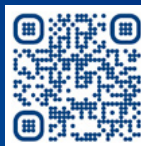




ACI
Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Montes Claros

Revista da Associação Comercial
Industrial e de Serviços de
Montes Claros
Dezembro/2023 • Ano XVI
Nº 78 • Montes Claros
Minas Gerais



Jairo Bahia recebe o Mérito Empresarial 2023

O óscar dos empresários mineiros destaca a atuação
da classe empresarial e do associativismo

PÁG. 22

28ª FENICS foi sucesso na
opinião de expositores e
visitantes

PÁG. 20

FIEMG implanta Escola
SESI em Montes
Claros

PÁG. 32

Fundação Dom Cabral divulga estudo
sobre panorama da economia
global e do Brasil



opinionista KTV

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

PALAVRA DA PRESIDENTE

A Associação Comercial Industrial e de Serviços de Montes Claros nunca esteve tão ativa quanto nos últimos anos. A missão de defender a classe empresarial exige a busca por soluções em gestão, promoção do conhecimento e articulação com o poder público e privado. Os desafios da economia global são vencidos com a união de forças, reunindo estes ingredientes, focados na busca por melhores condições para a economia local e regional.

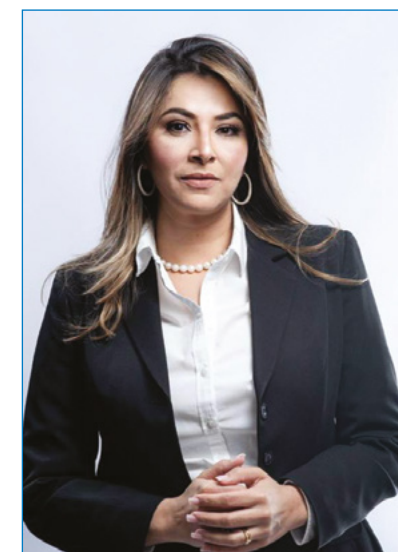
Diante disso, a ACI em 2023 atuou em várias frentes, desde a promoção de palestras sobre o mercado e perspectivas da economia, até o apoio a eventos que ajudaram empresários a se especializarem ainda mais.

Numa breve retrospectiva, podemos citar o Open Innovation, em parceria com o IFNMG, a palestra de Luiz Antônio Athayde, o evento Governança para famílias e seus negócios, o encontro de lideranças

no evento sobre inovação, turismo e cultura, realizado pela ACI, ADENOR e CODEMC, Circuito E-Minas, uma promoção da Federaminas com o apoio do SEBRAE, FENICS, entre outros.

A cada semana, as reuniões com a diretoria executiva permitiram ajustar as velas da entidade para decisões e sugestões que impactam o dia a dia da entidade. A ACI, como a casa do empresário, está sempre aberta a pessoas que trazem novas possibilidades de contribuir com o crescimento da cidade. Recebemos ideias e nos comprometemos em estar sempre nos lugares que promovam este propósito.

A união de forças, o alinhamento de ações com a Federaminas, FIEMG, Sebrae, Prefeitura, Bancos de fomento, entidades co-irmãs, empresas associadas, diretoria, conselhos, equipe ACI, enfim, todos irmanados nesta grande missão de promover uma cidade melhor,



com qualidade de vida, mais oportunidades de emprego e renda, saúde e educação para todos. Obrigada a todos que fizeram este ano tão produtivo! Que venha um novo ano, com muita alegria e renovação dos votos de esperança e realizações!

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 Carmelli
Aginaldo Leite
Anderson Carvalho Barbosa
Antônio Paculdino Ferreira
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
Jamil Habib Curi
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: Jacyara Mendes Ferreira

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



Câmara da Mulher Empreendedora realiza **Happy Delas** para promover network

Núcleo de mulheres ajuda a qualificar gestoras de micro e pequenas empresas em atividades ao longo de 2023

A Câmara da Mulher Empreendedora de Montes Claros é um núcleo da Associação Comercial Industrial e de Serviços de Montes Claros voltado para o desenvolvimento e empoderamento das mulheres no mundo dos negócios. No dia 30 de novembro, com o apoio do SEBRAE, a CME vai fechar as atividades de 2023 com o "Happy Delas".

O evento vai reunir centenas de mulheres, na ACI, para um bate-papo inspirador com a jornalista Maria Ribeiro, sobre a importância de definir metas para um futuro brilhante. Será uma celebração repleta de trocas, networking e muita animação no coquetel de encerramento, com a dupla Fabiana e Bruno.

Focada em impulsionar o crescimento e o sucesso das empreendedoras locais, a Câmara da Mulher Empreendedora cresceu ainda mais em 2023. O ano foi intenso com a realização de palestras, cursos e encontros com o objetivo de gerar negócios. Jacyara Ferreira, presidente da Câmara, conta como foi a movimentação da CME ao longo de 2023.

"O Café com Elas", um dos nossos eventos mais aguardados do ano, gerou, segundo o SEBRAE, 4 milhões em negócios através da rodada de negócios que contou

com 38 mulheres participantes. A ACI brilhantemente coordenou a 28ª edição da maior feira de negócios do Norte de Minas, a FENICS. Uma oportunidade que a CME, com



As diretoras da CME convidam para o Happy Delas, um momento que une conhecimento, networking e descontração

apoio do SEBRAE, teve de dividir um espaço de destaque entre as associadas. Elas puderam apresentar suas empresas e produtos em 4 dias de feira, para um público de mais de 80 mil pessoas".

Além disso, a Câmara lançou a segunda edição do Programa de Mentoria - Quero Empreender, um programa no qual as mentoradas têm a oportunidade de alavancar seus negócios, através de conhecimento fornecido por 6 mentoras, em 6 encontros semanais.

"A Câmara vem promovendo eventos de networking ao longo de todo ano, como o "Café Conexão", proporcionando oportunidades valiosas para conexões, parcerias e trocas de experiências entre mulheres empreendedoras da região. Esses eventos têm o objetivo de criar

uma comunidade sólida e de apoio mútuo. Tudo isso é possível pelo apoio de várias entidades e dos nossos mantenedores, empresas que apoiam, acreditam e fomentam o empreendedorismo feminino", explica Sallem Félix, Diretora de Comunicação e Marketing da CME.

Ela completa que o ano de 2023 foi de composição da nova diretoria e presidência da CME, com foco no crescimento em 2024. "A Câmara da Mulher Empreendedora de

Montes Claros está comprometida em criar um ambiente inclusivo e igualitário, promovendo o empreendedorismo feminino. Este ano, esses programas representaram um passo significativo em direção ao fortalecimento da presença feminina no cenário empreendedor, contribuindo para o desenvolvimento econômico sustentável da região. As mulheres participantes dessas iniciativas não apenas ampliaram suas habilidades e conhecimentos, mas também tiveram a oportunidade de fazer parte de uma rede valiosa de mulheres empreendedoras, impulsionando-as rumo ao sucesso em seus empreendimentos".

Para participar deste movimento de mulheres empreendedoras basta entrar em contato com a CME, pelo **whatsapp (38) 99929-8304**.

Bocas festas!

A família **LABORATÓRIO SANTA CLARA** celebra com você a força da nossa união e vitoriosa parceria.

Com o espírito natalino, reformulamos nossos votos de harmonia, na expectativa de novas conquistas e abençoadas vitórias.

