Horizonte, e apresenta uma programação diversificada com palestras e trocas de experiências

FOTO/Sebastião Jacinto



O fortalecimento da integração da mídia mineira e apresentação de soluções para o mercado foram destaques da quarta edição do Conecta com Minas que reuniu autoridades e principais lideranças do setor. O evento, realizado na sede da Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (Fiemg), no dia 30 de outubro, contou com programação diversificada, incluindo palestras exclusivas, apresentações de cases de sucesso, networking e trocas de experiências sobre inovação, formatos e estratégias publicitárias.

Na abertura, o presidente do Sindijori MG, Rodrigo Fernandes destacou o trabalho de desenvolver a comunicação em Minas Gerais através de entidades. Ele agradeceu o apoio do presidente da Fiemg, Flávio Roscoe, durante sua gestão que se encerra em dezembro de 2026. Por sua vez, o presidente eleito da Fiemg, Guilherme Abrantes, parabenizou Rodrigo pelo evento e destacou a importância da comunicação. "Vocês trazem a informação que é fundamental para os empresários na tomada de decisões," disse.

Já o presidente da Amirt e do SERT, Mayrink Pinto de Aguiar, observou que discutir o meio é muito importante num ambiente de transformação. Ele deu o exemplo da evolução da tecnologia desde a implantação da TV Digital até o advento mais recente da TV 3.0. No mesmo sentido, o vice-presidente do Sinapro, Ricardo Melilo, ressaltou o potencial de ampliação do setor e a necessidade de regulamentação diante do novo cenário.

O presidente da Asdoor Joarez Resende falou sobre o papel da mídia exterior e sua interação com as populações nas diversas cidades do interior. Já a superintendente de Comunicação da Copasa, Lucélia Takako Marioka destacou o protagonismo coletivo feminino no setor. A maior rede de comunicação regional de Minas Gerais foi apresentada pelo especialista Deivis Tavares que detalhou a Rede Inteligente Sindijori-MG. Já Frederico Monte Alto abordou o impulsionamento e crescimento dos portais associados ao sindicato.



Disciplina e *foco*

a base para bons investimentos

Estratégia, preparo e dedicação.
Quanto mais você se prepara e escolhe as melhores opções, maiores os resultados.

Não importa se você é conservador, moderado ou arrojado. Se o seu perfil é de campeão, **o Bmg Invest é para você.**



- **Investimentos de curto, médio e longo prazos**
- **Ideal para quem busca rentabilizar o patrimônio**
- **Liquidez diária ou no vencimento**

Marcelo Melo
Tenista brasileiro

Acesse o App e conquiste seus objetivos.

Central de Atendimento do Banco Bmg
0800 979 7201
Segunda a sexta, das 9h às 17h

bmg | INVEST

1.Essa comunicação é uma divulgação estritamente jornalística e não deve ser considerada uma consultoria de investimentos, financeira e/ou jurídica, oferta, recomendação, solicitação de oferta ou conselho para comprar ou vender qualquer produto financeiro.

ECONOMIA

—

Da Redação

Banco Mercantil bate novo recorde e conquista mais clientes

INSTITUIÇÃO lucra R$ 279 milhões no terceiro trimestre, alcança rentabilidade alta e recebe sua melhor nota de crédito

FOTO / Divulgação CC / Mercantil



Gustavo Araújo: "A evolução dos resultados do Banco Mercantil e o fortalecimento da nossa estrutura de capital nos absorver as oscilações do mercado"

Rentabilidade em alta, carteira de crédito em expansão e uma base de clientes que ultrapassa 10 milhões. O Banco Mercantil encerrou o terceiro trimestre de 2026 com mais um recorde de resultados, reforçando sua estratégia de crescimento no segmento financeiro voltado ao público com mais de 50 anos. A instituição registrou lucro líquido de R$ 279 milhões entre julho e setembro, avanço de 10% na comparação com o mesmo período de 2025.

A base de clientes chegou a 10,6 milhões. No atendimento aos beneficiários do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), o banco alcançou 2,5 milhões de pessoas e manteve a posição de quinta maior instituição pagadora de benefícios do país. Nesse segmento, registrou a maior expansão anual entre os principais bancos pagadores.

O desempenho foi acompanhado por indicadores de rentabilidade e crescimento da operação. O retorno sobre o patrimônio líquido médio (ROAE) atingiu 39,4%, mantendo o Mercantil entre as instituições financeiras com maior rentabilidade do mercado brasileiro.

A carteira de crédito total somou R$ 25,3 bilhões no fechamento do trimestre, alta de 17% em relação ao terceiro trimestre de 2025. Já o crédito consignado chegou a R$ 18,6 bilhões, crescimento de 27% na mesma comparação, consolidando-se como o principal motor de expansão dos negócios.

Para o CEO do Banco Mercantil, Gustavo Araújo, o avanço das operações precisa caminhar junto com a qualidade dos ativos e a capacidade financeira da instituição. "O crescimento do crédito precisa estar associado à geração de valor e à preservação da qualidade das carteiras. A evolução dos resultados do Banco Mercantil e o fortalecimento da nossa estrutura de capital nos permitem atravessar cada período com maior capacidade de absorver as oscilações do mercado, sem comprometer a rentabilidade. Essa condição também nos dá flexibilidade para aproveitar a recuperação da demanda por crédito, à medida que as condições econômicas fiquem mais favoráveis", explica.

FONTES DE RECEITA

Além da operação de crédito, o banco vem investindo na diversificação das receitas. No terceiro trimestre, as receitas com prestação de serviços alcançaram R$ 359 milhões, aumento de 53% em relação ao mesmo intervalo de 2025.

Um dos destaques é o Meu+, ecossistema de serviços e assistências direcionado ao público 50+. A plataforma integra a estratégia de ampliar o relacionamento com os clientes, diversificar as fontes de receita e fortalecer a fidelização.

A estrutura de capital também apresentou evolução. O Índice de Basileia encerrou setembro em 18,5%, avanço de 2,4 pontos percentuais em 12 meses. O indicador mede a capacidade de uma instituição financeira de suportar riscos e manter capital suficiente para sustentar suas operações.

Outro marco foi alcançado em outubro, quando o Banco Mercantil recebeu rating AA.br da Moody's, com perspectiva estável, sua melhor classificação de crédito até hoje. A avaliação considera aspectos como solidez financeira, rentabilidade e eficiência operacional.

O reconhecimento dá sequência à evolução das notas atribuídas por outras agências. Em 2024, a S&P Global elevou a classificação do banco para brAA-, com perspectiva estável. No ano seguinte, a Fitch Ratings atribuiu AA-(bra), com perspectiva positiva.

