



ACI
Associação Comercial Industrial e
de Serviços de Montes Claros

Revista da Associação Comercial
Industrial e de Serviços de
Montes Claros
Junho/Julho 2023 • Ano XVI
Nº 75 • Montes Claros
Minas Gerais



O Sol nasce para todos

Potencial solar do Norte de
Minas pode mudar a realidade
socioeconômica da região



PÁG. 30
FENICS terá edição especial
com a Minascon 2023

PÁG. 19
Associados têm redução nas
taxas de linhas de crédito na Caixa

PÁG. 10
Programa de Gestão destaca o
diferencial das vendas na era digital



ALX comunicação



Drogaria
Minas-Brasil®
tem sempre uma perto de você!

drogariaminasbrasil.com.br

Montes Claros | Brasília de Minas | Porteirinha | Mato Verde | Capitão Enêas
Januária | São Francisco | Coração de Jesus | Bocaiúva | Janaúba | Jaíba
Salinas | Taiobeiras | São João da Ponte | Francisco Sá

PALAVRA DA PRESIDENTE

A Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Montes Claros se prepara para realizar a maior FENICS de todos os tempos. Esta edição contará com a participação especial e inédita da prestigiosa Feira da Construção Civil, a Minascon, realizada anualmente pela FIEMG, por meio de sua Câmara da Indústria da Construção, em parceria com o Sinduscon Norte, e ainda com o apoio essencial do SEBRAE.

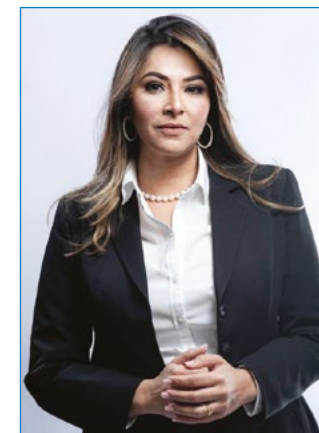
Com muito trabalho, entusiasmo e dedicação, a 28ª FENICS vem surpreendendo, pois cerca de 70% dos 250 stands já estão comercializados, o que revela a importância e pujança da nossa Feira para o setor produtivo. O know-how da ACI em promover a maior feira de negócios do interior de Minas gera tranquilidade para quem investe, sabendo que terá bons resultados num projeto comercial que já está consolidado e só cresce a cada ano. Nosso reconhecimento aos parceiros que abraçam esta marca e tudo que ela representa; sabemos que somente com a união de forças e propósitos conseguimos realizar a missão de fomentar a economia regional.

Em outra frente, a entidade tem articulado diversas alianças com lideranças estratégicas, da Federaminas, bancos de fomento, empresas parceiras, firmando diálogos em busca de mais benefícios para os associados. Uma delas é a redução nas taxas de juros em linhas de crédito na Caixa Econômica para os filiados da ACI. É a força do associativismo que gera resultados para todos.

Sempre aberta para novas ideias e inovação, somente no último trimestre, a ACI recebeu mais de dez eventos com público superior a 300 pessoas. A infraestrutura moderna e acessível da nova Sede tem colaborado para a escolha de nossas salas. Em sua nova casa, o empresário está mais assíduo em eventos que promovem conhecimento e networking.

Desta forma, a entidade realiza de dentro para fora um movimento que gera desenvolvimento, desde palestras e cursos até feiras, como a FENICS. Aqui o associado tem uma gama de serviços e condições que o ajuda a melhorar sua empresa, de todos os portes, pois o associativismo é isso, uma rede de pessoas que se conectam, se fortalece e cresce juntos.

Avante com o nosso lema; ACI FORTE, EMPRESÁRIO FORTE!



Gislaine Lopes
Gislaine Lopes Pinheiro
Presidente da ACI

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 ACI - 2023/2026

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Gislaine Lopes Pinheiro**
Vice-Presidente: **Maurício Sérgio Silva**
Secretário Geral: **Dennilson Caldeira**
2º Secretário: **Edenilson Durães de Oliveira**
1º Tesoureiro: **Jairo Marques Lopes Bahia**
2º Tesoureiro: **Leandro Ivan Guedes**

DIRETORIA ESTRATÉGICA

Diretor Comercial: **Ricardo Alencar Dias**
Diretor Industrial: **João Paculdino Ferreira**
Diretor de Prestação de Serviços: **Marco Túlio Góes Pimenta**
Diretor de Micro e Pequenas Empresas: **Ernandes Ferreira da Silva**
Diretor Economia: **Marcos Fábio Martins de Oliveira**
Diretora Contábil e Jurídico: **Dra. Mariana Veloso Souto**
Diretora de Agronegócio: **Sônia Marilene Lopes Cardoso**
Diretora de Assuntos Comunitários: **Amanda da Silva**
Diretor de Gestão Ambiental: **José Jorge Junior**
Diretor Administrativo: **Antônio César dos Santos**
Diretor de Infraestrutura: **Leandro da Silva Pinto**
Diretor de ASG (Ambiental, Social e Governança): **Marcelo Silvério Torres**
Diretor Social: **Fernando Deusdará**

CONSELHO DIRETOR

Abílio Carnielli
Aginaldo Leite
Antônio Paculdino Ferreira
Anderson Carvalho Batista
Adauto Marques Filho

COMISSÃO DE SINDICÂNCIA

Dra. Mariana Veloso Souto
Ricardo Alencar Dias

CONSELHO SUPERIOR

Presidente: **Geraldo Drumond**
Vice-Presidente: **Alexandre Pires Ramos**
Adauto Marques Batista
Alexandre Pires Ramos
David Guimarães
Jayme Crusoe
Edilson Torquato
Fernando Deusdará
Valdir Veloso
Newton Figueiredo
Leonardo Vasconcelos

ACI Jovem

Adauto Marques Batista Filho

ACI Innovation

Presidente: **Helder Lopes**

Câmara da Mulher Empreendedora

Presidente: **Ariane Galdino**

Superintendente Executivo
Kelington Mendes Mota

DIRETORIA DE FILANTROPIA

Marcelo Torres

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



FEDERAMINAS
FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E
EMPRESARIAIS DO ESTADO DE MINAS GERAIS

Mulheres empreendedoras se reúnem para café e conhecimento

A 5ª edição do Café com Elas é uma promoção da Câmara da Mulher Empreendedora, com o apoio da ACI e do Sebrae, para fomentar negócios e a liderança feminina



Cerca de 500 mulheres empreendedoras ocuparam o salão para a palestra de Meiry Kamia

O empreendedorismo feminino regional foi a pauta de cerca de 500 mulheres no dia 17 de maio, no Portal de Eventos. O encontro foi promovido para ampliar conexões e gerar mais negócios, uma das missões da Câmara da Mulher Empreendedora, entidade associativista criada pela Associação Comercial Industrial e de Serviços de Montes Claros. A 5ª edição do Café com Elas contou com o apoio do Sebrae Minas, Disnorte, Mecanizar, Sicoob Credinor e Laboratório Santa Clara.

A palestra ministrada por **Meiry Kamia**, abordou o tema “A magia do protagonismo feminino”. Como especialista em desenvolvimento humano e ilusionista profissional, Meiry



envolveu o público em uma atmosfera mágica, com uma mensagem de incentivo ao autoconhecimento, em acreditar nos sonhos e lutar por eles.

Isabel Avelar, naturóloga, pela primeira vez no evento, conta que “a palestra trouxe muitas reflexões sobre o que é necessário para ter sucesso, a busca pela transformação interna sobre o que você aceita e o que você acredita”.

A **empresária Daniela Benevides** aproveitou o momento para captar novos clientes, especialmente na Rodada de Negócios, segundo momento do Café com Elas. “Atuo no segmento de registro de marcas e



aqui estão centenas de empresas com potencial para adquirir meu produto. Por isso a expectativa é de fazer muito networking durante e após o evento”.

Para **Ariane Galdino, presidente da Câmara da Mulher**, a CME é uma entidade que vem carregada com toda a força da ACI, com sua credibilidade e foco no desenvolvimento do Norte de Minas. A CME, por sua vez, com o apoio de parceiros importantes, fortalece o associativismo, que se amplia cada vez mais com a rede de mulheres empreendedoras”. Ela completa que “o público teve mulheres de Salinas, Varzelândia, Janaúba, Unaí, Brasília de Minas e Bocaiúva. Este evento representa tudo que as associações vislumbram, levar conhecimento para a classe empresarial, fomentar negócios e potencializar a economia como um todo”.



Analista do Sebrae, Walmath Magalhães, frisa que a agenda do empreendedorismo feminino está sempre presente nas organizações e bastante validada pela sociedade. “A liderança feminina deixou de ser tendência para ser uma realidade de negócio. A CME é um movimento orgânico que cresce na promoção de negócios e o Sebrae estará sempre presente, apoiando e validando suas ações, especialmente com a rodada de negócios, pois além de termos o conceito da inspiração da liderança feminina, precisamos fazer negócios também”.

A presidente da ACI, Dra Gislayne Lopes, destaca que o evento já ostenta o título dos mais aguardados do ano, pelo conteúdo que apresenta e oportunidade de negócios, capacitação e network. Neste ano, o Café com Elas superou todas as expectativas, com organização impecável, integração entre as participantes e empresas apoiadoras. A ACI, como entidade apoiadora da CME, orgulha-se do movimento ativo em prol do empreendedorismo feminino”. •



“Mulher Empreendedora 2023”, Elizângela Ramos Lopes recebe a homenagem das mãos de Ariane Galdino



As diretoras da CME-Moc homenagearam sua presidente, Ariane Galdino



Após a palestra, foi servido um delicioso café, momento de muito networking entre as participantes, que circularam pelos estandes dos parceiros



A Cerveja Oficial da Expomontes!

BRAHMA

Saboreie a tradição e o autêntico sabor da Brahma. Temos uma razão a mais para brindar: Montes Claros, a cidade que nos acolhe, celebrará 166 anos de história!

 DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS CERVANTES AMBEV
 @CERVANTES.AMBEV

cervantes
distribuidora ambev



LA FEMME

5ª edição do Fórum Estadual da Mulher Empreendedora - FEME

A Federação das Associações Comerciais e Empresariais de Minas - Federaminas, por meio da Federaminas Mulher, realizou em Sete Lagoas/MG, no dia 26 de maio, a 5ª edição do Fórum Estadual da Mulher Empreendedora - FEME, em parceria com as Helenas - Núcleo da Mulher Empreendedora de Sete Lagoas.

A ACI foi representada por empresárias da Câmara da Mulher Empreendedora e da equipe administrativa da entidade. O evento foi uma oportunidade de estreitar o relacionamento com empresárias de outras cidades mineiras e até de outros estados, ampliando o networking e obtendo novos aprendizados. ●

Cléia Paulino, Ariane Galdino, Amália Drumond, Daniele Vasconcelos, Lande Nogueira, Virgínia Maia, Jacyara Mendes, com Ana Fontes, fundadora da Rede Mulher Empreendedora



AVALOON MARKETING



DESDE 2019, A AVALOON MAKETING VEM AJUDANDO EMPRESÁRIOS E EMPRESAS DE MONTES CLAROS A POTENCIALIZAREM SEUS RESULTADOS E A CONSTRUIREM UMA MARCA QUE OCUPA ESPAÇO NO MERCADO. A AGÊNCIA QUE COLECIONA INÚMEROS CASES DE SUCESSO NA REGIÃO, É FAMOSA POR OFERECER UMA ESTRUTURA COMPLETA DE MARKETING QUE ATENDE TODAS AS ARESTAS QUE FORMAM UMA MARCA FORTE: GESTÃO DE REDES SOCIAIS, ESTRATÉGIAS DE CAPTAÇÃO E VENDAS ATRAVÉS DAS PLATAFORMAS META E GOOGLE ADS, DESENVOLVIMENTO DE MARCAS E IDENTIDADE VISUAL, FOTOGRAFIA, VÍDEO, PUBLICIDADE EM MÍDIAS EXTERNAS, WEBSITES E MUITO MAIS. E AÍ, TÁ PRECISANDO DE AJUDA? CHAMA A CAVALARIA.

Tiago Pinho
CEO
CONECTANDO SOLUÇÕES CRIATIVAS AO MUNDO

   @avaloonmarketing

DRONE SERVICE

Conheça nosso serviço especializado pioneiro na região. Drone com várias aplicações.



Diagnóstico
Termal Usinas



Volumetria
Silvicultura



Mapeamento
Rural



Gestão de
Pasto



Mais informações envie mensagem:

 (38) 99998-7000

Acordo de Sócios e Segurança Jurídica

por MARIANA VELOSO

O Acordo de Sócios, também chamado de acordo de quotistas ou acordo de acionistas, a depender do tipo societário adotado, nada mais é que um instrumento celebrado para estabelecer regras e responsabilidades que cabem a cada sócio de uma empresa.

Em uma sociedade empresária familiar é muito comum que ao acordo de sócios se dê outras designações, como "acordo parasocial", "pacto societário", "constituição familiar" e etc.

Além de estabelecer direitos e deveres, o acordo visa esclarecer papéis e responsabilida-

des, auxiliando na definição das funções de cada membro e evitando conflitos futuros dentro da sociedade. Usualmente as famílias empresárias se utilizam do instrumento inclusive para tratar sobre crenças, regime de bens em casamentos, regras e valores familiares, plano estratégico familiar e relacionamento dos familiares com os negócios.

Mas, qual a diferença entre o contrato social e o acordo de Sócios?

Enquanto o contrato social é utilizado para formalizar a sociedade empresária, o Acordo de Sócios é utilizado para estabelecer as regras de atuação e convivência entre os próprios sócios, sendo importante ressaltar duas grandes questões inerentes aos instrumentos, quais sejam: a necessidade de que todos os signatários concordem para que o acordo de sócios seja alterado, regra que nem sempre se aplica ao contrato social; e a possibilidade de adoção de cláusula de sigilo (exclusiva do acordo).



Especialista em Direito Processual Civil e do Trabalho. Advogada na Fundação Hospitalar de Montes Claros - HAT e sócia do escritório "MVS Advogados".
marianaveloso.adv@gmail.com

Tendo em vista a sua natureza contratual, a alteração o acordo de sócios depende da concordância de todos os seus signatários. Por outro lado, o contrato social de uma sociedade limitada, salvo estipulação em contrário, poderá ser alterado pela maioria do seu capital social, nos termos do artigo 1.076 do Código Civil.

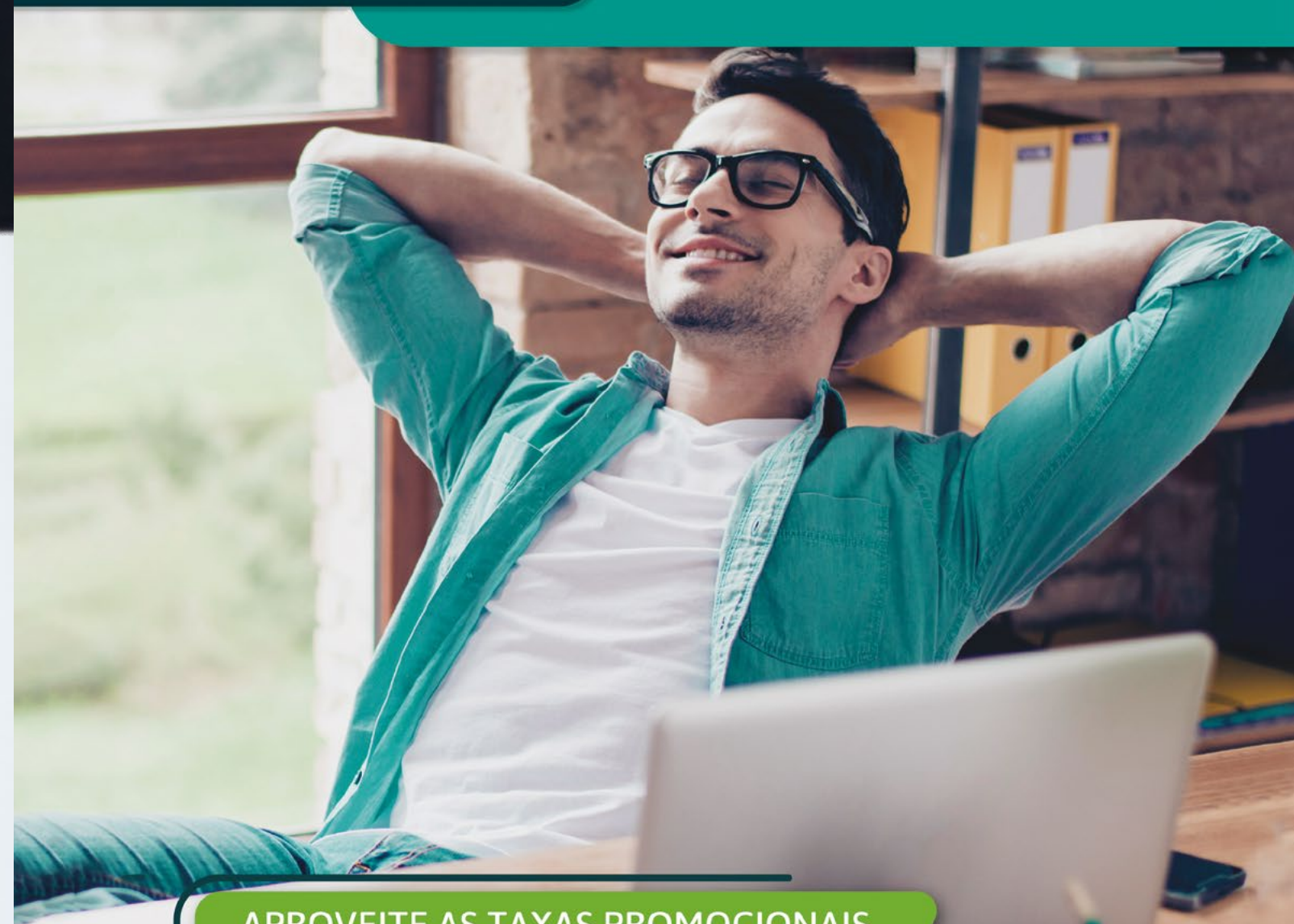
A cláusula contratual que prevê o sigilo do instrumento, por sua vez, não pode ser imposta ao Contrato Social ou Estatuto.

É comum que os sócios manifestem a vontade de registrar o acordo de sócios perante a Junta Comercial ou em cartório de títulos e documentos, visando conferir maior eficácia jurídica ao instrumento. No entanto, além de desnecessária, a prática retira do acordo uma de suas características mais importantes que é justamente a confidencialidade sobre os termos pactuados.

O Acordo de Sócios representa um instrumento seguro e de baixo custo, que pode evitar grandes conflitos, trazendo maior estabilidade e credibilidade para a sua empresa. ●



QUER MAIS TRANQUILIDADE NO SEU DIA A DIA? CHEGOU A HORA.



APROVEITE AS TAXAS PROMOCIONAIS E AS VANTAGENS DO SICOOB.

- Creditado diretamente na conta corrente.
- Parcelas fixas e em até 72 meses.
- Simples, rápido e sem avalista.

Crédito Consignado do Sicoob Credinosso, a solução para tudo o que você quer.

Procure o Sicoob Credinosso e contrate.
Tel.: (38) 3218-5566

Capitais e regiões metropolitanas: 4000 1111
Demais localidades: 0800 642 0000
Ouvidoria: 0800 725 0996
de segunda a sexta, das 8h às 20h
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458
de segunda a sexta, das 8h às 20h

SICOOB
Credinosso

www.sicoobcredinosso.com.br

Programa de Gestão destaca o **diferencial das vendas** na era digital

Empresários frisam sobre a importância do aperfeiçoamento para obter melhores resultados

Durante muito tempo, a venda foi vista como um dom, algo que algumas pessoas nasciam com e outras não. No entanto, nos últimos anos, essa visão tem mudado radicalmente. Com o avanço da tecnologia, da digitalização e das ferramentas de gestão, a venda se transformou em uma ciência, um conjunto de processos que podem ser estudados, medidos e aprimorados. A fim de aprimorar essa aptidão, a Fundação Dom Cabral vai realizar o Programa de Gestão Comercial: Design de Estrutura e Prospecção, ministrado pelo professor Eduardo Andrade, que é referência em gestão comercial, nos dias 06 e 07 de julho, em Montes Claros. Filiados da ACI têm 5% de desconto no valor do curso.