*Feliz Natal e um próspero
Ano Novo para todos!*



ESG simplificado e praticado

O compromisso das empresas em conduzir seus negócios de maneira responsável e ética

por ROBISON LUIS MORAIS

Você provavelmente já ouviu falar sobre ESG, certo? Atualmente, esse termo tem ganhado destaque no mundo dos negócios e reconhecido a importância de nos aprofundarmos nesse assunto. No entanto, mais do que tudo, defendo a necessidade de vivermos sua verdadeira essência que, para mim, se resume em: ser o melhor para o mundo.

Basicamente, ESG é a sigla em inglês para Environment, Social and Governance, que pode ser traduzida para Meio Ambiente, Social e Governança. Trata-se de práticas que refletem o compromisso das empresas em não apenas criar um impacto positivo no planeta e na sociedade, mas também conduzir seus negócios de maneira responsável e ética.

Eu acredito que, da mesma forma que ocorreu com a Certificação ISO, que atesta a qualidade, eficiência e segurança de produtos e serviços, em breve, veremos o surgimento de uma Certificação ESG. Caso isso aconteça, as organizações que não demonstrarem comprometimento com o meio ambiente, a sociedade e a transparência em sua gestão enfrentarão obstáculos para acessar grandes mercados.

Só que, ao contrário do que muitos pensam, ESG não é uma prática exclusiva de grandes empresas. Pode ser aplicado também em

pequenos negócios e até mesmo na vida pessoal. Em uma era onde temos acesso irrestrito à informação e tudo está em constante transformação, não podemos mais negligenciar a importância de preservar e proteger nossos ecossistemas e assegurar uma vida digna para todos. Não podemos mais nos preocupar apenas com nossas vidas e ignorar o bem-estar do próximo. Não podemos mais buscar vantagens comerciais onde apenas uma das partes sai ganhando. O que realmente precisamos é uma mudança de mentalidade e atitude!

"Ah, mas o ESG é apenas para grandes corporações!"

"Ah, mas eu não vou mudar o mundo sozinho!"

Será?

Todos nós podemos seguir a teoria do 1%. Funciona assim: meu 1% se soma ao 1% de outra pessoa, transformando algo pequeno em algo grandioso.

Se você é dono de uma pequena loja, sabe o que pode ser seu 1%? Você pode substituir sacolas plásticas por sacolas retornáveis, contratar pessoas de grupos minoritários,



Diretor Sênior de Suporte a Produção e Public Affairs da Novo Nordisk - Fábrica de Montes Claros

participar de uma associação de bairro para promover o crescimento local e ser transparente com os juros embutidos nas prestações de seus produtos.

E esse comprometimento não se restringe apenas aos empreendimentos, ele se estende também às pessoas que prestam serviços em sua residência, por exemplo. Ao contratá-las, é fundamental valorizar seu trabalho sem insistir em descontos, garantir salários justos, reconhecer que elas também precisam desfrutar de momentos em família e demonstrar cuidado com sua saúde mental e física.

Nós podemos fazer tanta coisa, não é mesmo?

Então, ao falar sobre um ESG simplificado e praticado, me refiro à importância de realizarmos tudo o que está ao nosso alcance, indo além do que é simples ou lucrativo. Não é sobre ser o melhor do mundo, mas sim o melhor para o mundo.

A recompensa vem, acredite. •



O evento do ano: **Golden Life** revela os segredos da alta performance esportiva!

Nos dias 27 e 28 de janeiro, Montes Claros se tornará o epicentro de conhecimento e excelência esportiva com a realização do Golden Life, um workshop inovador dedicado à saúde e nutrição para alto desempenho esportivo. Esse evento será aberto para todo o público e reunirá especialistas renomados de todo o país, proporcionando uma oportunidade única para estudantes, profissionais e amantes do esporte.

O evento, que tem apoio da ACI, promete ser uma experiência que vai revolucionar a compreensão sobre saúde, nutrição e esporte. Palestrantes de renome, como Dr. Emillyo César, Daniel Coimbra, Oscar Schmidt, entre outros especialistas da medicina espor-

tiva, como nutrição, performance, ortopedia, treinamento e traumatologia. Suas apresentações oferecerão insights valiosos e práticos para otimizar o desempenho esportivo e manter a saúde a longo prazo.

Profissionais de saúde que buscam se especializar em medicina esportiva encontrarão uma riqueza de informações aqui. Atletas, sejam profissionais ou entusiastas, terão a oportunidade de aprimorar suas habilidades e estratégias de treinamento. Estudantes das áreas relacionadas, como nutrição, medicina e educação física, podem se beneficiar imensamente, adquirindo informações de especialistas em primeira mão.

"É uma oportunidade imperdível para aqueles que buscam aprimorar suas habilidades esportivas. Se você está comprometido com a excelência e deseja atingir novos patamares, este evento é para você", frisa Dr. Emillyo César. •

PARA MAIS INFORMAÇÕES:

Instagram:

@goldenlifeworkshop

Inscrições:

crescer.emp.br/goldenlife/

Data: 27 e 28 de janeiro, das 8h às 18h

Local: OAB Eventos

Que as **sementes plantadas em 2023 floresçam por todo o ano de 2024!**

Gratidão pelo ano que passou e muita **esperança** pelo ano que irá **começar!**

Trajetos
OS MELHORES PASSAM POR AQUI!





ACI amplia **serviços e benefícios** para os associados

Após completar um ano de casa nova, a entidade expande sua atuação para o atendimento à comunidade

O ano de 2023 foi bem intenso para a Associação Comercial Industrial e de Serviços de Montes Claros. Após um ano e dois meses na nova sede, a entidade conseguiu ampliar o número de parceiros e eventos, beneficiando diretamente os associados e a comunidade. A estrutura física de salas de treinamento, as

parcerias com eventos voltados para o empreendedorismo, aliados à dedicação da gestão da presidente Dra Gislayne Lopes Pinheiro, formam uma tríade de resultados positivos para todos.

De acordo com **Jacqueline Reis**, coordenadora do Departamento



na ampliação do rol de palestras. Criamos a Escola de Vendas, com o objetivo de capacitar nossos associados e seus colaboradores

em argumentações e estratégias comerciais. Inclusive, com realização focada na última black Friday, em novembro”.

“Esta extensão de vantagens sob a chancela da ACI, colabora de maneira substancial para a solidificação do Departamento Comercial, e certamente colabora para o aumento do grau de confiança do associado perante nossos serviços”.

Jacqueline Reis, coordenadora do Departamento Comercial da ACI

Setor de Projetos facilita o acesso ao crédito

Outro setor importante para a ACI é o Setor de Projetos, que desde 2005 atende toda a região com assessoria para acesso ao crédito, seja para capital de giro ou para implantação de negócios, expansão e modernização empresarial. **Ivânia Araújo**, coordenadora do Setor de Projetos, conta que, “desde sua implantação, já foram atendidos mais de 8 mil empresários. Todos tiveram seus objetivos alcançados por meio de uma assessoria técnica qualificada. O setor fornece informações e apoia projetos junto ao Banco do Nordeste e ao BDMG, com capital de giro rápido e sem burocracias”.



