



ACI

Associação Comercial,
Industrial e de Serviços
de Montes Claros

Revista da Associação Comercial
Industrial e de Serviços de
Montes Claros
Agosto/Setembro 2023 • Ano XVI
Nº 76 • Montes Claros
Minas Gerais



FOTO: DIEGO DUTRA

Os melhores passam por este Trajeto

Ernandes Batata, história de
um empreendedor de sucesso

PÁG. 8
28ª FENICS e 20ª
Minascon

PÁG. 38
Câmara da Mulher
empessa diretoria

PÁG. 30
Mercado Imobiliário com
novas perspectivas



Anos

1958 1968 1978 1988 1998 2008 2018 2023

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

ALM Comunicação



A ATUAR
traz as **melhores**
soluções em

PLANOS DE SAÚDE

- Planos Individuais/Familiar
- Planos Empresariais

Cobertura: **Regional, Estadual e Nacional.**

• **Visite nossa loja:**

RUA BARÃO DO RIO BRANCO, 852, LOJA 03,
CENTRO (NO QUARTEIRÃO DA SANTA CASA)

(38) 3215.4200



PLANOS ODONTOLÓGICOS

- Planos Individuais
- Planos Empresariais
- ✓ Cobertura Nacional
- ✓ Sem coparticipação
- ✓ Sem carência



SAIBA MAIS:



(38) 3212.0000
atuarseguros.com.br



PALAVRA DA PRESIDENTE

A Associação Comercial Industrial e de Serviços de Montes Claros não perde o foco quando o assunto é provocar debates junto à classe empresarial, especialmente para destacar a importância de uma fala alinhada e conjunta em prol do desenvolvimento socioeconômico da cidade e de todo o Norte de Minas. Para tanto, não mede esforços em aproximar lideranças, articular momentos que podem resultar em trocas de ideias, soluções para os gargalos que impedem o crescimento regional.

No primeiro semestre de 2023, a ACI reuniu mais de 500 pessoas em diversos eventos realizados na nova sede. A cada mês, palestras, cursos e exposições atraíram lideranças, empreendedores de grande e médio porte, além das multinacionais que povoam o nosso setor industrial.

Esta tem sido a vocação desta entidade desde os primórdios, nas décadas de 1950 e 1960, quando sob a batuta de homens visionários, a ACI ajudou a tornar realidade anseios de uma sociedade ávida pelo progresso. Foram inúmeras ações em várias esferas políticas e administrativas, em áreas que iam desde a segurança até a infraestrutura de estradas.

Cabe aqui lembrar que a ACI é a casa do empresário, sempre aberta a dar total e irrestrito apoio à classe empresarial da nossa cidade, sendo nosso maior projeto apoiar a geração de emprego e renda, através de iniciativas que promovam o bem comum. Por consequência, pensamos em um futuro melhor para as próximas gerações.

A realização da 28ª FENICS é o ápice deste esforço contínuo pela entidade, reunindo as principais marcas em um evento grandioso. A maior vitrine de negócios do interior de Minas mostra nossas potencialidades e aponta o que o mercado espera. Os expositores podem vivenciar a presença de um público selecionado, com feedback e networking legítimos. E nesta edição, na qual contamos com a realização do 20º MINASCON, nossos agradecimentos a todos os parceiros, especialmente à FIEMG, co-realizadora da feira mais uma vez. Na FENICS tem muito mais que negócios, tem gente que acredita no poder de crescimento do Norte de Minas!



Gislayne Lopes
Dra. Gislayne Lopes Pinheiro
Presidente da ACI

A Revista ACI é uma publicação bimestral da Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Montes Claros

Av. Major Alexandre Rodrigues, 232, Ibituruna - CEP: 39401-301 - Montes Claros - MG - Fone: (38) 2101-3300 - Fax: (38) 2101-3309 - www.acimoc.com.br

DIRETORIA ACI - 2023/2026

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Gislayne Lopes Pinheiro
Vice-Presidente: Maurício Sérgio Silva
Secretário Geral: Dennison Caldeira
2º Secretário: Ednilson 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 de Almeida Torres
Diretor Social: Fernando Deusdará

CONSELHO DIRETOR

Abílio Carnielli
Agnaldo Leite
Anderson Carvalho Barbosa
Antônio Paculdino Ferreira
Adauto Marques Filho

ARIANE LAURA GALDINO

Cácio Xavier Pereira
Dalton Caldeira Rocha
Esmeraldo Pizarro
Fabrício Fagundes
Fernando Silveira Rabelo
Jairo Pordenciano César Filho
José Ildeuamar Soares Pereira
Mariela Carneiro Baptista
Osmar Geraldo Rego Cunha
Paulo César Santiago Filho
Pávilo Bernardina de Miranda
Robison Luiz Moraes
Thiago Diniz Tolentino
Wesley Macio Gonçalves Maciel

CONSELHO FISCAL

Efetivo:
Carlos Andrade
Geancarlo Silva Almeida
Renato Antonio Silva Tupinambá
Suplentes:
Rosalvo Barros
Bernardo Vasconcelos
Phelipe Cesar

DIRETORIA DE FILANTROPIA
Marcelo Torres

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
Jamil Habib Curi
Jayme Crusóe
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: Jacyara Mendes Ferreira

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



Você já parou para pensar no poder de sua marca?

O devido registro de marcas e patentes pode definir o futuro de uma empresa

O 8º Café Conexão aconteceu no dia 12 de julho, com um tema bem significativo para toda empresa: o poder de uma marca. Thais Must e Daniela Benevides compartilharam conhecimento e insights valiosos num encontro especial com mulheres empreendedoras. O evento promovido pela Câmara da Mulher empreendedora foi uma oportunidade de aprendizado, conexões e inspiração.

Thais Must, especialista em branding, provocou o público com reflexões profundas, despertando um olhar para o verdadeiro potencial de uma marca. E mostrou como ela pode impactar um negócio, conquistar clientes e abrir portas para o sucesso.

Enquanto Daniela Benevides, especialista em propriedade intelectual pelo INPI, levantou insights valiosos sobre a proteção de ativos intangíveis para o crescimento seguro de um negócio.

“Um empreendimento pode ser obrigado a mudar sua marca por causa de violação do direito de uso exclusivo de marca de um terceiro. Para evitar que este bem tão valioso desapareça e cause prejuízo à imagem e à credibilidade, é preciso buscar o registro da marca de sua empresa. Sem ele, o empresário se mantém exposto em um mercado cada dia mais



competitivo”, explica Daniela. Ela destaca que “quando não registrada uma marca, existe a possibilidade da marca ser de outra pessoa, existindo sempre a insegurança que os anos de investimento em publicidade se tornem em vão”.

O investimento nesse tipo de serviço, por vezes, é igual ou menor do que o gasto para abrir uma pessoa jurídica, sendo que em alguns casos há desconto de 60% em algumas taxas, referentes aos serviços prestados pelo INPI. Outras informações (38) 99150-8544 / 99913-8586. ●



Marcas & Patentes

O QUE É MARCA?

É a união de atributos tangíveis e intangíveis, simbolizados num logotipo, gerenciados de forma adequada que criam influência e geram valor. Trata-se de um sistema integrado que promete e entrega soluções desejadas pelas pessoas.

Uma marca pode agregar seis diferentes níveis de significado:

- Atributos: uma marca transmite como qualidade, desempenho, prestígio, status, entre outros;
- Benefícios: são os atributos traduzidos em benefícios funcionais e emocionais;
- Valores: a marca denota os valores da empresa;
- Cultura: A marca representa o ambiente cultural no qual se insere;
- Personalidade: A marca pode projetar personalidade;
- Usuário: A marca sugere o tipo de consumidor que compra ou utiliza o produto ou serviço.

Os três pilares para a longevidade da empresa familiar

A continuidade dos negócios para as empresas familiares exige qualificação assertiva para que os sonhos cresçam nos mesmos alicerces por RAFAEL SALDANHA

Um dado de mercado bastante conhecido é que no Brasil e no mundo as empresas familiares dominam largamente o mercado corporativo. No Brasil, 90%. Itália 66%, França 80%, Alemanha 90%.

No entanto, há uma expressiva descontinuidade destas empresas na sequência de suas gerações. Em pesquisa da PwC aferiu-se que, no mundo, 12% das empresas familiares chegam à terceira geração; no Brasil particularmente, 30% chegam à segunda geração e somente 5% chegam à terceira.

Para mitigar esta realidade, se vê no Brasil uma crescente - mas ainda tímida - conscientização no empenho de melhor planejar as sucessões geracionais.

Em análises técnicas em empresas familiares, profissionais e cientistas têm notado que há mais sucesso (não apenas quanto ao processo de sucessão, mas em performance de mercado também) quando elas estabelecem estruturas ótimas de coesão familiar, patrimônio e gestão negocial. Tais estruturas aumentam significativamente as chances de longevidade e bons processos sucessórios.

Alguns indicadores de uma má governança corporativa, incapaz de harmonizar as estruturas cogitadas acima, são: conflitos familiares graves, amiúde velados, e sem ferramentas e fóruns de mediação; nepotismo; confusão entre propriedade e gestão; inexistência de gestão de oportunidades e riscos para o negócio; remunerações e dividendos baseados na necessidade familiar e não na estrutura de capacidade e planos da empresa; herdeiros despreparados para o exercício profissional da posição de sócio.

Com base nisto, é possível propor um caminho saudável de implementação de governança corporativa em empresas familiares, independente de seus portes negociais. Isto se dá pelo tratamento profissional e responsável de três esferas que permeiam uma empresa familiar. Em um dos mais marcantes trabalhos científicos sobre o tema, Aronoff e Ward definiram assim cada um desses âmbitos:

- Família: prosperidade, continuidade, participação, papel na comunidade, comunicação, educação e valores;
- Propriedade: liquidez, alocação de

capital, sucessão, direção estratégica e performance;

- Empresa: operações, finanças, relacionamento com fornecedores e clientes.

Numa orientação direcionada a empresas de pequeno e médio porte, são necessários documentos e fóruns específicos para melhoria da governança interna:

- conselho de família e protocolo familiar;
- conselho societário e acordo de sócios entre família e sócios não-familiares;
- conselho de administração e políticas de gestão.

Numa visão rápida sobre o assunto, nosso caro leitor já concluiu que a sucessão empresarial é uma conquista que decorre da harmonia de três pilares, que obviamente demandam trabalho e amadurecimento, porém podem propiciar à uma família prosperidade econômica por gerações, credibilidade reputacional, estabilidade relacional com funcionários e mercado. ●

Advogado, consultor e conselheiro empresarial. Especialista em governança corporativa, estratégia e negociações.



O ÚNICO HOSPITAL DE CÂNCER DO NORTE DE MINAS COM SELO ONA DE QUALIDADE

A Oncológica Norte de Minas é um hospital-dia que oferece um modelo de atendimento inovador. Os benefícios ao paciente vão além do atendimento multiprofissional, são tratamentos individualizados e amparados em protocolos médicos reconhecidos internacionalmente.