O programa é uma oportunidade única para os profissionais da área comercial se aprimorarem e desenvolverem habilidades para se desta-

car em um mercado cada vez mais competitivo e exigente. Com uma metodologia imersiva e prática, o professor Eduardo Andrade abordará os temas de maturidade de mercado e de gestão, desenho da estrutura da força de vendas, cultura de força de vendas: políticas, processos e indicadores, ferramentas e práticas de gerenciamento comercial e gestão da carteira de clientes por Curva ABC.

Ricardo Pimenta é sócio fundador da Pimenta & Associados, empresa Associada à FDC, cujo objetivo é oferecer soluções educacionais para executivos e organizações do Norte de Minas e dos Vales do Rio Doce, Jequitinhonha e Mucuri. Ele analisa que "é essencial preparar executivos e gestores para entender as variáveis que afetam os resultados da operação de vendas, por isso propomos um conjunto de ações de intervenção (suportadas em conceitos, recursos, técnicas e ferramentas) de melhorias do negócio".

O empresário Leandro Guedes, da Rede de Drogarias Minas Brasil, conta que é cliente da FDC há mais de 1 década. "Tivemos a oportunidade de ganhar conhecimento e aplicar em nossas empresas, melhorando a nossa performance, a fim de levar a melhor experiência para nosso consumidor".

Bianca Traboldi, sócia-diretora da Asa Saúde, pontua que a FDC ajuda no seu negócio na formação de conhecimento em diversos segmentos, desde o comercial, financeiro, de gestão até setores

mais complexos, que refletem no desenvolvimento estratégico da empresa".

Tecnologia traz engajamento

A tecnologia tem possibilitado a tomada de decisões mais precisas e rápidas por meio da identificação da melhor oferta e serviços que geram maiores resultados aos clientes. Com a combinação de pessoas certas com os negócios certos, é preciso saber identificar os melhores vendedores e colocá-los estrategicamente nas suas contas mais valiosas.

"Com as oportunidades geradas pelas tecnologias digitais, as vendas são consideradas cada vez menos arte, e mais ciência, pois passou a ser orientada a dados e apoiada em processos e ferramentas digitais que focam na compreensão do cliente e seus "o quê, por

que e quando", pontua Ricardo Pimenta. "Por isso, não é sensato continuar contando apenas com o talento nato dos profissionais de venda. É preciso capacitá-los, prepará-los para as novas necessidades e demandas do mercado".

Neste contexto, Ricardo Pimenta ressalta que "o Programa Gestão Comercial: Design de Estrutura e Prospecção é uma excelente oportunidade para profissionais da área de vendas desenvolverem habilidades comportamentais para estruturar seus processos de forma diferenciada e efetiva. Para liderar tantas transformações, recomenda-se um novo líder, que precisará combinar expertise técnica, para aproveitar as oportunidades geradas pelo novo contexto tecnológico, com um mindset estratégico, orientado para a competição e resultados", conclui. ■

Para mais detalhes e inscrições, acesse o site fdc.pimentaeassociados.com.br ou entre em contato (38) 9 9959-9293, (31) 9 9700-1633 e (31) 9 9201-1496.

Para alcançar resultados superiores é preciso considerar a ciência como uma grande aliada nas relações comerciais. E nota-se que algumas destas tendências anunciadas já são práticas recorrentes, tais como:

- Acesso a grandes volumes de dados que permite prever com alto grau de precisão as oportunidades de vendas mais valiosas.
- Demandas facilmente atendidas graças às ferramentas digitais de comunicação e venda em uma abordagem baseada em conteúdo e conhecimento técnico customizado.
- Tendência de modelos comerciais baseados em vendas pontuais (transacionais) para modelos baseados em assinaturas (relacionais), prática que impacta fortemente a gestão do relacionamento, uma vez que uma decisão do cliente influencia não somente a venda do mês, mas do trimestre, do ano... uma receita recorrente que pode ou não acontecer.
- Ofertas ajustadas de forma específica às características individuais de cada cliente através da maior intensidade no relacionamento com clientes por times de vendas mais sofisticados.



Ricardo Pimenta destaca importância da qualificação de gestores



Leandro Ivan Guedes conta que estuda na FDC para melhorar a gestão em suas empresas

Unindo pessoas e acelerando negócios.

Há mais de 59 anos no mercado, a Matur é uma das maiores empresas de contabilidade do Brasil. Somos apaixonados por acelerar negócios, com busca contínua na melhor tecnologia para entregar aos nossos clientes, independente do segmento ou porte, soluções com atendimento personalizado e exclusivo.

Além da contabilidade tradicional, contamos com serviços especializados no setor de combustíveis.

ENTRE EM CONTATO

Jairo Bahia
(38) 99959-4147
jairobahia@matur.com.br

Rua Tupinambas, 13 - sala 1210 - Melo
CEP: 39401509 - Montes Claros/MG
(38) 3223-2087

    @maturcontabil
www.matur.com.br

Matur
CONTÁBIL



Especialistas discutem sobre **tendências no mercado de energia fotovoltaica**

O Minas Solar é uma iniciativa do Sebrae Minas e da Genyx Solar que tem o objetivo de estimular a geração de energia limpa

Montes Claros recebeu o Minas Solar no dia 01 junho, na ACI. O evento reuniu integradores - empresas prestadoras de serviço no mercado de energia -, distribuidores, fabricantes, profissionais do setor e gestores públicos, a fim de potencializar pequenos negócios na cadeia de geração distribuída de energia solar fotovoltaica. A programação teve especialistas do setor, com temas sobre perspectivas e tendências da energia solar; gestão, vendas, operação e manutenção de usinas solares; políticas públicas para o setor; novo marco legal da GD; o papel dos bancos sobre a abertura de crédito e financiamento para o setor.

O analista do Sebrae Minas Walmath Magalhães afirma que o evento é uma oportunidade para empreendedores que desejam ingressar em um dos setores mais promissores do Norte de Minas. "O uso sustentável da energia limpa e os investimentos na cadeia fotovoltaica são uma grande alternativa para a economia regional. O sol é nosso aliado", ressalta.

Com 414,3 mil habitantes, Montes Claros possui fortes índices de irradiação solar, pouca nebulosidade e boa oferta de terras. Esses fatores influenciaram para que o município

do 7.500 unidades consumidoras que recebem créditos no segmento de geração distribuída, que são as usinas de micro e mini geração de até 5 MW.



Minas Gerais é o segundo estado com maior potência instalada de geração distribuída de energia solar, seja em telhados ou pequenos terrenos com cerca de 2,7 gigawatts (GW) em operação. O território mineiro responde sozinho por 13,5% de toda a potência instalada de energia solar no Brasil e possui mais de 240 mil conexões operacionais, espalhadas por 853 cidades, cobrindo 100% do território mineiro. Atualmente, são mais de 320 mil unidades consumidoras que se beneficiam da energia solar para redução na conta

de luz, com maior autonomia e confiabilidade elétrica.

O Minas Solar 2023 percorreu as cidades de Janaúba, Governador Valadares, Belo Horizonte e Teófilo Otoni. Após Montes Claros, vai acontecer em Arinos (21/6), Itajubá (20/7), Juiz de Fora, (3 ou 10/8), Uberlândia (21/9) e Itaúna (26/10). ●



FENICS

28ª | feira nacional da indústria, comércio e serviço

Conhecimento **inovação e negócios**

14^a a 17^a
setembro

Parque de Exposições
de Montes claros

**RESERVE
JÁ SEU
ESTANDE**

(38) 2101-3301
fenics@acimoc.com.br

O Sol nasce para todos

Projeto prevê a instalação de micro usinas para cerca de **dez mil famílias**

Potencial solar do Norte de Minas pode mudar a realidade socioeconômica de dezenas de municípios

O Norte de Minas tem um histórico de prejuízos por causa da seca. Mas esta saga pode mudar, graças ao Sol, que deixa de ser vilão para ser a redenção. A geração de energia solar é a esperança de mudança de paradigma para milhares de famílias de baixa renda. O aluguel de terras para instalar pequenas usinas solares será mais uma fonte de recursos no orçamento doméstico e vai diversificar as atividades econômicas nos municípios norte-mineiros.

O Projeto "O Sol nasce para todos" foi apresentado durante a Feira Nacional da Indústria, Comércio e Serviços - FENICS, em 2019, por **Walter Abreu**. O propósito socio-

econômico atraiu o interesse dos empresários **Marcos Fábio Martins** e **Welber Barral**. Daí nasceu a Ser-Tão Solar, uma empresa que poderia ser igual a tantas outras no mercado, que instala e faz manutenção de placas solares. Porém, a Ser-Tão Solar traz em seu DNA o propósito de ajudar a transformar a realidade no sertão brasileiro.

Walter Abreu, que também é diretor regional em Minas da ABGD - Associação Brasileira de Geração Distribuída, afirma que o Norte de Minas tem 5 mil horas de sol por ano, terras planas e infraestrutura para escoar esta energia pelo sistema interligado nacional. "Quando colocamos o mapa solarimétrico

sobre o mapa geográfico, temos o Vale do Jequitinhonha e o Norte de Minas. São cerca de 700 mil pessoas extremamente pobres, vítimas de uma sequência histórica de políticas públicas mal aplicadas. Até hoje, por exemplo, temos distribuição de sementes de feijão em área de sequeiro, que temos 99% de certeza que não vão germinar, ou por escassez ou excesso de chuvas. Precisamos de políticas públicas amigáveis e inteligentes. Nosso propósito é mostrar que o semiárido mineiro e brasileiro pode ser o grande gerador de energias renováveis para o Brasil e para o mundo".

Marcos Fábio Martins conta que decidiu investir no projeto pelo caráter social e econômico e explica como ele funciona:



"consiste em instalar pequenas usinas, até 75 kVA, em 10 mil propriedades rurais, gerando renda para famílias no meio rural. A partir do arrendamento de 2 mil m², por cerca de 800 reais /mês, por 25 anos. Assim, em vez de a empresa adquirir a terra, a família recebe um aluguel por ela, mantém

a propriedade e ainda fica com a agricultura familiar ou pecuária".