Nesse ano, apesar dos desafios enfrentados, muitos empresários puderam ajustar as finanças da empresa com o atendimento eficiente e rápido do setor, como diz a empresária Hyanne Lisboa. “Minha empresa, inicialmente somente um Delivery, é pioneira no segmento de Frango Empanado frito da região e hoje é um restaurante imersivo com uma inusitada temática Medieval. Quando comecei, em 2014, tudo que possuía era uma ideia. Nestes quase 10 anos, as dificuldades não foram poucas, porém foi em um momento de decisões importantes. Quando decidi que era hora de ampliar o negócio, conhecemos Ivânia Araújo e, com toda a expertise da ACI de Montes Claros me assessorou,

não em um, mas em três projetos de financiamento junto ao BDMG. Foi através dos recursos captados do PRONAMPE, que minha empresa sedimentou sua base e agora se expandiu, firmando-se como uma das grandes experiências lúdicas e gastronômicas da nossa região”, relata Hyanne.

“Gratidão à ACI por proporcionar o acesso a financiamentos que consigo pagar, com prazos bons. Sou muito agradecida, pois nessa pandemia, se não fosse pela ajuda da ACI, pela Ivânia facilitando tudo pra mim, me entregando tudo praticamente mastigado, bom demais viu, eu só tenho a agradecer”, diz Magda Almeida, empresária.

Estes foram apenas alguns dos clientes assessorados pelo Setor de Projetos, que atende desde pequenos empreendimentos a médias empresas, enfim, todos que sonham em ser crescer. Nosso propósito é facilitar o acesso dos empresários aos melhores financiamentos”, diz Ivânia Mendes, consultora responsável pelo setor de Correspondente Bancário BDMG. O atendimento pode ser WhatsApp e presencial na sede da ACI.

O estágio é a porta de entrada de talentos

O PROE Estágios da ACI é o parceiro ideal para o empresário que deseja os melhores talentos para sua empresa. Por ser um agente de integração entre estudante, empresa e instituições de ensino, possibilita a complementação acadêmica e a qualificação para o futuro do profissional.



explica **Jacyara Ferreira**, coordenadora do setor. A inovação de 2023 é a ampliação do serviço para a recrutamento e seleção de profissionais, com processos que utilizam uma visão estratégica, de acordo com a demanda de cada empresa. ●

“A contratação de estagiários engloba uma série de benefícios, como a aproximação com a inovação e o ambiente teórico das instituições de ensino. Sendo um sistema de recrutamento e seleção, o PROE Estágios facilita a descoberta de talentos, o que permite a formação de qualificado quadro de recursos humanos, otimizando investimentos em tempo e treinamentos”.

Jacyara Ferreira, coordenadora do PROE Estágios da ACI

Sócio da Matur Contábil de Montes Claros é o EMPRESÁRIO DO ANO. Parabéns, Jairo Bahia, pelo prêmio de Mérito Empresarial!

Todo o time da **Matur Contábil** parabeniza o sócio de Montes Claros, **Jairo Bahia**, por todo esforço e dedicação para **acelerar os negócios dos nossos clientes!**

Há 60 anos no mercado, acelerando negócios e conectando pessoas! Além da contabilidade tradicional, contamos com serviços especializados no **setor de combustíveis.**

ENTRE EM CONTATO
Jairo Bahia

☎ (38) 9 9959 4147
✉ jairobahia@matur.com.br

📍 Rua Tupinambás, 13 - sala: 1210 - Melo
Cep: 39401509 - Montes Claros / MG
☎ 38 - 3223 2087

www.maturcontabil.com.br

Matur
CONTÁBIL
Acelerando Negócios
@ f y in / maturcontabil



Credito: Davi Martins

Da simplicidade à lealdade

A Jornada do Consumidor em negócios locais

por VINICIUS FAGGUNDDES

Imagine-se entrando em uma lojinha local. O cheiro familiar do ambiente, o atendimento caloroso do vendedor, um cafezinho com pão de queijo ou um suco gelado com sabor de uma fruta da nossa região e o som suave de uma rádio com boas músicas ao fundo. Essa não é apenas uma compra comum; é uma experiência genuína e autêntica. Um estudo recente* de 2022 mostrou que pequenos detalhes, que criam uma experiência marcante, têm o poder de construir um vínculo emocional com os consumidores, levando a uma lealdade duradoura à marca.

Para os empresários, lojistas e indústrias de Montes Claros, isso significa ir além das tradicionais estratégias de vendas. É preciso mergulhar profundamente na psicologia do consumidor, entender suas motivações e desejos, e criar estratégias que atendam a essas necessidades emocionais e práticas.

Dentre muitas táticas que ensino no meu curso, destaco cinco estratégias para o sucesso do seu negócio local.

1. Planejamento estratégico na prática:

O sucesso começa com um planejamento bem estruturado e participativo. Esse planejamento não precisa ser complicado. Na verdade, a simplicidade muitas vezes leva a uma execução mais clara e eficiente.

Compreender o perfil do consumidor montes-clarense, suas necessidades e desejos, é o primeiro passo. As festas de final de ano são uma época de celebração, mas também de reflexão. Os consumidores estão mais propensos a gastar, mas também buscam produtos e experiências que agreguem valor real às suas vidas. Um Canvas de Modelo de Negócios poderá te ajudar.

2. Promoções com propósito:

Em vez de simples descontos, pense em promoções que ofereçam valor real. Pode ser uma experiência exclusiva, um brinde especial ou uma oportunidade de aprendizado. Use as redes sociais para contar histórias, não apenas para vender produtos.

3. Operações sólidas e eficientes:

A melhor estratégia de marketing falhará se as operações não estiverem à altura. Isso significa ter produtos em estoque, mas também garantir que toda a cadeia, desde a produção até a entrega, funcione de maneira eficiente e eficaz.

4. Treinamento e empoderamento da equipe:

Seus colaboradores são a linha de frente do seu negócio. Eles precisam não apenas entender os produtos, mas também o propósito, a visão e os valores da sua empresa. Um colaborador bem treinado e empoderado pode transformar um cliente em dúvida em um defensor da marca.



Mentor em estratégias e vendas
faggundes.com - @viniciusfaggundes

5. Importe-se com a comunidade e associações:

Montes Claros é uma cidade única, com uma comunidade forte, unida e que acolhe as pessoas. Valorize a associação comercial, o Sebrae e demais entidades que oferecem uma rede de apoio, promovendo conexões, treinamentos e representatividade no mercado. Ao se engajar com essas entidades, os empreendedores fortalecem seus negócios e contribuem para um ecossistema comercial mais robusto e colaborativo na cidade.

Em meio ao pulsar vibrante de Montes Claros, cada empresário carrega a chama da inovação e da resiliência. O final de 2023 não é apenas um marco no calendário, mas um reflexo do compromisso, da paixão e da determinação de sua comunidade empresarial. Ao abraçar novas estratégias e ouvir profundamente seus clientes, os empresários não apenas encerram um ano, mas lançam as bases para um futuro repleto de possibilidades e triunfos. Que este final de ano seja o prelúdio de uma saga de sucesso que ressoará por gerações. ●

*Fonte: < <https://doi.org/10.1002/mar.21661> > acessado em 01/nov/2023.

Jairo Bahia recebe o Mérito Empresarial 2023

O óscar dos empresários mineiros destaca a atuação da classe empresarial e do associativismo

A Associação Comercial Industrial e de Serviços de Montes Claros indicou o empresário contábil Jairo Bahia para empresário do ano. A medalha de Mérito Empresarial faz parte do tradicional congresso estadual da Federaminas e congratula empresários de vários cantos de Minas Gerais. Personalidades do Estado também recebem o prêmio, como agradecimento pelo apoio dado à classe. A solenidade aconteceu no dia 21 de outubro, no Grande Hotel Termas de Araxá, com a presença de lideranças de todo o país.