Uma experiente equipe médica coordenada pelo Dr. Levindo Tadeu Figueiredo Dias, professor efetivo da Universidade Estadual de Montes Claros (Unimontes), trabalha a humanização como ponto forte para oferecer maior qualidade de vida aos seus pacientes.

A Oncológica é o único Hospital de Câncer do Norte de Minas Gerais que possui o selo ONA. A ONA (Organização Nacional de Acreditação) é uma organização independente que fornece certificação de qualidade para serviços de saúde no Brasil. A certificação ONA é uma forma de reconhecimento público da qualidade dos serviços oferecidos por um hospital ou clínica. Ela é concedida após uma avaliação rigorosa dos processos de gestão, assistência e segurança do paciente.

ESPECIALIDADES E TRATAMENTOS OFERECIDOS NA ONCOLÓGICA

- ✓ Clínica de Dor
- ✓ Consulta em Radioterapia
- ✓ Cuidados de Suporte
- ✓ Cuidados Paliativos
- ✓ Fisioterapia Oncológica
- ✓ Hematologia
- ✓ Homeopatia
- ✓ Nutrição Oncológica
- ✓ Oncologia Clínica
- ✓ Ortopedia Oncológica
- ✓ Quimioterapia
- ✓ Vacinas de Prevenção

A Oncológica atende por diversos convênios e planos de saúde. Entre em contato para consultar se atendemos pelo seu.

www.oncologicanortedeminas.com.br

@@ONCOLOGICANORTEDEMINAS f ONCOLÓGICA NORTE DE MINAS

📍 RUA EDMUNDO DIAS, 160 CENTRO, MONTES CLAROS
☎ 38 3222-5090 📞 38 99934-5989





João Pedro Cunha | Osmar Cunha | Geraldo Linhares
Guilherme Guimarães | Gislayne Lopes | Juliano Fisicaro Júnior
Carlos Alexandre | Jadilson Borges e Wesley Maciel

ACI e FIEMG realizam maior feira de todos os tempos

28ª FENICS e 20º Minascon somam mais conhecimento, inovação e negócios para expositores e visitantes

A Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Montes Claros (ACI), a Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (FIEMG) e o Sindicato da Construção Civil do Norte de Minas (SINDUSCON/NORTE), se uniram para realizar a maior feira de negócios de todos os tempos no Norte de Minas. A 28ª Feira Nacional da Indústria, Comércio e Serviços de Montes Claros (FENICS), e o 20º MINASCOM, a maior Feira da Construção Civil de Minas Gerais, realizado pela Câmara da Indústria da Construção da FIEMG, vão acontecer simultaneamente nos dias 14 a 17 de setembro, no Parque de Exposições João Alencar Athayde.

Com o apoio decisivo de parceiros, como o SEBRAE/MG, Laboratório Santa Clara, Banco do Nordeste, Eurofarma, Banco do Brasil, Sicoob Credinosso, Sociedade Rural, Prefeitura de Montes Claros, Cristália, Sociedade Rural, Câmara Municipal de Montes Claros, IDENE e FAEMG/SENAR, a Feira terá uma programação voltada para palestras, workshops e shows, com artistas regionais. A expectativa é de que cerca de 80 mil pessoas visitem os estandes de diversos seguimentos do comércio, da indústria, dos serviços e da construção a fim de ampliar o networking dos participantes e gerar novos negócios.

O lançamento do evento, com a venda de estandes, aconteceu no dia 27 de junho, tendo a presença de empresários, lideranças e parceiros. Os estandes foram comercializados em tempo recorde. A área coberta abrange 6mil m², abrindo cerca de 300 estandes de 4 a 36m², um aumento de 15% em relação a 2022. A presidente da ACI, Gislayne Lopes Pinheiro, destaca que a FENICS já está consolidada, e que, portanto, "gera tranquilidade para quem investe, sabendo que terá bons resultados". Segundo ela, "o MINASCON, o IDENE e o Sebrae vêm somar a essa trajetória vitoriosa da FENICS e gerar, além de bons negócios, importantes conhe-

cimentos e inovações para a indústria, comércio e serviços".

O Sebrae estará presente com sete estandes, neles estarão projetos acompanhados pelo Sebrae Minas, na região. Os projetos presentes serão dos setores de turismo, indústria da panificação, confecção de roupas íntimas, laboratórios de análises clínicas, empreendedorismo feminino, tecnologia e inovação. Terá também o espaço de atendimento do Sebrae, com orientações e consultorias sobre gestão empresarial. "A FENICS cresce a cada ano e é uma ferramenta de inserção competitiva das micro e pequenas empresas, pois proporciona a divulgação de seus produtos e muito networking para seus negócios", Jadilson Borges, gerente da Regional Norte do Sebrae.

Mais negócios para empresas de todos os portes

A FENICS reúne um público na ordem de 80 mil pessoas, nos quatro dias de evento no Parque de Exposições João Alencar Athayde. Com mais de R\$100 milhões em negócios prospectados, a feira abriga estandes de diversos segmentos, entre eles artesanato, alimento, moda, construção civil, educação,

tecnologia, saúde, beleza, prestação de serviços, entre outros.

De marcas consolidadas no mercado, até microempresas que estreiam na feira para fomentar seu negócio de forma mais grandiosa junto a seu público consumidor.

O empresário Leandro Guedes, do Grupo Minas Brasil, diz que "participar da FENICS nos traz sempre várias expectativas positivas, principalmente em aumentar a visibilidade da nossa empresa, nos conectar com potenciais clientes e parceiros comerciais, divulgar e demonstrar nossos serviços e produtos e fortalecer nossa marca".

Nesta edição a ACI guarda boas surpresas para o público, como o Espaço Gourmet, que está sob a coordenação da Cervantes, Distribuidora da Ambev. Mariela Batista,



João Paulo Cunha, Lúcio Silva, Osmar Cunha e Geraldo Linhares



A presidente da ACI, Gislayne Lopes, durante o lançamento da Fenics

diretora da empresa, conta que a equipe está pensando "fora da caixa". "Saímos do modelo estande para abraçar toda a praça de alimentação. Adotamos os bares e faremos uma ambientação 'instagramável' e inspiradora! Será uma experiência de marca diferente e ainda uma ativação do lançamento da bebida Stella Pure Gold!", revela.

Programação Cultural

Quinta-feira

19h30 Abertura da 28ª no palco
21h30 Linda Klara (The Voice)

Sexta-Feira

21h Banda Triade - (Cover do Engenheiro do Hawai / Michael Jackson)

Sábado

20h30 André Águia
22h Marcelo The Paula e Coy

Domingo

20h30 Banda Volts



A 28ª FENICS traz novidades para o setor de construção civil



A 20ª Edição do MINASCON, que pela primeira vez será realizado em Montes Claros, terá como tema "Novas ideias para novos negócios". O presidente da Câmara da Indústria da Construção da Fiemg, Geraldo Jardim Linhares Júnior, explicou que, "através de painéis e palestras o evento promoverá a atualização de conhecimento e capacitação nas áreas técnicas e de gestão, proporcionando também às micro e pequenas empresas um ambiente favorável para divulgação e mostra de seus produtos".

Ele explica ainda que um dos destaques do MINASCON é o concurso "A PONTE", destinado a estudantes dos cursos técnicos em edificações e construção civil e de graduação em arquitetura e engenharia civil, mecânica e de produção que são convidados a criarem uma ponte utilizando apenas palitos de picolé de madeira e cola branca.

Vence o projeto que aguentar o maior peso em cima. Em 2022, em Poços de Caldas, o projeto vencedor suportou, sem desfazer, mais de 140 kg. Acontecerá, ainda, o concurso "Desafio da Sustentabilidade na Construção Civil", que tem o objetivo de fomentar o debate sobre inovação e sustentabilidade no setor, o 2º Prêmio Sindusconciente Norte de Minas, que premia as boas práticas ambientais desenvolvidas nas construções, e uma Praça de Concreto do SIPROMIG, entre outras ações. ●

Entre as autoridades presentes ao lançamento, o vice-prefeito de Montes Claros, Guilherme Guimarães, o diretor geral do IDENE, Carlos Alexandre Gonçalves Dias, e o Secretário de Estado de Governo de Minas Gerais, Juliano Fisicaro Júnior.



Programação MINASCON

14/09 - Quinta-feira

09:00-10:00 | Escoramento e Formas Metálicas - ORGUEL

10:00-11:00 | Segurança do Trabalho - Andreia Serviço Social da Indústria da Construção Civil no Estado de Minas Gerais (Seconci-MG)

11:00-12:00 | CREA: Fiscalizar para gerar oportunidades - Nicolau Neder Damasceno - Gerente de Fiscalização do Crea-MG

14:00-17:00 | PALESTRA MAGNA

15/09 - Sexta-feira

09:00-10:45 | PAINEL MINHA CASA MINHA VIDA - Direcional/CAIXA/ CBIC

10:45-11:45 | Alvenaria Racionalizada com Blocos de Concreto - Waldir Belizário da ABCP

14:00 - 14:55 | Novas Diretrizes e Metas - Guilherme Augusto Duarte - COPASA

15:00-15:55 | Norma de Desempenho e Garantia - Prof. Otavio

16:00-17:00 | Mão de Obra na Construção Civil - Panayotes

17:00-18:00 | Tendências 2023 na construção civil - Rodrigo Goncalves do SENAI

16/09 - Sábado

09:00-10:00 | Gestão de Obras - Patrícia Barbosa

10:05-11:45 | Certificações PBQP / SIAC - Marcos Galindo

14:00-14:55 | Combate a Incêndio - Anderson Félix Engo (Corpo de Bombeiros)

15:00-16:55 | Licenciamento de Obras - SEBRAE E CREA

17:00-18:00 | Fundação Profunda - André da TECNOGEO



Jadilson Borges, gerente regional do Sebrae



Geraldo Linhares, Presidente do Sindicato da construção civil



Mariana Veloso, Gislayne Lopes, Guilherme Fernandes e Robinson Moraes



O reitor da UNIMONTES, Wagner Santiago e Gislayne Lopes



Kelington Mota, coordenador da FENICS



Gislayne Lopes e a diretora, Mariela Baptista



Nágila Almeida, Ana Paula Paixão, Cida Ribeiro, Hélio Machado, Patrícia Silva, Dihemerson Ramos e Vanda Gonçalves



Guilherme Fernandes, Gislayne Lopes, Pedro Pinheiro, Paulo Dakota, Robison Moraes



Kelington Mota, Fernanda Rocha, Cléia Paulino, Nágila Almeida, Gislayne Lopes, Virgínia Maia, Jacyara Mendes, Jacqueline Reis e Matheus Aguiar



SOLUÇÕES INOVADORAS EM AUTOMAÇÃO INDUSTRIAL, METROLOGIA, VALIDAÇÃO E SEGURANÇA DO TRABALHO

A Mota Engenharia® preza por uma relação sólida com seus clientes, e para isso, conta com um corpo técnico especializado, formado por projetistas, engenheiros, técnicos em segurança do trabalho, metrologia, garantia da qualidade e automação industrial/predial nos mais diversos segmentos, seja de médio ou grande porte.