Esta é uma solução para injetar uma renda fixa e independente do poder público, mudando a realidade de milhares de pessoas. "Apresentamos a campanha para o poder público, governador, depu-

tados e, a princípio, a perspectiva de gerar 180 bilhões de reais, de renda recorrente (7.200 x 25 anos) = para dez mil famílias na região foi bem aceita. O impacto social deste valor circulando na economia local com certeza é um fator de transformação social", frisa Marcos Fábio.

Capitalismo Solidário em ação

O Sol pode ser a solução de enfrentamento das questões climáticas, como redução do risco alimentar, reaproveitamento de água, uso de energia limpa e acessível e redução das desigualdades. O projeto "O Sol nasce para Todos" se desdobrou e foi lançado o Projeto Três Marias, em parceria com a Orion-E, Asset Owner de energia limpa e renovável. A partir de um fundo de investimento em participação (FIP) no valor de R\$ 1.078 bilhões o Projeto 3 Marias, que é baseado em 6 ODS's (Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU) auxiliará empresas a alcançarem metas de mitigação de CO2.

O Projeto 3 Marias foi desenvolvido para ser implementado em áreas da agricultura familiar. São atualmente cerca de 3.9 milhões de famílias que produzem em torno de 23% de toda produção agropecuária brasileira, mas que sobrevivem com renda mensal de 1 a 1.5 salários-mínimos.

As plantas solares serão construídas em propriedades rurais da agricultura familiar em todo o Brasil, e deve contar com um investimento de R\$ 5.4 bilhões para os sistemas que serão implementados até final de 2023. "Um projeto verdadeiramente ESG dá ao mercado a oportunidade de unir rentabilidade e propósito. Esse programa pode colocar o tema da energia limpa e social em patamares inimagináveis dentro de nosso portfólio, seja para investidores nacionais ou internacionais", relata Hugo Albuquerque, ex CEO da Orion-E.

É bem possível que essa seja a única iniciativa brasileira, de energia solar, que reúne todos os requisitos de ESG, tornando-se exatamente aquilo que as empresas mais buscam hoje para chamar de seu. Reuso de água, energia social, segurança alimentar, redução de desigualdades e mitigação de CO2.



Maria José Quadros - Nova Porteirinha



Luiz Gonçalves - Janaúba



Mari Aline Coletto da Silva Souza - Jaíba

Sol que aquece o mercado local

Com o investimento da Orion, que deseja comprar dez mil usinas e implantar no Norte de Minas, a região deixaria uma realidade de seca e pobreza para um cenário com mais renda e oportunidades. Se conseguirmos alcançar 1 mil famílias em Janaúba, o impacto no PIB será de 2%. O sol que era um castigo, passará a ser uma bênção. Até a área da usina é aproveitada, uma das famílias de Jaíba montou uma exploração consorciada com avicultura orgânica, produzindo ovos caipiras para um mercado exigente. A senhora consegue ter uma renda de até 3 mil por mês, com o aluguel da usina e a comercialização dos ovos e frangos.

Além de aumentar o orçamento das famílias, através do aluguel da terra, a instalação de placas solares visa auxiliar grandes redes varejistas locais. A energia produzida pode ser utilizada por clientes de baixa tensão, em geral, redes varejistas e cadeia da agroindústria. “Estas usinas, mesmo pequenas, dão estabilidade à rede de energia da Cemig”, lembra Marcos Fábio Martins.

Atualmente cerca de 150 famílias de baixa renda estão com as mini usinas autorizadas em municípios



do Norte de Minas. A parte jurídica é toda supervisionada para dar mais segurança aos envolvidos. Este modelo de projeto está aberto para qualquer investidor. **Cristiano Gimenes**, que é Diretor Comercial da Ser-Tão Solar, fez um levantamento de famílias aptas

a participarem do projeto. “As limitações de rede e infraestrutura impedem o projeto de expandir. Conversamos com diversas famílias de Janaúba, Jaíba, Januária, e a média de renda é de menos 1 mil reais/mês, com muita dificuldade. Com esta renda de 800 reais, cada uma terá segurança financeira para melhorar a qualidade de vida, mudando a realidade de toda a comunidade do entorno. Esse



recurso é novo na economia da localidade e tem um efeito multiplicador no PIB local. Só não atendemos mais famílias porque a CEMIG não tem infraestrutura de rede para conectar mais usinas que atendam a esse projeto”.

Desafios passam por legislação, monopólio e taxas absurdas

Os maiores desafios do setor são impostos pela falta de legislação e fiscalização por parte da ANEEL. “Esse era um negócio de grandes corporações e atualmente está acessível a médias e pequenas empresas. Com preços competitivos, deixou de ser um monopólio. Por isso precisamos ter linhas de transmissão para avançar nesta inclusão, pois o pequeno proprietário rural ou consumidor que tem suas placas solares é um gerador de energia. Antes a telefonia também passou por esse processo, com listas de espera para se obter uma linha, custo altíssimo das ligações e aparelhos, hoje temos celular de todos os preços e chips até gratuitos. Assim a Ser-Tão Solar aguarda e se mobiliza por uma democratização do acesso à energia solar”, pontua Walter Abreu.

O projeto Três Marias, da Órion, em parceria com a Ser-tão Solar, tem recursos para investir, porém a Cemig não autoriza as ligações, mesmo sendo sua responsabilidade. A iniciativa privada está disposta a investir na região, mas a Cemig

não libera o projeto. Desta forma, o Governo da Bahia conheceu o projeto e convidou a empresa a realizar a instalação das mini usinas no sertão baiano. Ele abraçou a ideia e vai implantar através da COELBA - Companhia de Eletricidade do Estado da Bahia. O maior projeto socioeconômico do norte de Minas será implantado na Bahia,

transformando a região através da iniciativa privada. Uma economia sustentável, promovendo autonomia para as famílias no meio rural. A falta de investimento da Cemig, e de vontade política, exclui cerca de 5 mil famílias do Projeto Três Marias, dinheiro para investir tem, só falta a parte da CEMIG para viabilizar o projeto.

Walter Abreu destaca que “o custo de montagem de uma usina é de cerca de 500 mil reais. E desde que exista ligação trifásica e esteja a 200m da rede, a Cemig tem obrigação por lei, de fazer a ligação gratuitamente. Entretanto, a estatal diz que tem de melhorar a rede e cobra milhões de reais do usuário para este ajuste na infraestrutura,



inviabilizando o investimento. Além de o valor ser absurdo, trava todo o processo”.

O Norte de Minas tem 20% a 30% a mais de incidência solar que outras regiões no Estado. Walter Abreu, destaca que para cumprir a missão de fazer da energia solar um instrumento de inserção social e desenvolvimento econômico no semiárido mineiro, depende da mobilização do poder público em questões burocráticas e de boa vontade da concessionária Cemig. “A última audiência pública, na Assembleia de Minas, vimos que a Cemig está colocando a responsabilidade dela para o consumidor, a concessionária sabia desta demanda desde 2012, e deveria ter se preparado. Nosso

cenário atual é o pior possível, por depender da aprovação da Cemig para ligar sua rede. O poder público deveria ser mais contundente. O Congresso Nacional com o projeto de Lei 1292 vai ajudar a corrigir uma interpretação equivocada da ANEEL, e esperamos que com a sensibilização dos representantes do povo que a energia solar pode ser a redenção de uma região pobre”.

Ele completa que “a distorção da Lei 14300, com resoluções que impõem custos não previstos é outro gargalo. Uma usina de 75kW, que tem potência instalada de 100kWp, com geração 14.000 kw/mês, teria uma receita de 8 mil reais livres, com a nova legislação, teria um custo adicional de

2 mil, inviabilizando o pagamento do financiamento da usina. A PL 21292 vai corrigir estas distorções”.

“A Cemig está bem administrada, pois quando o governador assumiu a gestão, seu valor era de 9 bilhões, hoje vale 35 bilhões de reais, em valores de bolsa. Mas a concessionária precisa pensar na sustentabilidade, na responsabilidade social. Ela está tomando a chance de uma região inteira se beneficiar ao criar a Cemig Sim e concorrer diretamente com as pequenas usinas. O processo da adoção da energia limpa é irreversível, esta inovação está acessível para todos, mas depende do monopólio instalado no Estado”, desabafa. ●

Potencial solar em números

Minas Gerais é o segundo estado com maior potência instalada de geração distribuída de energia solar, seja em telhados ou pequenos terrenos com cerca de 2,7 gigawatts (GW) em operação.

O território mineiro responde sozinho por 13,5% de toda a potência instalada de energia solar no Brasil e possui mais de 240 mil conexões operacionais, espalhadas por 853 cidades, cobrindo 100% do território mineiro.

Diante deste contexto, este é o momento de o Brasil liderar a matriz energética, principalmente com o domínio da tecnologia do hidrogênio verde, que só será considerado verde se a tecnologia de hidrólise for uma energia 100% limpa, como é o caso da energia eólica e solar. Walter Abreu pontua que espera contar com o apoio do governo, não para custear, pois o mercado se autofinancia, com investidores de bancos, mas com a desburocratização.

“Com a energia solar todos ganham, há geração de emprego em municípios como Janaúba, Jaíba, Francisco Sá, Pirapora, entre outros. Em dez anos, este segmento trará mais desenvolvimento para o Norte de Minas, que todos os anos da Sudene, em sua existência”, sentencia. “Com a diferença de que o desenvolvimento será todo custeado pela iniciativa privada, quando muito, financiado pelo BDMG ou Banco do Nordeste através de crédito para as empresas e usuários”.

Associados têm redução nas taxas de linhas de crédito na Caixa

Parceria entre a Confederação das Associações Comerciais e Caixa beneficiará MEI's e micro empresas

A partir de agora, os Microempreendedores Individuais (MEIs) e os donos de micro e pequenas empresas ligados às associações comerciais, poderão obter vantagens com o desenvolvimento de linhas de financiamento que oferecem redução de até 33% das taxas. A Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil - CACB e a Caixa Econômica Federal assinaram um termo de cooperação que disponibiliza os benefícios para essas empresas.