A premiação de prestígio reuniu aproximadamente 1.000 pessoas, entre autoridades, lideranças e empresários de todo o Estado. Chegando ao seu Jubileu de Prata, o 25º Congresso das Associações Comerciais e Empresariais de Minas Gerais traz consigo uma história de valorização e respeito pelo empresário mineiro.

Jairo Bahia é diretor da ACI, contador graduado pela Universidade Estadual de Montes Claros - Unimontes, MBA em Direito Tributário pela FGV, MBA Executivo Internacional - Ohio University, EUA, Pós-graduado em Gestão e Controladoria pela Unimontes, Especialista em criação e estruturação de holding. Sócio das empresas Matur Contábil, Bahia Contabilidade e Assessoria Empresarial e DC Accounting. Suas empresas juntas atendem mais de 250 empresas localizadas em Minas Gerais, São Paulo, Bahia, Espírito Santo, Mato Grosso e Goiás.



Valmir Rodrigues, presidente da Federaminas, e a presidente da ACI, Dra Gislayne Lopes Pinheiro, no momento da premiação

“Sabemos que Jairo Bahia é de fato merecedor desta honraria, pelo fato de ser empresário de reconhecido sucesso e pelo bem que tem promovido aos seus reno-

gados clientes. Mas sabemos que seu valor suplanta a qualificação técnica e aptidão para empre-sariar, por alcançar sua enorme dedicação à causa associativista,

a quem tem prestado relevantes serviços, especialmente para a ACI de Montes Claros”, afirma a presidente da ACI, Dra Gislayne Lopes Pinheiro.

Jairo Bahia diz que é uma honra ter sido escolhido para receber o Mérito Empresarial.

“Vencer desafios é uma tarefa que o empresário faz todos os dias. E por isso, ele merece ser homenageado e reverenciado numa noite, onde a estrela maior, é ele, seu trabalho e sua história de sucesso”, diz Valmir Rodrigues, presidente da Federaminas.



A ideia é seguir despertando o espírito de inovação do empreendedor mineiro. Para isso, os encontros, com histórias de vida e experiências de trabalho, são enriquecedores para as entidades. É preciso enaltecer o movimento associativista de forma mais direta, dizendo que o desenvolvimento econômico do Estado, necessariamente, é mérito também do empresário que vive, empreende e com isso, desenvolve o país. •

“Divido esta homenagem com todos os diretores da ACI, dedicados e doadores de conhecimento de cada um em prol da coletividade. O meu muito obrigado, em especial a nossa presidente Gislayne, que com muita maestria e entusiasmo, contagia a todos nós. Também a Dr Newton Figueiredo, pelas mãos do qual adentrei a esta querida entidade. Sou muito grato e agradecido pela família ACI, por me proporcionar estes momentos especiais e de muita felicidade”.
Jairo Bahia, diretor da ACI

A Matur Contábil



Fundada em 1963, a Matur completou 60 anos no último dia 01 de outubro. Ao longo destas seis décadas, uma história de credibilidade, excelência técnica e de compromisso com seus princípios éticos e morais. O sucesso da Matur tem como base a qualidade aliada à tradição e em sintonia com a modernidade. A Matur Contábil é uma das maiores empresas de contabilidade do Brasil, com uma equipe de 150 colaboradores.

“O trabalho da empresa começou com uma máquina de escrever, uma calculadora e uma mente empreendedora. O que ninguém podia imaginar é o que tudo isso significaria. A Matur Contábil se tornou uma das maiores empresas de contabilidade do país. O fundamental para este sucesso foi o fato de ao longo desses anos construir uma trajetória de credibilidade, aliando tradição, inovação e tecnologia”, conta o CEO da Matur, Mário Mateus.

Matur Montes Claros, uma história de sucesso

Ter os parceiros certos é o primeiro passo para a prosperidade no mercado contábil

No setor de contabilidade, é comum que profissionais abram e administrem seus escritórios sozinhos, pois a escolha por parceiros demanda muita observação e cautela, sendo um desafio para muitos. Mas a verdade é que compartilhar conhecimento com outros profissionais contribui para o sucesso. Unir forças com uma empresa já consolidada no mercado só traz benefícios e vantagens para o negócio.

Foi exatamente isso que o já experiente contador Jairo Bahia conquistou junto à Matur Contábil. Foi um crescimento conjunto, e continua sendo: a construção de uma história de sucesso, rumo a novos desafios e realizações.

“A ideia da parceria nasceu em um encontro informal com Mário Mateus, em 2015. Na ocasião, só pensamos em montar uma Unidade em Montes Claros e, depois, definiríamos o formato comercial”, lembra Jairo Bahia. “A vontade era firmar uma parceria e, juntos, levar os serviços da Matur Contábil para mais pessoas. E iniciar o processo de expansão da marca pelo Brasil”.

Desta forma, o layout da recepção da Matur, hoje replicado em outras cidades, nasceu em Montes Claros. O modelo do primeiro escritório continua sendo referência. A Matur Montes Claros foi o começo de tudo. Como Jairo é especialista no segmento tributário e já prestava consultoria estratégica para diversos clientes, ao abrir uma Matur Contábil, trouxe consigo sua experiência e alguns clientes que já conheciam a qualidade de seu trabalho.

O primeiro cliente da unidade foi o Posto Chimba, seguido pelo GB Musical, Empominas, Norte Cad Serviços e Aguacenter, que já eram clientes de consultoria. A maioria destes continua cliente até hoje. Nestes últimos 7 anos, a clientela foi ampliada para alguns estados do Brasil. São empresas com ativi-



dades econômicas diferentes, que demandam conhecimentos específicos, especialmente tributários. Os maiores clientes do escritório de Montes Claros são: Grupo Petrovales (que possui 33 postos de combustíveis), Carbonorte, Grupo Carvalho, Grupo Antares, Grupo Struktural, Grupo Aguacenter e Grupo Berry's Ice Food.

Jairo Bahia explica que o segmento em que a Matur Montes Claros tem se tornado um especialista é no de combustíveis, com uma equipe com dedicação exclusiva a esta atividade. “Esse é um setor que não possui um grande mix de produtos, se comparado com o varejo, por exemplo. Mas os clientes dessa área possuem demandas específicas, próprias do segmento e do porte das empresas. Por isso, é necessário um acompanhamento próximo e altamente personalizado para cada realidade”.

Um ponto importante nessa parceria foi estabelecer a rotina produtiva da Unidade. Definir padrão de processos e entender os responsáveis por cada atribuição. Com foco no atendimento de qualidade e na prestação de serviços eficientes - sempre considerando as necessidades de cada cliente, realiza 100% da prospecção de seus clientes, sendo a parte comercial e a tributária seus pontos fortes.

O escritório de Montes Claros tem uma equipe de apoio própria, com contadores formados e acadêmicos de contabilidade, responsáveis pela ponte com a estrutura de Belo Horizonte. O setor comercial, também sediado em Montes

Claros, proporciona uma maior proximidade com as empresas locais e o uso de ferramentas modernas proporciona uma aproximação com os clientes mais distantes. A Matur Contábil Matriz, em Belo Horizonte, é responsável por todas as operações de serviços, suporte de TI e pela administração da Unidade de Montes Claros. Assim, o processamento contábil é o principal aspecto da parceria.

