



ACI

Revista da Associação
Comercial Industrial
e de Serviços de
Montes Claros
Agosto 2022 | Ano XV
Nº 70 | Montes Claros
Minas Gerais

Max Min entre os 100 melhores do Brasil

*Charles Caldeira vence
desafios na pandemia e
inaugura maior projeto
da história do Clube*

PÁG. 22 - 27ª FENICS
no modelo híbrido tem
muito mais negócios

PÁG. 14 - Circuito E-Minas
destaca investimentos
na região

PÁG. 10 - Lideranças
Femininas em pauta
na ACI



MONITORAMENTO 24h



**TRANQUILIDADE E SEGURANÇA
COM A PROTEL NO SEU DIA A DIA.**

- **Central de Monitoramento de Alarmes e Imagem 24 H**
- **Projetos especiais de segurança eletrônica: comercial, residencial e industrial.**
- **Portaria Remoto**
- **Alarmes monitorados**
- **Câmeras de segurança**
- **Controle de acesso**

**PORTARIA REMOTA:
REDUZA O VALOR DO
SEU CONDOMÍNIO**

**(38) 2103.3333
(38) 3222.3333**

**Rua Diamante, 65 - Centro
montes claros - MG - CEP: 39400-142**

**www.protelmg.com.br
protel@protelmg.com.br**

A Revista ACI é uma publicação bimestral da Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Montes Claros
Rua Carlos Gomes, 110 - Centro
Fone: (38) 2101-3300 - Fax: (38) 2101-3309
www.acimoc.com.br

DIRETORIA DA ACI - 2020/2022

DIRETORIA EXECUTIVA
Presidente: **Leonardo Lima de Vasconcelos**
Vice-Presidente: **Gislayne de Jesus Lopes Pinheiro**
Secretário Geral: **Maurício Sérgio Sousa e Silva**
2º Secretário: **Thiago Diniz Tolentino**
1º Tesoureiro: **Edenilson Durães de Oliveira**
2º Tesoureiro: **Jairo Marques Lopes Bahia**

DIRETORIA ESTRATÉGICA
Diretor Comercial: **João Paculdino Ferreira**
Diretor Industrial: **Ricardo Alencar Dias**
Diretor de Prestação de Serviços: **Roberto Murilo Peres C. Machado**
Diretor de Micro e Pequenas Empresas: **Ernandes Ferreira da Silva**
Diretor de Economia: **Marcos Fábio Martins de Oliveira**
Diretora Contábil e Jurídico: **Anderson Carvalho Barbosa**
Diretor de Agronegócio: **Ricardo Surerus Pitanguy**
Diretor de Assuntos Comunitários: **Mônica Pereira de Moura**
Diretor de Gestão Ambiental: **Dirceu Martins Pereira Júnior**
Diretor Administrativo: **Leandro Ivan Paixão Guedes**
Diretor de Infraestrutura: **Osmar Geraldo Rego Cunha**
Diretor de Filantropia: **Antônio Cezar dos Santos**
Diretor Social: **Fernando Ferreira Deusdará**

CONSELHO DIRETOR
Presidente: **José Ideumar Soares Pereira**
Vice-Presidente: **Esmeraldo Pizarro**
Aginaldo Leite
Antônio Silvério Paculdino
Anderson Souza
Carlos Eustáquio R. de Andrade
Cácio Xavier Pereira
Dalton Caldeira Rocha
Abílio Carnielli Filho
Leonardo Melo
Fabício Mendes Fagundes
Wesley Macio Gonçalves Maciel
Olimpio Antônio Maia Abreu
Jairo Pordeciano Cesar Filho
Paulo Sérgio Alves Dourado
Paul Bernardina de Miranda
Marco Túlio Góes Pimenta
Mariela Carneiro Baptista

CONSELHO FISCAL
Efetivos:
Dennison Caldeira Rocha
Geancarlo Silva Almeida
Renato Antônio Silva Tupinambá
Suplentes:
Rosalvo José Caldeira de Barros
Leandro Correia de Oliveira
Fernando Martins de Carvalho

REDE VOLUNTARIADO
Diretor: **Edenilson Durães de Oliveira**
Diretora Adjunta: **Núria Machio Font Souza**

CONSELHO SUPERIOR
Presidente: **Geraldo Eustáquio Andrade Drumond**
Vice-presidente: **Alexandre Pires Ramos**
Conselheiros:
Adauto Marques Batista
Alexandre Pires Ramos
David William Crosland Guimarães
Edilson Carlos Torquato
Fernando Ferreira Deusdará
Jaime Crusóe Loures de Macedo Meira
Jamil Habib Curi
Newton Carlos Amaral Figueiredo
Valdir Veloso Figueiredo

ACI Jovem
Presidente: **Adauto Marques Filho**

ACI Innovation
Presidente: **Helder Lopes**

Câmara da Mulher Empreendedora
Presidente: **Ariane Galdino**

Superintendente Executivo
Kelington Mendes Mota

Revista Bimestral
Tiragem: 1.000 exemplares
Redação e edição:
Nágila Almeida
JPMG 4607102

Projeto Gráfico e Diagramação
Anderson Clayton
(38) 99193.4669/99822.4669
andersonclayton@outlook.com

Fale conosco:
ascom@acimoc.com.br

Publicidade:
ASCOM - Nágila Almeida
ascom@acimoc.com.br
(38) 2101.3314
(38) 99805.0404



PALAVRA DO PRESIDENTE



Este é o 27º ano que a Associação Comercial Industrial e de Serviços de Montes Claros realiza a FENICS, a maior feira de negócios multissetorial do interior de Minas Gerais. Esta é uma edição especial porque será a primeira edição da feira com a presença de público, após dois anos de pandemia. A ACI está há cerca de 72 anos atuante ao lado da classe empresarial, buscando ferramentas que promovam o desenvolvimento do Norte de Minas. Durante a pandemia, a entidade lançou a primeira feira on-line na região. Foram duas edições com sucesso de público, abrangendo palestras, cursos de qualificação e estandes virtuais, com e-commerce. O modelo digital veio para ficar, e a iniciativa ajudou a fortalecer ainda mais a marca FENICS, visualizada por milhões de usuários na internet em todo o País. Com o apoio de parceiros, que sempre nos ajudam a cumprir essa missão de fomentar o crescimento da economia, a ACI em 2022 traz a FENICS no formato híbrido. Um desafio ainda maior, porque terá uma programação de palestras no site fenics.com.br, estandes virtuais e, no Parque de Exposições João Alencar Athaíde, a feira presencial, com mais de 200 estandes. Estamos ansiosos para voltar a receber o público e proporcionar aos expositores muitos negócios. A FENICS é uma feira que busca inovar, mostrar quem empreende, desde empresas que estão começando no mercado, até grandes nomes, multinacionais que fazem questão de estar próximas de seus consumidores. O associativismo é a união de esforços em prol de um objetivo comum, fomentar a economia e gerar qualidade de vida para a sociedade.


Leonardo Lima de Vasconcelos
Presidente da ACI

REALIZAÇÃO



APOIO





ONCOLÓGICA certificada pela Organização Nacional de Acreditação (ONA)

Certificado possui respaldo internacional e representa a dedicação e profissionalismo de toda a equipe

Qualidade e competência na prestação de serviços são fatores inerentes a uma instituição com duas décadas de história. Acrescenta-se o afeto e a dedicação doados a cada paciente para os resultados serem realmente a altura da Oncológica (Hospital do Câncer do Norte de Minas, que recebeu o certificado de ACREDITADO (Nível 1) pela Organização Nacional de Acreditação (ONA).

A ONA é responsável pelo desenvolvimento e pela gestão dos padrões brasileiros de qualidade e segurança em saúde. Ao avaliar a qualidade de serviços de saúde no Brasil, tem como foco principal a segurança do paciente. Sua metodologia atende a padrões internacionais, cujo manual de acreditação é reconhecido pela ISQua (Sociedade Internacional pela Qualidade no Cuidado à Saúde), instituição parceira da Organização Mundial da Saúde (OMS) e que tem, entre seus membros, especialistas e organizações de saúde de mais de 100 países.

De acordo com Dr. Levindo Tadeu Freitas de Figueiredo Dias, especialista em oncologia clínica e um dos

sócios fundadores da Oncológica, a busca pela excelência técnica e operacional sempre estiveram no planejamento do hospital. "O primeiro objetivo que alcançamos foi a parceria com o Hospital Albert Einstein em 2018, pois sempre pretendemos fazer o que é o certo e o melhor. A pandemia atrasou nossos planos de excelência operacional, excelência essa que agora se concretiza com a certificação ONA. Em suma, fazer o certo de forma correta", comenta o oncologista clínico.

"A Acreditação recebida pela Oncológica representa a validação de que o que fazemos e como fazemos está dentro dos melhores padrões mundiais da prática médica. Significa que toda a jornada do paciente dentro e fora da nossa instituição está mapeada e protegida com as melhores práticas de gestão, segurança, processos e busca pela melhoria contínua", completa.

Para conseguir a Acreditação, a diretoria da Oncológica atendeu às necessidades de adequação e implantação apontadas pela administração do hospital, a partir dos

requisitos impostos pela ONA. O administrador da Oncológica, Heráclides Veloso Marques, explica que para garantir o sucesso desse planejamento, a adesão de todos os colaboradores aos procedimentos do padrão ONA foi fundamental. A cada etapa, os setores implantaram melhorias aos processos que já eram ministrados na instituição, reforçando as metodologias que sustentam essas boas práticas".

O trabalho coletivo é essencial para o sucesso desta Acreditação e implantação de metodologias inovadoras. Dr. Levindo Tadeu pontua que este reconhecimento só foi possível graças à união, ao empenho e, principalmente, ao afeto de todos os colaboradores da Oncológica. "Agradeço a Deus pela proteção, a minha esposa pela ajuda inestimável, aos doutores Bruno Favato e Rosiana Soraya que construíram juntos a ideia. Aos pacientes, que são nossa fonte de constante busca pela melhoria, e a toda a equipe da ONCOLÓGICA que vestiu a camisa do projeto. Crescemos todos juntos, pessoal e profissionalmente". ■

LABORATÓRIO SANTA CLARA 45 ANOS

Referência em Análises e Patologia Clínica



Oferecendo qualidade e resultados confiáveis com certificações ISO-9001, PELM e prêmio Sebrae-Gerdau.

32 unidades de coleta inclusive domiciliar, resultados online e outras orientações.

**Acesse nosso site e confira:
www.laboratoriosantaclara.com**

45
anos
LABORATÓRIO SANTA CLARA
ANÁLISES E PATOLOGIA CLÍNICA

Café com Elas como Case de Sucesso pela Federaminas

A Câmara da Mulher Empreendedora foi case de sucesso no FEME, Fórum Estadual da Mulher Empreendedora, promovido pela Federaminas e a ACIPA, em Pouso Alegre. O evento reuniu mulheres empreendedoras ligadas às Câmaras e às Associações Comerciais de Minas. Na programação, a apresentação de projetos diferenciados, entre eles o 4º Café com Elas, promovido em maio pela Câmara da Mulher Empreendedora, com o apoio da ACI.

“A Câmara da Mulher Empreendedora da ACI Montes Claros é motivo de orgulho para a Federaminas Mulher. Uma Câmara jovem, que nasceu há pouco tempo e já se destacando dentre as demais Câmaras do nosso Estado mostra que a união, força e trabalho conjunto de empresárias e empreendedoras é o caminho para uma sociedade mais desenvolvida e melhor. Parabéns a todas as diretoras! Parabéns ao Presidente da ACI, Leonardo Vasconcelos, por sua visão de gestor e líder. Juntas faremos mais e melhor!”, destaca Yeda Fernal, presidente da Federaminas Mulher.