A Associação Comercial Industrial e de Serviços de Montes Claros atua há 74 anos como entidade que abraça as causas dos empresários e fomenta a economia. A presidente, Dra. Gislayne Lopes Pinheiro, ressalta que “esta parceria é uma ferramenta importante para o acesso ao crédito, estimulando os microempreendedores e empresários de micro e pequenas empresas a investirem em seus negócios com custo abaixo do habitual no mercado”.

Nesse sentido, a CACB esclarece que as associações, juntamente com as unidades da Caixa nos municípios, serão responsáveis por levar aos empresários vinculados às entidades oportunidades oferecidas pelo banco. Tão logo esse processo seja concluído, qualquer

empresa interessada deverá procurar a associação comercial para se associar ou se já for filiada, fazer a adesão a uma das ofertas disponibilizadas pela Caixa.

“A Federaminas e as ACE's estão atentas às demandas que impulsionam o crescimento dos MEIs e micro e pequenos empreendimentos, gerando emprego e renda. Esta parceria é mais uma vantagem de se associar e usufruir dos benefícios que o associativismo propõe”, pontua Gislayne.

O acordo

Segundo o gerente nacional da Micro e Pequena Empresa da CEF, Tiago Marquette, esta é mais uma das tantas parcerias que a Caixa já fez nos últimos anos para auxiliar e prestar serviços a empresas de diversos segmentos, com condições diferenciadas. “Nosso principal objetivo é incentivar o empreendedorismo e o crescimento dos negócios, por isso chegamos a este acordo, que vai entregar aos associados de vocês a oferta de soluções bancárias diferenciadas”, explicou.

Por meio da parceria, serão oferecidos os seguintes benefícios:

- Redução média de até 33% das taxas de juros praticadas nas linhas de crédito para Pessoa Jurídica;
- Acesso ao GiroCaixa Famp (linha de crédito em parceria com o Sebrae e sem a necessidade de garantia real);
- Primeira anuidade gratuita do cartão de crédito;
- Descontos especiais na taxa de convênio bancário e folha de pagamento às empresas que utilizam o serviço;
- Consultoria para investimentos;
- Atendimento diferenciado e prioritário com os gerentes de relacionamento da Caixa;
- Entre outros.

Outras informações pelo telefone (38) 2101-3305. ●



TRANSMISSÃO AO VIVO

IMAGENS AÉREAS

PAINÉIS DE LED

VÍDEO 4K

FOTOGRAFIA

COBERTURA DE EVENTOS

COMERCIAIS PARA TV



**VIVA ESSA
EXPERIÊNCIA**



WEWPRODUcoes.COM.BR

A importância de se comunicar bem

A habilidade com a comunicação é essencial para transmitir ideias de forma clara e concisa

por NÁGILA ALMEIDA

Desde pequena eu gostava das aulas de português e literatura: tinha o hábito de ler tudo que podia. Na década de 1980, as enciclopédias eram meu passatempo favorito. Na adolescência, os romances formavam pilhas no meu armário e as aulas de redação no colégio tinham um significado todo especial para mim.

Não foi preciso muito esforço para escolher a Comunicação Social como minha carreira. Primeiro o Curso de Jornalismo, depois Letras (Português) e por fim, a graduação em Publicidade. Neste tempo, ainda coube especializações em "Comunicação - Estratégias e Linguagens" e em "Gestão de Negócios e Marketing". Todos estes cursos focados na comunicação.

Entretanto, mesmo com tantas graduações e exercitando a arte de escrever por cerca de 23 anos, ainda enfrento dificuldades de comunicação. Os ruídos que ocorre entre quem fala e quem ouve são inúmeros.

É importante observar os quatro tipos de Comunicação: verbal, não verbal, escrita e visual. Entre elas, acredito que a mais difícil seja a não

verbal. Não é possível mensurar o que o outro recebe e interpreta, porque cada indivíduo recebe a mensagem de uma forma.

No ambiente de trabalho, uma comunicação eficaz fortalece relacionamentos, evita mal-entendidos e impulsiona a sinergia entre os times. A capacidade de se fazer ouvir atentamente e de ser compreendido é um grande desafio. Em tempos de tecnologia, precisamos "disputar" a atenção com smartphones e outras telas.

Quem responde ao whatsapp rapidamente? Quem lê uma mensagem eletrônica de imediato? Este 'delay' pode arruinar uma boa comunicação, porque deixa espaço para que agentes externos ajam e causem ruídos e inúmeras interpretações.

Fique atento! Não responder pode ser interpretado como uma resposta. E se responder, cuidado para adaptar a mensagem ao público com quem vai se comunicar, utilizando sempre uma linguagem clara e acessível. Líderes que se expressam com clareza e se comunicam de maneira eficaz, sempre alcançam resultados mais positivos.

Saber expor um pensamento crítico acerca de determinada situação, de forma objetiva, com fundamento e



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

sobretudo com delicadeza, ajuda na busca por soluções. Essa habilidade é extremamente valiosa para a tomada de decisões estratégicas.

Por fim, saber se comunicar é estar aberto a mudanças, ser flexível e ser capaz de se ajustar rapidamente a novos desafios. Numa organização, quando o líder consegue ouvir a todos, a percepção de valor aumenta.

Se você tem dificuldade em se comunicar, não é o fim do mundo. O importante é você ter a humildade de reconhecer e saber identificar suas falhas. Procure sempre adquirir novas habilidades, praticar e se dedicar continuamente, sempre tendo em mente que vivemos em uma sociedade com pessoas diversas. ●



**Contabilidade Rocha, há mais de 40 anos
de mãos dadas com o seu negócio!**

 **Feliz Aniversário, Montes Claros!**

Eficiência para o sucesso empresarial

Todo empresário deseja o sucesso do seu empreendimento e um dos fatores essenciais para isso é a eficiência da organização

por EDENILSON DURÃES

Alinhado com a nossa missão de desenvolver o segmento empresarial, contribuindo para o êxito de seus negócios, estamos iniciando aqui na Revista ACI uma série sobre este tema, abordando aspectos teóricos e práticos, a fim de que você possa identificar oportunidades e implantar melhorias na sua empresa.

Planejamento estratégico

Um dos pontos essenciais para que um empreendimento seja eficiente é que haja direcionamento e alinhamento de esforços e recursos a fim de alcançar os objetivos propostos. E não importa o tamanho ou o ramo de atividade da empresa. Esta é uma necessidade comum a todas as organizações e a elaboração e implantação do planejamento estratégico é possível em qualquer empreendimento.

Além de estruturar o negócio para que ele possa crescer de forma organizada, o planejamento estratégico contribui para a agilidade e assertividade na tomada de decisões, facilita

a priorização das ações, otimiza tempo, aumenta o engajamento da equipe, proporciona ganhos de produtividade e qualidade, reduz desperdícios e retrabalhos, entre outros ganhos.

Identidade Organizacional

Para Sócrates, um dos principais filósofos da Grécia antiga, o auto-conhecimento é o ponto de partida para uma vida mais equilibrada, conceito que também pode ser aplicado às organizações. E a "Filosofia" da empresa tem como base a sua missão, a sua visão e os seus valores. Preferencialmente eles devem ser construídos coletivamente. Além de agregar e valorizar aptidões e habilidades das pessoas, esta prática favorece o comprometimento delas. É importante destacar ainda que tanto o mercado como a empresa são dinâmicos e, por isso, revisões ao longo do tempo são necessárias.

A razão da existência de um empreendimento é expressa em sua missão. Para sua definição, o foco deve estar no benefício entregue ao cliente e não no produto ou serviço em si. Lembre-se que as pessoas não estão dispostas a pagar simplesmente para receber um determinado produto ou serviço, mas para usufruírem deles. A redação deve ser objetiva e clara, facilitando a compreensão e disseminação.

A visão de uma empresa expressa



Diretor da ACI e Empresário Contábil.
www.edenilsonduraes.com.br

onde ela deseja chegar, sendo muito importante no estabelecimento de uma base para tomada de decisões, além de possibilitar o alinhamento das ações. A fim de que seja útil como norteador, deve fazer sentido para as pessoas e representar um desafio possível de ser alcançado. É essencial buscar o equilíbrio entre ser estimulante sem ser utópico a ponto de causar desânimo pela falta de perspectiva da conquista.

Os valores são considerados o DNA da organização e representam ideais de atitudes e de comportamentos. Por serem balizadores das ações individuais e coletivas, devem ser seguidos por todos e são especialmente importantes para a seleção e capacitação das pessoas para o time empresarial. Na sua definição, devem ser consideradas palavras ou expressões que representem atitudes e comportamentos pelos quais a empresa gostaria de ser lembrada e admirada. São alguns exemplos: Comprometimento, Humanidade, Criatividade, Integridade, Cooperação, Excelência e Sustentabilidade.

A identidade organizacional da sua empresa está definida e atualizada? Os integrantes da sua equipe a conhecem e praticam? Se não, mãos à obra!

Aguardo você na próxima edição! ●

RENOVAÇÃO

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

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

trajetomoveis_matriz
www.trajetomoveis.com.br

TRAJETO
OS MELHORES PASSAM POR AQUI!!

Por que **benefícios corporativos** são importantes para **sua empresa**?

- Valorização do colaborador
- Aumento da produtividade
- Promove o bem-estar
- Qualidade de vida
- Aumenta o engajamento
- Diminui faltas
- Gera mais motivação
- Atrai talentos
- Incentiva o cuidado com a Saúde



Quais **benefícios** pode oferecer na sua **empresa**?