Para o diretor financeiro e de Relações com Investidores do Banco Mercantil, Paulino Rodrigues, a diversificação das receitas e a solidez do capital são fundamentais para sustentar os próximos ciclos de expansão.

"A combinação entre as receitas diversificadas e uma posição de capital consistente amplia nossa capacidade de planejar o negócio para além das oscilações de curto prazo. É justamente esse equilíbrio que nos permite olhar para os próximos ciclos com confiança, mantendo a capacidade de inovar e gerar valor para clientes e acionistas", afirma.



ABRA SUA CONTA NO MERCANTIL E GANHE 1 MÊS GRÁTIS DE MEU+

BANCO MERCANTIL

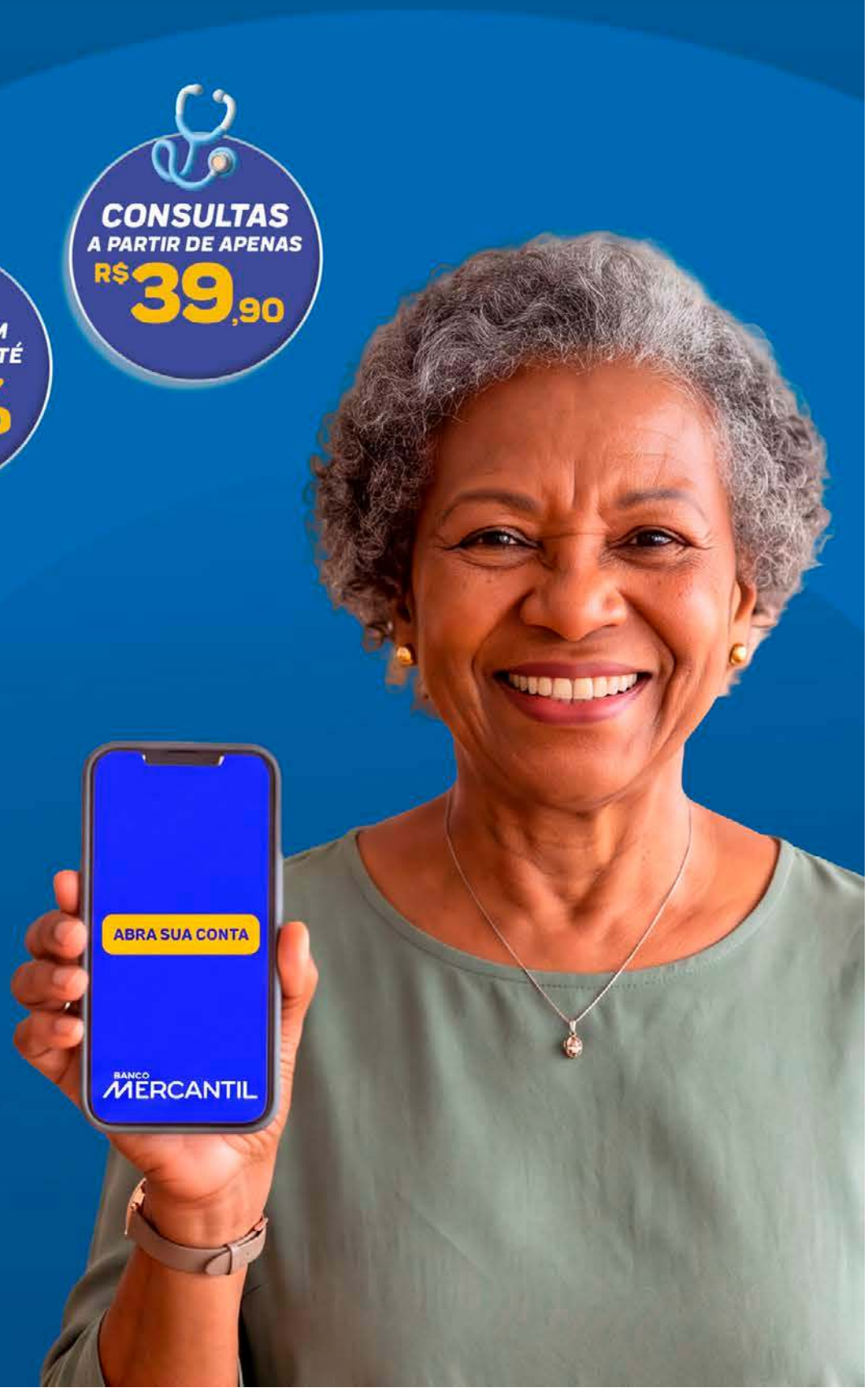
O banco dos 50+ não se preocupa só com sua saúde financeira. Agora, ao abrir sua conta no Mercantil, você ganha 1 mês grátis do Meu+, os cuidados premiados da família brasileira. E ainda pode incluir até 8 parentes ou amigos de graça no seu plano. Traga seu benefício para o Banco Mercantil e aproveite!

CONSULTAS
A PARTIR DE APENAS
R$39,90

REMÉDIOS COM DESCONTO DE ATÉ 90%

BÔNUS E CASHBACK
EM 250 LOJAS

CONCORRA
TODO MÊS A ATÉ
50 MIL REAIS!



BENEFICIÁRIO DO INSS: ABRA SUA CONTA EM 5 MINUTOS

@kind.branding

EMPRESAS

—

Da Redação

Investimento estrangeiro e segurança jurídica: temas de encontros do Manucci Advogados

DEBATES sobre as relações do Brasil com México, China e França reúnem executivos, investidores e especialistas em São Paulo e em Paris

FOTOS/Divulgação CC/Manucci Advogados



Manucci Advogados promoveu três encontros executivos, em setembro e outubro, sendo dois em São Paulo e um em Paris, dedicados às relações econômicas do Brasil com México, China e França. Organizados com escritórios estrangeiros e câmaras de comércio bilaterais, os debates trataram de ambiente regulatório, práticas de negociação e estruturação de investimentos, temas que afetam diretamente empresas brasileiras que exportam, buscam sócios no exterior ou recebem capital estrangeiro.

O primeiro encontro, dia 23 de setembro, foi um café da manhã executivo no escritório do Manucci Advogados em São Paulo, realizado em parceria com o escritório mexicano Ramírez, Gutiérrez-Azpe, Rodríguez-Rivero y Hurtado (RGRH), com apoio da Câmara de Comércio México-Brasil (Camebra) e da Câmara Internacional de Negócios do Brasil (CINBR).