Jairo Bahia pontua que “não existe segredo, nem fórmula mágica. A Matur Contábil Matriz faz muito bem a parte técnica, enquanto a parte comercial ganha escala porque tem esse backstage de processamento. O setor comercial está muito próximo da sociedade, e do cliente, que está acostumado com uma proximidade diferente da capital. Os bons resultados são frutos de trabalho, dedicação, adaptações e esforços de todas as partes”. •

Compliance e Gestão de Riscos

As melhores práticas para proteger o seu negócio

por MARIANA VELOSO

Não é novidade que as empresas precisam seguir uma série de normas e padrões no seu dia a dia. No contexto empresarial, o *Compliance*, refere-se ao conjunto de práticas e procedimentos que as pessoas jurídicas implementam para garantir que estejam em conformidade com as leis, regulamentos, padrões éticos e políticas nacionais e internacionais relevantes para a sua área de atuação.

Trata-se de uma ferramenta de governança corporativa que tem

por objetivo proteger o negócio. Ajuda a empresa a evitar desperdício, fraude, abuso, discriminação e outras práticas que interrompem as operações e colocam os negócios em risco.

O *Compliance* empresarial integra todos os esforços de conformidade em toda a empresa, desde o gerenciamento de regulamentos externos e políticas internas até o treinamento abrangente de funcionários. Ao garantir que todos os departamentos



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

e funcionários trabalhem juntos para manter os padrões, há a redução de risco em relação a falhas catastróficas. Além disso, um *compliance* eficaz melhora a comunicação entre a liderança e os seus funcionários.

O fato é que esses pilares de um programa de *compliance* são apenas o começo da adoção do conceito de integridade em uma empresa. Além disso, deve-se desenvolver uma cultura organizacional de *compliance*. Para tanto, é fundamental contar com profissionais especializados na área, que possam cultivar valores de ética e transparência em todos os níveis da organização.

Cada vez mais o mercado vem valorizando empresas comprometidas com a integridade, que passam a ter uma vantagem competitiva diante dos concorrentes e critérios diferenciais na obtenção de investimentos, créditos ou financiamentos. Pensar em um ambiente de negócios íntegro, possibilita evoluir para um mercado em que características éticas das empresas tornam-se um diferencial no mundo corporativo. ●

Para construção de um programa de integridade, observando-se as melhores práticas, podemos listar alguns pilares essenciais:

- 1) *Comprometimento da liderança:* O comprometimento dos líderes em estabelecer uma cultura de conformidade é fundamental. Isso significa que a alta administração deve demonstrar e apoiar a integração;
- 2) *Conhecimento e entendimento das regulamentações:* As empresas devem ter um entendimento sólido das leis e regulamentações que se aplicam a elas e às suas operações. Isso pode exigir a contratação de especialistas em conformidade ou consultores jurídicos;
- 3) *Políticas e procedimentos internos claros:* Estabelecer e comunicar políticas e procedimentos internos que se alinhem às leis e regulamentos relevantes, garantindo que todos os funcionários compreendam e sigam essas diretrizes;
- 4) *Treinamento e conscientização:* Oferecer treinamentos regulares para funcionários em todos os níveis da organização para garantir que compreendam as políticas de conformidade e os riscos associados à não os seguir;
- 5) *Monitoramento e auditorias:* Implementar sistemas para monitorar e verificar continuamente a conformidade, incluindo auditorias internas e externas, para identificar áreas de melhoria e correção;
- 6) *Fornecer canais de denúncia e investigação.*



SPAZZIO
MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

Mulheres
construindo
o futuro

SPAZZIOMOC
(38) 3214-0466

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

Patrícia Aparecida Afonso
Guimarães Mendes
DIRETORA



Inovação Empresarial

O Poder da Inteligência Artificial na Diferenciação Competitiva em mercados de ampla concorrência

por HELDER LOPES

Num mundo empresarial cada vez mais dinâmico, a busca pela diferenciação competitiva tornou-se uma constante para as organizações que almejam não apenas sobreviver, mas prosperar. Nesse contexto, a Inteligência Artificial (IA) emerge como uma ferramenta estratégica poderosa, capaz de impulsionar empresas para além dos limites convencionais.

A IA, caracterizada pela capacidade de sistemas computacionais realizarem tarefas que exigem inteligência humana, como aprendizado, raciocínio e reconhecimento de padrões, não é mais uma tecnologia futurista. Ela se tornou uma realidade presente, moldando o modo como as empresas operam e se posicionam no mercado.

EFICIÊNCIA OPERACIONAL E AUTOMATIZAÇÃO

Uma das principais contribuições da IA reside na melhoria da eficiência operacional. Sistemas inteligentes conseguem processar grandes volumes de dados em tempo real, identificando padrões e otimizando processos. Tarefas rotineiras e repetitivas, antes dispendiosas em termos de tempo e recursos, agora podem ser automatizadas, liberando os colaboradores para atividades mais estratégicas e criativas.

TOMADA DE DECISÕES EMBASADAS EM DADOS

Outro diferencial crucial é a capaci-

dade da IA em analisar dados complexos de maneira rápida e precisa. Empresas que conseguem tomar decisões informadas têm uma vantagem estratégica considerável. A IA, através de algoritmos avançados, transforma dados brutos em insights valiosos, permitindo que gestores e líderes tomem decisões mais fundamentadas, minimizando riscos e potencializando oportunidades.

INOVAÇÃO CONTÍNUA

A inovação é a chave para se manter competitivo, e a IA desempenha um papel central nesse aspecto. Ao analisar padrões de mercado, comportamento do consumidor e tendências tecnológicas, a IA pode gerar insights valiosos para o desenvolvimento de produtos e serviços inovadores. Empresas que incorporam a IA em seus processos de inovação têm mais chances de criar soluções que atendam às demandas do mercado de maneira eficaz.

PERSONALIZAÇÃO E EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

A personalização tornou-se uma expectativa do consumidor moderno, e a IA oferece as ferramentas necessárias para atender a essa demanda. Sistemas de recomendação baseados em IA analisam o histórico de compras e comportamento online, proporcionando experiências personalizadas. Empresas que conseguem enten-



Coordenador de Graduação e do Núcleo de Inovação na Unifipmoc. Presidente da ACI Innovation.
Email: innovation@acimoc.com.br
Redes sociais: [@professorhelderlopes](https://www.instagram.com/professorhelderlopes)

der e antecipar as necessidades individuais dos clientes têm uma vantagem competitiva, construindo lealdade e satisfação.

DESAFIOS E RESPONSABILIDADE ÉTICA

Apesar de todos os benefícios, a implementação da IA também apresenta desafios. A privacidade dos dados e as questões éticas relacionadas ao uso da tecnologia devem ser cuidadosamente consideradas. Empresas que adotam a IA devem estar comprometidas com práticas transparentes e éticas, garantindo a confiança dos consumidores e evitando possíveis repercussões negativas.