Rua São Sebastião, 250 - Todos os Santos, Montes Claros, MG
+55 38 3221-5998 | 9 8414-1642
www.motaengenharia.eng.br



Montes Claros: Um espaço de serviços, mas não só.

por PROF. RONEY VERSIANI SINDEAUX

No texto anterior (Revista ACI ed 75 junho/23) comentamos sobre a centralidade de Montes Claros na região Norte de Minas, principalmente na perspectiva dos estabelecimentos empregadores e no total dos vínculos formais existentes. Mas quais são os setores principais para a dinâmica econômica regional e a geração de empregos? Gostaria de explorar um pouco mais esse aspecto.

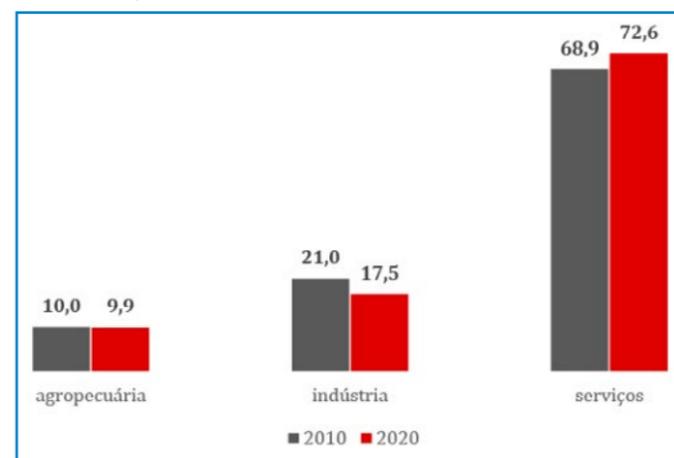
principais setores empregadores em Montes Claros são, Serviços (51%), Comércio (26%) e Indústria (15%). Somando comércio e serviços temos 77%.

Considerando Montes Claros como a maior cidade em termos de estabelecimentos empregadores e número de empregados formais, representando cerca de 40% do Norte de Minas, essa proximidade

Segundo dados da Fundação João Pinheiro-FJP, na última década, a participação do Norte de Minas (RGInt de Montes Claros) na atividade econômica estadual oscilou em torno de 4%, considerando o Valor Adicionado Bruto-VAB (indicador utilizado para tal análise). Na região, o setor de Serviços (que inclui o comércio) possui a maior participação no indicador com 72,6%. Destaca-se a Administração Pública na região que possuía relevante participação de 28,9%, a partir de dados de 2020.

Quando analisamos na perspectiva do trabalho, considerando os vínculos formais, observamos como a situação se assemelha, mesmo considerando exclusivamente o município de Montes Claros. Os

Gráfico 1: Composição do Valor Adicionado Bruto (VAB) - RGInt de Montes Claros - 2010/2020



Fonte: Informativo FJP: Análise Insumo-Produto; março 2023.
Obs: VAB total é a soma do VAB (da agropecuária, indústria e dos serviços) que, acrescida dos impostos líquidos de subsídios sobre produtos, corresponde ao PIB.

entre os indicadores de VAB regional e emprego formal do município não ocorre por acaso e faz parte da dinâmica da economia regional.

Como sempre reforço, o emprego e a dinâmica econômica como um todo estão sempre vinculados. Nesse sentido, a FJP prepa-



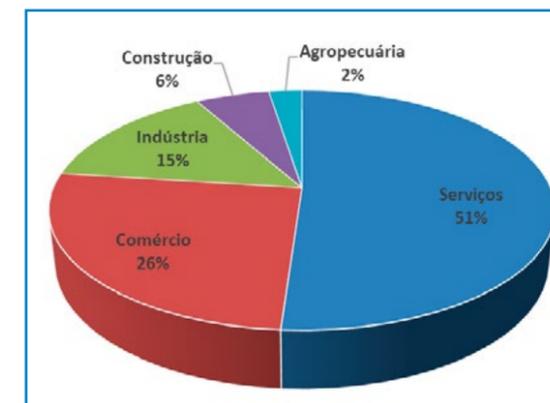
Prof. Roney Versiani Sindeaux é Doutor em Economia e Mestre em Administração. Coordenador do Observatório do Trabalho do Norte de Minas, prof. na Unimontes e Diretor Técnico e Institucional da Fadenor.

rou um importante estudo divulgado em março de 2023 sobre os "Setores Impulsionadores do Crescimento Econômico da Região Geográfica Intermediária de Montes Claros". O estudo aponta os setores-chave na região e o impacto dos mesmos na economia, avaliando o efeito multiplicador para cada aumento de um Real (R\$1,00) na demanda do setor. Pela análise, o setor de "energia elétrica, gás natural e outras utilidades" se destaca com fator multiplicador de 1,41 seguido do setor de "Serviços de Informação e comunicação" (1,38), "Construção" (1,31) e "Transporte, armazenamento e atividades auxiliares de correio" (1,25). Ou seja, para cada um Real de aumento na demanda no setor de "energia elé-

trica, gás natural e outras utilidades", a economia cresce um real e 41 centavos. E assim para os outros setores mencionados.

O estudo aponta também a participação de outros setores e seus encaixamentos que fomentam a atividade econômica e, conseqüentemente, o emprego. Em que pese a importância destacada do setor de serviços, vale observar que a geração de energia e a construção também têm relevância acentuada. Por outro lado, a pujança econômica como um todo (produção agregada - e aqui destaca-se a indústria), afeta positivamente

Gráfico 2: Participação dos setores no total de empregos formais em M. Claros – maio/2023



Fonte: Observatório do Trabalho do N. de Minas - dados do Painel de Informações Novo Caged - MTE

a demanda de outros setores. O mesmo estudo menciona que no comércio, para uma unidade de aumento na produção agregada da economia gera uma demanda 2,12 vezes maior no setor, ou seja: se a produção agregada crescer R\$1,00 a demanda no comércio

aumenta R\$2,12. Precisamos pensar de forma integrada.

Essa é a questão principal: o desenvolvimento ocorre a partir do crescimento de todos, de forma integrada. Mesmo que um ou outro setor se destaque em um ou outro momento histórico, a diversidade da dinâmica econômica e a integração das atividades em prol do desenvolvimento regional beneficia a todas e todos a partir da geração de empregos, renda e riquezas na nossa região. Vale a pena pensar em conjunto. ●

Referências:

Informativo FJP: Análise Insumo-Produto | Matriz Insumo-Produto V.5 N°2 | 10 de março 2023 Disponível em: https://drive.google.com/file/d/1TKDu_P3b0u-9cU1bto0svoBQcNqmrZpWP8/view
Matriz de Insumo-produto das Regiões Geográficas Intermediárias de Minas Gerais – 2019. Disponível em: https://drive.google.com/file/d/1uSaulpYP_7zk8XalmQFjG_JeqZPMiYX2/view

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

Qual é o maior desafio para a execução de uma **estratégia de negócios**?

Saiba mais sobre os papéis da estratégia, do planejamento e do projeto no bom andamento de um negócio

por GERALDO EUSTÁQUIO ANDRADE DRUMOND

A alguns dos critérios de Excelência Empresarial que impactam com muita relevância as empresas e organizações, são as Estratégias e Planos. Após a elaboração de um projeto empresarial, com ideologia definida, linha de visão e marcos estratégicos estabelecidos, análise dos ambientes externo e interno, proposta de valor, objetivos estratégicos, com metas, indicadores, e iniciativas elaboradas, tem-se fase decisiva do projeto empresarial: a execução.

Constata-se aqui uma grande dificuldade de colocar em prática o planejado e convivemos, com vários exemplos, com um número expressivo de empresas com extrema dificuldade em "dar vida" ao projeto empresarial.

E, neste sentido, vários desafios devam ser superados, tais como:

- Elaborar um belo projeto empresarial e não ter a energia, a competência gerencial, a organização e a alocação de recursos - humanos, financeiros e materiais - suficientes para sua execução;
- Não estabelecer o acompanhamento regular e sistemático do que foi proposto e do que foi efetivamente executado, em termos dos objetivos estratégicos, seus indicadores e metas, reorientando ações e projetos;
- Não avaliar adequadamente, com ferramentas apropriadas, as razões do não cumprimento das ações propostas, sem a adoção de providências para minimizar tais "atrasos".



Como uma das premissas dos cenários dos últimos anos é de "aperto" e de dificuldades de conjuntura econômica, de mercado, ou qualquer outra dificuldade relevante, acredito que os empresários e gestores devam, ainda com maior foco e determinação, praticar três



Professor associado da Fundação Dom Cabral.

verbos: expurgar, planejar e compartilhar.

Expurgar as memórias de dificuldades, atropelos, oportunidades não exploradas e se abrir para o novo, para o aqui e agora. O que tenho que abandonar, que não me serve mais, me atrapalha, e que insisto em manter?

Perguntas a se fazer nessas horas:

Que processos estão pesados, quais recursos estou desperdiçando, que talentos não estou aproveitando? E sempre se perguntar diante de um novo processo, uma nova atividade, uma nova solicitação: o que isto agrega de valor para meu cliente?

E, por outro lado, o que está acontecendo, qual a realidade do mercado em que atuo, o que meus atuais e potenciais clientes desejam, esperam? E partir para o atendimento destas necessidades com inspiração, garra e disposição.

Planejar estrategicamente a organização, redefinindo propósito, visão, valores, revitalizando

as estratégias, estabelecendo metas desafiadoras, com indicadores claros de resultados, elaborar os planos de ação e fazer o acompanhamento constante e sistemático deste planejamento, revisando, adaptando, interagindo com os ambientes externo e interno à organização.

Quem somos, onde estamos, onde queremos chegar e como, quem e quando serão os responsáveis por isto?

Compartilhar então estes desafios e metas com todos os seus públicos:

Interno, seus funcionários, colaboradores, ou como queira chamar aquelas pessoas que vivem sua empresa diariamente. Eles podem te auxiliar no atingimento de objetivos, não só trabalhando,

mas sugerindo, se comprometendo, e para isto é importante que sejam pessoas capacitadas, motivadas e integradas;

Externo, seus clientes, principalmente, que sendo envolvidos, vão se alinhar com você e serem beneficiados por um produto e ou serviço de melhor qualidade, de valores mais competitivos em função da maior produtividade que se constata quando você expurga, planeja e compartilha. Outros públicos externos também devem ser envolvidos, a exemplo de seus acionistas, fornecedores e a comunidade em geral.

Por que essa discussão é importante?

Alerto aqui aos empresários que não demorem a se organizarem para executar o planejamento elaborado e aproveitarem as oportunidades que o mercado apresenta, pois estas con-

dições de atratividade podem se alterar.