A conversa abordou oportunidades de investimento, expansão empresarial e cooperação entre Brasil e México, com foco em caminhos práticos para empresas interessadas em atuar no mercado mexicano. O encontro contou com a presença do Cônsul-Geral do México no Brasil, Jose Alberto Limas Gutierrez, e de Enrique Ramirez Ramirez, sócio do RGRH e responsável pelo nosso Brazil Desk no México. Wagner Setti, diretor de Relações Institucionais e Governamentais da WEG, falou sobre a presença e a importância do mercado mexicano para a empresa.

No dia seguinte, o escritório sediou o café da manhã executivo "China em Perspectiva: ambiente de negócios, conexões com o Brasil e oportunidades", realizado com a Câmara Chinesa de Comércio do Brasil (CCCB) e a UGGC Avocats, escritório francês associado ao Manucci Advogados.

Conduzido por Daniel Manucci, managing partner do Manucci Advogados e presidente da CCCB, o debate reuniu Anne Severin, sócia da UGGC Avocats em Xangai, João Zhao, general manager da C&D Merchandise, e Claudio Jannini Mano, head de ESG da To Do Green. Os participantes examinaram o ambiente regulatório chinês, a agenda ESG e os aspectos práticos da estruturação de negócios entre os dois países.



BRASIL E FRANÇA

No dia 1º de outubro, a agenda seguiu para Paris, com o café da manhã de negócios "Regards croisés France–Brésil" ("Olhares cruzados França–Brasil"), promovido pelo Manucci Advogados e pelo UGGC Avocats, com apoio da Câmara de Comércio do Brasil na França (CCBF). Com mediação de Daniel Manucci, Caio Zeidler, sócio da Zeidler Capital, e Luiz Fernando Meloni Meyer, private banker do CA Indosuez (Switzerland) SA, analisaram as perspectivas econômicas dos dois países para 2027, os setores com maior potencial de atração de capital e os fatores que investidores europeus examinam ao avaliar oportunidades no Brasil.





GOLDEN
PATRIMAR

Descontos de até

R$ 500 mil* + Parcelas fixas*



O momento certo **vale ouro**

1, 2, 3 ou 4 quartos
nos melhores bairros da cidade

Descubra as oportunidades:
oportunidades.patrimar.com.br

PATRIMAR
ouse viver melhor

*Campanha Golden Patrimar – Belo Horizonte/MG, válida de 01/11/2026 a 30/11/2026 ou até a finalizar o estoque. Não cumulativo com outras promoções. Todas as ilustrações desta peça têm caráter exclusivamente promocional por se tratar de um bem a ser construído. Desenhos de caráter artístico e ilustrativo. O mobiliário e os equipamentos não fazem parte do memorial descritivo do empreendimento. Os materiais e cores representados poderão sofrer alterações ao longo do projeto da construção em função da disponibilidade destes no mercado. Unidades em estoque participantes dos empreendimentos da Incorporadora Patrimar Engenharia: Brickell Square, Étoile, Montano Antília, José Torres Franco, Skyline, Vision, Place Vendôme, Place Dauphine e Madison Square e Le Sommet, localizados em Belo Horizonte/MG e em Nova Lima/MG. O desconto, que corresponde ao abatimento direto no preço da unidade, varia conforme empreendimento e unidade, é calculado sobre o preço da tabela de vendas vigente e é concedido somente nos seguintes empreendimentos e valores máximos: Brickell, até R$ 50.000,00; Étoile, até R$ 500.000,00; Le Sommet, até 350.000,00; Montano Antília, até R$ 200.000,00; José Torres Franco, até R$ 200.000,00; e Skyline, até R$ 250.000,00. Os empreendimentos Vision, Place Vendôme, Place Dauphine e Madison Square não contam com desconto nesta campanha e participam apenas com a condição de parcelas fixas. O empreendimento Le Sommet não conta com parcela fixa nesta campanha. As parcelas durante a obra serão fixas, desde que seja mantido o fluxo conforme tabela. Parcelas fixas exclusivamente nos empreendimentos informados e aplicam-se exclusivamente enquanto o(a) adquirente permanecer integralmente adimplente com as obrigações contratuais; verificado atraso no pagamento de qualquer parcela, o benefício será automaticamente cancelado, passando as parcelas a ser corrigidas, na forma prevista em contrato, desde a data de assinatura do contrato. Memorial de Incorporação do Place Vendôme registrado sob o R-8 da matrícula nº 76.329 do Cartório de Registro de Imóveis de Nova Lima - MG. Memorial de Incorporação do Place Dauphine registrado sob o R-8 da matrícula nº 76.329 do Cartório de Registro de Imóveis de Nova Lima - MG. Memorial de Incorporação do Le Sommet registrado sob o nº R-4 da matrícula nº 71.187 do Cartório de Registro de Imóveis de Nova Lima; Memorial de Incorporação do Étoile registrado sob o nº R-5 da matrícula nº 71.410 do Cartório de Registro de Imóveis de Nova Lima; Memorial de Incorporação do Skyline registrado sob o R-14 da matrícula nº 33.179 do Cartório de Registro de Imóveis de Nova Lima. Memorial de incorporação do Madison registrado sob o R-76.525 do registro de Imóveis de Nova Lima. Memorial de Incorporação do Montano Antília registrado no Cartório do 1º Ofício de Registro de Imóveis de Belo Horizonte sob o nº R - 5 da matrícula nº 168.240. Memorial de incorporação do Vision registrado no Cartório de Registro de Imóveis de Belo Horizonte sob o nº R-4 da matrícula nº 171.957. Memorial de Incorporação do José Torres Franco registrado sob o R-3 da matrícula nº 140.326 do Cartório do 5º Ofício de Registro de Imóveis de Belo Horizonte - MG. Memorial de incorporação do Brickell registrado no 9º Cartório de Registro de Imóveis de Belo Horizonte sob o nº R-6 da matrícula nº 14.849. Memorial de Incorporação do Unique registrado sob o nº R-6 da matrícula nº 67.751 do Cartório de Registro de Imóveis de Nova Lima. Creci Patrimar: 54.815S.

CULTURA
—
Da Redação

Cris Carneiro celebra abertura de sua galeria de arte no Belvedere

ARTISTA plástica recebe convidados para noite de autógrafos e coquetel durante a 10ª edição da Home Arch Brazil

A artista plástica e jornalista Cris Carneiro celebrou, no dia 3 de novembro, a abertura de sua galeria de arte no bairro Belvedere, em Belo Horizonte. O evento, marcado por uma noite de autógrafos e um elegante coquetel, integrou a programação da 10ª edição da Home Arch Brazil e reuniu convidados para prestigiar esse novo capítulo de sua trajetória artística. Em 2025, a artista realizou sua primeira exposição individual, "Pintura como Linguagem", no Museu Inimá de Paula, na capital mineira. Formada em Design de Ambientes e Jornalismo, Cris encontrou na pintura uma forma de traduzir sentimentos e experiências. A nova Galeria Cris Carneiro Art, localizada na Avenida Celso Porfírio Machado, 548, chega para fortalecer sua presença no cenário das artes e ampliar a conexão com admiradores e colecionadores.