Em um cenário empresarial altamente competitivo, a Inteligência Artificial emerge como uma ferramenta indispensável para a diferenciação estratégica. Empresas que abraçam a IA não apenas melhoram sua eficiência operacional, mas também transformam a maneira como inovam, se relacionam com os clientes e se adaptam às mudanças do mercado. Aqueles que compreendem e aproveitam o potencial da IA estão posicionados não apenas para sobreviver, mas para prosperar na era da transformação digital. ●

O que é o Creci

O Conselho Regional dos Corretores de Imóveis (Creci) é um órgão de fiscalização da profissão e cada unidade federativa possui um Conselho Regional.

Os Crecis, por atribuição, têm poderes de disciplina, fiscalização e registro profissional dos corretores. A fiscalização do exercício profissional é importante para fazer cumprir a ética e garantir à sociedade uma maior segurança nas transações imobiliárias.

Valorização da profissão

Valorizar o Corretor de Imóveis e oferecer à sociedade um profissional capacitado e acima de tudo ético é nossa responsabilidade com o cidadão. O mercado imobiliário segue sendo a mais segura forma de investimento, além da realização de um sonho. Conquistar a casa própria é ainda o maior desejo do brasileiro e precisamos garantir que o profissional que irá intermediar a transação esteja bem preparado.

NOVA DELEGACIA DO CRECI EM MONTES CLAROS

“Montes Claros é uma cidade em constante desenvolvimento e com excelentes oportunidades no comércio, indústria e agronegócio. Com isso, o mercado imobiliário local está sempre aquecido tanto para investidores quanto para quem sonha em conquistar a sua moradia e realizar seu projeto de vida.”

Diante deste cenário, e para acompanhar este crescimento, o presidente do CRECI-MG, Alexandre Rennó, determinou a ampliação da nossa estrutura em Montes Claros, permitindo a instalação de uma nova Delegacia Regional do Conselho, que irá proporcionar melhores condições de trabalho, espaço para capacitação e atendimento a todos os profissionais da região”.

Elton Freitas Santos
Delegado Regional do CRECI-MG



Atuação

- ✓ O mercado imobiliário de Minas Gerais recebeu mais de 3.500 novos corretores de imóveis neste ano.
- ✓ A Unidade de Fiscalização do Creci Minas já realizou 17.950 visitas em 416 cidades entre janeiro e setembro de 2023.
- ✓ Além do combate sistemático aos falsos corretores de imóveis, nossos fiscais orientam quanto à ética e à valorização da profissão junto aos profissionais inscritos. Ao todo já foram lavrados 11.919 autos de constatação, sendo 2.297 por exercício ilegal e descumprimento ético.



CRECI-MG - Regional Montes Claros
Conselho Regional de Corretores de Imóveis - 4ª Região MG
Av. Major Alexandre Rodrigues, 232, sala 3, 1º andar - Ibituruna
(38) 3221-4167

crecimg.gov.br
creci@crecimg.gov.br
[@crecimg](https://www.instagram.com/crecimg)
[/creciminas](https://www.facebook.com/creciminas)

FIEMG implanta **Escola Sesi** em Montes Claros

Escola terá mais de dois mil alunos e deve ser inaugurada em fevereiro

A Rede Sesi de Educação está sendo ampliada pela FIEMG em Minas Gerais. Serão implantadas novas escolas da rede no Estado, uma delas em Montes Claros. A Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (FIEMG) está investindo R\$ 1,2 bilhão na criação de novas unidades. A rede, que conta hoje com 35 escolas, ganhará mais 25, totalizando 60 unidades até 2026. Ao todo, serão beneficiados 39 municípios mineiros e cerca

de 100 mil alunos. O investimento é o maior já recebido pela Rede Sesi.

“As escolas terão mais de 2 mil alunos, com algumas unidades chegando a mais de 5 mil alunos. Pretendemos, com o investimento, expandir a rede do Sesi para 50 mil alunos no final do ciclo de investimentos e quando as escolas esti-

verem totalmente ocupadas”, informa o presidente da FIEMG, Flávio Roscoe.

Ainda segundo Roscoe, a abertura das 25 unidades irá ampliar,

em muito, a rede Sesi, cujas escolas têm alto padrão de qualidade. São escolas de grande porte, com infraestrutura avançada. De acordo com os dados da FIEMG, com a abertura das novas unidades, o número de matrículas anuais na rede passará de 21.184 em 2023 para 33 mil em 2026. A estimativa é gerar em torno de 2 mil empregos diretos e 360 empregos indiretos.

Em Montes Claros, a Escola Sesi tem previsão para abrigar até 2 mil alunos, oferecendo turmas de educação infantil, ensino fundamental e ensino médio. Ela ficará no prédio que pertencia ao grupo fundador do UniFipMoc e que abrigou os laboratórios e salas de aulas dos cursos de Engenharia e Arquitetura da instituição (o CEPEAGE), e que foi adquirido pela FIEMG. São 10 mil metros de área construída em um terreno 9,5 mil metros quadrados que, após passar por reformas e



adequações, terá 32 salas com capacidade de 1.280 alunos por turno. O prédio fica na Rua Paris, 240, bairro Ibituruna. A inauguração está prevista para fevereiro de 2024.

A FIEMG já abriu o período de matrículas para os alunos e mantém a Escola aberta para visita dos pais e estudantes interessados em fazer parte da maior rede de ensino do país. **Outras informações: (38) 99726-3272.** •

“Essa iniciativa visa formar melhor as nossas futuras gerações, pois há uma expectativa e uma realidade de crescimento do nosso Estado e, por consequência, do Norte de Minas. Por isso, precisamos melhorar a qualidade dos alunos que estão sendo formados pelo sistema de ensino, para que possamos oferecer mão de obra qualificada para as indústrias”.

Adauto Marques, presidente da Regional Norte da FIEMG

PARA UM FINAL DE ANO ESPECIAL

LINHA COMPLETA DE CERVEJAS, VINHOS E DESTILADOS.

cervantes
distribuidora ambev

28ª FENICS foi sucesso na opinião de expositores e visitantes

Pesquisa aponta que mais 86% dos entrevistados recomendam a feira de negócios

A cada edição da Feira Nacional da Indústria, Comércio e de Serviços - FENICS - a ACI realiza pesquisa de opinião para avaliar os pontos positivos e o que há para ser revisito e melhorar. Assim, a pesquisa é realizada durante a feira, pela Economontes, empresa júnior de Economia na Universidade Estadual de Montes Claros, gerida e composta por acadêmicos de ciências sociais e coordenada por professores do curso de Economia. Nesta edição, a pesquisa apontou um índice de satisfação considerado excelente, 86% dos expositores recomendariam a feira em 2024.



A pesquisa de satisfação dos visitantes e expositores da 28ª Fenics foi realizada através de questionários referentes ao evento. O objetivo foi medir o grau de satisfação dos participantes, mapear temas e preferências para edições futuras, identificar pontos fortes e fracos, medir o sucesso do evento e mensurar o nível de recomendação do evento.

O questionário destinado aos visitantes foi aplicado durante todos os dias do evento, de 14 a 17 de setembro, no Parque de Exposições João Alencar Athayde. Foi utilizado como população uma estimativa de 80 mil visitantes, chegando então uma amostragem de 401 entrevistados, com um nível de confiança de 95% e um erro amostral de 4,85%. A 28ª FENICS teve cerca de 250 stands, em 6mil m² de área coberta, com expectativa de gerar 100 milhões de reais em negócios.