- Plano de Saúde
- Plano Odontológico
- Seguro de Vida
- Ticket Alimentação

Saiba mais:

(38) 3212.0000
(38) 3321.9115

@atuarcorretoramoc
@atuarcorretora
atuarseguros.com.br



Norte-mineira é escolhida para receber maior honraria contábil do Estado

A mentora tributária Jacqueline Andrade será a primeira montes-clarense a receber a Medalha Mérito Contábil de Minas Gerais

A empresária **Jacqueline Andrade** está à frente da JJ Contabilidade há mais de 30 anos e, desde então, desenvolveu uma sólida carreira como professora e contadora. Atualmente, como mentora tributária, atende a empresas de todo o Norte de Minas. Por sua trajetória, o Conselho Regional de Contabilidade de Minas elegeram seu nome para receber a Medalha Mérito Contábil de Minas Gerais, instituída pela Resolução CRCMG n.º 272/2004, a maior honraria concedida a um profissional da contabilidade no Estado. A solenidade de entrega será durante a XIX Convenção de Contabilidade de Minas Gerais, no dia 21 de junho, em Belo Horizonte.

A presidente do CRC-MG, **Suely Maria Marques de Oliveira**, esteve recentemente em Montes Claros para o lançamento da marca "Jacqueline Andrade Mentoria Tributária" e destacou que "Jacqueline já foi membro do Conselho Regional e Vice-presidente da Câmara de Desenvolvimento Profissional, e por sua importância para todos os profissionais da área, sua trajetória, vamos coroar com esta homenagem. É sabido que ela ama o que faz, contabilidade é a sua vida, e nada melhor que agradecer uma pessoa que presta serviços contábeis da mais alta relevância para todo contribuinte".

Para Carlos Andrade, sócio-fundador da JJ Contabilidade e a JJ Cursos, sua esposa é referência no segmento. "Nós agradecemos a todos os clientes que confiam



em nosso trabalho, aos empresários que prestigiam a JJ. Estamos orgulhosos e focados em oferecer cada vez mais soluções para ajudar a alavancar a economia".

A jornalista e advogada tributária, Maria Tereza Andrade, lembra que sua mãe completará 40 anos de graduação em Ciências Contábeis em dezembro de 2023, com duas empresas de sucesso, a JJ Contabilidade e Assessoria Empresarial e a JJ Cursos e Treinamentos. "Este momento é de celebração de uma vida inteira dedicada a centenas de empresas, levando ao mercado toda a experiência na área tribu-

tária, essencial para a tomada de decisão nas organizações".

Gislayne Lopes Pinheiro, presidente da Associação Comercial Industrial e de Serviços de Montes Claros, pontua que

“A assessoria contábil é fundamental para que uma empresa tenha informações precisas e confiáveis. Por ter me dedicado a esta carreira e amar a contabilidade, estou muito honrada em receber a Medalha. Nesta nova fase, como mentora tributária, sinto-me ainda mais instigada a contribuir e dar o melhor de mim”.

Jacqueline Andrade

"Jacqueline Andrade representa muito bem a classe contábil, tanto no que se refere à assessoria tributária ou à formação profissional, sempre contribuindo para o bom funcionamento das empresas no Norte de Minas".

A Medalha Mérito Contábil de Minas Gerais é uma forma de agradecer aqueles que, por seu trabalho e dedicação, tenham se distinguido ou alcançado projeção no exercício da profissão contábil, atuando em entidades contábeis ou exercendo atividades no campo político, acadêmico, financeiro e administrativo, no setor público ou privado. ●

Laboratório Santa Clara

Presta homenagem a Montes Claros pelos seus **166 anos** e agradece ao povo montes-clarense pela oportunidade de servir à metrópole norte-mineira.



Cidade polo, **Montes Claros** ajuda a impulsionar o **desenvolvimento regional**

por PROF. RONEY VERSIANI SINDEAUX

Com 166 anos, a cidade ocupa lugar de destaque em nível nacional e estadual, sendo a 6ª maior cidade em população e a 10ª em PIB em Minas Gerais

Montes Claros tem sua história inicial vinculada ao comércio de gado e encontro de tropeiros. Um século e meio depois, aos 166 anos, a cidade ocupa função de polo na região devido à sua história, dinâmica econômica e concentração de atividades vinculadas à saúde, educação e outros serviços públicos. Tais características dão à Montes Claros um destaque muito grande em se falando da mesorregião Norte de Minas.

A cidade é a 6ª maior no ranking de população e a 10ª em PIB, em Minas Gerais. Considerando sua localização na região Norte de Minas, é a maior cidade desde o entorno de Belo Horizonte até os limites da Bahia e mesmo na porção sudoeste daquele estado.

Em termos de estabelecimentos geradores de emprego, 36% do total de estabelecimentos empregadores do Norte de Minas se encontra na cidade. Essa participação cresce em se tratando de grandes empre-

sas. Estão em Montes Claros 40,7% do total de empresas do Norte de Minas que possuem mais de 1000 empregados.

Quanto aos empregos formais, 38,5% do total de trabalhadores registrados formalmente no Norte

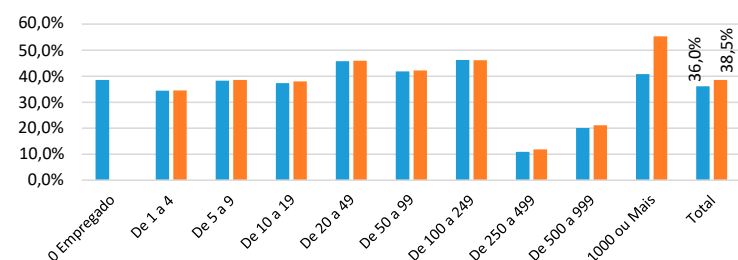
empregos formais na cidade leva à concentração da massa salarial, ou seja, Montes Claros concentra 43,2% do total de rendimentos recebidos mensalmente por todos aqueles que são assalariados no Norte de Minas. Esse volume de recursos, em sua maioria, geralmente é gasto na própria cidade, movimentando a economia local, principalmente nos setores do comércio e serviços. Se considerarmos que para a cidade também convergem pessoas de outros municípios da região para consumo de bens e serviços, uma parte da massa salarial dos outros municípios também é deslocada para Montes Claros.

Obviamente isso tem consequências. A cidade já possui quase 420



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.

Participação de Montes Claros no emprego formal do N. de Minas por tamanho do estabelecimento



■ Estabelecimentos empregadores

■ Empregos formais públicos básicos, principalmente de saúde e educação que são, também, atrativos para tal concentração e geram dificuldades aos governantes. Atender a todas e todos que moram e visitam Montes Claros e ainda criar condições para que a vida seja agradável e satisfatória, não é tarefa fácil.

Fonte: Observatório do Trabalho do Norte de Minas a partir de dados do Ministério do Trabalho. <http://pdet.mte.gov.br/aceso-online-as-bases-de-dados>.

de Minas está em Montes Claros. Também, considerando aquelas grandes empresas mencionadas, do total das trabalhadoras e trabalhadores nelas empregados, 55,2% estão em Montes Claros.

Essa maior concentração de estabelecimentos empregadores e

milhões de habitantes, sem contar com o volume considerável da população flutuante. Essa dinâmica impacta os serviços.

Ao mesmo tempo em que o volume de pessoas é um fator importante para criar condições de dinamizar a economia, se a geração de postos de trabalho não acompanha o crescimento da população, a dependência de políticas públicas que dão suporte e atendimento aos mais vulneráveis se torna maior e os problemas sociais se avolumam.

Assim, é muito importante que haja desenvolvimento econômico para ampliar a criação de oportunidades de trabalho, emprego e renda. Nos seus 166 anos de cidade, Montes Claros muito contribuiu com o desenvolvimento regional. Ainda que tenha concentrado estabelecimentos e empregos como mencio-

namos, fruto de um processo histórico, a diversificação e dinamização da economia regional passou e passa por Montes Claros.

Para além da pujança da indústria e do comércio, em um tempo passado entreposto atacadista da região, a força da cidade nos setores de serviços como educação e saúde foi historicamente relevante para a atual dispersão e crescimento da oferta desses mesmos serviços em vários outros municípios. Também a infraestrutura rodoviária e aérea, marcos históricos da cidade, foram fundamentais na dinamização econômica de toda a região, ainda que sintamos falta da integração entre tais modais logísticos e ainda da recuperação da importância do Rio São Francisco, outrora vital ao transporte e interligação com o Nordeste. Mesmo a agropecuária, que atualmente vem

perdendo espaço como empregadora, já foi fundamental na formação de novos empreendedores e investidores, na integração com a indústria e com os serviços e, pelo próprio movimento da transição econômica, tem se deslocado para outros municípios regionais, mais especializados no setor.

Enfim, que possamos comemorar Montes Claros e mesmo a sua concentração e centralidade regional historicamente construída. Que tal papel de destaque que hoje ocupa não seja só motivo de orgulho, mas também de responsabilidade. Que possamos ser indutores e partícipes de um ciclo virtuoso de dinamização econômica e melhoria da qualidade de vida para todas e todos nessa região tão querida que é o Norte de Minas.

Parabéns, Montes Claros! ●

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**.

@andersondayton



CONTREI
GESTÃO EM SEGURANÇA DO TRABALHO,
MEDICINA DO TRABALHO E MEIO AMBIENTE

26 ANOS

(38) 3224-7461 / 98406-5266

comercial@contreimoc.com

Rua Carbono, 168 - Vila Brasília - Montes Claros/MG

Master Internet traça **estratégia** com redes neutras e M&A para expansão

O objetivo da operadora é ampliar a prestação de serviço no Sudeste e desvendar novas cidades da região Centro-Oeste

Com importante presença nos estados de Minas Gerais e São Paulo, a Master Internet está preparada para voos mais altos, previstos em seu plano estratégico. A meta é não apenas avançar nos estados onde atua, mas expandir a sua atuação para novas áreas do Sudeste e do Centro-Oeste.

A meta do grupo, que inclui uma unidade voltada para o atendimento de corporações, é dobrar o número de acessos - dos atuais 150 mil para 300 mil - até 2025. Dentro desse planejamento, recentemente a Master Internet adquiriu um provedor no Vale da Paraíba, no interior de São Paulo e incorporou uma operação em Minas Gerais.

"Para atingir nossos objetivos, vamos usar a infraestrutura que estiver disponível, seja a nossa própria ou das redes neutras com quem mantemos parcerias", afirma o diretor de Engenharia da empresa, **Diego Aquino**. A outra opção é aquisição de ISPs. "Atualmente, estamos em negociações para compra de três provedores no interior de São Paulo que acrescentarão mais de 20 mil acessos, caso sejam concluídas", disse.