Nem tampouco esperem ficarem críticas as condições para elaborar e executar o seu planejamento, pois aí, a tarefa se torna mais difícil, como endividamento acima da capacidade de pagamento da empresa, concorrência predatória, desgaste da organização e outros.

O compromisso com a execução deve ser, sempre com foco no cliente, no que é valorizado por ele. Ir na direção e se apropriar e aproveitar do que existe de oportunidades em seu segmento, como gerir e desenvolver os recursos humanos.

E, parafraseando, o autor Peter Drucker, devemos nos lembrar sempre que "ter uma visão voltada para o futuro é a diferença entre o sucesso e o fracasso". ●

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



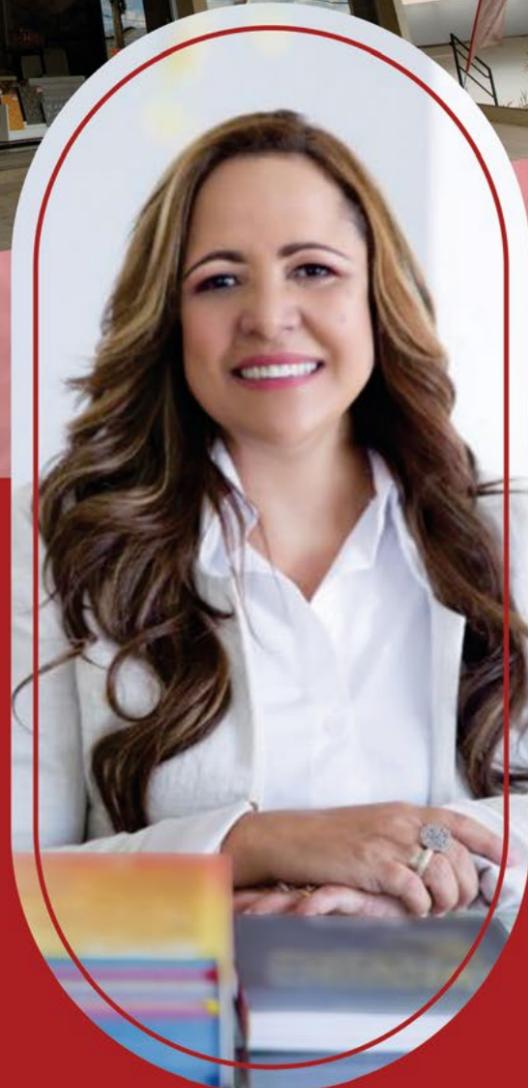
Matur
CONTÁBIL



Mulheres
construindo
o futuro

SPAZZIOMOC
(38) 3214-0466

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



Patrícia Aparecida Afonso
Guimarães Mendes
DIRETORA



LABORATÓRIO
SANTA CLARA
ANÁLISES E PATOLOGIA CLÍNICA

No Laboratório Santa Clara, cuidamos da sua saúde de forma única. Compreendemos que cada indivíduo carrega consigo sua história e seu caminho de vida singular.



Nossos diferenciais

- Atender a **necessidade** e promover a **satisfação** de nossos clientes;
- Novo **parque tecnológico**. Tecnologia atualizada e **assessoria científica** altamente qualificada;
- Certificações da qualidade ISO-9001, PELM** (Programa de Excelência em Laboratórios Médicos);
- Mais de 30 unidades de coleta** inclusive domiciliar, atendimento e resultados online e outras orientações.



Agradecemos a todos

nossos clientes, profissionais da saúde, parceiros e colaboradores pela confiança e fidelidade!

(38) 3218-4600

www.laboratoriosantaclara.com

LinkedIn de A a Z

As melhores estratégias de geração de conteúdo na maior rede social de negócios do mundo

por NÁGILA ALMEIDA

Este foi o tema da palestra que **Cristiano Silva**, especialista em LinkedIn, ministrou durante o Reload, um evento itinerante de marketing digital, promovido pelo Sebrae MG.

Em Montes Claros, mais de 500 pessoas se reuniram em julho, em dois dias de imersão sobre temas, como o poder das redes sociais para os negócios e estratégias de como alcançar resultados.

Sem desmerecer as outras redes, tenho um carinho todo especial pelo LinkedIn, pois como jornalista vejo ali mais conteúdo relevante e observo como as empresas se destacam a partir de publicações de seus funcionários e colaboradores.

Com quase 800 milhões de usuários cadastrados no mundo (sendo + de 53 milhões deles só no Brasil) o LinkedIn vem se tornando cada vez mais uma plataforma de conteúdo de qualidade para profissionais. Cristiano Silva montou uma cartilha de A a Z de funcionalidades disponíveis nessa rede social profissional. Vamos destacar a seguir algumas dicas rápidas e práticas sobre essas configurações e funcionalidades.

A primeira dica é construir um perfil que transmita credibilidade, pensando desde a escolha da sua foto (não deve ser a mesma de outras redes sociais, pois se que se trata de uma rede de conexões profissionais). Ao preencher seus dados, insira todos os cursos e empresas, pois o currículo é seu DNA de carreira. Poste conteúdo relevante na sua área de atuação, assim vai construir autoridade e personalizar o feed. Infelizmente, muitas pesso-



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



as criam o perfil e esquecem até a senha de acesso. Estamos conectados num mundo digital, a primeira coisa que as pessoas fazem quando desejam mais informações sobre uma empresa e até sobre uma pessoa é buscar na internet. Um perfil inativo não é um bom cartão de visitas. E é isso que o LinkedIn representa para o meio corporativo.

Ao contrário do Facebook, que quando surgiu todo mundo adicionava todo mundo, no LinkedIn, Cristiano recomenda manter a conexão com pessoas que você conhece e confia: "seu feed é criado a partir dos usuários com os quais

you está conectado e daqueles que você segue, então conecte-se com sabedoria para manter seu feed relevante". O próprio LinkedIn sugere pessoas, grupos, empresas e organizações que podem ser particularmente relevantes.

Sinalize o que você gosta e o que não gosta. Quando você curte, comenta ou compartilha posts, você acaba informando para o LinkedIn que esse tipo de conteúdo

COMUNICAÇÃO E NEGÓCIOS



é importante para você. Com isso, o LinkedIn sempre trabalha para que você veja mais dessas postagens, seja dessa pessoa, empresa ou desse formato de post. E o inverso também é verdadeiro: quando as pessoas curtirem ou responderem aos seus insights, o LinkedIn faz com que elas vejam mais de seus conteúdos.

Por fim, o especialista sugere o uso de hashtags: "desde tópicos de negócios amplos, como #criatividade e #conteúdo, a outros tópicos, como #revistas ou #marketingdigital. As hashtags são outra forma de moldar as conversas e os insights em seu feed. Você pode utilizá-las em seus posts ou, para acompanhar um tópico específico de seu interesse, basta clicar em qualquer hashtag de sua preferência no feed e, em seguida, clicar em seguir o título da hashtag".



Entretanto, mesmo sendo uma rede profissional, de busca de vagas de trabalho e de seleção de talentos (sim, os recrutadores das empresas estão de olho nos usuários), vale a pena contar um pouco sobre suas experiências. A vida das pessoas está cada dia mais digital, as empresas usam robôs e atendimentos automatizados, por isso

nunca ser de verdade e humano fez tanta diferença. Expor sua opinião, uma rotina no trabalho, comemorar uma promoção ou até mesmo demonstrar vulnerabilidade na vida provoca empatia. Entenda como seu conteúdo é compartilhado: suas postagens podem ser vistas por suas conexões e seguidores

em seus feeds, a menos que você tenha limitado suas configurações de visibilidade. Se o seu conteúdo for relevante e estimulante, pode ser visível para outras pessoas na comunidade, além de suas conexões e seguidores. Estar numa rede social exige mais que likes e stalk, pense que a partir delas sua imagem é formada para quem a vê. ●



Estaremos presentes na 28ª edição da fenics



OS MELHORES PASSAM POR AQUI!!

sofisticação, elegância & ergonomia



trajetomoveis_matriz



www.trajetomoveis.com.br



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



Uma agenda para o **Desenvolvimento do Norte de Minas** nos anos à frente

Incorporar propostas municipais e planos regionais a diretrizes do Estado será um diferencial desde que haja uma estratégia

A afirmativa de Luiz Antônio Athayde Vasconcelos, Vice-Presidente da Associação Comercial de Minas Gerais (ACMINAS) e Presidente do Conselho de Infraestrutura e Logística da ACMINAS foi uma das reflexões da palestra “Desafios e Perspectivas do Norte de Minas para a próxima década”, realizada pela ACI, no dia 15 de agosto.

O evento reuniu lideranças e empresários de todos os segmentos da sociedade montes-clarenses. A pauta foi amplamente debatida com a participação de Guilherme Guimarães, vice-prefeito de Montes Claros e mediada pela presidente da ACI, Gislayne Lopes Pinheiro.

Para Gislayne, “ser empresário no Brasil requer qualificações diferenciadas, se comparado com a mesma atividade em outros países.



Edilson Torquato, Andrey Soares, Gislayne Lopes, Luiz Athayde, Maurício Sérgio e Wesley Maciel

Sendo assim, o encontro ajudou a apontar quais os principais vetores econômicos para o futuro no Norte de Minas. Para qual direção deve seguir o desenvolvimento regional nas próximas décadas. Uma reflexão sobre a importância da sintonia entre poder público e privado, instituições de ensino e bancos de fomento”.

Guilherme Guimarães, por sua vez, destaca que “para melhorar a capacidade de educação e nivelar o conhecimento temos de aprender com os bons exemplos e ganhar tempo na execução de projetos estruturantes. Não precisamos inventar a roda. A ACI demonstra esta necessidade efetiva através de dados. Temos de

sair da zona de conforto. Arriscar com responsabilidade”.

Sempre é relevante ser levado em consideração o comportamento do mercado, ditado pelas tendências da economia. Seja para o empresário acelerar os seus investimentos para acompanhar o crescimento do ritmo das atividades, seja para ser mais cauteloso, privilegiar a liquidez de seu negócio, em momentos de retração.

“Tendências macro-econômicas e os principais preços não dizem tudo, uma vez que fatores regionais, eventualmente, possam ter maior prevalência no ritmo dos negócios locais. Porém, é muito importante não se perder de vista a bússola que indica para onde o país, em termos econômicos, está apontando. Presentemente, vivenciamos um compasso de espera com viés de retomada dos investimentos”, afirma Luiz Athayde.



Edilson Torquato, Andrey Soares, Gislayne Lopes, Luiz Athayde, Maurício Sérgio e Wesley Maciel



Túlio Pimenta, Geraldo Drumond, Leandro Guedes, Antônio César e Dennison Caldeira



Otávio Nobre, Luciano Meira, Luiz Athayde, Gislayne Lopes, Rômulo Labatte, José Henrique e Alessandro Freire

CHEGOU STELLA
PURE GOLD
TODO O SABOR DE STELLA,
COM MENOS CALORIAS.*

cervantes
distribuidora ambev

SEM GLÚTEN
SEM GLÚTEN

APRECIE COM MODERAÇÃO

STELLA ARTOIS PURE GOLD É UMA CERVEJA QUE TEM O GLÚTEN RETIRADO NO PROCESSO PRODUTIVO, PODENDO CONTER ATÉ 20PPM (PARTES POR MILHÃO). NOS TERMOS DAS NORMAS VIGENTES CONSULTE SEU MÉDICO, EM CASO DE RESTRIÇÃO. *17% CALORIAS QUE A VERSÃO REGULAR.