Mais de 70% dos expositores dis-

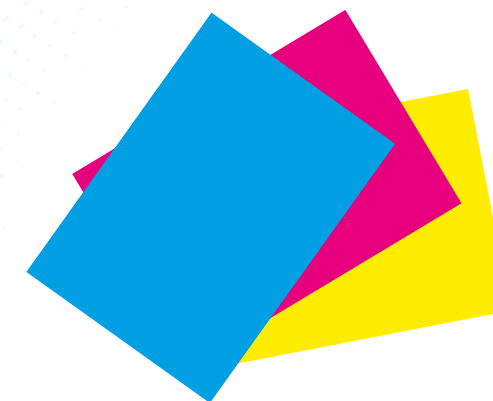
seram que voltariam a expor em 2024. Entre os motivos de participarem da feira de negócios, 78% afirmaram que buscam mais visibilidade no mercado. Com base nos dados apresentados na pesquisa de satisfação da FENICS 2023, é possível concluir que o evento obteve resultados positivos. As notas, em sua maioria, ficaram na zona de excelência - 75% a 100%. No que diz respeito aos visitantes, a pesquisa revelou que a grande maioria dos visitantes encontrou o que procurava na feira e avaliou positivamente a qualidade da infraestrutura do evento.

Além disso, a pesquisa revelou que muitos expositores utilizaram estratégias de vendas, como promoções, sorteios e brindes, o que contribuiu para o sucesso das vendas durante a feira. Os expositores que realizaram treinamentos específicos para a equipe que atuou no estande tiveram mais sucesso em fechar negócios e alcançar resul-

tados financeiros positivos. Isso demonstra o potencial da feira como um ambiente propício para a realização de negócios e a geração de oportunidades para as empresas expositoras.

No entanto, é importante ressaltar que sempre há espaço para melhorias. Algumas sugestões foram apresentadas pelos participantes da pesquisa, que serão consideradas pela organização do evento para futuras edições, visando aprimorar ainda mais a experiência dos participantes.

Em suma, a FENICS 2023 foi um evento de sucesso, que proporcionou uma experiência satisfatória para os visitantes e gerou oportunidades de negócios para os expositores. Com base nos resultados positivos apresentados, é possível afirmar que a FENICS contribuiu para o desenvolvimento econômico da região norte-mineira e fortaleceu o mercado local. •



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

Diretor presidente da SOMAI é o novo **cidadão honorário de Montes Claros**

A homenagem evidencia a dedicação de Crosara à frente da empresa que faz parte do desenvolvimento da cidade

A Câmara Municipal de Montes Claros realizou no dia 06 de novembro, Sessão Especial de entrega do Título de Cidadão Honorário ao Diretor-Presidente da Somai Alimentos, médico-veterinário Gustavo Crosara Ferreira dos Santos. A homenagem foi de iniciativa do vereador Cláudio Rodrigues (Rede) e contou com a participação de autoridades civis, militares, representantes de instituições sociais, familiares e amigos.

Cláudio Rodrigues destacou o título como forma de reconhecimento, de justiça aos empresários de outras regiões que vem morar em Montes Claros e atuam decisivamente no desenvolvimento da cidade.

"Saber cuidar de gente, das pessoas, é o grande diferencial de Gustavo. As ações da Somai sob sua gestão, voltadas à melhoria das estradas das comunidades rurais, à geração de trabalho e renda, à proteção dos rios e do meio ambiente, à assistência social, à educação e à promoção da saúde, tudo isso dentro e fora da empresa, são muito importantes para nossa cidade. Montes Claros seria uma cidade ainda melhor se tivéssemos mais gestores empresariais como Gustavo", afirmou o proponente do título.

A reafirmação do compromisso de empenhar ainda mais em colaborar com o progresso e desenvolvimento de Montes Claros, abriu o discurso do homenageado, que também agradeceu à Casa Legislativa pela honraria e a todas as pessoas que contribuíram na sua formação, disciplina e inúmeras entregas do trabalho realizado na cidade.



A presidente da ACI, Dra Gislayne Lopes Pinheiro com o homenageado, no ato da entrega do diploma de cidadão honorário

"A nossa gestão tem buscado estreitar cada vez mais o vínculo entre a Somai o povo de Montes Claros. Mais que produzir ovos, priorizamos produzir relacionamentos sólidos, verdadeiros, duradouros e sustentáveis, seja com nossos colaboradores, parceiros, fornecedores,

seja com a sociedade civil organizada e classe política, mas sobretudo, com as comunidades que gravitam em torno da Somai. Asseguro-lhes que ainda não estamos satisfeitos e que faremos muito mais nos próximos anos. A Somai e eu, temos a missão de devolver a Montes Cla-

ros pelo menos uma pequena parcela de todo o carinho que a cidade tem por nós", ressaltou Gustavo Crosara.

Luiz Henrique Orsini Rodarte, Gestor de Estratégia da Somai, declara que tem profundo conhecimento do trabalho do Gustavo pela Somai e por Montes Claros. "Adotamos a cidade para desenvolver nosso negócio e, 55 anos depois, a cidade adota o Presidente do nosso negócio. Claro que fomos adotados também! A casa estava cheia, sinal de prestígio e reconhecimento".



Gustavo Crosara com o vereador Cláudio Rodrigues, autor da proposta

Homenageado

Natural de Uberlândia, Gustavo Crosara Ferreira dos Santos é médico veterinário, formado na Universidade Federal de Uberlândia em 1995. Fez pós-graduação em Ciências Avícolas também na UFU e MBA em Gestão Empresarial na Fundação Getúlio Vargas.

Na carreira profissional, foi gerente-geral da Granja Planalto, quando começou a frequentar Montes Claros, há mais de 20 anos, entrando para a Somai no início dos anos 2000, inicialmente como diretor da empresa em Uberlândia e, logo em seguida, sendo transferido para a presidência na sede

na cidade. Atuou como presidente da multinacional Acqua Genetics, no Paraná, e retornou a Montes Claros em 2022, liderando intenso trabalho de parceria da Somai com as entidades públicas, privadas e, principalmente, com as comunidades rurais localizadas às margens da empresa. •



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
MENSAL

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

Modelagem de negócios

Mapeando o caminho para o sucesso

POR EDENILSON DURÃES

Após tratarmos nas edições passadas sobre identidade organizacional, análise de cliente e proposta de valor, agora vamos falar um pouco sobre modelagem de negócio, utilizando o *Business Model Canvas*. Esta ferramenta é especialmente útil para novos empreendimentos, mas pode e deve ser aplicado também em empresas já estabelecidas. O mercado é dinâmico e descrever e visualizar o modelo de negócios no quadro proposto, possibilita uma melhor compreensão e análise para identificar necessidades de alterações e oportunidades de aprimoramento.

O *Business Model Canvas* é estruturado para uma construção lógica a partir do preenchimento de blocos que interagem entre si. Parte de aspectos emocionais, tratando da segmentação de mercado, benefícios que a empresa oferece, distribuição e relacionamento, culminando com as fontes de receitas. O quadro é completado com aspectos racionais, abordando recursos, atividades e parcerias principais e finalizando com a estrutura de custos. Vejamos um pouco mais sobre cada bloco.