A ideia é identificar cidades próximas onde a Master Internet já atua para facilitar a integração dos novos assinantes e aprovei-

tar toda a sinergia desse compartilhamento. "Com isso, reduzimos o custo operacional para investir na qualificação das redes", pontua Aquino.

Dados de consultorias do mercado apontam que, em três anos, ocorreram 407 transações de M&A no segmento de pequenos e médios provedores. Em 2021, um dos anos mais agitados em

Profissionalização

Para chegar à posição de liderança, a provedora regional passou por um processo de profissionalização dos seus quadros e conta com um conselho, que participa da tomada de decisões. A empresa não descarta negociações com fundos de *private equity* no futuro.



fusões e aquisições, estima-se que foram assinados 154 de contratos.

Atualmente, a Master Internet, que tem sede em Minas Gerais, oferece seus serviços em 76 cidades e dispõe de mais de 17 mil km de rede de fibra óptica. Criada há 33 anos como empresa de TV a cabo, a operadora diversificou seu portfólio, mantendo a qualidade de atendimento a seus clientes. ●

A Master Internet investe constantemente na modernização de sua rede. O DNA do grupo é atender ao mercado B2C, mas ingressou no segmento B2B há quatro anos e mantém trajetória ascendente.

"Nosso objetivo é crescer mantendo o atendimento próximo e humanizado, que encanta e fideliza nossos clientes", completou Aquino.

ACI promove **Programa Empreender** com capacitação para gestores

A Associação Comercial Industrial e de Serviços de Montes Claros traz para a nossa cidade a segunda edição do Programa Empreender, um projeto da CACB, em parceria com o Sebrae Nacional, exclusivo para os associados da ACI. O projeto é um sucesso e ajuda a fomentar a competitividade de micro e pequenas empresas. As inscrições estão abertas para novos participantes.

O Programa Empreender foi desenvolvido a partir de um projeto de cooperação técnica entre Associações Comerciais e Empresariais de Santa Catarina e a Câmara de Artes e Ofícios de Munique e da Alta Baviera (Alemanha), no início dos anos 90. Seu objetivo principal é fomentar o desenvolvimento e a competitividade das micro e pequenas empresas, em cada região onde é implementado.

"Visando, então, trazer mais fortalecimento para a economia local, aumentar o nível de emprego e desenvolver o perfil do empreendedor local, bem como, por consequência, reduzir o índice de mortalidade das empresas em nossa região, a ACI Montes Claros lança, em definitivo, esta iniciativa na cidade", afirma Gislayne Lopes, presidente da entidade.

Priscilla Moreira é consultora empresarial e Gestora do Empreender em Montes Claros. Ela conta que "desde novembro de 2022 a ACI criou o primeiro Núcleo de Empreendedores, o Águias do Empreender, que já está funcionando a todo vapor.



A coordenadora, Priscilla Moreira, com os nucleados de 2022

As empresas membro estão trabalhando juntas, compartilhando conhecimento e trocando experiências, com o propósito de tornarem suas empresas ainda mais profissionais, competitivas e lucrativas. Com reuniões mensais, os membros do Águias do Empreender acompanham a execução de suas ações e, também, definem outras tarefas e atividades, para fomentar o desenvolvimento das empresas participantes do Núcleo. É um trabalho com base associativista, em que a união de forças individuais transforma este grupo em uma poderosa estratégia de crescimento coletivo", explica.



Um dos participantes **Bruno Quintão**, Presidente da ACIABAC - Barão de Cocais, pontua que "o Programa Empreender tem se mostrado um importante instrumento de desenvolvimento dos negócios e, principalmente, da forma de pensar e agir do empresário. Através da metodologia do programa estamos alcançando resultados muito positivos juntos aos associados e também empre-

sários que ainda não faziam parte do movimento associativista, o que fez com que estes vissem a importância e a força de nossa associação. Seus resultados têm agradado nossos parceiros que patrocinam o projeto e justificam todo o investimento. Está sendo, sem dúvidas, um divisor de águas".

Em Montes Claros, Cibele Medrado, sócia-fundadora da Mecanizar Serviços Automotivos, diz que "partilhar ideias e trocar experiências ajuda a profissionalizar a empresa, criando meios para atingir resultados concretos". Outras informações e inscrições pelo telefone (38) 2101-3303. ●

As vantagens do Programa Empreender são inúmeras e todos saem ganhando: desde o empreendedor que participa do Núcleo, até a comunidade local, que tem a sua cidade mais desenvolvida e com mais recursos. Só em Minas Gerais são mais de 32 municípios rodando o Programa, o que beneficia mais de 1.700 empresas.

FENICS terá edição especial com a Minascon 2023

A 20ª edição do maior evento da cadeia produtiva da construção do estado será realizada simultaneamente com a maior feira de negócios em Montes Claros



Na programação, palestras, seminários, cursos e os tradicionais concursos "A Ponte" e o "Desafio da Sustentabilidade na Construção Civil"

A ACI vai receber a 20ª edição do Minascon, o maior evento da cadeia produtiva da construção do estado, durante a 28ª Feira Nacional da Indústria, Comércio e Serviços - FENICS, de 14 a 17 de setembro, no Parque de Exposições. A iniciativa é da FIEMG, por meio de sua Câmara da Indústria da Construção, e do Sinduscon Norte e conta com a parceria do Sebrae Minas, Prefeitura Municipal de Montes Claros e patrocínio do Conselho Regional de Engenharia

e Agronomia de Minas Gerais (Crea-MG).

O Minascon é um evento que promove negócios e a capacitação de gestores e profissionais que atuam nesse segmento da indústria por meio de seminários, oficinas e palestras. "A nossa média de público é de 5 mil pessoas e o evento prospecta negócios da ordem de R\$3 milhões", conta Geraldo Linhares, presidente da Câmara da Indústria da Construção da FIEMG. Ele

explica que o evento é o resultado da parceria entre empresas, sindicatos e demais instituições relacionadas ao setor. "Reunimos todos os segmentos da indústria da construção com o intuito de trocar informações sobre as novidades da área e promover bons negócios", afirma.

Esta é a 4ª edição descentralizada do Minascon, que já passou por Uberlândia, Juiz de Fora e Poços de Caldas. "Agora é a vez de Montes Claros, uma cidade metrópole

da região Norte, que tem um futuro brilhante devido a sua vocação para energias renováveis", comenta Linhares, pontuando que o município também será um polo de distribuição de grandes riquezas do estado, as direcionando para os portos da Bahia.

A FENICS, por sua vez, está em sua 28ª edição e a expectativa é que cerca de 80 mil pessoas visitem o evento e mais de R\$100 milhões em negócios prospectados.

O anfitrião da Minascon na cidade é o Sindicato da Indústria da Construção Civil no Estado de Minas Gerais (Sinduscon Norte). Para João Pedro Costa Cunha, presidente do sindicato, "quando grandes eventos são realizados em conjunto só traz mais força e credibilidade".

Programação diversificada

O Minascon terá, em sua programação, o debate de temas como "Building Information Modeling (BIM)", "Planejamento e controle de obras", "Gestão da qualidade na construção civil" e "Empreendedorismo Sustentável", dentre outros. Já o SENAI irá promover a ampliação da formação técnica por meio de cursos sobre "Leitura e interpretação de projetos elétricos" e "Elétrica na prática".

Além de palestras, oficinas e cursos relacionados ao ecossistema da construção civil, está previsto na programação do Minascon a realização dos concursos "A Ponte" e o "Desafio da Sustentabilidade na Construção Civil". Outras informações sobre o concurso e como se inscrever: minascon@fiemg.com.br | www.minascon.com.br

A 28ª FENICS

A Associação Comercial Industrial e de Serviços de Montes Claros vai realizar a FENICS com a parceria da FIEMG e SEBRAE. A feira abriga 250 estandes de diversos segmentos, entre eles artesanato, alimento, moda, construção civil, educação, tecnologia, saúde, beleza, prestação de serviços, entre outros. A comercialização dos estandes está a pleno vapor, com cerca de 60% da área vendida. Com 12 mil m² de área coberta, a FENICS terá de grandes empresas até microempreendedores, reunindo marcas como o Laboratório Santa Clara, Banco do Nordeste, Eurofarma, Banco do Brasil, Somai, Trajeto Móveis, Novo Nordisk, Sicoob Credinosso".

ENDOSCOPIA É NA SANTA CASA DE MONTES CLAROS!

Equipamentos de última geração
Profissionais especializados
Resultados precisos



A confiança, o cuidado
e a segurança hospitalar
que você precisa!

Agendamento
PARTICULAR E CONVÊNIOS
(38) 3229-2000.

SANTA CASA
MONTES CLAROS



Mulheres
construindo
o futuro

SPAZZIOMOC
(38) 3214-0466

AV. JOÃO XXIII, 2220,
JARDIM BRASIL,
MONTES CLAROS.



Patrícia Aparecida Afonso
Guimarães Mendes
DIRETORA

O novo consumidor, tendências de comportamento que impactam o mercado

A mudança das pessoas em relação a todos os aspectos da vida em sociedade reflete na forma como nos relacionamos com o consumo

por SORAYA TOFANI MALHEIROS

Estudos apontam quatro principais sentimentos movendo as pessoas: frágil, ansioso, não linear, incompreensível. O primeiro é o "choque com o futuro", que define o sentimento gerado pela magnitude e velocidade com que as coisas acontecem atualmente, provocando dissociação entre o mundo real e o virtual. Em seguida, o "esgotamento dos sentidos", aquela sensação de que estamos sendo massacrados com estímulos sensoriais, vindos de todos os lados, ao mesmo tempo. Por outro lado, temos um sentimento de "otimismo realista", um sentimento de busca de propósito para o enfrentamento da nova "vida normal". Por fim, temos o sentimento de "encantamento", que segundo Ethan Kross, pesquisador da Universidade de Michigan, é a sensação de arrebatamento que sentimos diante de algo tão poderoso quanto inexplicável, num misto de medo e admiração, que é muito útil num momento de reorganização, reconstrução.