Luiz Athayde se propôs a fazer um “telegrama” ao povo norte-mineiro e elencou algumas ações que precisam ser analisadas para termos um futuro melhor para todos:

Adensamento do inventário de potencialidades, e o fecho dentro de uma estratégia de médio e longo prazo;

Avaliar a questão ambiental como determinante para a economia da população do NM;

Requalificar as relações entre a Universidade e o setor privado, com o suporte de centros de pesquisas e inovação internacionais;

Os setores fármaco e ciências da vida, agrobusiness, devem merecer prioridade especial, a partir de Montes Claros tanto pelo lado do investimento como para a pesquisa aplicada;

Promover o conceito de Montes Claros e região ser compreendida com a rótula da logística avançada Brasil Central. Vital o NM estar ligado ao Porto Sul em Ilhéus, aos aeroportos internacionais;

Criação de zona aduaneira diferenciada no aeroporto local e terminal logístico rodo-ferroviário no entorno do anel rodoviário expandido e ter agenda própria urgente de concessão (pura ou PPP) de todas rodovias federais;

Alavancar a “conectividade” dos corredores de transporte rodoviário e ferroviário existentes com as malhas aérea nacional e internacional, com o propósito de se montar a plataforma de logística avançada;

A população deve acreditar na estratégia econômica e nos seus efeitos sociais e de bem-estar a longo prazo; alinhadas com iniciativas existentes (como o PAC, vetores do EMG e mesmo da região). •



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



CUIDAMOS, FACILITAMOS E EVOLUÍMOS COM VOCÊ.



Com a Master você tem **INTERNET FIBRA DE ULTRAVELOCIDADE** para ficar sempre ON!

MASTER

ASSINE JÁ



 31 98271-7454
 soumaster.com.br

Os melhores passam por este **TRAJETO!**

Ernandes Batata, história de um empreendedor de sucesso

Uma boa história precisa de um personagem cativante, com muitos momentos de superação, humildade e vontade de fazer acontecer. Para ser um empreendedor de sucesso, é preciso paixão, dedicação, disciplina, adaptabilidade, sede de saber e mais um pouquinho de humildade. Estas características são inerentes ao empresário **Ernandes Ferreira**, mais conhecido como "Batata", que aos 56 anos segue escrevendo uma história de sucesso à frente da Trajeto Móveis, reconhecida no mercado como a melhor e maior loja especializada em móveis para escritório do Norte de Minas Gerais.

Desde pequeno Ernandes observava seus pais, principalmente sua mãe Dona Lica, no restaurante da família, no bairro Santo Expedito. Dela herdou o dom de se relacionar bem com todos, sempre com um sorriso nos olhos, conversava com os clientes com desenvoltura. Atualmente, gestor da Trajeto Móveis, que está há 31 anos no mercado, Batata divide seu tempo como diretor da Associação Comercial Industrial e de Serviços de Montes Claros e como presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas, no seu segundo mandato.

Ele conta que começou a trabalhar CLT há 39 anos. O ano era 1987, quando um amigo adolescente, convidou-o para vender cotas de consórcio para fazer um "dinheirinho extra". Junto com outros amigos fizeram o treinamento e saíram com as pastinhas vendendo consórcio de porta a porta. As visitas eram agendadas antes da escola; usava sua rede de contatos, desde os familiares de amigos da fanfarra até os conhecidos da Praça

de Esportes, do time de handebol e outros esportes que praticava na cidade. Muito comunicativo, Batata seguiu praticando seu networking com bons resultados.

O empresário lembra que este foi o início de sua carreira com vendas. Do consórcio, foi chamado para fazer um teste como vendedor numa loja de móveis da família de um colega. "Na venda de móveis para escritório encontrei minha vocação. A venda era mais fácil, pois o produto era mais palpável que cota de consórcio. O mercado de móveis, apesar de ser mais técnico, o cliente leva o produto

de salas, lojas e empresas. A sensação boa de estar contribuindo com o crescimento da cidade, a partir do sonho de cada empreendedor. Na época, década de 1980, Montes Claros tinha uns dois ou quatro prédios, eu descia a Av. Mestra Fininha a caminho da loja e observava o crescimento da cidade".

A história de vendedor deu muito certo! Após 2 anos na mesma empresa, aprendendo muito, Ernandes Batata foi fazer parte de uma nova equipe muito especial também, pois na próxima loja em que atuou, o desafio era de ajudar a reerguer o negócio. "Junto com um colega, conseguimos nos destacar e evoluir. Daí surgiu a vontade de ter nosso próprio negócio. A Trajeto Móveis nasceu em sociedade com José Mendes, colega de caminhada, e que já era mais experiente no segmento", conta.

De uma crise para uma oportunidade

Períodos desafiadores fazem parte da vida. Nos negócios, as crises são constantes e cíclicas, são reflexos da economia global, do contexto político-econômico do país. Ernandes Batata conta que na época em que ele e o sócio José Mendes montaram a loja, a economia nacional estava

um momento de crise, nele enxergamos a oportunidade de fazer algo maior. E assim é a rotina do comércio. Quando temos mercado não há produto, quando há produto não temos mercado. O empresário é um malabarista. Soubemos nos adaptar, começamos com uma loja pequena, sem pressa, passamos por todos os estágios que uma empresa tem de passar. O sucesso e a solidez de uma empresa são construídos aos poucos. Acredito que estar atento ao que se passa à nossa volta faz a diferença, toda hora levamos balançadas deste mar que é o mercado e, como um barco, devemos manter a proa boa, para não afundar".

Ponto e tempo certos para mudar

Todo empresário sabe que a escolha do ponto ideal para estabelecer uma empresa é fundamental para o sucesso de um empreendimento.



para casa. Ao me identificar, busquei aperfeiçoamento para ajudar a montar ambientes de escritório. Era muito gratificante participar de um momento especial para os clientes, de expansão, inauguração

bem conturbada. O confisco da poupança, seguido do impeachment de um presidente criaram um clima incerto no comércio. A gente já vinha abatido do Plano Cruzado. Então a Trajeto nasceu em

to. No caso da Trajeto Móveis, esta escolha aconteceu um pouco por obra do destino. Ernandes Batata diz que quando ele e seu sócio decidiram abrir a loja, na Rua São Francisco estreita e de pouco movimen-

to, pensaram em uma empresa de pequeno porte, com a equipe bem enxuta. Na época o pensamento era: “não vamos crescer este negócio, vamos ficar só nós dois, achavam que mexer com gente era muito difícil”.

No aniversário de 8 anos, em 2000, a Trajeto deu um salto. Saímos da Rua São Francisco para a localização atual, na Av. Francisco Sá. “O imóvel onde funcionava um banco acabara de ser desocupado e o proprietário fez uma proposta ousada: dez vezes o valor do aluguel anterior. Ao passar pela Trajeto, ele disse assim: vocês são muito trabalhadores, mas precisam crescer mais”. Esta frase despertou um desafio em nós. O ponto certo, com um showroom muito maior, quase 1500 m², valeu o investimento. O novo endereço era ótimo, mas exigiu bastante investimento em equipe, reforma e especialmente uma visão de longo prazo. Negociamos o aluguel e investimos. Para ir mais longe, precisaríamos de mais gente para ir junto”.

Sozinho você vai rápido. Junto você vai longe.

O maior patrimônio que uma empresa possui não é o produto que vende, são as pessoas que trabalham nela, seu intelecto e expertise. Esta máxima não é um clichê. Ernandes Batata faz questão de frisar que todos seus funcionários respiram a Trajeto. “Nossa equipe tem os mesmos princípios e valores, são a inspiração e a razão de a empresa estar viva. Como gestor, consigo delegar com tranquilidade porque cada um sabe o que deve ser feito durante minha ausência.

Dar valor a quem está com a gente é um bem valioso e intangível. Em tempos de inteligência artificial, defendo que nenhuma máquina tira



FOTO: DIEGO DUTRA

“ Em tempos de inteligência artificial, defendo que nenhuma máquina tira o talento das pessoas. Na Trajeto, os clientes vêm à loja e buscam por atenção aos seus desejos, por personificação”.

o talento das pessoas. Na Trajeto, os clientes vêm à loja e buscam por atenção aos seus desejos, por personificação”.

A empresa em Montes Claros conta 15 pessoas na equipe, uma redução de mais de 50% no quadro de pessoal, desde 2015. Naquela época, o total chegou a 32 pessoas atuando nas lojas da Av. Dep. Esteves Rodri-



Ernandes com o sócio Jose mendes (in memoriam) na FENICS

gues e no Shopping Ibituruna. “Por consequência da economia nacional e políticas econômicas malsucedidas desse período, o mercado recuou e mudamos a estratégia de expansão. Atualmente, temos duas unidades da Trajeto Móveis nas cidades de Janaúba e Vitória da Conquista, nossas primeiras franquias,” explica.

O segredo é o relacionamento

Com três décadas de atuação no mercado de móveis para escritório, é comum a Trajeto Móveis atender até três gerações de clientes. Qual o segredo para este sucesso por tantos anos? Ernandes revela que o segredo é o

relacionamento. “Sempre tivemos sucesso porque pensamos além da venda. Qualquer negócio precisa ter faturamento, porém é essencial tratar bem o cliente, ter respeito, trabalhar com princípios e ser honesto. Daí o bom nome da Trajeto. Não fazemos uma venda, criamos um relacionamento duradouro”.

O sucesso de hoje não significa o sucesso de amanhã

O mercado muda muito rápido, exigindo habilidade na adaptação às tendências. Antes existia a máquina de escrever, o fax, depois veio a internet, o home office, a inteligência artificial, enfim, nada é estático. A Trajeto vende bens duráveis, móveis que duram cerca de dez a 30 anos. Por comercializar marcas de qualidade e exclusivas, os produtos exigem pouca assistência técnica. “O consumidor gosta de inovar, trocar a cor, design, inserir um novo conceito no escritório. A moda influencia este segmento fortemente. Desta forma, nossa



Ernandes Batata foi indicado para o prêmio Mérito Empresarial 2018, pela Federaminas. Na foto, com Newton Figueiredo e Jamil Curi, ex-presidentes da ACI

empresa está atenta às tendências, caminhando junto com o mundo, sem perder nossa essência”, afirma o empresário. Segundo pesquisa de consumo interna de qualidade, 98% dos clientes se dizem plenos satisfeitos com a Trajeto Móveis.