Exposição na Cris Carneiro Art



Flávia Zech Coelho, Vitória Nejm, Thayane Nejm, Camila Carneiro Dias Correa, Cris Carneiro, Geórgia Geo Ladeira e Bete Nejm



Patrícia Beltrão, Viviane Matos, Joana Mourão e Karina Tuyama



Flávia Zech Coelho, Eduarda Correa, Sergio Viana, Ila Galdêncio e Mário Caetano



Regina Geo, Simone Geo e Alexandre Geo



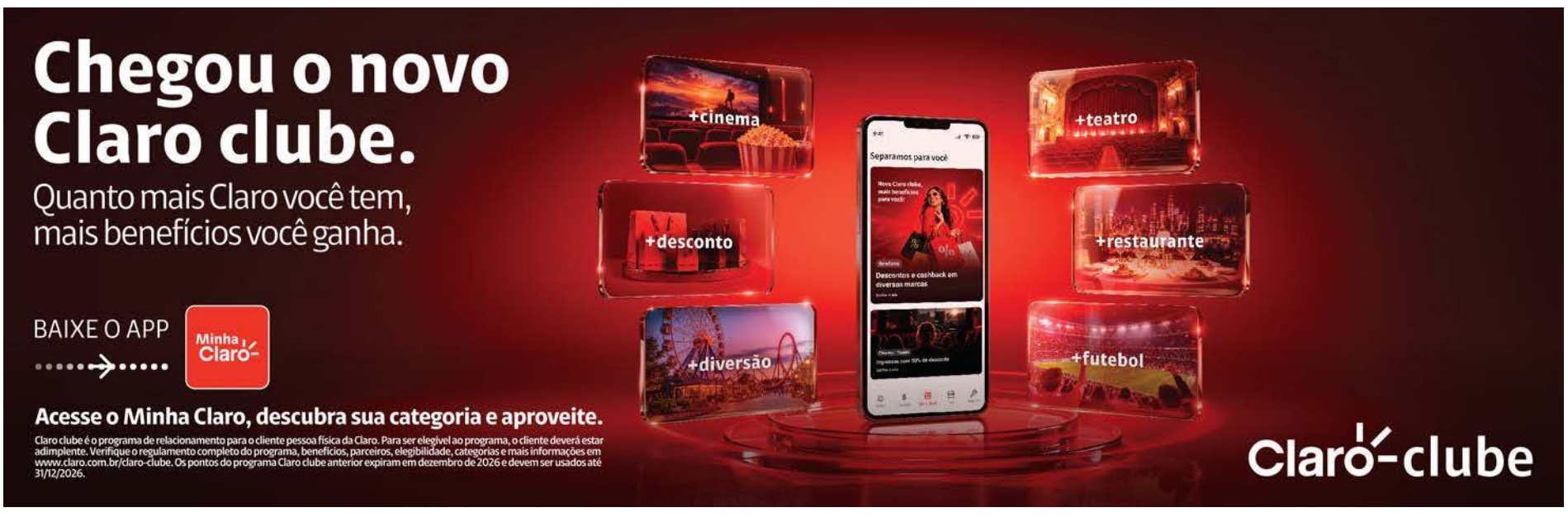
Samir Abras e Graziela Abras



Luciana Tavares e Marcos de Paula



Vanessa Geo Ladeira, Cris Carneiro, Patrícia Geo e Regina Geo



FOTOS/Tião Mourão



Camila, Cris, Flávio e Isabelle Carneiro



Geórgia Geo Ladeira, Jacques Rodrigues, Cris Carneiro, Argeu Geo e Terezinha Geo Rodrigues



Isabelle Carneiro, Fernando, Cris, Sueli Carneiro e Camila Carneiro Dias Correa



David Guerra, Humberto Hermeto, Guilherme Moretzsohn e Gabriela Pereira



Lauro Machado, Árgeo Geo e Jacques Rodrigues



Angélica Rezende, Cris Carneiro e Sebastian Justo



Romero Pimenta e André Muzzi



Ricardo Pitchon, Argeo Geo, Jacques Rodrigues e Lauro Machado



Adriana e Wesley Bambira



Flávio Carneiro, Juliana e Welington Belo



Flávia Zech Coelho, Triciana Wanderley, Erika Monducci Wanderley e Isa



Vanessa Geo Ladeira, Paula Falco e André Ribeiro



CELEBRAÇÃO

—

Da Redação

Moura Tavares Advogados celebra 40 anos

PARA comemorar as quatro décadas de sua fundação, escritório com sedes em Belo Horizonte, São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília, reúne clientes, parceiros e integrantes no Minas Tênis Clube I







O Moura Tavares Advogados comemorou 40 anos de fundação no dia 29 de outubro, no Minas Tênis Clube I, em Belo Horizonte. O evento reuniu mais de 400 convidados, entre clientes, parceiros e integrantes do escritório. Fundado em Belo Horizonte, o escritório chega às quatro décadas com atuação full service e presença em quatro praças: Belo Horizonte, São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília. A noite teve discursos do sócio-diretor Alexandre Figueiredo e de Geraldo Luiz Moura Tavares, fundador do escritório. Os dois relembraram a trajetória construída nesses 40 anos e a relação de longo prazo com os clientes que acompanham o escritório desde o início.

"Quarenta anos de escritório se constroem com relações que duram. Muitos dos clientes que estiveram com a gente naquela noite acompanham o Moura Tavares há décadas. Isso diz mais sobre o nosso trabalho do que qualquer número", afirmou Alexandre Figueiredo.

Para o fundador Geraldo Luiz Moura Tavares: "Chegar aos 40 anos é resultado de uma gestão que sempre pensou no longo prazo. O escritório está preparado para os próximos ciclos, com uma nova geração de sócios à frente e uma estrutura que atende o cliente onde ele estiver".