Baseados nesses sentimentos, os estudiosos do comportamento de consumo identificaram quatro perfis de consumidores que vão ditar relações no mercado em 2024. Primeiro temos os "Reguladores", geralmente pessoas da Geração X que estão na casa dos 40-50 anos e estão no comando social. Controladores, não gostam de

incerteza, são avessos ao caos e a disrupção. O que eles mais querem é tranquilidade e rotina, e a estratégia de venda para eles, se baseia em comércio sem contato. Eles vão preferir fazer coletas programadas nas lojas, delivery.

O segundo grupo é composto pelos Millenials, pessoas entre os 20 e 30 anos e o que mais querem é imprimir o próprio ritmo à vida. Para os Conectores, o custo por uso, a



sustentabilidade e a autenticação garantida por rótulos e etiquetas são propulsores de valor que resultam em vendas e postagens nas redes sociais. A honestidade das informações é a estratégia de engajamento que vai conquistar esse grupo.

O terceiro grupo de consumidores é formado pelos "Construtores de Memórias". Eles se apegam à família, a relações consistentes, a um consumo consciente e objetivo. Este grupo quer viver mais e aproveitar a vida do melhor jeito possível. Uma boa estratégia para



Publicitária, Especialista em Marketing, docente superior, proprietária da STM Comunicação&Mercado.

atingi-los é se basear em "cuidado" e benefícios comunitários, evidenciando segurança como conceito central.

Por fim, temos os neo-sensorialistas. Este consumidor híbrido quer o melhor dos dois mundos: dinheiro digital para compras físicas e momentos em realidade virtual que possa experimentar na vida real; pagar um jantar presencial com criptomoeda, desbloquear recompensas do metaverso para usar no supermercado. São os new adopters atuais, consomem tecnologia e querem os benefícios de sua funcionalidade.

Uma boa estratégia para engajar esse consumidor é usar recursos tecnológicos, "linkar" ações reais ao mundo virtual, usando o metaverso, gamificação, usar a inovação na medida certa.

Você conhece seu consumidor, é capaz de identificar seu perfil? Isso é crucial para embasar suas estratégias e fazer girar o seu negócio. A velocidade com que as informações circulam no mundo, pedem mais atenção a esses detalhes de comportamento, porque comportamento é igual a consumo e vice-versa. ●

Conexão Cervantes

Distribuidora realiza convenção com 300 funcionários

A Cervantes possui 30 anos no mercado e para marcar a data, os diretores Mário Baptista, Mariela Carneiro Baptista e Jaime Bastos reuniram todos os colaboradores na 13ª Conexão Cervantes, no dia 6 de maio. O evento interno teve foco em 3 pilares: Conhecimento, Integração e Reconhecimento.

O tema de 2023 foi "De volta para o futuro", uma viagem pelos nossos 30 anos de história em busca de tudo o que foi feito com excelência ao longo de tempo. "Cada ano é importante para reavaliarmos nossos desafios. Nesta convenção especial, fize-



mos um resgate aos fundamentos e base de nossas conquistas. Afinal, o futuro é construído pela soma do passado, com as escolhas do presente. Com a dedicação única de cada um, esta jornada só pode ser de sucesso", diz Mariela.

Os participantes tiveram momentos lúdicos com apresentações que remetiam às três décadas em que a Cervantes se mantém ativa e con-

quistando credibilidade ao lado dos parceiros da AMBEV.

Mariana Alfaya é gerente comercial e conta que "nesse dia conseguimos reunir toda nossa equipe, desdobrar estratégias do ano, metas e reforçar nossa cultura a fim de, juntos, alcançar nossos sonhos e objetivos para 2023. Por isso, a importância de um time alinhado, na mesma direção". ●

UNIMED

pulsa o norte de minas

Ao longo de décadas, a Unimed Norte de Minas se tornou uma parte essencial do cotidiano de milhares de pessoas. São vidas que dependem dela para viver bem, para enfrentar os desafios da saúde com coragem e confiança.

A Unimed tem uma conexão profunda com a nossa região. Ela conhece as particularidades e necessidades do nosso povo.

E isso se reflete em um atendimento humanizado e comprometido.

Assim como as batidas de um coração, a Unimed pulsa o Norte de Minas. Seu compromisso é contínuo, e ela estará presente nas vidas das pessoas por toda a sua jornada, proporcionando o cuidado necessário para que todos possam viver plenamente e com saúde.

RESULTS UP

Sua Jornada para
Alta Performance
Começa Aqui

**Se torne um EXPERT
EM VENDAS com a
Escola de Vendas,
um projeto ACI
em parceria com a
Results Up.**

Aprenda Técnicas Exclusivas, forme
uma **EQUIPE DE ALTA PERFORMANCE** e
nunca mais perca uma venda!



Cliente Satisfeito, Fiel
e que Indica a sua
Marca.



Lucro, Não Perde
Vendas com Equipe
Treinada e Gestão
Estratégica com
Líderes Formados.



Segurança de um
Resultado Sustentável
em todos os Cenários
do Mercado.



Equipe Motivada e
Diminuição do
Turnover.

SOBRE NÓS

Trainner de Vendedores e Líderes

	+ 15 anos de mercado	1
	+ de 3000 mil Vendedores Treinados	2
	+ de 200 Líderes Treinados	3

ESCOLA DE VENDAS
**método
VENDA+**



FALE CONOSCO

www.resultsup.com.br
Results Up Comercial - (38) 9 9946-4669
Departamento Comercial ACI - (38) 9 8404-3380
juliane.treinamentos@gmail.com
@resultsup



Ação Social no Dia das Mães na Casa da Terceira Idade S'Antana



No Dia das Mães, 14 de maio, a diretoria da ACI participou de ação na Casa de S'Antana, que abriga mulheres idosas. Elas receberam muito carinho, lanche, presentes e música, com a participação especial de um saxofonista. Os presentes foram arrecadados entre os diretores Antônio Cézar Santos, Antônio Pacul-



dino, Dr Newton Figueiredo e Mariela Baptista. A presidente da ACI, Dra Gislayne Lopes e o diretor Marcelo Torres, que estiveram na coordenação da ação, destacam a importância de todos se engajarem em iniciativas como essa. "Sozinhos podemos chegar mais rápido; mas juntos podemos ir mais longe!".

Julgamento STF

**Convenção 158, OIT
Estabilidade no emprego
ADI 1625**

No Dia das Mães, 14 de maio, a diretoria da ACI participou de ação na Casa de S'Antana, que abriga mulheres idosas. Elas receberam muito carinho, lanche, presentes e música, com a participação especial de um saxofonista. Os presentes foram arrecadados entre os diretores Antônio Cézar Santos, Antônio Paculdino, Dr Newton Figueiredo e Mariela Baptista. A presidente da ACI, Dra Gislayne Lopes e o diretor Marcelo Torres, que estiveram na coordenação da ação, destacam a importância de todos se engajarem em iniciativas como essa. "Sozinhos podemos chegar mais rápido; mas juntos podemos ir mais longe!".



Dr Newton Figueiredo recebeu a equipe da ACI, no dia 12 de maio, para efetivar importante parceria entre o Laboratório Santa Clara e Planos de Saúde conveniados com a entidade.



No dia 12 de maio, o diretor Fernando Burarma representou a ACI em evento do Conselho de Odontologia de Montes Claros.



No dia 30 de maio, a presidente da ACI, Dra Gislayne Lopes, recebeu a visita de cortesia de Rodrigo Mendicino, Diretor Comercial da Azul Linhas Aéreas em MG RJ ES e NE. Na oportunidade, eles alinharam sobre futuras parcerias no segmento de transporte e do terceiro setor.



Visita ao Superintendente da Caixa Econômica Federal, Allan Gonçalves, no dia 11 de maio, para alinhar a divulgação e implantação da Parceria firmada entre a CEF e a Confederação das Associações Comerciais, CACB, para concessão de benefícios de crédito aos nossos associados.

Fórum Sudeste

O Ministro da Integração e do Desenvolvimento Regional, Waldez Góes, esteve em Montes Claros, no dia 29 de maio, para presidir o Fórum Sudeste. O evento reuniu os principais representantes do poder público e privado do Norte de Minas, além de parlamentares, autoridades locais e lideranças de movimentos sociais, trabalhadores e produtores rurais. A presidente da ACI, Gislayne

Lopes, esteve com o ministro e conversaram sobre temas diversos, entre eles a importância de implantar programas de desenvolvimento socioeconômico para a nossa região. No evento, foram apresentadas as principais ações e projetos da Pasta nas áreas de proteção e defesa civil, segurança hídrica, desenvolvimento regional e territorial e fundos e investimentos financeiros.



ECONOMIZE NA TARIFA DE ENERGIA DA SUA CONTA DE LUZ: GARANTA 15% DE DESCONTO.

ESTA É MAIS UMA VANTAGEM PARA VOCÊ, CLIENTE MASTER.

Veja como é simples:

- 1 Você cadastra sua conta.
- 2 Aguarda alguns dias.
- 3 Passa a receber nossa energia limpa e a economizar.

- ✓ Sem investimento.
- ✓ Sem obras e sem custo de manutenção.
- ✓ Energia limpa, mais barata e garantida.
- ✓ Redução garantida do valor da conta de luz todos os meses.
- ✓ Desconto de 15% na tarifa de energia da sua conta.*

Veja como é fácil economizar e saiba mais:
soumaster.com.br

(38) 2101-9000

MASTER

EVOLUA
ENERGIA



Vamos
ALDI
interessar!



De **Montes Claros**,
impulsionando mudanças
para **pacientes de todo
o mundo**

Há um século, trabalhamos para suportar pessoas vivendo com sérias doenças crônicas. Da nossa fábrica de Montes Claros saem insulinas entregues a pacientes de diversos países.

É um orgulho celebrar o aniversário da cidade que nos acolhe e que faz parte da nossa história.

Parabéns Montes Claros!



Descubra como impulsionamos
mudanças em [novonordisk.com.br](https://www.novonordisk.com.br)



Montes
Claros



Montes Claros, celebra **166 anos** de história, desenvolvimento e cultura.
E estamos trabalhando pra um futuro ainda melhor para todos.



MOC
É O LUGAR



f y i d
ACOMPANHE NOSSAS
REDES SOCIAIS

 **PREFEITURA**
MONTES CLAROS