Inovação de dentro para fora

Como homem de fé, Ernandes Batata enfatiza que tudo o que é hoje não foi sorte, foi Deus e muito trabalho. “Quando você trabalha e tem Deus, tudo se aproxima e contribui para o sucesso. Começamos pequeno, porém pensando grande. Os clientes já diziam que íamos longe, que seríamos a maior loja de móveis de escritório do Norte de Minas, porque conheciam nosso trabalho. Mas sabemos que não é só trabalho que resolve tudo”. Muitos comerciantes vão para o mercado na raça e menos nas técnicas. As pessoas acham que vender é o suficiente. “Temos de nos profissionalizar, como em toda carreira. Para a área de vendas, no pequeno comércio, na maioria das vezes o dono é um faz tudo, que gerencia, cuida da logística, do marketing, é TI, é tudo enfim. Por isso é tão importante se capacitar”, completa.

A empresa de Batata iniciou seu processo de qualificação há 21 anos, com programas do Sebrae,

como Qualidade Total, Empretec, Sebraetec, além de diversos cursos de gestão que impactaram diretamente os resultados, especialmente no que diz respeito à cultura organizacional. A participação em feiras é imprescindível para criar uma experiência a mais com o público. “Estamos presentes na FENICS há mais de 20 edições. A

cada evento levamos as novidades e ouvimos o que o cliente tem a dizer. Nossa marca ganha valor e repercute entre tantas empresas referência para nós”, conta.

Recentemente o Programa Minas Franquia possibilitou a mudança de paradigma sobre as filiais. “A franquia é um processo a médio e longo prazo, seu conceito é desafiador. Funciona bem, mas exige uma profissionalização dos processos e técnicas. Escolher bem o parceiro, que se identifique com valores, missão e propósito. Aos poucos, de unidade em unidade, vamos implantar o método e este laboratório irá mais devagar, porém, com solidez”, revela Ernandes.

A união faz a força

A rotina de um empreendedor nunca é fácil. Existem dificuldades que extrapolam o balcão. Nestas horas poder contar com o apoio coletivo é uma sábia decisão. “Sempre tive o espírito coletivo forte. Ao abrir nosso CNPJ, logo me filei à CDL e à ACI. Algum tempo depois, o convite para integrar ambas as diretorias. Desde 2007, empresto meu trabalho ao associativismo. Com muito orgulho, trabalho em

prol da classe empresarial e do comerciante. Poder acompanhar e desenvolver projetos, apoiar causas que fazem a história do desenvolvimento regional, trocar experiências e ainda ampliar o network”.

Ser grato e resiliente

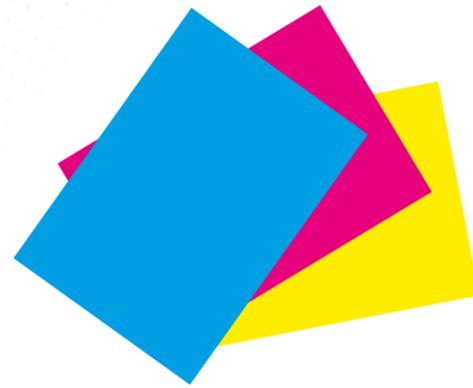
Nestas três décadas à frente da Trajeto Móveis, Ernandes Batata confessa que seu maior aprendizado é saber dar valor ao trabalho e ser grato. “Sou muito grato às pessoas que passaram pela minha caminhada. Procuo não me abater pelas adversidades, mas ser generoso e ter fé que tudo vai dar certo. São tantas pequenas e grandes conquistas que a gente ganha a cada dia e não pode deixar de agradecer... Para deixar um legado, temos de partilhar o que temos, dar oportunidade para o outro. Então, não há limites para nossos sonhos, basta acreditar”.

A palavra Trajeto tem a ver com o percurso, o caminho percorrido e que será traçado. “Fazer parte deste momento das pessoas, do primeiro investimento na criação



Ernandes com a esposa, Caroline. Eles começaram a namorar no ano de fundação da Trajeto, já são 31 anos de relacionamento, com os filhos Arthur, Clara e Luiza

de um ambiente profissional até a expansão, sempre com perspectiva de crescimento e sucesso que nos inspira. Enfim, os melhores passam por aqui...”, finaliza. ●



PREMIUMGRAF

SERVIÇOS GRÁFICOS

Imprima com confiança. Supere as expectativas!

Anos de experiência no mercado editorial, garantimos que cada projeto seja produzido com qualidade incomparável.

ENTRE EM CONTATO

 (31) 3047-5446

 (31) 98491-5499

   @premiumgrafs

www.premiumgraf.com.br

Sicoob Credinosso lança a **Capitalização Premiada**

Presidente reforça compromisso com os cooperados

Em uma iniciativa para recompensar seus associados e fortalecer ainda mais a relação com eles, a Sicoob Credinosso cooperativa referência no setor, lançou recentemente a emocionante Capitalização Premiada. Essa campanha proporciona aos associados a oportunidade de concorrer a dois carros e uma moto por meio da aquisição de cupons, abrindo caminho para experiências e prêmios únicos.

Capitalização Premiada: uma nova forma de valorizar os associados.

Com um histórico de excelência no atendimento aos cooperados, de responsabilidade social e pioneirismo no modelo multissetorial em Minas Gerais, na oferta de crédito, financiamento e serviços com taxas e juros mais baratos praticados no mercado, o Credinosso busca sempre inovar e trazer benefícios adicionais aos seus membros.

A Capitalização Premiada foi idealizada com esse objetivo em mente, oferecendo uma chance de ganhar prêmios extraordinários.

Como funciona a Capitalização Premiada?

O funcionamento da Capitalização Premiada é bastante

simples e transparente. Os associados têm a opção de adquirir cupons de capitalização nas agências do Credinosso dos bairros Centro, São Judas e Agência Plínio Ribeiro. Cada cupom adquirido equivale a uma chance de participar dos sorteios. O associado pode adquirir quantos cupons desejar.



“É com muita satisfação que anunciamos essa campanha, como forma de agradecer aos nossos associados pelo apoio constante e pela dedicação que demonstram à nossa cooperativa. Nossa história de sucesso só é possível graças ao engajamento e confiança que eles depositam em nosso trabalho. Queremos retribuir todo esse carinho, oferecendo a oportunidade de ganhar prêmios, como um símbolo do nosso compromisso com o bem-estar e o desenvolvimento de cada um”.

Marco Túlio Pimenta, presidente do Credinosso

De acordo com Marco Túlio Pimenta, presidente do Credinosso, a Capitalização Premiada representa uma incrível forma de valorizar seus associados, incentivando o fortalecimento da cooperativa e ainda concorrendo prêmios.

A campanha vai até abril de 2024. Os interessados devem procurar as agências do Sicoob Credinosso nos bairros Centro, Monte Alegre e São Judas.





Em busca do máximo conforto e de qualidade de vida

Condomínio fechado é o modelo de moradia mais completo para a família

Viver com plenitude é o desejo de quem procura um imóvel em condomínio fechado. Em busca do máximo conforto e de qualidade de vida, as pessoas estão cada vez mais interessadas nos diferenciais que esses imóveis podem oferecer. Em Montes Claros, o Terras Alpha, localizado na região sul Montes Claros, une segurança, lazer completo, comodidade e tranquilidade em um só lugar.

Lançado pelo Alphaville Urbanismo em sociedade com o Grupo Pirâmide em 2019, o Terras Alpha Montes Claros foi idealizado para atender as necessidades de quem busca conforto e qualidade de vida. Com lotes residenciais a partir de 300 m², e área privativa residencial total



Osmar Cunha, diretor da Cosmos Engenharia, Hiogo Marcelle, diretor da Hurb Engenharia, e Paulo Santiago, diretor presidente do Grupo Pirâmide.

de 175.563,64m², o empreendimento foi projetado com alto padrão de excelência e infraestrutura completa. São diversos espaços voltados para a prática de atividades em família e muitas áreas verdes.

A Alphaville Urbanismo surgiu de uma visão inovadora e exclusiva de planejamento urbano, atualmente, está presente em 23 estados, além do Distrito Federal. Com 49 anos

de tradição e mais de 130 empreendimentos, com mais de 60.000 lotes espalhados pelo Brasil, é líder nacional em projetos horizontais

e núcleos urbanos.

Durante visita às obras de infraestrutura da área de expansão do Terras Alpha, Paulo Santiago, diretor presidente do Grupo Pirâmide, salientou que “a qualidade do Alphaville é diferente de tudo que a gente vê por aí. O modo construtivo, com muito know how, expertise e competência, é algo imbatível. A gente tem aprendido muito”.



Hiogo Marcelle, diretor da Hurb Engenharia, e Osmar Cunha, diretor da Cosmos Engenharia, responsáveis pela execução das obras de infraestrutura do condomínio, afirmam que com a dedicação da equipe, a conclusão da fase de expansão do empreendimento será antecipada em até 15 meses. “Mobilizamos bastante a equipe, as empresas parceiras, para garantir o alto padrão de qualidade, atendendo à risca o que está no contrato”. Para Osmar Cunha, “esta obra é um desafio, porque foi iniciada no período de chuvas. Mesmo assim conseguimos entregar o padrão exigido para esta infraestrutura, seguindo o cronograma e estamos muito satisfeitos com a obra e os parceiros”.

Paulo Santiago completa que “o Grupo Pirâmide tem um lema em todos os seus empreendimentos e agora condiz muito com esta forma Alphaville de trabalhar: o maior prazer em fazer as coisas bem feitas, e tê-las feito!”.

“A demanda reprimida para o mercado imobiliário é composta por um público de 30 a 50 anos, de profis-

sionais liberais e empreendedores que buscam mais qualidade de vida para sua família. Este perfil deseja ter a vantagem de reunir uma boa localização, segurança e lazer”, explica Paulo Santiago Filho, gestor da WebLot Negócios Imobiliários, que comercializa o empreendimento na região.

“Viver perto da natureza, onde você pratique esporte, passeie ao ar livre e veja as crianças brincando nas ruas. Onde sua casa não precise de muros e você pode

ter uma relação de amizade com seus vizinhos. São os objetivos da Alphaville Urbanismo, que cria residenciais com foco na segurança, interação e relação sustentável com as cidades”, descreve Handrey Versiani, sócio-diretor da WebLot.

Um dos clientes do Grupo Pirâmide, Luciano Guedes, empresário do Grupo Minas Brasil, garantiu um excelente investimento. “Além de se tratar de um imóvel de alta valorização, tem a credibilidade da família Santiago, na qual tenho a maior confiança”.

Convívio e bem-estar

O Gran Royalle Pirâmide é o mais completo residencial fechado na cidade, localizado ao lado do Terras Alpha e segue as mesmas características de moradia. Belas áreas verdes, infraestrutura completa e uma atmosfera tranquila. **Marcos Fábio Martins** reside no local há 5 anos com a família e gosta tanto que está em obras para construir uma nova casa com 600m². “A segurança, a excelente infraestrutura, a paisagem, tudo contribuiu para gostarmos daqui.

Minha filha pequena adora passear na lagoa e observar as aves”, completou.