O 4º FEME tem como temática central a mulher empreendedora, com foco no protagonismo da mulher nos negócios e evidenciando a força para enfrentar os desafios do mercado. O objetivo é ressaltar o poder da união, cooperação e a rede dentro do mundo dos negócios, além da inspiração sobre liderança feminina.

“Temos um potencial gigante de mulheres que desejam se unir a esta rede de empreendedorismo, com capacitação e network”

Ariane Galdino, presidente.

“Para nós, a escolha da Câmara de Mulher Empreendedora foi uma grande alegria, pois mostra que estamos no caminho certo. Apesar de ser a quarta edição do evento, foi o primeiro sob a nossa coordenação.”, diz Ariane Galdino, presidente.

Nas fotos, Bel Mendes, conselheira Federaminas Mulher, Valmir Rodrigues, Presidente Federaminas. YEDA Fernal, presidente Federaminas Mulher, Ariane Galdino, presidente da Câmara da Mulher Empreendedora em Montes Claros, Laura Flávio, Diretora Adjunta Financeiro, e Jacyara Mendes, Vice-presidente.



Bel Mendes, Diretora Federaminas mulher, Valmir da Silva, presidente Federaminas e Yeda Fernal, presidente Federaminas Mulher.



Ariane Galdino, Presidente CME, Laura Tatiana Flávio, diretora financeiro adjunta, Jacyara Mendes, Vice-presidente CME



Jacyara Mendes, vice-presidente CME e Heloisa Froes, Vereadora e presidente das Helenas - CME de Sete Lagoas

A contratação de jovens aprendizes agora é obrigatória

Conheça as alterações trazidas pelo decreto nº 11.061/2022, no Programa Jovem Aprendiz

A Lei de Aprendizagem Comercial, também conhecida como “Programa do Jovem Aprendiz” foi instituída pelo Decreto-Lei nº 8.622 de 10 de janeiro de 1946, atualizado pelas Leis nº 10.097/2000 e nº 5598/2005, e tem por escopo promover a inclusão social e profissional de jovens alunos com idade entre 14 e 24 anos, sendo que já beneficiou deste Programa mais de 3,5 milhões de jovens com o acesso ao primeiro emprego.

A Lei de Aprendizagem determina que empresas de médio e grande porte contratam jovens de 14 a 24 anos, para capacitação profissional (prática e teórica), cumprindo cotas que variam de 5% a 15% do número de funcionários efetivos qualificados, sendo facultativa a contratação de aprendizes pelas microempresas (ME), empresas de pequeno porte (EPP) e entidades sem fins lucrativos que tenham por objetivo a educação profissional.

Ao longo do tempo o programa do Jovem Aprendiz vem sofrendo alterações e no dia 05 de julho entrou em vigor o Decreto nº 11.061/2022, que alterou o prazo máximo da aprendizagem para três anos (anteriormente era limitado a dois anos), com algumas exceções; no caso das empresas com mais de

um estabelecimento na mesma unidade federativa, ou seja, no mesmo Estado, estas poderão considerar a soma das cotas de aprendizagem profissional de todos os estabelecimentos em conjunto e eleger um ou mais estabelecimentos específicos para a contratação desses aprendizes sempre que, na mesma unidade federativa, o total do número de aprendizes contra-



tados corresponda, no mínimo, a 150% da soma das cotas mínimas de todos os seus estabelecimentos.

O Decreto trouxe ainda outra inovação, autorizando a contabilização em dobro da contratação de aprendizes, adolescentes ou jovens que se enquadrem nas hipóteses de egressos do sistema socioeducativo ou estejam em cumprimento de medidas socioeducativas; estejam em cumprimento de pena no sistema prisional; integrem famílias que sejam beneficiárias do Programa



por **Gislayne Pinheiro**

Auxílio Brasil, instituído pela Lei nº 14.284/2021; estejam em regime de acolhimento institucional; sejam protegidos no âmbito do Programa de Proteção a Crianças e Adolescentes Ameaçados de Morte, instituído pelo art. 109 do Decreto nº 9.579/2018; sejam egressos do trabalho infantil; ou sejam pessoas com deficiência.

Percebemos assim, que as inovações trazidas para a Lei de Aprendizagem pelo Decreto em questão, visam facilitar e fomentar a contratação de jovens aprendizes, constituindo ainda meio eficaz de inclusão social com

o primeiro emprego, desenvolvendo nos Jovens Aprendizes habilidades e competências para o mundo do trabalho, difundindo os valores e cultura da empresa contratante. ■

*Especialista em Direito Processual Civil e do Trabalho pela Universidade Estadual de Montes Claros - UNIMONTES. Advogada graduada pela Universidade Estadual de Montes Claros - UNIMONTES. Sócia do Escritório de Advocacia “Lopes, Aquino & Cambuí Sociedade de Advogados”. Membro do Comitê Jurídico Estadual da Federaminas.

E-mail: gislayne@lcpwadogados.com

O ESPAÇO QUE
REALIZA O
SEU SONHO!



////////////////////////////////////
AVENIDA JOÃO XXIII - 2220 - MONTES CLAROS



  SPAZZIOMOC
 (38) 3214-0466

SPAZZIO
MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO



Câmara da Mulher Empreendedora

Lideranças femininas compartilham experiências

Segundo dados Sebrae e da Pesquisa Global Entrepreneurship Monitor 2020 (GEM), o Brasil é o sétimo país com o maior número de mulheres empreendedoras no mundo, com 48% das empresas. A fim de apoiar micro e pequenas empresas criadas por mulheres, a Câmara da Mulher Empreendedora de Montes Claros realizou o 1º Painel de Lideranças Femininas, no dia 8 de agosto.

O evento foi uma abertura para o Circuito E-Minas e teve convidadas ilustres, contando suas experiências como liderança feminina em suas áreas de atuação. Silene Maria Prates Barreto, do setor do agronegócio, Heloisa Diniz Frois, vereadora em Sete Lagoas e uma das fundadoras do projeto Helenas, e Gislayne Lopes Pinheiro, advogada empresarial, vice-presidente da ACI.

Advogada há 26 anos, Gislayne pontua que a mulher empreendedora deve ter coragem para assumir cargos de liderança. “A minha carreira jurídica foi importante para ter lugar na diretoria da OAB por dois mandatos e ser a primeira mulher vice-presidente de uma entidade de 70 anos, tão representativa da classe empresarial”. Ela destacou que é preciso coragem para fazer carreira em uma sociedade que espera que a mulher seja dona de casa.

A vereadora Heloisa Frois, por sua vez, lembrou que sua trajetória profissional foi moldada pelas circunstâncias ao longo da vida. “A minha carreira como líder feminina acon-



O painel Lideranças Femininas teve a presença de lideranças femininas e de Valmir Rodrigues e Leonardo Vasconcelos, presidentes da Federaminas e da ACI



Valmir Rodrigues, Jairo Bahia, Gislayne Pinheiro e Leonardo Vasconcelos



Gislayne Pinheiro, Silene Barreto, Selma Dias e Heloisa Diniz

teceu naturalmente, sem que eu a tenha construído através de uma formação acadêmica, foi um processo natural, que influencia pessoas em suas atitudes e ações positivas”.

A Médica Veterinária, Silene Barreto, é também delegada do CRMVMG e diretora da

Sociedade Rural de Montes Claros, comentou que “antigamente diziam que o lugar de mulher era na cozinha, cuidando da casa e dos filhos. Hoje, buscam seus direitos e conquistam cada vez mais objetivos contribuindo através de suas habilidades e talentos específicos”.

“Ariane Galdino, presidente da Câmara da Mulher Empreendedora, destaca que “um dos objetivos do evento é fortalecer esta rede de mulheres empreendedoras. Os exemplos marcantes da atuação feminina provocam discussões que motivam e abrem caminho para novas conexões empresariais para nossa região”.



O público interagiu com perguntas e depoimentos



As diretoras da Câmara da Mulher Empreendedora, que é presidida por Ariane Galdino

Delivery

Com TAXA ZERO

+ Maquininha de cartões com ganhos recorrentes

carlos.rodrigues@ceopag.com

(31) 9731-4000



Gregório Ventura

Consultor
Mentor
Escritor
Palestrante

GREGÓRIO VENTURA

por **Maria Ribeiro**

E o que o amor tem a ver com o Retorno sobre Investimento? Apesar de para você, num primeiro momento, até correr o risco de soar incoerente, “é o amor que gera resultado, seja no desenvolvimento de pessoas, ou no crescimento de empresas”.

Gregório Ventura é escritor, consultor de empresas, palestrante, mentor e tem formação em administração com MBA em gestão comercial e estratégica. Ele trabalha ajudando seus clientes a se desenvolverem e empresas a crescerem.

Como João Paulo Alves, treinador da categoria sub-16 do Clube Atlético Mineiro, que tinha muita dificuldade com planejamento e vivia sem tempo para o lazer, família, esposa e até para praticar atividade física.

“Eu costumava trazer trabalho para casa. Hoje, tenho qualidade de vida, sei definir o que é importante, urgente e circunstancial. Como líder de equipe, consigo extrair o melhor dos meus atletas e reconhecer os talentos de cada um possibilitando alcançar metas em equipe e individuais”, afirma o treinador.

Inspirador e dinâmico, Gregório acredita que “amar vale a pena”, é

movido por projetos e metas, um buscador da excelência em tudo que faz.

Para o autor do livro “A liderança de Jesus”, carreiras bem-sucedidas e negócios em crescimento exigem estrutura e alicerces fortes. “Eu vejo a espiritualidade como o pilar mais importante para sustentar uma vida

“**É preciso primeiro trabalhar dentro, o ser interno, buscar quem somos e aquilo que queremos. Deus concede o caminho para os nossos sonhos. É ele quem nos entrega o Retorno sobre os nossos Investimentos! “A certeza é interior e está alicerçada no propósito que tenho para vida”**

feliz, próspera e com propósito”, diz Gregório.

Gregório é um especialista na condução de pessoas numa jornada que possibilita compreender o quanto os resultados são direcionados por nossas ações e metas.

Clichê ou não, a verdade é que o Gregório é, sim, alguém que inspira pelo exemplo. E, com tantas histórias de sucesso construídas no atendimento a clientes no setor da saúde, do agronegócio e do comércio varejista, ele é mesmo um colecionador de

resultados, que vão desde o cumprimento de metas até o aumento no faturamento de 20 até 100%.

A Casa de Acolhimento Rosa Mística é um exemplo vivo do quanto Gregório serve às pessoas que Deus coloca em seu caminho.

O projeto acolhe mulheres em situação de vulnerabilidade social como a lasmyne Lucas.

“A casa me ensinou o amor, o sentido da gratidão e de buscar a sobriedade todos os dias. Depois de me ingressar na casa, eu consegui me formar, e, hoje, atuo como consultora e pesquisadora e agradeço ao Gregório Ventura, a todos os

colaboradores e à Nossa Senhora Rosa Mística pelo lindo poder de transformação que tem feito em minha vida”.

Na jornada em uma mentoria ou consultoria, Gregório entrega um método, que visa o equilíbrio em todas as áreas da vida, “considerando que a presença de Deus em todas as situações é o que vai fazer a diferença. Vai muito além de um balanço, é sustentabilidade, justiça e viabilidade dentro dos padrões que Deus gostaria”. ■

Governo de Minas aponta investimentos na região



Federaminas e ACI receberam representantes do Governo de Minas

Circuito E-Minas destaca investimentos na região e o papel do associativismo no desenvolvimento econômico

A Associação Comercial Industrial e de Serviços de Montes Claros e a Federaminas realizaram no dia 9 de agosto, o Circuito E-Minas, o evento reuniu representantes do Governo de Minas e lideranças em um momento inédito para o desenvolvimento regional. Na oportunidade, representantes das associações comerciais de 10 cidades norte-mineiras conheceram as linhas de investimentos, as cadeias produtivas e mostraram os gargalos do Norte de Minas, que representa 9% do PIB estadual.