FOTOS/Moura Tavares Advogados















MAIS TECNOLOGIA

—

Da Redação

Grupo Inova apresenta DEX, nova geração de escavadeiras John Deere

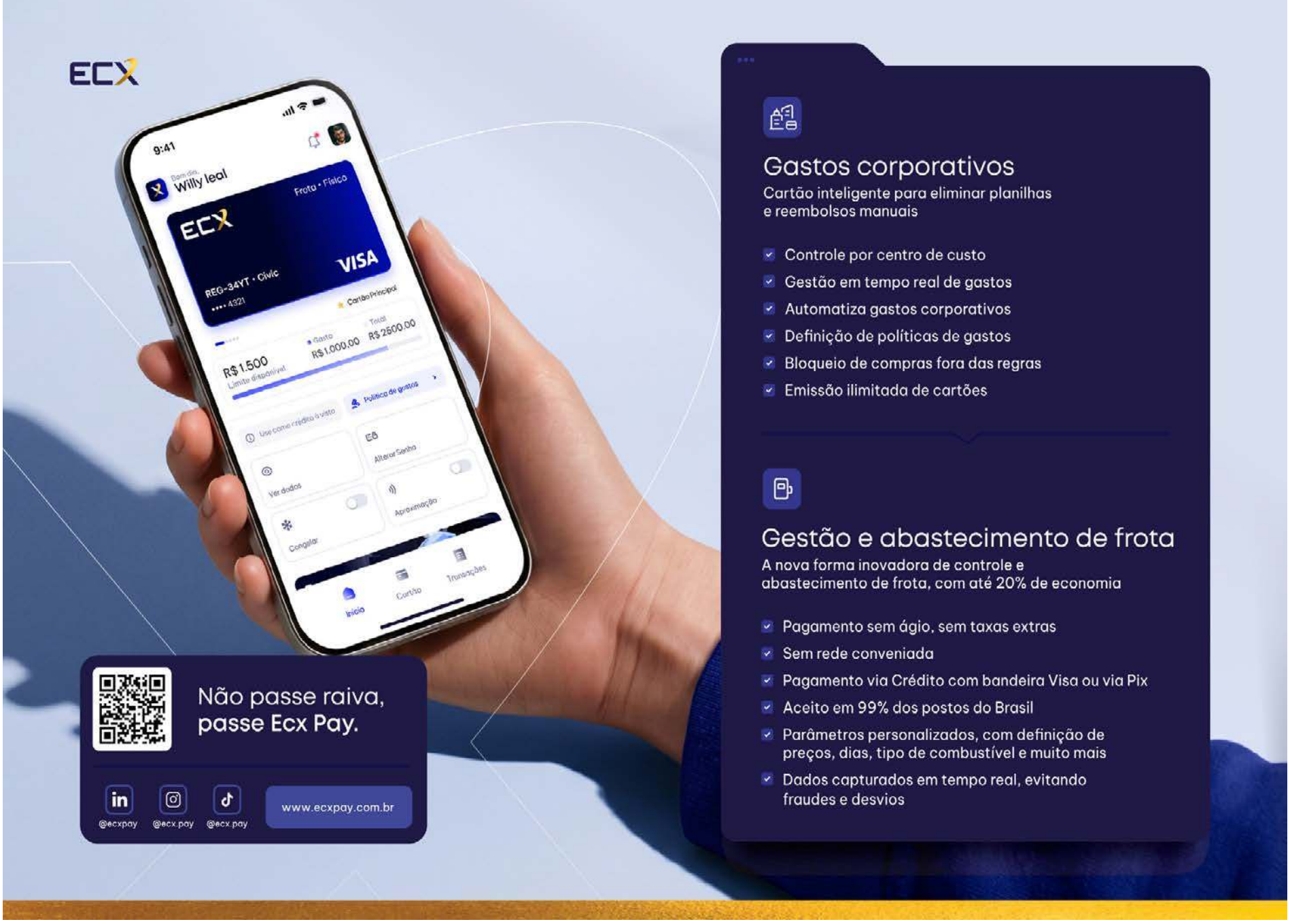
LINHA DEX, produzida no Brasil com tecnologia própria da marca, chega ao mercado com três modelos que oferecem mais controle e eficiência às operações







O Grupo Inova, concessionária John Deere, apresentou em Belo Horizonte a nova geração de escavadeiras DEX, durante evento realizado no Espaço AVA, no bairro Olhos D'Água, no dia 8 de outubro. O lançamento reuniu convidados para conhecer de perto as novidades da marca voltadas ao setor de construção. Produzidas no Brasil e desenvolvidas com tecnologia própria da John Deere, as máquinas chegam ao mercado com a proposta de oferecer mais controle, eficiência e desempenho às operações. A nova linha conta com três modelos: 210 P, 230 P e 260 P, ampliando as opções para empresas que buscam produtividade e tecnologia em seus projetos. Com a novidade, o Grupo Inova reforça seu portfólio de equipamentos e sua atuação no mercado de máquinas para construção.



FOTOS/Grupo Inova











UMA NOVA FORMA
DE PENSAR O LUXO.

Uma incorporadora diferente de todas as outras.

Criamos empreendimentos exclusivos em destinos extraordinários, que valorizam a conexão com a natureza e transformam sonhos em experiências reais e memoráveis.

Cada projeto nasce de um olhar cuidadoso para a arquitetura e o design, traduzindo sensibilidade, autenticidade e exclusividade em uma proposta singular de viver.

REFÚGIOS ONDE A SOFISTICAÇÃO ENCONTRA A SUA ESSÊNCIA.

EMPRESA DO GRUPO PARTEMP & Co. | YVAZ INC



CAPANEMA

EMPREENDIMENTOS

22 ANOS CONSTRUINDO HISTÓRIAS.

Desde 2004, a Capanema desenvolve empreendimentos em Belo Horizonte e Nova Lima, construindo uma trajetória marcada pela qualidade dos projetos, por parcerias de excelência e, principalmente, pela confiança de seus clientes.



SAIBA MAIS

Celebramos nossa história com o olhar voltado para o futuro.