A área de lazer possui 67mil m² de área verde, composta de três praças temáticas, com projeto paisagístico. Clube completo, com 15,6 mil m² de área composta por campo de futebol, quadra poliesportiva, churrasqueira, duas piscinas, sala de ginástica, salão de jogos e duas quadras de beach tênis.

Convívio e bem-estar

Com foco em proporcionar momentos de relaxamento, diversão e convivência, está sendo projetada e em breve iniciará as obras da expansão da área de lazer, que contará com uma cachoeira artificial, duas quadras de areia, tênis de saibro, além de quiosques, playground, pequeno bosque e banheiros.

Este projeto de expansão da área de lazer reflete no compromisso em proporcionar momentos de tranquilidade, qualidade de vida e diversão para os moradores.



Osmar Cunha, diretor da Cosmos Engenharia, Hiogo Marcelle, diretor da Hurb Engenharia, e Paulo Santiago, diretor presidente do Grupo Pirâmide. ●

Conhecer bem o cliente: **fator chave** para o sucesso

O sucesso de um negócio depende em grande parte do conhecimento que se tem do cliente

por EDENILSON DURÃES

Você consegue imaginar um negócio de sucesso no qual as expectativas dos clientes não sejam atendidas? Bem difícil, não é? Para que a empresa alcance êxito, ela precisa conhecer bem o seu cliente e trabalhar para que suas necessidades e/ou desejos sejam atendidos e, se possível, superados.

Para auxiliar neste desafio, a empresa XPLANE criou o Mapa de Empatia, um recurso visual e colaborativo com objetivo de identificar sentimentos, desejos, comportamentos e dores do cliente ideal de um negócio, chamado de persona. Para aplicar a ferramenta, reúna o seu pessoal chave e monte o quadro respondendo sete perguntas.

1. Com quem estamos sendo empáticos?

Definam a persona, ou seja, um personagem que represente o cliente ideal para o seu negócio, e busquem obter uma visão geral dela. Identifiquem suas características básicas, o contexto em que ela se encontra e que papel ela desempenha neste contexto.

2. O que ela precisa fazer?

Pensem nos desafios da sua persona para ela alcançar seus objetivos. É importante especificarem que trabalhos ela quer ou precisa fazer, o que deve fazer de diferente, que decisões precisa tomar e como saber se ela está obtendo êxito.



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

3. O que ela vê?

Imaginem o ambiente no qual a sua persona está inserida e as principais influências e estímulos que recebe. O que ela vê no mercado e ao seu redor, o que ela vê os outros fazendo e o que ela assiste e lê.

4. O que ela diz?

A partir das interações da empresa com seus clientes busquem identificar assuntos de interesse

da persona e como ela se comunica. O que ouvem ela dizer e o que podem imaginar ela dizendo.

5. O que ela faz?

Especifiquem comportamentos, hábitos e atitudes da sua persona. O que ela faz atualmente, que comportamentos podem observar, o que podem imaginar ela dizendo.

6. O que ela ouve?

As informações recebidas influenciam percepções, motivações e decisões. Busquem compreender o que a persona ouve de amigos, de colegas, na mídia e nas redes sociais.

7. O que ela pensa e sente?

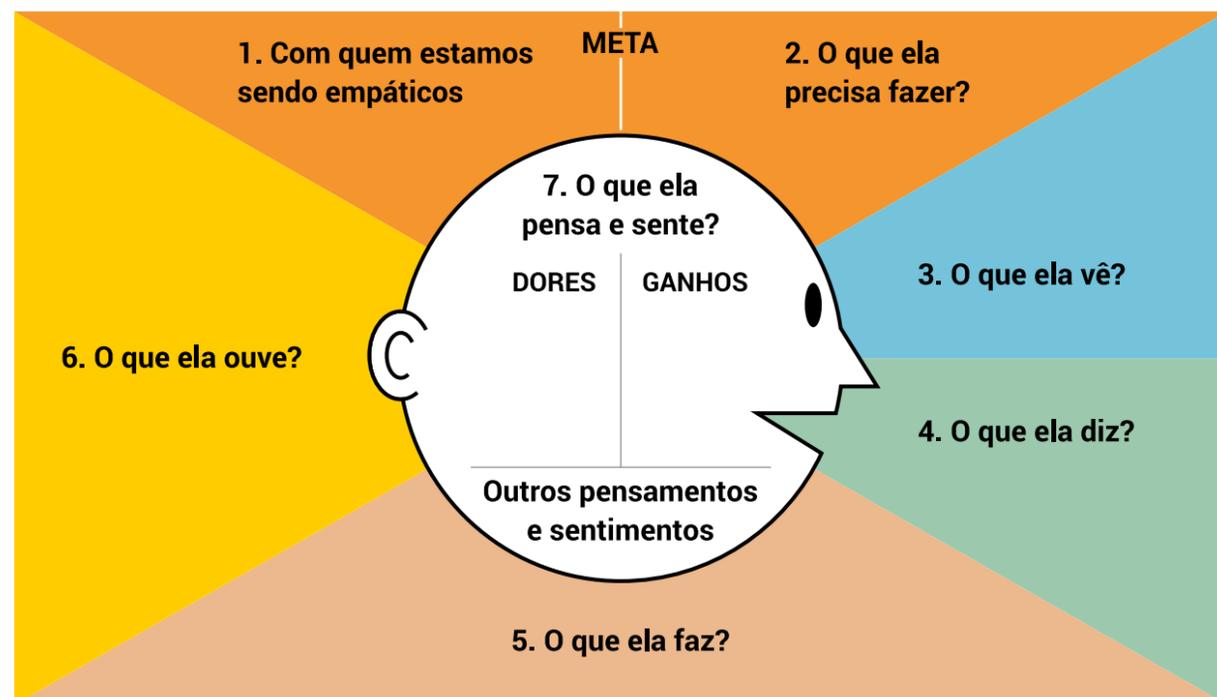
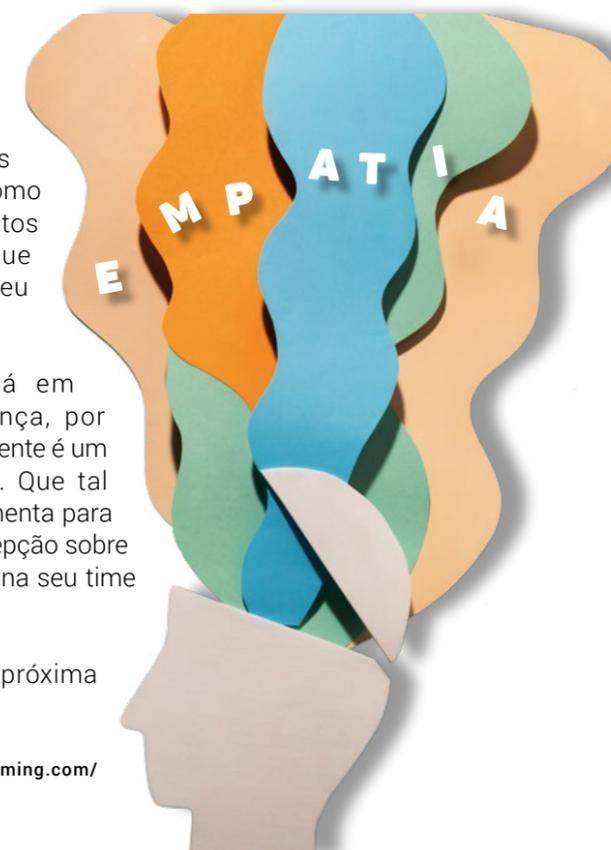
Por fim, busquem explorar a

mente da persona, mapear seus medos, frustrações e ansiedades, suas necessidades e desejos, bem como outros pensamentos e sentimentos que podem motivar seu comportamento.

O mercado está em constante mudança, por isso conhecer o cliente é um desafio contínuo. Que tal utilizar esta ferramenta para atualizar sua percepção sobre seus clientes? Reúna seu time e mãos à obra.

Sucesso e até a próxima edição! ●

Fonte: <http://gamestorming.com/empathy-map>



CONTABILIDADE ROCHA, HÁ MAIS DE 40 ANOS DE MÃOS DADAS COM O SEU NEGÓCIO!

☎ 38 3223-5100

☎ 38 9 9734-8426

@contabilidade rocha



Unimed, um elo de confiança

A MÃE DA ESTHER E MAIS DE **80 MIL PESSOAS** ESCOLHERAM **CONFIAR NA UNIMED**

Cada pessoa é um elo de confiança, uma certeza de que a vida está em boas mãos. São pacientes que sabem que podem contar com uma equipe de profissionais dedicados e um atendimento humanizado. E assim como a mãe da Esther, você e sua

família agora podem contar com o atendimento médico próprio 24h no NAIS!

Quer saber mais sobre? Entre em contato com nossos atendentes pelo número **(38)3229-1511**.

Unimed
Norte de Minas

MECANICAR

Você precisa conhecer a Mecanicar!

Desde 2012, unindo a experiência do Sílvio Fonseca, que já atuava na área, e a gestão de Cybelle Medrado, que vive em busca de inovação, surgiu uma oficina mecânica de excelência.

Se você procura um lugar que se preocupa com a segurança da sua família, vem pra Mecanicar!

“Nós entendemos que quando o assunto é oficina mecânica, o público tende a ficar com o pé atrás, e por isso, entendemos a importância em prestar um serviço de qualidade, com transparência e pensando sempre no bem-estar de nossos clientes”.

Cybelle Medrado

Rua Barium, 320 - Bairro de Lourdes - Montes Claros - MG

 (38) 3015-2955

 contato@mecanicar.net.br



GLOBO
100[®]

Empreendimentos Imobiliários S/A

Duas grandezas e um mundo de possibilidades

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

CONTATO:
38-9 9988-6789 

 **manoeldivino_empresendimentos**

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

Empreendedorismo e o Direcionamento de Impostos

Lei de Incentivos Fiscais permite patrocinar projetos culturais e deduzir seus impostos

por MARIANA VELOSO

Os empreendedores são pessoas visionárias que estão dispostas a assumir riscos e responsabilidades para alcançar seus objetivos empresariais. Eles impulsionam o crescimento econômico, a geração de empregos e a inovação em uma sociedade.

Para criar um ambiente favorável ao empreendedorismo, é essencial que as políticas governamentais, incluindo as relacionadas aos impostos e incentivos, apoiem esses empreendedores.

O empreendedorismo e o direcionamento de impostos estão interligados, pois os impostos exercem um papel importante no funcionamento e desenvolvimento de um país, impactando diretamente os empreendedores e seus negócios.

O dinheiro arrecadado por meio dos impostos é direcionado para financiar projetos e programas que visam o desenvolvimento econômico e social. O direcionamento de impostos, por sua vez, envolve a decisão do governo sobre como alocar os recursos arrecadados em diferentes setores e iniciativas.

No entanto, nem sempre nós contribuintes conseguimos enxergar com clareza onde as nossas contribuições estão sendo alocadas, bem como quais benefícios estão sendo colhidos.