Os dados foram mostrados durante o painel entre Florence Sidney e Rodrigo Melo da Secretaria de Desenvolvimento Econômico (Sede), Thiago Magalhães Tavares, superintendente de micro e pequenas empresas do BDMG e João Paulo Braga, presidente

do Invest Minas. A mediação ficou a cargo de Leonardo Vasconcelos, presidente da ACI, que destacou sobre o encontro ser um momento histórico para a entidade. “Esse é o primeiro evento realizado no novo prédio da Associação. Falar de desenvolvimento dentro desta nova casa do empresário, mostra que a ACI segue o ritmo da modernidade, com 71 anos de atuação, evoluindo com a cidade, sendo ferramenta de articulação e atração de negócios para todos”.

O presidente da Federaminas, Valmir Rodrigues, completa: “ter um ambiente como esse é exemplo para todo o Estado, que aqui seja palco de grandes eventos e pautas importantes. Montes Claros está no caminho certo, com o empresário tendo uma casa desse modelo não tem como dar

errado. As oportunidades devem ser buscadas, as demandas provocadas e através do diálogo vamos fomentar o desenvolvimento não só que queremos, mas que de fato merecemos”.

Guilherme Guimarães, vice-prefeito de Montes Claros, fala que a associação se tornou uma grande potência na cidade, ele acredita que a entidade tem o importante papel de auxiliar no desenvolvimento da região. “A ACI tem muita importância também graças a todos que antecederam Leonardo Vasconcelos na gestão, que ajudaram a colocar Montes Claros no circuito nacional, com a Sudene, as indústrias, as universidades. Neste sentido, a prefeitura municipal junto com as entidades como a ACI, CDL, Sociedade Rural, mostra que estão alinhadas nos propósitos”. Guilherme

comenta ainda que “a ACI se tornou referência no Norte de Minas e está no caminho certo indo atrás da desburocratização, gerando empregos e desenvolvimento para a região”.

Norte de Minas representa 9% do PIB estadual

As minas são muitas e priorizar a regionalização ajuda a direcionar investimentos. Montes Claros está no ranking de quarta melhor cidade para se morar no Estado. Para tanto, o papel das entidades de fomento é fundamental. João Paulo Braga, presidente do Invest Minas, participou do evento online e conversou com os participantes sobre atração de investimentos em Minas. Segundo João, nos últimos 3 anos de governo Minas recebeu R\$236 bi de investimentos de grandes empresas multinacionais e nacionais.

Ele conta que o desenvolvimento econômico está diretamente ligado às associações comerciais do estado. “As empresas que buscam novas cidades para expandir, querem encontrar um ambiente de negócios favorável, uma cidade amigável e que tenha boa infraestrutura para se instalar e crescer por ali.”

O painel contou com a participação ativa do público e abordou diversas demandas do Norte de Minas. Florence Sidney, Diretora de Atração de Investimentos e Diversificação Econômica da Secretaria de Desen-

volvimento Econômico, apresentou o programa Minas em Ação, que avalia as demandas das empresas, associações e sindicatos, e aciona o poder público para resolução de problemas.

Florence também explicou sobre o programa Sol de Minas, um projeto estratégico para fortalecer a energia fotovoltaica e expandir a energia renovável por Minas Gerais. Com esse programa o governo promove a capacitação para os gestores municipais e promove a melhoria do ambiente de negócios para as cidades.

“Minas se destaca pela atração de investimentos, nos últimos três anos e meio foram 237 bilhões de reais, gerando 300 mil empregos diretos e indiretos. No Norte de Minas, que é responsável por 9% de toda a riqueza do estado, a região teve 43 bilhões

Montes Claros é a terceira cidade que mais gera energia solar no Estado, fica atrás apenas de Belo Horizonte e Pirapora e tem mais investimentos por vir neste setor de energia fotovoltaica. “Na região, foram 39 projetos desde 2019 até o primeiro semestre deste ano, gerando 17 mil empregos diretos e indiretos. Somente os projetos implantados somam 23 bilhões e ainda temos outros com protocolo de intenção assinados”, explica Florence.

Rodrigo Melo, Superintendente de Desenvolvimento de Potencialidades Regionais, também da Secretaria de Desenvolvimento, afirma que “o crescimento econômico deve ser bem distribuído para todas as regiões de Minas. Cada município tem sua particularidade e os representantes precisam dialogar com o

poder público e reivindicar suas riquezas, que são importantes para o crescimento econômico.”

Thiago Magalhães, superintendente do BDMG, comenta que as micro e pequenas empresas são um dos pilares mais relevan-

tes para o banco. De acordo com Thiago, o BDMG recebeu diversas solicitações de crédito do Norte de Minas, o que tornou a região com o maior volume de demandas no estado. “Devido às fortes chuvas no início do ano, o banco estabeleceu uma linha de crédito para auxiliar os empresários a se reerguer após esse momento difícil”.



Os presidentes Valmir Rodrigues, da Federaminas e Leonardo Vasconcelos, da ACI



Participantes de ACE's do Norte de Minas atuantes no fortalecimento das entidades

Encontro de líderes e gestores das associações comerciais

Seguindo com a programação, o representante do Sebrae na região Norte, Jadilson Borges conversou com os líderes das ACEs sobre liderança associativista. Jadilson acredita que "o movimento associativista é sobre qualidade e não quantidade. Gente que tem propósito e disposta a buscar soluções e compartilhar suas experiências, seu conhecimento. Deste grupo de pessoas que associações de classe são formadas. Agregando quem tem o desejo de construir algo para a coletividade. Precisamos de ter eficiência, eficácia e transformação para dar resultados nas entidades de classe, pois devemos pensar em qual impacto causamos nas pessoas que estão sendo representadas". Para Jadilson, "a importância dos

líderes é fundamental, a sociedade precisa de pessoas que nos ajudem a resolver problemas e estarem dispostas, sentimento inerente aqueles que atuam com o associativismo. Acredito que a liderança associativista é sobre unir forças e buscar os melhores resultados para a clas-



O evento foi realizado no novo prédio da ACI

se econômica e o desenvolvimento econômico", pontua.

Arley Lopes Ruas, da ACIJAN, tem 540 associados em 38 anos de atuação, para ele este evento cria o sentimento de pertencimento. "Conversar com outras associações e ouvir a Federami-

nas, o Sebrae, nos ajuda a desenvolver ações em prol dos associados". Tárzio Brito, é diretor da ACI de Porteirinha, que possui 250 associados, incluindo MEI,s, ele conta que sempre está sempre em busca de conhecimento e network. "Gostei da declaração do vice-prefeito de Montes Claros, que apontou que Montes Claros tem a fama de capital do mel, pequi, carne do sol, mas os insumos vêm de outros locais. Daí a importância de reconhecer e cuidar da região como um todo, pois uma cidade não se torna capital sozinha".

Valmir Rodrigues finalizou o Circuito e-Minas em Montes Claros dizendo que

"temos a proposta de ouvir a realidade de cada região, colocar interlocutores do governo para trazer informação e levar demandas. Tudo com muita leveza, mesmo em temas delicados, com problemas antigos, assim as associações comerciais fomentam o diálogo e a busca por soluções". ■



O avanço de qualquer nação está ligado diretamente com a capacidade energética de cada local. No Brasil, temos o privilégio de poder

Biomassa, seja através de Biogás ou Biometano, gerados a partir da decomposição de matérias orgânicas. Nosso Estado é bastante



contar com diferentes fontes de energia elétrica, mas ainda dependemos muito da geração através de hidroelétricas e em muitas situações, as termoeletricas precisam ser acionadas, aumentando assim o custo com o insumo energia e os impactos ambientais.

De acordo com os estudos da ANEEL, em um período de 10 anos, a energia elétrica renovável no Brasil cresceu cerca de 30%, o que representa 43,5% de toda a matriz energética do país, em 2022 esse número já ultrapassa 50%. As alternativas com maior registro de crescimento foram as fontes solar, com 92%, e eólica, com 15,5%. Somadas, elas contribuíram com 50% do aumento da participação de meios sustentáveis na matriz. Outra fonte que vem crescendo muito nos últimos anos em Minas Gerais é a geração por

diversificado no agronegócio e na indústria, segmentos com grande potencial para gerar energia com biomassa, mas que ainda é pouco explorado.

Dados da ABSOLAR apontam que a fonte solar foi a responsável por cerca de R\$ 74,6 bilhões em novos investimentos e gerou mais de 420 mil empregos, desde 2012. Do ponto de vista ambiental, foram evitadas a emissão de 18 milhões de toneladas de CO2 na atmosfera.

A aderência à geração de energia solar fotovoltaica é puxada pela geração distribuída e pelas altas nas tarifas de energia. Ela é vanta-

josa por ser renovável, não poluente e ter baixo custo de manutenção. A Geração Distribuída atende aos clientes conectados em baixa tensão, sendo eles, residências, comércios, restaurantes, pequenas fábricas e muitos outros.

A Nacional Renováveis atua diretamente no avanço do uso de fontes limpas e renováveis para geração de energia, auxiliando os clientes e parceiros no planejamento para implantação de fontes renováveis geradoras de energia elétrica, na gestão dos empreendimentos, na comercialização através das modalidades de Geração Distribuída e na gestão da cobrança e inadimplência.

O time da Nacional Renováveis possui notório conhecimento em todas as etapas, legislações e resoluções que norteiam o segmento. Conhecimento este, adquirido ao longo de mais de 20 anos atuando no setor elétrico e no varejo. De acordo com diretor comercial da Nacional Renováveis Cássio Coutinho, "Agilidade, conhecimento, confiabilidade e rapidez são essenciais em Geração Distribuída".

Para você que pensa em investir em fontes de energia renovável, para você que deseja implantar em sua empresa, para você que já investiu e/ou implantou um sistema de geração, a Nacional Renováveis possui conhecimento e soluções para facilitar seu dia a dia e para rentabilizar seu empreendimento.

Conte sempre com a Nacional Renováveis, a sua melhor energia!

Raphael Abras: (31) 99251-5084

Email: raphael.abras@nacionalrenovaveis.com.br

Max Min entre os 100 melhores do Brasil

Charles Caldeira vence desafios na pandemia e inaugura maior projeto da história do Clube

Paranaense, **Charles Caldeira Veloso** chegou a Montes Claros com a família, nos anos 80. O empresário divide seu tempo entre a empresa Contabilidade Mirian, há 37 anos, e a gestão do Max Min Clube, no qual está em sua terceira gestão como presidente (2020 a 2022). O destaque de suas gestões é a ousadia em realizar grandes obras. Mas, justamente quando assumiu a presidência para fechar um ciclo de sucesso, a pandemia fechou todos os clubes. Foram dois anos nos quais Charles não só conseguiu reverter a situação crítica de inadimplência, como está prestes a inaugurar a primeira piscina de ondas da cidade, um investimento de 2 milhões de reais.

O Max Min está entre os 100 melhores clubes do Brasil, o espaço comporta 155 mil m², com infraestrutura completa. O clube foi criado em 1963, idealizado pelo empresário Jamil Curi, autor do *slogan*: “o máximo de clube em um mínimo espaço”. Desde então, este tem sido o objetivo de todos os presidentes que deixaram seu legado e tornaram o Max Min um dos cinco clubes com



melhor infraestrutura do Estado de Minas. São 105 mil m² de área verde e um complexo de lazer e esportes moderno, e ainda com capacidade de estacionamento para 1 mil veículos.