Conheça nosso novo site e o Portal do Cliente, iniciativas que nos aproximam ainda mais.

capanema.com

300 | trezentos.com.br

FOTO / Márcio Barros



MERCADO

—

Da Redação

Uma nova experiência AutoMaia

SOB o comando do empresário Flávio Maia, importante revenda multimarca inaugura moderna unidade na Raja Gabáglia, principal corredor automotivo da capital mineira

Flávio Maia, com seu time da nova AutoMaia Raja: "Amadurecemos e sabemos exatamente o que o nosso cliente valoriza"



MÁQUINAS PESADAS

—

Da Redação

Bamaq mostra a força da linha amarela à importante feira agropecuária do Norte

PARTICIPAÇÃO na Expoferr marca a consolidação da filial de Boa Vista e aproxima a empresa do grupo mineiro dos setores agro, construção e locação



FOTO / Divulgação / CC / Bamaq

Retroescavadeira modelo B95C da New Holland é atração no estande da Bamaq



FOTO / Divulgação CC / Expoferr



Exposição-Feira Agropecuária de Roraima é um dos principais eventos do agronegócio na Região Norte

A presença da Bamaq Máquinas, do grupo mineiro Bamaq, em Roraima, ganha força com a participação, pelo segundo ano consecutivo, na Expoferr, que começou no último dia 3 e vai até 7 de novembro. A empresa apresenta ao público da feira, em Boa Vista, a retroescavadeira New Holland B95C e reforça sua estratégia de aproximação com os setores agropecuário, de construção e de locação. Além da exposição do equipamento, uma equipe estará disponível para apresentar o portfólio de máquinas e os serviços de assistência técnica e pós-venda.

Realizada no Parque de Exposições Dandãezinho, a Exposição-Feira Agropecuária de Roraima é um dos principais eventos do agronegócio na Região Norte, uma vez que reúne produtores, empresas, tecnologias e oportunidades de negócios.

A participação também marca a consolidação da operação da Bamaq naquele estado. Inaugurada em junho de 2025, a filial de Boa Vista integra o plano de expansão da empresa na Região Norte, ao considerar o potencial econômico de Roraima e a posição estratégica da capital para atender municípios do interior.

Segundo o gerente responsável pelas filiais de Boa Vista e Manaus, Arthur Makino, a retroescavadeira B95C e a escavadeira E215C Evo estiveram entre os modelos mais vendidos no primeiro ano de funcionamento da unidade. Construção, locação e agronegócio lideraram a demanda por máquinas da linha amarela.

"Cada um desses setores tem necessidades específicas, tanto no trabalho que a máquina vai executar quanto no atendimento depois da entrega. Com a equipe em Boa Vista, conseguimos acompanhar e orientar nossos clientes de perto, oferecendo assistência técnica sempre que precisam", afirma Makino.

TECNOLOGIA NO CAMPO

Maior rede de concessionárias New Holland Construction do mundo, a Bamaq possui 27 filiais em 16 estados brasileiros. A estrutura oferece o portfólio completo da fabricante, peças genuínas e assistência técnica especializada.

Entre os recursos disponíveis nos equipamentos está a telemetria integrada à plataforma MyNewHolland, que conta com sete anos de assinatura incluídos. A tecnologia permite monitorar remotamente localização, consumo, desempenho e informações de manutenção, ferramentas que auxiliam no controle da frota e no planejamento dos serviços.

Para o diretor da Bamaq Máquinas, Guilherme Nogueira, a estratégia vai além da comercialização dos equipamentos. "Nosso ecossistema de soluções acompanha o cliente desde a aquisição até o pós-venda. Integramos máquinas, tecnologia, peças e serviços para ajudá-lo a cuidar do investimento e manter seus equipamentos produtivos. É esse compromisso que orienta nossa atuação em Roraima", destaca.



AV. RAJA GABAGLIA, 3700
ESTORIL, BELO HORIZONTE - MG

AV. BABITA CAMARGOS, 1295
CIDADE INDUSTRIAL, CONTAGEM

AV. PRES. ANTÔNIO CARLOS, 6250
LIBERDADE, BELO HORIZONTE

GWM | BAMAQ grupo

ELETRIFICADOS

—

Da Redação

GWM Tank 400 abre temporada de encomendas no Brasil

SUV HÍBRIDO plug-in flex aposta na tração Hi4-T, construção sobre chassis e recursos para enfrentar terrenos severos

Já está aberta a temporada de caça – ou melhor, de encomenda – do novo GWM Tank 400. Com visual robusto e linhas de personalidade marcante, o SUV chega para ampliar o portfólio de modelos de luxo da marca no mercado brasileiro.

A pré-venda permite que os interessados antecipem o pedido antes do início das vendas ao público em geral, previsto para 12 de novembro. As reservas podem ser feitas pelo site da GWM (gwmmotors.com.br), pelo Mercado Livre ou diretamente nas concessionárias da marca em todo o Brasil, mediante depósito de R$ 9 mil.

O design é um dos elementos centrais da identidade do Tank 400. As linhas angulosas e a presença visual reforçam a proposta de um SUV que combina robustez, exclusividade e sofisticação. A aparência imponente acompanha uma arquitetura desenvolvida para enfrentar terrenos de maior dificuldade, sem abrir mão da eletrificação.

O modelo estreia no Brasil com sistema híbrido plug-in flex (PHEV) e tecnologia de tração Hi4-T, que integra os motores a combustão e elétrico a um sistema de tração nas quatro rodas. A configuração é um dos diferenciais técnicos do utilitário esportivo.

Diferentemente de sistemas híbridos urbanos convencionais, que utilizam motores elétricos independentes no eixo traseiro para proporcionar tração integral, o Tank 400 mantém a construção sobre chassi e utiliza transmissão mecânica por eixo cardã. Nesse arranjo, os motores a combustão e elétrico trabalham de forma integrada, distribuindo o torque mecanicamente às quatro rodas.

A proposta é oferecer maior capacidade de tração em condições severas de uso fora de estrada. O conjunto inclui caixa de transferência com reduzida e bloqueios eletrônicos dos diferenciais dianteiro e traseiro. O sistema permite distribuir a força entre as rodas e manter a capacidade de deslocamento mesmo quando três delas perdem aderência.





/02/velocidade

FOTOS / Divulgação CC / GWM











CAPA
—
Da Redação

AutoMaia leva sua experiência de mercado para o polo automotivo mais importante de BH

COM cerca de 1.500 m², nova loja tem showroom moderno, tecnologia e estrutura para acompanhar a evolução do segmento de seminovos

Conhecida no segmento de veículos seminovos em BH, a AutoMaia projeta uma nova fase no mercado após a inauguração da uma superloja na avenida Raja Gabaglia, ainda o corredor automotivo mais importante da capital. A empresa mantém também sua operação já tradicional na avenida Amazonas.

Com mais de 1.500 m², distribuídos entre aproximadamente 1.000 m² no nível da rua e outros 500 m² no subsolo, o novo espaço comporta até cerca de 90 veículos.

Segundo o fundador da empresa, Flávio Maia, um dos diferenciais da nova unidade é a localização. A fachada de vidro tem mais de 50 metros de vitrine, enquanto o recuo frontal permite estacionar até 12 veículos. No subsolo, são outras 40 vagas.