Via de regra o sistema tributário é definido pelo governo e os impostos são arrecadados para financiar uma variedade de serviços e projetos públicos, conforme definido pelas políticas governamentais e orçamentos aprovados.

Contudo, no Brasil, existem algu-

mas formas de incentivo fiscal que permitem que os contribuintes destinem parte do valor devido em impostos para determinadas causas, projetos ou entidades, dentro de limites e condições estabelecidas pela legislação.

“Fique atento às possibilidades e direcione suas contribuições para o fomento de causas que incentivam o desenvolvimento local e o empreendedorismo.”

A título de exemplo, alguns estados oferecem programas de incentivo fiscal que permitem que empresas e indivíduos destinem uma parte do ICMS devido a projetos culturais, esportivos, sociais, ambientais e outras áreas de interesse público. Em Minas Gerais, um exemplo disso é a Lei Estadual de Incentivo à Cultura, que possibilita a destinação de parte do ICMS devido a projetos culturais aprovados. ●



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

Principais Leis de Incentivo à Cultura

- Municipal: ISS (Normalmente usado em várias cidades do país)
- Estadual: ICMS
- Federal: Imposto de Renda
 - ▶ Pessoas Jurídicas (Lucro Real: 4%)
 - ▶ Pessoas Físicas (6%)

Principais Leis de Incentivo ao Esporte

- Estadual: ICMS
- Federal: Imposto de Renda

Fundo Municipal do Idoso

- Repasse de parte do Imposto de Renda (Pessoa Física)

FIA - Fundo da Infância e da Adolescência

- Federal: Imposto de Renda
 - ▶ 1% Empresas Lucro Real
 - ▶ 6% Pessoas Físicas

W&W
VÍDEO PRODUÇÕES

TRANSMISSÃO AO VIVO

IMAGENS AÉREAS

PAINÉIS DE LED

VÍDEO 4K

FOTOGRAFIA

COBERTURA DE EVENTOS

COMERCIAIS PARA TV



VIVA ESSA EXPERIÊNCIA



WEWPRODUcoes.COM.BR

AVALOON MARKETING



DESDE 2019, A AVALOON MAKETING VEM AJUDANDO EMPRESÁRIOS E EMPRESAS DE MONTES CLAROS A POTENCIALIZAREM SEUS RESULTADOS E A CONSTRUÍREM 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



Câmara da Mulher Empreendedora empossa diretoria

Evento teve o “2º Painel de Lideranças Femininas que inspiram” com a participação de mulheres extraordinárias

De acordo com pesquisa do Sebrae de 2022, feita com base em dados do IBGE, mais de 34% dos empreendedores do país eram mulheres. A Associação Comercial Industrial e de Serviços de Montes Claros tem a Câmara da Mulher Empreendedora, com o objetivo de apoiar micro e pequenas empresas criadas por mulheres e fomentar negócios entre elas. No dia 12 de agosto, a diretoria se renovou para mais uma gestão de muitas ações em prol do empreendedorismo feminino.

Jacyara Mendes assumiu a presidência, tendo como vice, a empresária Daniela Vasconcelos. “A CME tem a missão de contribuir para o desenvolvimento da mulher empresária local e regional, estruturando e capacitando o empreendedorismo feminino. A Câmara hoje é referência nos programas e projetos já consolidados. E se hoje nos dedicamos a apoiar uma rede de mulheres empreendedoras, é graças ao empenho, dedicação e doação de uma diretoria unida, focada e competente”, disse em seu discurso de posse.

Jacyara é coordenadora do PROE Estágios da ACI há 14 anos e respira o associativismo desde quando foi estagiária de Direito, na entidade. “No meio associativista é assim: Ariane Galdino esteve presidente, hoje estou. E amanhã será uma das diretoras à frente da Câmara da Mulher. Todas com o mesmo propósito: conexão com mulheres”, enfatiza.

Ariane Galdino, presidente da CME



Jacyara Mendes, presidente da CME, Bel Mendes, Presidente da Federaminas Mulher e Daniela Vasconcelos, vice-presidente da CME

na gestão 2021/2023, se emocionou ao discorrer sobre os inúmeros desafios e conquistas ao longo de dois anos à frente da Câmara. “A Câmara segue pujante! A nova gestão de Jacyara Mendes e Daniela Vasconcelos, com certeza, será marcada por grandes conquistas em prol do empreendedorismo feminino da nossa região e continuarão contribuindo para o sucesso dessa entidade que caminha lado a lado com a Associação. Gratidão pela oportunidade de ter estado à frente da Câmara da Mulher Empreendedora”.

Painel de Lideranças

Na oportunidade, realizou o 2º Painel de Lideranças Femininas que inspiram, com a presença de mais de 70 pessoas. O evento consiste em um painel com mulheres de destaque no mercado, contando suas experiências como lideranças femininas em suas áreas de atuação. Nesta edição, as convidadas representaram segmentos diferentes, como o associativismo, o terceiro setor, o agronegócio e o varejo. São elas: Bel Mendes, Presidente da Federaminas Mulher e

Diretora Plena da ACMINAS; Marlene Cavalcanti, Fundadora e Vice-Presidente da Fundação Sara; Lilian Laughton, Diretora da ADENOR e integrante da comissão da Mulher do Sistema FAEMG; e Elizângela Lopes, gestora de diversos empreendimentos comerciais em Montes Claros. Juntas, elas compartilharam suas trajetórias inspiradoras, desafios superados e lições de liderança. O painel teve a jornalista Juliana Gorayeb como mediadora. ●

“A CME é atualmente um dos principais projetos da entidade. Sua missão de fomentar a economia e colocar a mulher como protagonista de seus negócios nos ajuda a escrever uma história de crescimento rumo a novas perspectivas de futuro. Mais emprego e renda, com mais oportunidades e principalmente com mais qualidade de vida para todos. Através de exemplos marcantes da atuação feminina, podemos motivar novos negócios e abrir caminho para mais conexões empresariais em nossa região”.

Gislayne Lopes Pinheiro, presidente da ACI



O 2º Painel de Lideranças Femininas que inspiram contou com a presença de mais de 70 pessoas



A presidente da ACI, Dra. Gislayne Lopes fez a abertura da solenidade de posse da CME

O HOSPITAL DOS NORTE-MINEIROS TEM TUDO O QUE VOCÊ PRECISA

- PRONTO ATENDIMENTO
Urgência e Emergência
- EXAMES
Imagem | Laboratoriais | Cardiológicos
- CHECK-UP COMPLETO
- CIRURGIAS
- INTERNAÇÕES
- TRATAMENTO ONCOLÓGICO
Radioterapia | Quimioterapia | OncoHematologia
- OXIGENOTERAPIA HIPERBÁRICA
- OFTALMOLOGIA

ATENDIMENTO CONVÊNIO E PARTICULAR

(38) 3229-2000

SANTA CASA MONTES CLAROS



Encontro Empresarial

O Encontro "Oportunidades para o desenvolvimento regional - inovação, tecnologia, turismo e cultura" foi realizado dia 12 de julho, com o apoio da ACI, ADENOR e CODEMC. A atividade promovida pela União das Entidades de Montes Claros e Norte de Minas, contou com a presença de representantes de Santa Rita do Sapucaí para compartilhar seu modelo de desenvolvimento sustentável. ●



Pesquisa e inovação

No dia 07 de julho, a Presidente da ACI, Gislayne Lopes e o Diretor, Marcos Fábio Martins, receberam Wadson Ribeiro, gerente regional do FINEP, acompanhado do Vereador Daniel Dias. Eles alinharam parceria para a realização de evento em conjunto com o FINEP, órgão que



disponibiliza recursos para investimentos na inovação e tecnologia na iniciativa privada. ●

Apoio do Legislativo

A ACI recebeu a visita da Deputada Estadual Leninha, no dia 14 de agosto, quando foram tratadas diversas pautas. Na reunião, Denison Caldeira, Gislayne Lopes e Maurício Santos. ●



Reunião da Diretoria Executiva

Os membros da DEX da ACI se reuniram no dia 25 de julho, na pauta os preparativos para a 28ª FENICS, a posse de Carlos Andrade no CODEMA, projeto cultural fomentado pela ACI, entre outros assuntos. ●



Sete Lagoas

Uma comitiva da ACI participou da Feconex - Feira de Negócios de Sete Lagoas, no dia 17 de agosto. A visita técnica foi uma oportunidade de conhecer o evento que foi inspirado na FENICS e trazer novidades para a feira norte-mineira. Na foto, Jairo Bahia, Kelington Mota, Jacyara Mendes e Maurício Sérgio com o Presidente da ACI de Sete Lagoas, José Roberto. ●



Avança Montes Claros



Representantes de entidades do setor produtivo se reuniram com o presidente da Assembleia Legislativa, Tadeu Martins Leite, a deputada Estadual, Leninha, e Gil Pereira, em Belo Horizonte, no dia 24 de agosto, para apresentar demandas essenciais para o desenvolvimento socioeconômico regional.

A comitiva contou com a presença de Dra Gislayne Lopes Pinheiro, presidente da Associação Comercial Industrial e de Serviços de Montes Claros, e seu vice, Maurício Sérgio Souza, que também é superintendente da Santa Casa de Montes Claros, o presidente da FIEMG Regional Norte, Adauto Marques, o superintendente do Banco do Nordeste no Norte de Minas, Wesley Maciel, Eduardo Madureira, Gerente de Governo do Banco do Nordeste. ●

Jeep



CAOA CHERY
QUALIDADE, TECNOLOGIA E DESIGN



O maior complexo de concessionárias da Região



Av. Deputado Plínio Ribeiro, 805

Esplanada - Montes Claros - MG

GRUPO PRIMAVIA

 **36°**
PROFISSIONAIS
DO ANO
AGÊNCIA PREMIADA

Vamos
ALDI
interessar!

 Av. Francisco Sá, 205A - Centro  (38) 3213-4151  alkcomunicação


RSGovernance

A RSGovernance é um centro de soluções em Governança Corporativa.

Ofertamos serviços de Consultoria e de Educação Empresarial para levar a empresários, executivos, investidores, herdeiros e instituições conhecimentos e técnicas nos âmbitos da Governança Corporativa e da Estratégia Empresarial, atuando com profissionais de nível sênior e acompanhamento personalizado em cada situação.



Acreditamos que conhecimento técnico e troca de experiências são fundamentais para orientar na harmonização de famílias e no crescimento de negócios.



ACESSE NOSSAS
REDES SOCIAIS

Transformar a cidade para mudar a vida das pessoas.



+ de **250**
milhões
investidos

O PIC, PROGRAMA DE INVESTIMENTO NO CIDADÃO, vai fazer mais do que obras: é uma nova era de qualidade de vida para a nossa cidade.

2 novas UPA's

40 novas praças

100% da cidade asfaltada

Recuperação da Lagoa Interlagos

Novas avenidas

Infraestrutura para **2 mil moradias**
e muito mais



Programa de
Investimento
no Cidadão