Prestes a ficar sessentão, o Max Min dá um show de modernidade e sustentabilidade. O estacionamento coberto com placas de energia fotovoltaica, abriga uma das maiores usinas fotovoltaicas em local privado. Destaque também para o esporte, diversas quadras de beach tênis, parque infantil com piscina aquecida, quadras cobertas de tênis, peteca, vôlei, academia equipada com aparelhos novos, campos de futebol, pista de cooper, salão de festas, bares e restaurantes em cada espaço, por modalidade, enfim, o Max Min é um clube completo.

Com 3.338 sócios, somados aos dependentes, são cerca de 10 mil usuários, pode-se comparar a uma população de uma cidade pequena. Neste contexto, o desafio de Charles é maior, pois o associado sempre exige melhorias e novidades. Ele conta que sempre pensa na sustentabilidade e novidades para todas as gerações. “O clube é a minha segunda casa,

período, foi vice-presidente por três mandatos. Amante do futebol, flamenquista, ele costuma driblar os problemas e conquistar a torcida de sócios com obras. Na primeira experiência à frente da diretoria, Charles realizou o sonho de revitalizar a lagoa, em 2016. O local ganhou pista de caminhada, cascata, pedalinhos, criatório de peixes e pergolados por toda a orla. “A lagoa estava abandonada, e no local havia um prédio com muito lixo. Hoje é o cartão postal do Max Min”, conta. “Na época, fizemos ainda o Estádio Caldeirão, com a academia de ginástica, que recentemente ganhou novos aparelhos e foi totalmente climatizada”.

A jogada de mestre de Charles foi a valorização da cota do Max Min. Em 2016, a cota custava 1.500 reais, e a cada ano fui a valorizando. “O sócio perdia a cota por causa de inadimplência e não se importava. Aos poucos fomos aumentando o valor da venda, para 3 mil, 6 e 10 mil... Aqui, com este preço, o sócio não queria perder o investimento. A inadimplência acabou e o clube cresceu”, explica. “Passei o bastão para Wagner Castro em 2017, pois não podia ter mais de dois mandatos consecutivos. Nos anos seguintes os diretores quiseram que eu voltasse para a presidência. Ganhei a eleição com o dobro de votos da chapa concorrente, graças ao histórico de trabalho”.

Pandemia e inadimplência recorde

A pandemia da Covid-19 ficará marcada na história mundial como um tempo de tristeza pelas perdas de milhares de vidas. Na economia, muitas empresas fecharam as portas pelo lockdown e não conseguiram reabrir quando as autoridades



flexibilizaram a reabertura. Os clubes sociais foram bastante afetados economicamente, pois estavam na última categoria para receber aglomeração de pessoas.

Charles Caldeira assumiu a presidência e iniciou bem o ano de 2020. Até que em março, as autoridades de saúde fecharam todos os espaços públicos de lazer. Ele lembra que “graças à verba de adiantamento das mensalidades, recebidas através da campanha de todo mês de janeiro, tínhamos uma certa reserva de recursos em caixa”.

Porém a pandemia foi avançando e nos primeiros meses a inadimplência chegou a 90%. “Convoquei a direto-



dente do clube é seu representante legal. A energia fotovoltaica, por exemplo, custa 30 mil reais/mês, desta forma alguns boletos foram ficando de lado”.

As medidas do Governo referentes à flexibilização no pagamento de funcionários ajudaram a quitar a folha de pagamento dos funcionários, cerca de 200 mil reais. De um total de 85 funcionários, foi preciso dispensar 25 pessoas, enxugando a equipe. Até maio de 2020, o clube concedeu desconto de 25%

para os sócios quitarem suas mensalidades, em um momento que não podiam frequentar as dependências do clube. Em junho, o desconto foi para 35%, para manter o recebimento de proventos, mas foram perdi-

ria e decidimos manter os serviços essenciais, como a jardinagem e a limpeza das piscinas. Conseguimos aguentar algum tempo, mas as contas se acumularam e até meu nome foi para protesto, visto que o presi-

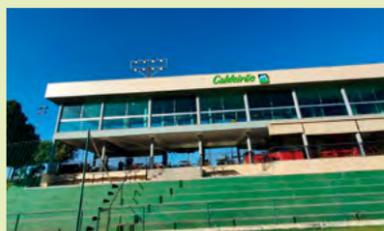
Mais qualidade para os usuários

A piscina de ondas tem área de 1.400 metros, com capacidade para 1 milhão de litros de água.

A diretoria vai inaugurar em novembro o ginásio poliesportivo, com as medidas oficiais para competições de peteca, handebol, basquete, vôlei e futsal.

Em agosto, a academia foi reinaugurada, com novos aparelhos e climatização.

O sócio ganhou ainda mais uma quadra de futevôlei, com bar e banheiros. O parque infantil foi revitalizado, assim como o tobogã.



dos quase 850 mil reais em receita. “Quando as autoridades do município liberaram a prática de esportes, em julho, os sócios voltaram a quitar as mensalidades, mas a situação ainda estava delicada”.

Neste momento Charles Caldeira anunciou a construção da piscina de ondas. A divulgação em vídeo 3D, empolgou a todos e deu entusiasmo aos usuários. Outra medida do presidente foi determinar regras para quem estivesse inadimplente, com a perda da cota. “Hávamos perdido 1875 sócios por causa da pandemia, que foram voltando aos poucos. O valor de mercado da cota do Max Min, em 2020, já estava em 25 mil reais. O clube voltou à normalidade e os recursos da piscina estava na conta. A obra custa 1 milhão e 600 mil com o projeto da piscina e 400

mil com o paisagismo e estrutura ao redor”. A estratégia foi um sucesso! A construção da piscina de ondas gerou novas 200 cotas, totalizando 3.338 cotas, até agosto de 2022.

“Um clube que está bem e no dia seguinte não tem dinheiro para trabalhar. Perdi o sono, a responsabilidade maior é do presidente, mas agora estou tranquilo, realizado. Em novembro vamos concorrer para o melhor presidente de clube do Brasil. A inovação é nossa palavra de ordem. Trabalhamos apenas 12 meses, porque os outros dois anos estávamos em pandemia.

A última obra do meu mandato será a construção de mais 4 quadras de beach tênis, o esporte do momento. São cerca de 200 praticantes desta modalidade, um esporte fácil e diver-

tido. No dia 30 de dezembro encerro meu mandato e no dia 31 de dezembro vamos fechar com chave de ouro a gestão, com a festa de Réveillon. A exemplo da Festa Junina, será super organizada, feita para a família do Max Min”, afirma Charles Caldeira.

Em clima de fechamento de um ciclo, Charles conclui pontuando que ninguém faz nada sozinho. “Cada setor tem até três diretores, num total de 100 pessoas. Ao meu lado, tenho três vices-presidentes, Pedro Almeida, Antônio Alcântara e Wesley Félix. Gostaria que a próxima gestão mantivesse a mesma linha de trabalho. O clube não deve ser trampolim para política, é para quem gosta de estar ali, vivenciar suas atividades. O objetivo sempre é proporcionar o melhor para o associado, que é o verdadeiro dono do Max Min”.



O que daria para fazer se 5% da energia distribuída pela CEMIG fosse gerada por microusinas solares instaladas no Norte de Minas e Vale do Jequitinhonha?

5%

de energia solar geram

➔

25 mil

novos postos de trabalho na região

A energia não pode ser um monopólio.
Um capitalismo solidário é possível!

Seja solar, seja solidário
CONHEÇA NOSSA PROPOSTA





ACI realiza a 27ª FENICS no modelo híbrido e potencializa negócios

Com estandes para a visita presencial e estandes no modelo virtual, os expositores terão mais possibilidades de ampliar mercado

A Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Montes Claros, com a co-realização da Fiemg Regional Norte, realiza a maior feira de negócios do interior de Minas, a 27ª FENICS, de 15 a 18 de setembro, no Parque de Exposições João Alencar Athayde. Após dois anos no modelo virtual, devido à pandemia, a feira de negócios inova mais uma vez e além do evento presencial lança um modelo híbrido, com estandes virtuais no ambiente digital.

“Multissetorial e agora em múltiplas plataformas”, destaca **Leonardo Vasconcelos**, presidente da ACI. O diferencial da FENICS é sua pluralidade, com empresas dos mais diversos setores. Esta diversidade atrai milhares de pessoas nos quatro dias de evento. Com o alcance da internet, estes expositores terão a marca divulgada para um público infinitamente maior”, pontua.

Todos os expositores que desejarem multiplicar o alcance de suas marcas no ambiente digital, têm acesso gratuito ao site da FENICS on-line. Sob a

coordenação da ACI Innovation, esta iniciativa tem o objetivo de estimular as empresas participantes a explorar o e-commerce, dentro da temática da feira, que é “Prepare-se para Crescer”. Assim como na feira presencial, na FENICS on-line há estandes, onde se pode obter produtos com excelentes vantagens, acessar conteúdos exclusivos, em várias áreas do conhecimento e, também, visitar lojas virtuais no Metaverso. O “Conecta Conhecimento” é uma iniciativa da ACI organizado pela ACI Innovation, com apoio da Fundetec e Norte Valley, mobilizando as diversas instituições de ensino de Montes Claros.

A iniciativa da ACI de realizar a FENICS no modelo digital é uma forma de incentivar o associado a buscar alternativas que ajudem a impulsionar seus negócios. “Pelo terceiro ano, a ACI fará a feira on-line, porém, de forma



híbrida, pois terá a feira presencial. A FENICS possui quase três décadas de história e precisamos ser criativos. É um jeito novo, desafiador, mas deve complementar o evento presencial, agora que a pandemia passou”, afirma Leonardo Vasconcelos.

“O objetivo é compartilhar conhecimento acadêmico sobre empreendedorismo, inovação e negócios. Além de fomentar discussões sobre desafios atuais, o Conecta Conhecimento vem contribuir e dar maior consistência ao site da FENICS, o ambiente digital da feira em ambiente físico, sendo a primeira experiência híbrida no pós-pandemia”, pontua Helder Lopes, presidente da ACI Innovation.

Para receber o público presencialmente, no Parque de Exposições João Alencar Athayde, a ACI deve montar 100 mil² de área,

com 10 mil metros de tenda e estandes distribuídos nos seguintes segmentos: educação, indústria, transporte, veículos, vestuário, arquitetura e decoração, alimentos, panificação, saúde, beleza, moda, lazer, construção civil, energia renováveis e tecnologia entre outros setores relevantes para o desenvolvimento do país. A média de público presencial é de cerca de 80 mil pessoas, sendo composto por profissionais liberais, empresários, grandes compradores, fornecedores e acadêmicos.

Com grandes contribuições ao comércio, indústria e serviços, a ACI Montes Claros se dedica há 72 anos na promoção do desenvolvimento regional.

Espaço de negócios para empreendedores

Com a missão de estimular o desenvolvimento socioeconômico regional, a ACI realiza a Feira Nacional da Indústria Comércio e de Serviços com a participação efetiva de entidades de fomento e instituições parceiras. A feira atende a micro, pequenas, médias e grandes empresas, em um espaço democrático, unindo empreendedores de todas as categorias. Trata-se de uma excelente oportunidade de divulgação e interação com o público que abrange acadêmicos dos 18 anos até o empreendedor de 60 anos, e sua família.

O Centro de Eventos terá o Espaço Sebrae, como ações como a Rodada de Negócios; Encontro de Empretec (Empreendedores que fizeram o Empretec – Seminário da ONU sobre empreendedorismo); Oficina sobre vitrinismo (montagem de vitrines); palestra voltada ao público feminino (Sebrae Delas); “Rolê do digital”, em formato de rodada de negócios, com cases de sucesso, network e Marketing Digital.