O projeto mantém elementos da identidade visual da empresa, como madeira, verde e cimento queimado, mas incorpora novos ambientes. Recepção, bar e lounge foram planejados para oferecer conforto durante as etapas da negociação, desde a avaliação do usado na troca até o test drive e as simulações de financiamento. A estrutura também é pet friendly, dispõe de banheiro acessível e oferece carregador para veículos elétricos.

Para Flávio Maia, o espaço precisa acompanhar o tempo dedicado à escolha de um automóvel. "Comprar carro leva tempo. Tem a escolha, a avaliação do carro na troca, o financiamento. Na nova loja, o cliente passa por tudo isso em um ambiente confortável, com café, lugar para sentar e para trazer a família e até o pet", explica.

Segundo ele, a proposta da AutoMaia Raja não se limita à estrutura física. A empresa coloca a transparência nas negociações entre os princípios da operação. A seleção criteriosa dos veículos, a garantia própria e o cuidado com a documentação integram essa estratégia. "Se tiver que escolher entre fechar uma venda e manter a palavra, a palavra vem primeiro", afirma o empresário.

Segundo ele, o relacionamento também continua depois da entrega das chaves, com um canal direto para esclarecer dúvidas e solucionar eventuais problemas.

A revenda multimarca procura competir pela qualidade dos veículos e pela procedência, e não exclusivamente pelo menor preço. Na avaliação do empresário, o consumidor chega cada vez mais informado às lojas, depois de pesquisar modelos, comparar valores e consultar plataformas digitais. "Nesse cenário, o papel do consultor é confirmar informações e conduzir a negociação com clareza", ressalta.

No mercado, a AutoMaia acompanha o crescimento da procura por SUVs e seminovos com baixa quilometragem e procedência comprovada. A demanda por híbridos e elétricos também avança, embora ainda represente uma parcela menor das negociações.

O setor de seminovos enfrenta concorrência acirrada e mudanças no comportamento do consumidor. Para Flávio Maia, o preço dos modelos zero-quilômetro amplia o interesse pelos usados, enquanto o custo do crédito, a chegada de novas marcas e a eletrificação estão entre os fatores que exigem atenção das empresas.

Neste primeiro momento, a prioridade é consolidar a unidade da Raja Gabaglia, fortalecer a operação da avenida Amazonas e ampliar a capacidade de vendas ao longo de 2027. "A antiga foi onde a gente provou que o nosso jeito de vender carro funciona. A nova é onde a gente mostra o tamanho que a AutoMaia quer ter", resume Flávio.

















FOTOS / Márcio Barros









INDÚSTRIA

—

Da Redação

Stellantis conquista selo Ouro de sustentabilidade pelo oitavo ano consecutivo

RECONHECIMENTO do Programa Brasileiro GHG Protocol destaca transparência na divulgação de emissões; inventário inclui fábricas de Betim, Goiana e Porto Real

FOTOS / Divulgação CC / Stellantis







Reduzir os impactos ambientais da indústria automotiva passa, primeiro, por conhecer a dimensão das emissões geradas em suas operações. Nesse caminho, a Stellantis conquistou, pelo oitavo ano consecutivo, o selo Ouro do Programa Brasileiro GHG Protocol, a mais alta classificação concedida às empresas que divulgam inventários de gases de efeito estufa (GEE). O reconhecimento considera a transparência e a confiabilidade das informações apresentadas pela companhia sobre suas atividades no Brasil.

O inventário referente a 2025 reúne dados de diferentes operações da fabricante no país, incluindo os Polos Automotivos de Betim (MG), Goiana (PE) e Porto Real (RJ), além de outras instalações. O levantamento contempla tanto as emissões diretas, geradas pelas atividades industriais, quanto as indiretas, associadas ao consumo de energia elétrica.

A divulgação dos dados integra uma estratégia ambiental que envolve ações para reduzir o impacto das operações. Entre as frentes de trabalho estão a eficiência energética, a gestão de resíduos e a preservação dos recursos naturais. A empresa adota tecnologias para otimizar o consumo de energia nos processos produtivos e mantém a meta Aterro Zero em suas unidades industriais, com programas de reciclagem e reaproveitamento de materiais.

Na área de conservação ambiental, a Stellantis também desenvolve projetos voltados à proteção da biodiversidade e à recuperação de áreas de Mata Atlântica nas regiões onde mantém operações.

ECONOMIA CIRCULAR

O reaproveitamento de materiais e a ampliação da vida útil de veículos, peças e componentes também fazem parte da estratégia da companhia. No Brasil, duas estruturas concentram iniciativas nessa área: o Centro de Recondicionamento de Veículos, em Betim (MG), e o Centro de Desmontagem Veicular Circular AutoPeças, em São Paulo.

As unidades integram a proposta de economia circular da Stellantis, que busca dar novos destinos a veículos e componentes, reduzir o desperdício e utilizar os recursos de maneira mais eficiente ao longo da cadeia automotiva.