“O Sebrae Minas por meio da Regional Norte é parceiro e apoia a ACI na realização da FENICS, feira que é um verdadeiro celeiro de oportunidades para os pequenos negócios, sendo o ponto de encontro da demanda e da oferta de produtos e serviços. Por isso, em um momento tão importante para recuperação da economia, nesse período pós pandemia, o Sebrae estará presente de forma ativa, levando palestras, oficinas e muito network



para os empreendedores participantes”, pontua **Jadilson Ferreira Borges**, gerente Regional.

Para **Adauto Marques**, presidente da Fiemg Regional Norte, “a FENICS é



fruto da ação de pessoas que acreditam em um futuro melhor. A cada edição, fica claro que o associativismo e as parcerias vitoriosas são a força que alavanca o desenvolvimento regional”. Ainda entre os parceiros, a ACI conta com a Prefeitura de Montes, Banco do Brasil, Banco do Nordeste, Laboratório Santa Clara, FAEMG, Sebrae, Eurofarma, Cristália, Sociedade Rural, Câmara de Vereadores, Sicoob Credinossa, Rádio Pop FM.

A programação do Conecta Conhecimento traz temas, como:

- Capacitação do 3º Setor para geração de fonte de renda
- Energia Solar: Oportunidades e Desafios
- Prestação de serviços tecnológicos para as empresas
- Profissional do futuro
- Como se tornar um empresário referência: um olhar jurídico
- Planejamento financeiro
- Cooperação Emei e Empresa
- Como a EJU cria Líderes
- Liderança como instrumento de sucesso na gestão
- Mercado de trabalho formal em Montes Claros em tempos atuais
- E aí, onde começa a minha carreira? Na faculdade ou fora dela?
- Desafios do RH: trabalho flexível, diversidade e saúde mental
- Como anda a sua inteligência emocional? Aprenda a potencializá-la
- Educação Corporativa: formando times de alto desempenho
- Desenvolva seu potencial Empreendedor
- Blended: Inovação Sustentada para Negócios Sustentáveis
- TOC - Teoria das Restrições

Os conteúdos produzidos pelas instituições de ensino superior serão disponibilizados em plataforma web no site **www.fenics.com.br** a partir do dia 19 de setembro, após a programação oficial da Fenics.

Rodada de Negócios para gerar vendas e rede de contatos

Sob a coordenação da ACI e do Sebrae, a Rodada de Negócios é um dos destaques da 27ª FENICS. O encontro entre compradores e vendedores será no sábado, dia 17, às 9h. A expectativa é de reunir empresas e fornecedores com um objetivo em comum: gerar negócios.

A Rodada de Negócios é uma excelente oportunidade para divulgar a sua empresa e negociar diretamente com grandes compradores. Serão convidados executivos de médias e grandes empresas (âncoras) para participarem do evento.

Jacqueline Reis, coordenadora do Comercial da ACI, explica que “serão duas horas de negociações entre 40 empresas de médio e pequeno porte

ofertantes e 20 âncoras, as empresas compradoras”.

Das 9h às 11h, o foco será em âncoras da indústria, com possibilidade de ofertantes: bombeiro hidráulico,



serralheiro, dedetização, restaurante, buffets, etc. Das 11h30 às 13h30, o foco será em empresas âncoras de supermercados e atacadistas, com possibilidade de ofertantes: padaria,

uniformes, floriculturas, produtores de mel, etc.

Entre os benefícios da Rodada de Negócios, está o aumento no volume de vendas, captação de novos fornecedores, compradores e parceiros e conhecimento de mercados potenciais. As inscrições para as micro e pequenas empresas (ofertantes) interessadas e com potencial para atender às necessidades das empresas compradoras

estão abertas e podem ser feitas na ACI pelos telefones (38) 2101-3310 | 2101-3318 e 98404-3380. Ainda pode se inscrever pelo site Sympla: Rodada de Negócios Fenics. ■

Com a Master, VOCÊ OUVE SUAS MÚSICAS NA Deezer sem interrupções



PAPO RETO!

deezer NO PACOTE



A ATUAR está desde 2012 trazendo segurança e Tranquilidade para seu patrimônio.

- SEGURO PARA AUTOMÓVEIS
- SEGURO PARA FROTAS
- SEGURO RESIDENCIAL
- SEGURO CONDOMÍNIO
- SEGURO EMPRESARIAL
- FINANCIAMENTO
- CONSÓRCIO

E também soluções em benefícios para você e sua empresa!

- PLANOS DE SAÚDE
- PLANOS ODONTOLÓGICOS
- SEGURO DE VIDA



SHOWS FENICS



ROBINHO	EDU LEMOS	MARCELA BORGES	BANDA ALPHA	LUCIANO PACCO	DEBORAH ROSA
QUINTA-FEIRA 15/09 21H30	SEXTA-FEIRA 16/09 21H	SEXTA-FEIRA 16/09 22H30	SÁBADO 17/09 21H	SÁBADO 17/09 22H30	DOMINGO 18/09 21H

PARQUE DE EXPOSIÇÕES
JOÃO ALENCAR ATHAYDE



MAIS QUE CERVEJA,
UMA VERDADEIRA
OBRA DE ARTE.



cervantes
distribuidora ambev

wäls
CERVEJA ARTE

Como seria sua embalagem se você fosse um produto na vitrine?

A imagem pessoal vai além da perspectiva que temos sobre nós mesmos, pois abrange a forma como as outras pessoas nos enxergam

O marketing pessoal é o modo como nos comportamos, nos vestimos e nos expressamos, a partir dele as pessoas a nossa volta formam suas impressões sobre nós. Quando escolhemos

Maria Fernanda é jornalista, Professora Universitária, Consultora e Coach de Imagem e Estilo, especialista em Coloração Pessoal, "a imagem pessoal permite que você se destaque,



com suas atitudes e até mesmo com a sua comunicação, por isso cuidar da sua imagem é um grande investimento profissional, assim como desenvolver a oratória, a linguagem corporal, até mesmo a etiqueta profissional", diz. "Muitas empresas valorizam a imagem individual positiva, porque cada colaborador tem relação direta com a imagem da empresa para a qual trabalha", completa.

Se você é um prestador de serviço, um comerciante, um vendedor então, esse fato é primordial. "Em três segundos não dá para fazer ou falar quase a nada a nosso favor, mas é tempo suficiente para qualquer pessoa construir uma primeira impressão da gente. Isso não sou eu que estou falando, são estudos que mostram e comprovam essa tese. Esse tempo é suficiente para que façamos diversas ligações entre experiências, crenças, vivências que vão resultar numa opinião sobre alguém", pontua.

Este estudo pode ser assustador, afinal, mesmo sem poder falar sobre seu currículo, um potencial cliente já criou uma impressão sobre você, e conseqüentemente sobre sua capacidade de trabalho e atendimento. Entretanto, com a construção de uma imagem positiva, a colocação dentro do mercado de trabalho se torna melhor, assim como a conquista de melhores cargos, como também de melhores vendas e resultados. Maria Fernanda conclui que "uma boa imagem também contribui para melhorar a autoestima e autoconfiança, pontos relevantes para a conquista de bons resultados".



Em 2013 o americano Jim Wolf, veterano de guerra, alcoólatra e morador de rua, participou de um projeto de transformação, com o objetivo de ajudar a quebrar estereótipos e ajudar pessoas que moram na rua a serem reinseridas na sociedade.



uma maçã, aquela mais vermelha, com pele lisa e brilhante, nos salta aos olhos, pois a sensação é que ela é a fruta mais doce e saborosa. Na sociedade, a boa impressão que alguém transmite pode ajudar a conquistar seus objetivos mais assertivamente. Diante de uma geração altamente visual, investir na autoimagem é acrescentar pontos positivos no currículo. O autocuidado remete à melhor capacidade profissional.

Um dos objetivos da Consultoria de Imagem é criar uma percepção positiva, e isso não acontece do dia para noite, é um trabalho de longo e médio prazo. E, de fato, o mercado comprova isso, de acordo com a Office Team, empresa americana de recrutamento de trabalho temporário, 80% dos executivos acreditam que as roupas usadas no trabalho influenciam as chances de uma promoção. Maria Fernanda exemplifica: "vista-se para o trabalho que você deseja, e não para o que você tem".

Outro ponto importante que é preciso levar em consideração é com relação às primeiras impressões causadas.



por **Nágila Almeida**

Nágila Almeida é Jornalista, especialista em Gestão de Negócios e Marketing; graduada ainda em Publicidade e Propaganda; Letras; Assessora de Comunicação. **Email:** nagilaalmeida@yahoo.com.br

Feijoada do Amor reúne empreendedoras da Rommanel no Norte de Minas



A empresa traz um modelo de negócio inovador, que fomenta o empreendedorismo, dita tendências e conecta pessoas



Ao longo de uma trajetória repleta de união e parcerias sólidas, a Rommanel construiu uma história de muito trabalho, focado em qualidade e respeito, gerando oportunidade a todas as pessoas que se relacionam com ela. Há mais de 35 anos, oferece beleza e autoestima através de suas joias folheadas. São peças que possuem três banhos de ouro, hipoalergênicas e possuem 1 ano de garantia de fábrica.

A Rommanel é uma empresa voltada a valorizar pessoas e transformar sonhos em realidade. Em Montes Claros há 7 anos, atende consultoras de todo o Norte de Minas. No dia 3 de julho, algumas delas se reuniram para a tradicional Feijoada do Amor, na Chácara Bugarim. "O momento foi muito especial, além de destacar a importância destas pessoas no propósito de transformar vidas através do nosso negócio, conectar pessoas e inspirá-las a crescer e realizar seus sonhos, pudemos ajudar o Instituto



Castelinho", conta Marcelo Gomes Cataldo, diretor Comercial.

Anna Carla, de Bocaiuva, conta que começou a vender as joias folheadas por influência de uma prima. "Desde o início montei meu próprio mostruário e fui gostando de conquistar minha

independência financeira. Hoje posso dizer que sou uma consultora de sucesso, a Rommanel mudou a minha vida!"

No evento, foram arrecadados 145 kg de alimentos para o projeto Castelinho, que presta assistência a cerca de 300 crianças, entre 3 e 15 anos, na Vila Castelo Branco, em Montes Claros. "Consciente de seu papel, a Rommanel empreende várias campanhas que dão às consultoras a possibi-

lidade de investir no seu negócio, e ainda permite a entidades transformar outras vidas, através de suas doações", conclui Marcelo.

Venha fazer parte desta história, seja uma consultora Rommanel!
(38) 3216-8847 | 98871-0599. ■



ESG: um caminho sem volta para as empresas

Nos dias 27 e 28 de julho tive o privilégio de ser um dos representantes de Minas Gerais no Conexão Contábil, evento realizado em Vitória, Espírito Santo, com transmissão ao vivo pelos canais dos Conselhos Federal e Regionais de Contabilidade, que contou com mais de 4.000 participantes de todos os estados brasileiros. ESG, sigla para Environmental, Social and Governance (Governança Ambiental, Social e Corporativa), foi um dos temas em destaque.

Na primeira parte do evento, foram realizadas visitas técnicas, sendo uma delas na Vale S.A. para conhecimento do programa ESG da empresa. Na oportunidade foram apresentadas ações praticadas para mitigar danos ao meio ambiente bem como projetos executados em benefício da população nos 41 municípios afetados pela Vale no trajeto do minério, desde o quadrilátero ferrífero em Minas Gerais até o porto de Tubarão, no Espírito Santo. A programação contou ainda com painéis temáticos, sendo que o de fechamento foi 'Adoção da ESG nas Empresas de Pequeno e Médio Porte e o Papel Primordial do Profissional da Contabilidade', no qual os debatedores ressaltaram a urgência do tema e a contribuição dos contadores na adoção de ações ESG nas empresas de menor porte.

Tendências

A Agenda 2030, compromisso assumido por 193 países e coordenado pela ONU (Organização das Nações Unidas), demonstra uma preocupação global com o tema. Normas também têm sido estabelecidas, como por exemplo a ISO 14001 Gestão Ambien-



Representantes de Minas Gerais no Conexão Contábil

Ednilson Durães, Montes Claros - Conselheiro do CRCMG
Stella Cabral, Uberaba - Conselheira do CRCMG
Adriana Timóteo, Divinópolis - Comissão Estadual da Mulher Contabilista do CRCMG
Renildo Dias, Belo Horizonte - Vice-Presidente de Registro do CRCMG
Suely Marques, Belo Horizonte - Presidente do CRCMG
Marcos Honorato, Juiz de Fora - Contador

tal, publicada em 1996, a ISO 26000 Responsabilidade Social, publicada em 2010, e a Estrutura Internacional para Relato Integrado, publicado em 2013. No Brasil temos a Norma CFC CTG 09 Relato Integrado, uma referên-



por **Ednilson Durães**

cia como metodologia de integração de informação financeira com a não financeira. No TCU, Tribunal de Contas da União, é obrigatório para as unidades de prestação de contas a apresentação do Relato Integrado desde o exercício de 2018.

Exigências de mercado e da legislação gradativamente vão alcançando os negócios. Ser fornecedor de grandes empresas ou participar de processos licitatórios, por exemplo, poderá ser inviável sem o Relato Integrado. A adoção generalizada de práticas e indicadores de ESG é, portanto, questão de tempo. Mas podemos agir agora ao invés de esperar para reagir depois. Produção de riqueza com respeito ao meio ambiente e promoção do desenvolvimento social é uma pauta urgentíssima. O planeta e a humanidade, inclusive de futuras gerações, agradecem! ■

Ednilson Durães é Diretor da Rede Voluntariado e Coordenador do Movimento Sociedade Civil Organizada. Site: www.ednilsonduraes.com.br

Mentoria, Consultoria ou Assessoria Empresarial

Saiba qual a diferença entre estes serviços na busca de soluções na gestão da empresa

Desde o início da pandemia, buscase uma forma inovadora para lidar com todas as transformações que os negócios têm passado. Inúmeras pessoas passaram a procurar mentorias ou consultorias em busca de orientações em diversas áreas, seja pessoal ou profissional - e muito se tem falado em mentoria, consultoria e assessoria empresarial.

Neste cenário de incertezas, os empreendedores passaram a ter a necessidade de identificar, com clareza, o que de fato estava faltando para seu negócio evoluir e ser mais rentável. Além disso, os empresários passaram a refletir sobre em que uma mentoria, consultoria ou assessoria empresarial poderia ajudá-los a ter mais confiança na tomada de decisão para que esta seja a mais assertiva possível, trazendo segurança e tranquilidade.

Mas, afinal, qual a diferença entre as três modalidades?

A **Mentoria** representa um relacionamento entre um profissional mais experiente (mentor) e outro com desejo de aprendizado e conhecimento (mentorado) com o propósito de fomentar, sobretudo, o desenvolvimento deste último naquilo que seja o seu anseio no momento. Nessa relação de mentoria, o mentorado vai adquirindo competências, autoconfiança e comportamentos profissionais positivos que têm o objetivo de contribuir com o processo de tomada de decisões quanto aos seus objetivos a serem atingidos.

Existem diversos tipos de mentoria, podendo ser individual ou em grupo. O importante é que ela seja realizada por um profissional especialista na área desejada, que já tenha muita experiência e que o empresário se sinta confortável em compartilhar com o seu mentor todas as suas angústias e dificuldades que estão impedindo o crescimento do seu negócio.

Já a **Consultoria** sempre parte de um diagnóstico. O seu foco é definir a melhor alternativa e apoiar o gestor na tomada de decisão estratégica.



por **Jacquelline Andrade**

Assim, o papel do consultor é ajudar a estudar uma situação e apresentar uma proposta detalhada de ações, a qual permita que a empresa atinja os objetivos determinados. A consultoria pode acontecer em situações específicas, e, comumente, empregada para solucionar questões pontuais mais urgentes.

Diferentemente da mentoria e consultoria, a **Assessoria Empresarial** é um serviço constante e que exige um acompanhamento mais permanente, que consiste em analisar, propor ações e auxiliar na implementação de soluções. O profissional, denominado assessor, deve ser um especialista em uma área específica, com disponibilidade para fornecer dados e informações aptos a colocar em prática as estratégias propostas pela empresa.

Para que se faça a escolha certa é preciso que seja feita uma entrevista com o profissional que se deseja contratar, pois a segurança e confiabilidade neste processo são fundamentais para que o empresário alcance o objetivo desejado. O importante é ter consciência que toda empresa precisa trilhar um destes caminhos. ■

Contadora Tributária, Mentora de Inteligência Tributária, Consultora de Empresa, Auditora Tributária, Ceo da JJ Contabilidade e JJ Cursos e Treinamentos.



5G na Prática, o que preciso saber sobre a nova tecnologia

A internet poderá ser 10 vezes mais rápida do que o 4G e promete revolucionar o mercado

A implantação da tecnologia 5G nas principais capitais do Brasil criou uma grande expectativa para usuários de internet móvel, especialmente nos dispositivos Mobile. A Conexis Brasil Digital conceitua o 5G como uma nova tecnologia de serviços móveis, que vai trazer não só mais velocidade para internet móvel, mas vai possibilitar ao longo dos anos uma infinidade de novas aplicações, como carros conectados, cirurgias à distância, automação de fábricas, lavoura e rebanho conectados, cidades inteligentes e outras modalidades que ainda devem surgir, com a chamada Internet das Coisas (IoT).

Diferente das tecnologias anteriores, o 5G poderá ser 10 vezes mais rápida do que o 4G e promete revolucionar o mercado com sua baixíssima latência (Tempo de resposta de milissegundos) e grande capacidade de transporte de Dados. A esta altura você já deve estar pensando em trocar seu celular por um telefone que tenha em sua configuração essa funcionalidade, mas muita calma. Os especialistas em telecomunicação recomendam aguardar, uma vez que, atualmente existem poucos dispositivos com essa tecnologia e tendem a ficar mais baratos para os próximos lançamentos. É importante também entender que a viabilidade de utilização dependerá da instalação e expansão da rede pelas operadoras, algo que ainda poderá demorar.

Talvez o principal impacto no cotidiano das pessoas será na utilização de chamadas de vídeo e voz simultaneamente nas ligações telefônicas, algo que já acontece, mas ainda com baixa qualidade, dependendo da conexão local da internet. As residências também serão impactadas uma vez que um maior número de dispositivos poderá se conectar simultaneamente, possibilitando que eletrodomésticos e dispositivos de segurança estejam conectadas em centrais multimídias com gestão remota e monitoramento contínuo.

O Estado poderá viabilizar projetos de



por **Helder Lopes Oliveira**

cidades inteligentes com dispositivos de segurança e gestão urbana conectados em centrais que irão receber grande volume de dados simultaneamente que serão tratados e poderão ser utilizados no processo decisório de melhoramento da qualidade de vida e segurança da população.

As empresas poderão se utilizar de dispositivos mais eficientes e de menor custo de operação e com melhoria significativa nos processos de comunicação. Os conceitos da indústria 4.0 como Cibersecurity, inteligência artificial e Cloud serão uma realidade, possibilitando um ambiente empresarial estrategicamente mais preparado, flexível e competitivo.

Assim como toda nova tecnologia que se apresenta, complexa e cara, o 5G muito em breve estará inserido na rotina das pessoas, com dispositivos economicamente acessíveis e benefícios inimagináveis, propiciando aumento na qualidade de vida e eficiência nos negócios. ■

Presidente da ACI Innovation, especialista em TI, Eng. de Produção e Administração, Mestrando em Administração

A escolha dos móveis interfere na produtividade no dia a dia

Um escritório bonito, funcional e de qualidade com design interfere diretamente na produtividade do dia a dia

Do mesmo modo, transmite confiança e segurança aos usuários e clientes. E esse investimento pode ser potencializado com a compra consciente dos móveis mais apropriados para cada estilo de empresa e para os perfis dos usuários.

Um móvel inadequado tende a contribuir para o surgimento de LER Lesão por esforços repetitivos, e DORTs (Distúrbios Osteomusculares Relacionados ao Trabalho), que, geralmente, geram afastamento. **Ernandes Batata**, empresário do segmento há



30 anos, com a Trajeto Móveis, destaca que “para ter produtos de qualidade, deve-se avaliar a qualidade e ergonomia e não apenas a beleza e o menor preço, além de focar em empresas de referência e confiança no mercado. Outro ponto é a opção por móveis, especialmente, as cadeiras, com ergonomia e com possibilidade de ajustes de acordo com o perfil do usuário”.

“A Trajeto se especializou ao longo desses anos em oferecer a clientes de diversos seguimentos, mobiliário certificados por órgãos reguladores, e que tenham padrão de qualidade que superem expectativas. Essas escolhas são alguns dos diferenciais que colocam a empresa como destaque no mercado” afirma Ernandes Batata.

Livia freire, é arquiteta de interiores e explica que “na hora de projetar um escritório é preciso entender a rotina do cliente, se o espaço tem finalidade comercial ou se é home office. Analisar o ambiente que vai receber o mobiliário, quantas pessoas irão trabalhar no local e entender o dinamismo da rotina dos usuários. Buscar móveis que atendam o



Dennison Caldeira, arquiteto responsável pela nova sede da ACI

padrão de ergonomia do trabalho, mas sem abrir mão de três premissas essenciais: beleza, conforto e funcionalidade”.

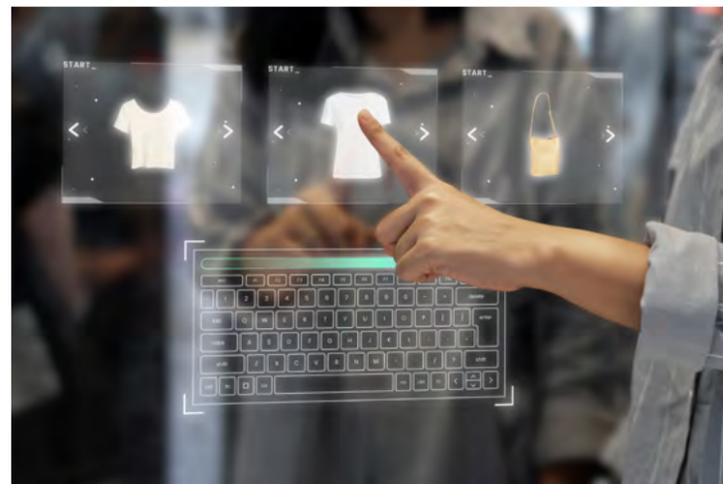
Dennison Caldeira, arquiteto, explica que “os mobiliários fazem parte da harmonização da obra desde sua concepção, dentro do próprio projeto arquitetônico, pois envolve a escolha do piso, dos painéis decorativos e paredes, por exemplo. Por isso, o mobiliário faz parte do projeto, levando em consideração a estética e o menor custo benefício para o cliente”. A arquiteta, Paula Alcântara completa, que “além de ergonomia e conforto prezamos sempre pela estética. Nenhum sozinho teria um bom resultado”.