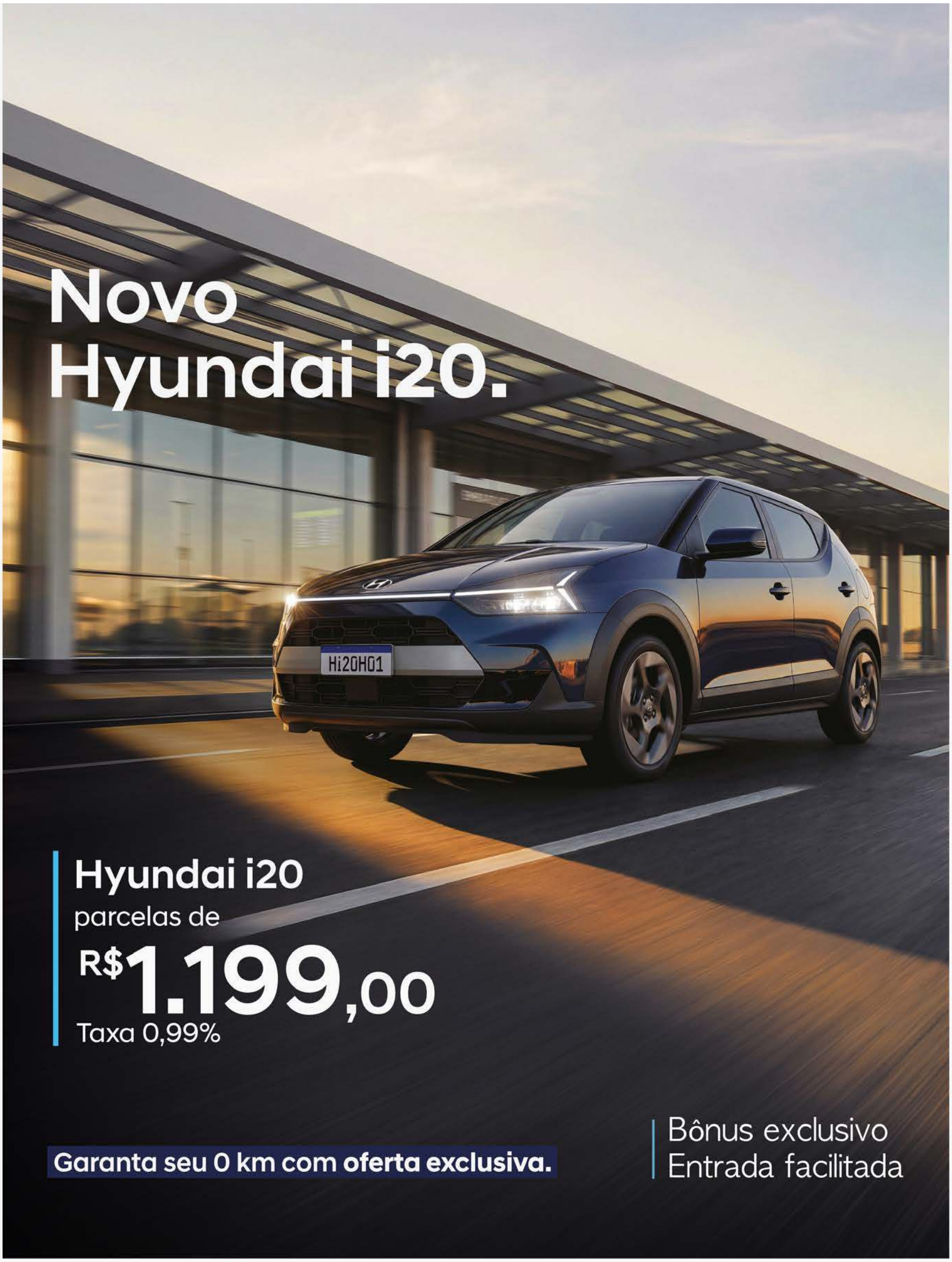
Criado em 2008 e coordenado pelo Centro de Estudos em Sustentabilidade da Fundação Getulio Vargas (FGVces), o Programa Brasileiro GHG Protocol é uma das principais referências nacionais para a mensuração e a divulgação de emissões corporativas de gases de efeito estufa.

A iniciativa oferece metodologias e ferramentas para a elaboração de inventários, cujos resultados são disponibilizados no Registro Público de Emissões. A classificação Ouro é destinada às organizações que apresentam inventários completos e submetidos à verificação independente, procedimento que amplia a confiabilidade e a transparência dos dados divulgados.









Hyundai
Tai Motors

Belo Horizonte - MG
Av. Silva Lobo, 912, Nova Suíça

(31) 3219-2200

taimotorshyundai
taimotors.com.br

5 Anos Garantia

HYUNDAI

Imagens meramente ilustrativas. Hyundai I20 Comfort MT 2026/2027 na cor sólida em preto, pelo preço à vista de R$ 99.990,00 por R$ 94.990,00, considerando bônus total de até R$ 5.000,00 mediante entrega de veículo usado na troca, podendo variar conforme marca, modelo, ano, versão, estado de conservação, quilometragem e histórico do veículo, de acordo com os critérios da concessionária. Condição de financiamento com 56,42% de entrada (R$ 53.590,00), e saldo em até 48 parcelas de R$ 1.198,16 com taxa 0,99%. Ofertas válidas até 30/11/2026 ou enquanto durar o estoque. Consulte condições e taxas na concessionária.

Desacelere. Seu bem maior é a vida.

NOVO FIAT PULSE

BLACK MOTION

DESIGN TÃO EXCLUSIVO
QUANTO QUEM DIRIGE.

Leo



RODAS DE 16″
E DETALHES ESCURECIDOS

MULTIMÍDIA
DE 10,1″

KEYLESS
ENTRY N' GO

IBAMA PROCONVE HOMOLOGADO

DESACELERE. SEU BEM MAIOR É A VIDA.

DUAS RODAS
—
Da Redação

Yamaha prepara uma nova aventureira para ampliar a família Ténéré

FOTOS / Divulgação CC / Yamaha

APRESENTADA no Salão de Milão, Ténéré 4 Concept antecipa uma moto de média cilindrada com foco em leveza, agilidade e uso fora de estrada

A Yamaha quer ampliar os horizontes da família Ténéré. No Salão de Milão (EICMA), realizado até o próximo dia 8 de novembro, a fabricante apresenta a Ténéré 4 Concept, protótipo que antecipa o desenvolvimento de uma nova motocicleta aventureira de média cilindrada. A proposta é combinar baixo peso, agilidade e capacidade para enfrentar terrenos fora de estrada, além de abrir espaço para novos motociclistas no universo Adventure.

A novidade resgata uma história que começou nas competições. O vínculo da Yamaha com o universo das grandes aventuras sobre duas rodas ganhou força em 1979, quando a XT500 venceu a primeira edição do rali Paris-Dakar. O sucesso inspirou o lançamento da XT600 Ténéré, em 1982, modelo que deu origem a uma família que se tornou referência no segmento.

Agora, a Ténéré 4 Concept representa um novo capítulo dessa trajetória. O projeto foi pensado tanto para motociclistas experientes, que buscam uma moto leve e controlável em percursos exigentes, quanto para quem deseja iniciar novas aventuras.

O protótipo utiliza um motor monocilíndrico inédito, desenvolvido para oferecer eficiência, torque nas baixas e médias rotações e desempenho também em regimes mais elevados. O conjunto trabalha com um novo chassi, projetado para combinar resistência estrutural, baixo peso e facilidade de pilotagem, tanto no asfalto quanto em trilhas e terrenos acidentados.

A Yamaha ainda não divulgou previsão de lançamento ou especificações definitivas de produção. Por enquanto, a Ténéré 4 Concept indica o caminho que a marca pretende seguir para ampliar sua presença no segmento aventureiro.















BLACK FRIDAY

Volks_Vale+

Volkswagen **Taos**

A partir de R$ **189.990***

+ Taxa Zero em 36x + Entrada
+ Valorização do usado



*Consulte condições comerciais.

Recreio
Completa

Av. Barão Homem de Melo, 3.535
(31) 3319-9000 (31) 98611-1742
www.recreiovw.com.br
@recreio.vw

IBAMA HOMOLOGADO

Desacelere. Seu bem maior é a vida.