Desta forma, o gestor estará no caminho certo para adquirir móveis de escritório que não sejam custo ou despesa e, sim, um ótimo investimento. ■

A revolução do varejo: o mundo novo do consumidor

Nos últimos anos temos vivido um novo mundo repleto de alternativas ao consumidor. Cada vez mais, o mundo *on-line* foi se tornando uma nova realidade a despertar o interesse, a suscitar o desejo de consumo, a ser de fácil acesso, a desvendar uma diversidade de possibilidades, que mudou o jeito de fazer compras e o modo de fazer negócios. E como o seu negócio se adaptou a este novo cenário?

Houve tempo que o balcão esteve entre o produto e o consumidor, logo rompido pela possibilidade de escolher os seus próprios produtos, surgindo a conveniência, a facilidade e a inserção de serviços, surgindo a chamada experiência do cliente. O mundo *on-line* foi surgindo aos poucos, rompendo barreiras de pensa-



mento, vencendo o tradicionalismo dos cétricos e se tornando rapidamente um ambiente consolidado de negócios. E esta experiência agradou os consumidores que cada vez mais foram pesquisando, entendendo e aumentando suas compras em todos os cenários, seja com produtos ou serviços. No entanto, o ambiente *off-line* do varejo simplesmente não acabou, pelo contrário o que tem acontecido é a interação entre os dois cenários. Este novo mundo permitiu que estes ambientes fossem complementares para atuar sobre a experiência positiva do consumidor.

O consumidor está tendo a experiência de chegar à loja e lá acessar o mundo virtual e adquirir seu produto. Tem marcas e empresas que surgiram no digital e estão a construir suas próprias lojas. Operar da mesma forma para o consumidor em qualquer canal de venda é o chamado varejo *omni-channel*. Para isto é preciso fazer a integração de todo o processo, dos preços, forma de atuar da equipe, para que o consumidor viva a experiência positiva na sua jornada de compra.



por **Gregório Ventura**

não tem a ver comigo". Será!? Para o varejista com a mente e o entusiasmo *on-line* é preciso ter um ambiente físico adequado para que o consumidor continue a viver a experiência de tocar o produto, interagir, fazer as trocas (ainda que a compra seja virtual), e ter o contato pessoal com sua equipe.

A revolução do varejo está acontecendo. Na verdade, estamos no meio desta grande revolução. Para sobreviver e continuar a crescer é preciso tomar iniciativas rápi-

das, estratégicas e focadas, em superar as expectativas dos seus clientes. Quem compreender as necessidades, desejos e construir a jornada dos seus consumidores, tende a se colocar à frente dos demais. É a coragem da inovação. Quem não se adaptar ou criar os diferenciais será ultrapassado pelos seus concorrentes. É tempo de navegar, ou melhor, de voar neste novo mundo. ■

Gregório Ventura é consultor, palestrante, mentor e escritor.
Site: www.gregorioventura.com.br
Redes sociais: @gregorioventurapalestrante

Parceria:
CONSULTOR

C6BANK



CONTA C6 PJ

- Capital de Giro Clean e com garantias*
- Aproximação: faça compras sem inserir o cartão
- 100 TEDs grátis por mês para qualquer banco
- Saques gratuitos na rede 24 horas
- C6 Tag
- Adesão zero na maquininha C6 Pay**
- CDBs com taxa a partir de 100% do CDI*** e cobertura do FCG
- Crédito Rotativo****
- Pix gratuito até abril de 2023

*sujeito a análise / **segundo a regra de isenção / ***liquidez diária / ****limite na conta e limite no cartão, mediante aprovação

📍 RUA SANTA TEREZINHA, 25 - MELO, Montes Claros - MG
☎ (38) 99742-6508 📠 (38) 3222-7006

VENDAS DE SÍTIOS (Fazendinhas de 2 Hectares)

**EMPREENDIMENTO RURAL
TOTALMENTE LEGALIZADO**

PARCELAS
A PARTIR DE
R\$799,00
MENSAS

0%
ENTRADA

- ➔ **Financiamento Próprio**
- ➔ **A poucos minutos de Montes Claros**
- ➔ **Área mínima de 20.000m²**



Empreendimentos Imobiliários S/A

“Duas grandezas e um mundo de possibilidades”

(38) 9 9988-6789
(38) 9 9245-6789

GLOBO100EMPREENDEMENTOS
GLOBO 100

Manoel Divino dos Santos
Corretor de Imóveis
CRECI-MG 04 028.636

PARCELAMENTO RURAL CERTIFICADO PELO INCRA/SNCR Nº 270065309 EM 24/08/2016 E REGISTRADO NO CARTÓRIO DO 1º REGISTRO DE IMÓVEIS DE MONTES CLAROS EM 11/01/2017 DESMEMBRANDO A MATRÍCULA 41.522 PARA MATRÍCULAS 42.283 A 42.421



Luiz Balthazar,
Diretor
Gestor da LL
Energia

Faça parte da Família LL Energia

A empresa possui diversos clientes, distribuídos em 375 unidades espalhadas em 18 estados do Brasil. Cada unidade é atendida de forma única, diferencial que foi reforçado na pesquisa de satisfação realizada este ano com os clientes, na qual

A LL Energia é uma empresa de consultoria independente e completa que leva soluções relacionadas à energia elétrica. Sem vínculo nenhum com comercializadora ou geradora, busca no mercado a melhor solução para o cliente de acordo com o seu perfil. Uma empresa completa, pois cuida do cliente de forma integrada, desde a parte técnica até a comercial, sendo uma parceria de verdade.

Há 20 anos no mercado, a LL Energia Soluções Energéticas tem como propósito se relacionar com todos os clientes e parceiros com ética, determinação e transparência, buscando a excelência no relacionamento e menor custo no insumo energia.

Área de atuação

Os serviços prestados concentram-se em quatro áreas:

- 1. Mercado Livre de Energia;**
 - Consumidor Convencional
 - Consumidor Especial
 - Consumidor com Auto Produção/ Produtor Independente
- 2. Mercado Cativo - Geração Distribuída;**
- 3. Projetos de Engenharia Elétrica;**
- 4. Consultorias Jurídicas, Regulatória e Tributária.**

Família LL Energia

Atualmente, a empresa está com 31 colaboradores, distribuídos na Matriz, na filial Campinas e em bases

no interior do Estado, inclusive em Montes Claros, pois quanto mais perto do cliente melhor.

A equipe técnica é composta por profissionais com vasta experiência nas normas técnicas das Distribuidoras e nas resoluções emanadas pela ANEEL, atendendo com propriedade na área de qualidade de energia, obras no sistema elétrico e projetos elétricos.

O quadro comercial é composto por colaboradores com vasta experiência, pois sempre existem possibilidades de redução de custos com energia no mercado livre e no mercado cativo.

aponta um índice de satisfação geral de 93%. Com a ajuda dos clientes, a LL Energia busca sempre a excelência na prestação de seus serviços.

De olho no futuro

Sempre em busca do melhor atendimento ao cliente, a LL Energia recentemente criou a Nacional Renováveis, a mais nova empresa do grupo. Com foco na geração distribuída, atua nas seguintes áreas:

- Parecer de acesso, estudo de viabilidade, orçamentos e obras;
- Prospecção de financiamentos;
- Comercialização e Gestão.



Equipe da LL Energia, da sede em Belo Horizonte

Visite nosso estande na 27ª FENICS!

Agende uma reunião pessoal ou virtual e conheça melhor a LL Energia!
(31) 3375-6606 | (38) 99935-0192 | (31) 99954-8006

Email: antonio.carlos@llenergia.com.br | atendimento@llenergia.com.br

RENOVAÇÃO

Renove o seu ambiente com os **MÓVEIS DA TRAJETO**

trajetomeveis_matriz

www.trajetomeveis.com.br

Montes Claros MG- Av. Francisco Sá, 139.
Janaúba MG- Rua Américas Soares, 547R
Vitória da Conquista BA- Avenida Otávio Santos, 230, Recreio

Pharaoh Agência Digital

36 • Revista da ACI • www.acimoc.com.br

@maturcontabil
WWW.MATUR.COM.BR

Unindo pessoas e tecnologia para acelerar negócios

A Matur Contábil está no mercado há mais de 58 anos. Não importa seu segmento ou porte, nossas equipes estão estruturadas para atender pequenas, médias e grandes empresas, sejam elas do simples nacional, lucro presumido ou lucro real, entregando o valor que cada uma precisa.

Além da contabilidade tradicional, contamos com serviços especializados para o setor de combustíveis.

Ganhe produtividade e agilidade no seu dia a dia com o uso das nossas ferramentas tecnológicas, que são simples e intuitivas, e permitem o atendimento em todo o território nacional. A estrutura ideal para você ter a empresa na palma da sua mão.

Agende uma conversa com um de nossos especialistas e tenha o melhor da contabilidade digital, com atendimento humanizado e personalizado.

▶▶▶ ENTRE EM CONTATO:

Tel: (38) 3223-2087 - maturmoc@matur.com.br
Edifício Absoluto - Rua Tupinambás, 13 - Sala 1.210
Bairro Melo - Montes Claros/MG

Uma breve caracterização dos empregos formais no norte de Minas

A região norte de Minas Gerais, ou Norte de Minas, contempla 07 microrregiões que agrupam 89 municípios. Seu alcance, no entanto, em termos econômicos, sociais e políticos vai além de Minas Gerais e se espalha pelo sul da Bahia. Neste texto, buscamos apresentar o que significa essa região em termos de empregos formais, percorrendo o total de estabelecimentos empregadores, características da população empregada e massa salarial resultante, a partir de uma perspectiva comparada às outras 11 mesorregiões de Minas.

Inicialmente consideremos o total de empregos formais. O Norte de Minas

que em maio/2022 possuía 192.002 trabalhadores formalmente empregados em cerca de 23.780 estabelecimentos e ocupa geralmente a 5ª ou 6ª maior região no estado em volume de vínculos formais, ganhando ou perdendo uma posição relativa ao longo do ano, dependendo da dinâmica econômica. Isso sinaliza para o potencial de ampliação do emprego formal, considerando a população total e a dimensão geográfica da região, que representa aproximadamente 23% do território mineiro e um quase 1,8 milhões de pessoas.

A microrregião de Montes Claros é responsável por 51% dos estabele-

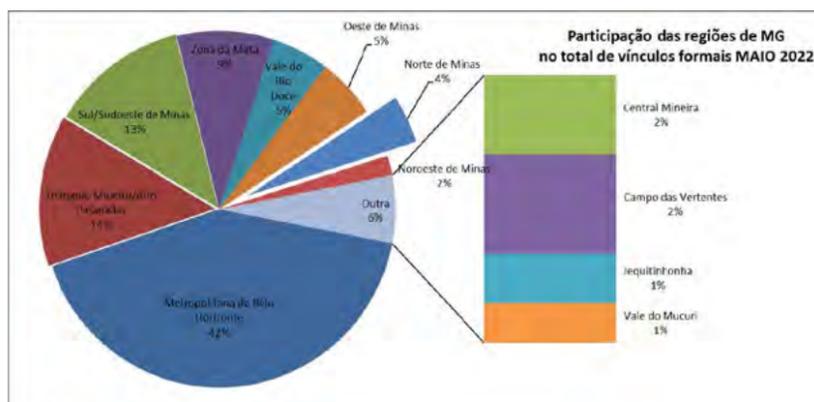


por Prof. Roney Versiani Sindeaux

cimentos e empregos existentes, seguido das microrregiões de Janaúba (15%) e Pirapora (14%). Essa concentração, enquanto resultado do processo de desenvolvimento histórico, não possibilita uma harmonia de ampliação de oportunidades e consequentemente faz concentrar na cidade de Montes Claros a maior parte dos serviços de educação, saúde e outros atendimentos do Estado à população, contribuindo ainda mais para a desigualdade regional e demandando, à cidade de M. Claros, maior esforço para absorver e dar respostas aos problemas gerados pelo crescimento populacional visando o atendimento regional.

É possível observar na região que as atividades econômicas que mais empregam são do setor público (30%), seguido pelo setor de Serviços (27%), Comércio (22%) e Indústria (14%). No entanto, a configuração varia entre as microrregiões, como é possível verificar na tabela 01.

Essa concentração no setor público ocorre principalmente nos municípios menores onde a dinâmica econômica ainda não possibilitou a consolidação de setores como indústria, comércio e serviços ao nível de gerar maior volume de empregos formais, sendo a ocupação informal o principal tipo de vínculo de trabalho.



Microrregião	Indústria		Construção		Comércio		Serviços	
	Estabelecimentos empregadores	Empregos formais						
Janaúba	4,4%	3,5%	1,6%	0,6%	46,9%	24,5%	25,3%	15,0%
Janaúba	7,7%	12,6%	3,5%	2,5%	43,1%	21,4%	25,2%	19,7%
Salinas	8,1%	9,2%	3,5%	1,9%	46,0%	22,2%	27,4%	20,6%
Pirapora	5,8%	21,7%	2,4%	2,3%	35,6%	16,3%	28,9%	17,7%
Montes Claros	5,9%	14,1%	5,4%	3,9%	39,9%	23,3%	36,8%	36,6%
Grão Mogol	5,3%	7,7%	1,2%	0,1%	38,4%	8,9%	29,9%	15,8%
Bocaiuva	6,5%	21,7%	2,1%	1,5%	38,1%	19,8%	28,4%	18,6%
Total	6,3%	13,7%	3,9%	2,8%	41,2%	21,7%	31,4%	27,2%

Microrregião	Serviços de utilidade pública		Administração Pública		Agropecuária		Estrativa mineral	
	Estabelecimentos empregadores	Empregos formais						
Janaúba	0,0%	0,0%	1,4%	50,3%	20,1%	12,8%	0,3%	0,2%
Janaúba	0,1%	0,1%	0,8%	28,0%	19,3%	18,6%	0,3%	1,4%
Salinas	0,0%	0,0%	1,4%	43,9%	12,3%	7,5%	1,3%	0,9%
Pirapora	0,3%	0,5%	0,9%	25,2%	25,8%	20,5%	0,3%	0,2%
Montes Claros	0,1%	0,1%	0,5%	25,8%	11,3%	4,1%	0,1%	0,1%
Grão Mogol	0,3%	0,3%	3,5%	49,5%	17,9%	21,0%	3,5%	1,7%
Bocaiuva	0,2%	0,4%	0,9%	28,8%	23,2%	15,3%	0,7%	1,0%
Total	0,1%	0,2%	0,9%	29,9%	15,9%	10,1%	0,4%	0,5%

Ainda assim, é possível observar uma considerável elevação no número de empregos gerados nos últimos 10 anos, ainda que a dinâmica da primeira metade da década de 2010 não tenha se reproduzido na segunda metade e principalmente nos primeiros anos da década de 2020, principalmente devido à pandemia.

Essa dinâmica se reflete na massa salarial que gira na região a partir do emprego formal, que gira em patamares de aproximadamente 400 milhões de Reais por ano. Nesse aspecto, infelizmente, o ritmo de crescimento do volume de salários não seguiu a mesma dinâmica de crescimento do emprego. Isso tem ocorrido porque os empregos que têm sido gerados possuem remuneração inferior àqueles que foram perdidos, ou seja, a dinâmica do mercado de trabalho tem sido de substituição de salários maiores

por salários menores. Isso embora seja positivo para as empresas em curto prazo, considerando o total de empregos gerados, pode ser prejudicial à região como um todo pois reduz o volume de recursos que giram internamente nos municípios e provocam o aquecimento do comércio e serviços, principalmente nas pequenas empresas, que representam a maioria dos estabelecimentos da região.

Enfim, ainda que apresentados brevemente, os dados possibilitam afirmar que a dinâmica do emprego formal na região tem contribuído para a elevação do total de vínculos e da massa salarial na região, puxados principalmente pelo setor público, comércio, serviços e indústria, embora o setor

agrícola também cumpra papel importante em muitos municípios. Dessa forma, reforçamos mais uma vez a importância de que as políticas públicas e as decisões do setor privado levem em consideração as características do mercado de trabalho e sua dinâmica, visando promover o desenvolvimento regional com a geração e consolidação dos vínculos formais.

REFERÊNCIAS
Observatório do Trabalho do Norte de Minas - Boletins mensais e relatórios de pesquisa.
Acesso: <http://www.gepad.unimontes.br/observatorio-do-trabalho/>;
Programa de Disseminação de Estatísticas do Trabalho - PDET/RAIS.
Acesso: <http://pdet.mte.gov.br/acesso-online-as-bases-de-dados>

Prof. Roney Versiani Sindeaux é Doutor em Economia e Mestre em Administração. Coordenador do Observatório do Trabalho do Norte de Minas, prof. na Unimontes e Diretor Técnico e Institucional da Fadenor.

Sua empresa está se preparando para as mudanças que estão acontecendo no SST para o eSocial?

Quando o assunto é medicina do trabalho e segurança do trabalho, o compromisso é **nosso**.



SST (Saúde e Segurança do Trabalho) **no eSocial**



(38) 3224-7461 / 98406-5266
comercial@contreimoc.com
Rua Carbono, 168 - Vila Brasília - Montes Claros/MG

Homenagem Casa Nina

A tradicional Casa Nina, comércio de ferramentas, associada da ACI há 60 anos, se prepara para encerrar as atividades. Sob o comando de Valdir Veloso, que foi presidente da Associação Comercial por duas gestões e presidente do Conselho Superior também por duas gestões. Nesta entidade, deixou seu legado ao presidir a FACE-MG - Federação das Associações Comerciais de Minas Gerais. Em 1979, a ACI o indicou para Empresário do Ano pela Federaminas.

Entre tantas outras homenagens da classe empresarial, Valdir marcou sua trajetória ao contribuir para o nascimento de uma das maiores feiras do interior de Minas, a FENICS.

O ano era 1987, quando aconteceu a primeira Feira Industrial e Comercial de Montes Claros, com o nome FEMOC, inaugurada com a presença do Governador Francelino Pereira, deputados e do Prefeito Toninho Rebello. Este foi o embrião para a



atual FENICS, que está em sua 27ª edição. Por todo seu legado, a ACI reconhece sua importância para a economia da cidade e pelo desenvolvimento regional. ■

Comitê Jurídico

No dia 22 de agosto, a vice-presidente da ACI, Dra Gislayne Pinheiro, e o diretor Jairo Bahia, receberam os membros do Comitê Jurídico da Federaminas, Dr Carlos Moreira Alves, diretor presidente, e Dr João Paulo Melo. Na pauta, questões tributárias de suma importância para a classe empresarial. ■



Ministro do Turismo

No dia 26 de julho, o ministro do Turismo, Carlos Brito, esteve em Montes Claros cumprindo agenda com a CIMAMS. Na oportunidade, a convite de Leonardo Vasconcelos, presidente da ACI, e dos diretores da entidade, Ernandes Ferreira e Esmeraldo Pizarro, Carlos Brito confirmou sua presença na abertura da 27ª FENICS. ■



BNB reafirma parceria

O presidente do Banco do Nordeste, José Gomes da Costa, confirmou presença na abertura da 27 FENICS, no dia 15 de setembro. O convite foi feito pessoalmente por Leonardo Vasconcelos, presidente da ACI, e por Wesley Maciel, Superintendente do BNB. Gomes veio a Montes Claros, no dia 18 de agosto, para apresentar as soluções de crédito da instituição à classe empresarial e aos produtores rurais do Norte de Minas, no auditório da Amams.

Durante a reunião, Leonardo Vascon-

celos, juntamente com representantes de outras entidades, apresentou sugestões e ponderações relacionadas à participação do BNB no desenvolvimento regional. "Solicitei ao presidente que apoiasse a inserção do produtor rural norte-mineiro no modelo de geração fotovoltaica, através da democratização do crédito rural destinado a este fim, pois assim a energia elétrica deixa de ser somente



um insumo e passa a ser um produto do Norte de Minas", disse Leonardo.

O BNB apoia empreendimentos de todos os portes e segmentos da economia, urbanos e rurais, especialmente as linhas do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE). ■

Reunião da DEX na nova sede

A Diretoria Executiva Estratégica da ACI realizou a primeira reunião na nova sede, nesta fase final das obras. No dia 27 de julho, a ata reportou assuntos de interesse da entidade, como a Fenics, mas especialmente a satisfação da atual gestão em entregar a casa do empresário ainda este ano aos associados. ■



Dr Newton Figueiredo lançou a pedra fundamental da obra, em março de 2019



**CONSULTORIA
FINANCEIRA**

BPO FINANCEIRO: BUSINESS PROCESS OUTSOURCING

Terceirização de processos operacionais financeiros

Empresários, agora vocês podem contar com a RC Consultoria, para executar os processos operacionais financeiros da sua empresa.

Assim sobrarão mais tempo para cuidar da parte comercial do seu empreendimento.

Nossos Serviços:

- Controles de contas a pagar e receber;
- Agendamento de pagamentos;
- Emissão de notas fiscais,
- Identificação validação e armazenamento digital de documentos.

☎ 38 99201-2119 / 38 3213-3984

📍 rconsultoriafinanceira ✉ rconsultoriafinanceira.mg@gmail.com

Rua Correia Machado, no 1025, sala 805, Centro - Edifício Premier Center - Montes Claros MG



**QUER ENTENDER MELHOR
COMO FUNCIONA O BPO?**

Entre em contato, teremos o maior prazer em atendê-lo!



SICOOBTAG

SEU PASSE LIVRE

EM CANCELAS DE PEDÁGIOS

E ESTACIONAMENTOS.

O Sicoob Tag é um adesivo de para-brisa com tecnologia para passagem automática em cancelas de pedágios e estacionamentos credenciados de todo o Brasil.

Com o Sicoob Tag, o pagamento é automático, sem necessidade de usar dinheiro, maquininha de cartão nem descer do carro ou enfrentar filas.

Por um pequeno valor, você tem agilidade, segurança e muita praticidade aonde quer que você vá.



Acesse o App Sicoob e peça o seu!

sicoobtag.com.br

Central de Atendimento:
Capitais e regiões metropolitanas: 4000 1111* - Demais localidades: 0800 642 0000
Ouvidoria: 0800 725 0996 - de seg. a sex., das 8h às 20h
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458 - de seg. a sex., das 8h às 20h
SAC 24 horas: 0800 724 4420

*Caso a localidade não possua o serviço 4000 ou 4007, é necessário informar o número da operadora mais o DDD 61: (0xx61 4000 1111).



MONTES CLAROS É POP!



Posicionada entre as maiores rádios do Norte de Minas, a **POP 95.1 FM** traz a melhor programação, abrangência e qualidade de som da região.

Sempre com pioneirismo, inovações tecnológicas e responsabilidade social.

Conquiste mais clientes para sua empresa. Anuncie com a gente!

ACOMPANHE NOSSA PROGRAMAÇÃO

WWW.POP95FM.COM.BR @COLANAPOP

CONTATO COMERCIAL

(38) 3218-5050 DIRETORIAPOP95FM@GMAIL.COM



MINAS BRASIL | MANIPULAÇÃO MINAS BRASIL



MINAS BRASIL | MANIPULAÇÃO MINAS BRASIL



manipulados
MINAS-BRASIL
tradição, qualidade e inovação



*Conheça a Manipulação Minas-Brasil.
Produtos na linha humana e veterinária.*

 www.manipulacaominasbrasil.com.br

 (38) 3223-2011

 (38) 99800-6701