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

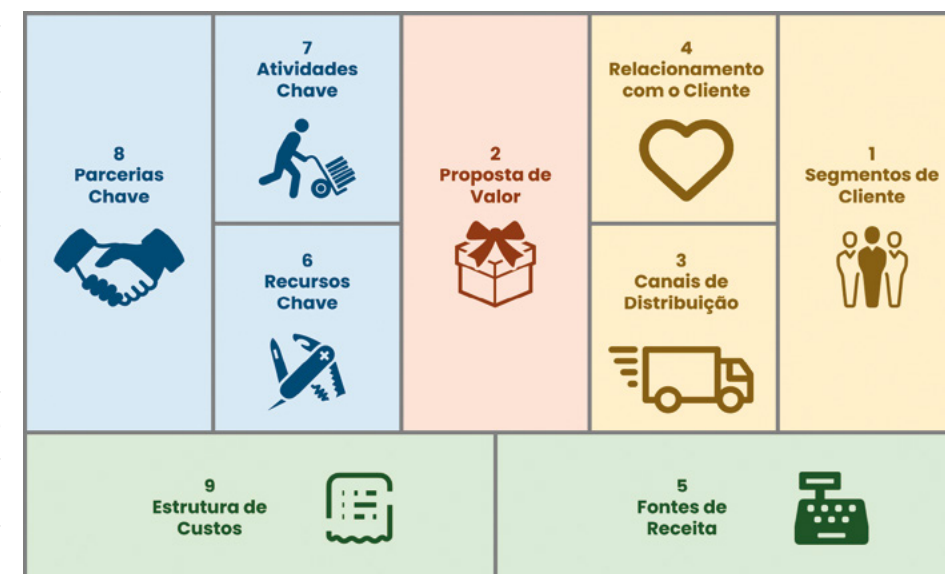
- 1. Segmentos de Cliente** - Para que grupos de pessoas ou organizações o seu negócio cria valor? Definir e segmentar o mercado é a base para os demais blocos. Pode-se orientar em personas de modo a compreender as necessidades e características específicas de cada segmento.
- 2. Proposta de Valor** - Que benefícios o seu empreendimento entrega ao seu cliente? Apresente soluções que resolvam problemas ou satisfaçam necessidades do seu público alvo.
- 3. Canais de Distribuição** - Como seus produtos e serviços chegam aos clientes? Descreva por onde seu negócio pode distribuir e vender diretamente, como loja, site, equipe de vendas, ou indiretamente, como representantes, revendedores, marketplaces.

- 4. Relacionamento com o Cliente** - O que sua empresa faz para ser lembrada e ter a preferência dos clientes? Destaque as ações que podem ser desenvolvidas para atrair e reter clientes.
- 5. Fontes de Receita** - Como e quanto a sua empresa recebe pelo que oferece? Avalie as diversas possibilidades de trazer capital para o seu negócio como, por exemplo, venda, assinatura, licenciamento, bem como de quem cobrar e até quanto estão dispostos a pagar.
- 6. Recursos-Chave** - Quais são os recursos mais importantes para o seu empreendimento? Liste o que não pode faltar para que a sua empresa consiga entregar a sua proposta de valor aos clientes, manter os canais e gerar receitas.

7. Atividades-Chave - Quais são as ações mais relevantes para o funcionamento do seu negócio? Aponte o que a sua empresa deve fazer para garantir o êxito nas suas operações, na comercialização e na administração.

8. Parcerias-Chave - Quem são seus principais parceiros? Identifique pessoas e organizações especialmente úteis e que podem contribuir significativamente para otimizar o seu empreendimento e ajudar a reduzir riscos do seu negócio.

9. Estrutura de Custos - Quais são os gastos mais relevantes da sua empresa? Aponte os gastos fixos e variáveis mais caros bem como formas de pagamento,



atos, avaliando possibilidades de otimização.

Agora, que tal ir para a prática? Prepare um quadro com os blocos do *Business Model Canvas*, post-its, canetas, reúna sua equipe e mãos

à obra. Além de possibilitar uma visão abrangente e compartilhada do seu modelo de negócio, poderá trazer *insights* importantes para melhorá-lo.

Sucesso e até a próxima edição! •

A Atuar Seguros,
deseja a todos um

*Feliz Natal e
Próspero Ano Novo!*

Que a **alegria**, o **amor** e a **união** estejam
presentes em todos os nossos dias!

ATUAR
CORRETORA DE SEGUROS



(38) 3212.0000

@atuarcorretora

atuarseguros.com.br

Uma leitura do mercado de trabalho em 2023. E para 2024?

Os setores de comércio e serviços sofreram com a pandemia, mas se recuperaram, mantendo o crescimento

por PROF. RONEY VERSIANI SINDEAUX

Chegamos novamente ao final de mais um ano. Algumas expectativas consolidadas e outras que novamente se tornam esperança para o novo ano que se aproxima. Em termos de emprego em Montes Claros, as expectativas não se consolidaram como esperado, ainda que os sinais tenham começado ser positivos a partir do segundo semestre, em alguns aspectos. No entanto, ao analisar em uma retrospectiva dos últimos anos, estamos sim em um caminho que se apresenta positivo, mas que demanda atenção e cuidado em alguns aspectos.

Ao verificarmos os dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados - CAGED, é possível verificar que houve aumento no número de vínculos formais em M. Claros, considerando a partir de 2020. O total de empregos formais cresceu de 80.548 para 91.086 até setembro de 2023, com perspectiva de ampliação até o final do ano. Um crescimento de 13,1% no período, com média de 4,3%. Se o crescimento deste ano ficar próximo da média, chegamos em 2024 com cerca de 93.000 empregos formais.

Mas é importante observar o movimento ocorrido entre os principais

setores empregadores de forma separada, para entender o que tem acontecido e buscar atuar para ampliar cada vez mais a geração de empregos na cidade. Os setores de comércio e serviços puxaram esse movimento e a indústria apresenta dificuldades desde 2022.

Os setores de comércio e serviços sofreram com a pandemia (2020) mas se recuperaram em 2021 e 2022, mantendo o crescimento em 2023. Em específico para o comércio, merece destacar que



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.

o emprego no setor é reflexo da dinâmica econômica do município e geralmente é mais instável, com oscilações rápidas considerando as expectativas negativas ou positivas do momento econômico. Quanto aos serviços, seu crescimento per-

manece focado em setores específicos (teleatendimento e apoio a empresas) que vêm há alguns anos se consolidando, reforçando a vocação local de cidade de serviços.

Quanto ao desempenho da indústria, merece atenção e cuidado. Embora este comportamento esteja relacionado ao comportamento do setor em nível nacional, no município a indústria vem apresentando saldo negativo desde 2022. Se este movimento estivesse relacionado a inovações em processos e substituição tecnológica em linhas de produção nas indústrias locais, poderia caracterizar uma situação positiva, possibilitando a abertura de novos postos de trabalho em outras atividades e serviços. Mas não foi isso que ocorreu. O saldo negativo está vinculado à redução de atividades e eliminação de postos de trabalho no setor, principal-

mente em grandes empresas.

No entanto, ao analisar os dados em maior detalhe, merece destacar que os desligamentos não são um movimento homogêneo em toda a indústria. Em empresas médias e pequenas e em setores que até então não existiam ou eram incipientes em termos de ocupação, tem ocorrido aumento no número de empregos. Isso é importante e demonstra uma possível reconfiguração da atividade industrial no município, além da consolidação de alguns ramos industriais importantes, diferentes dos tradicionais. É importante o acompanhamento desta dinâmica da indústria no município.

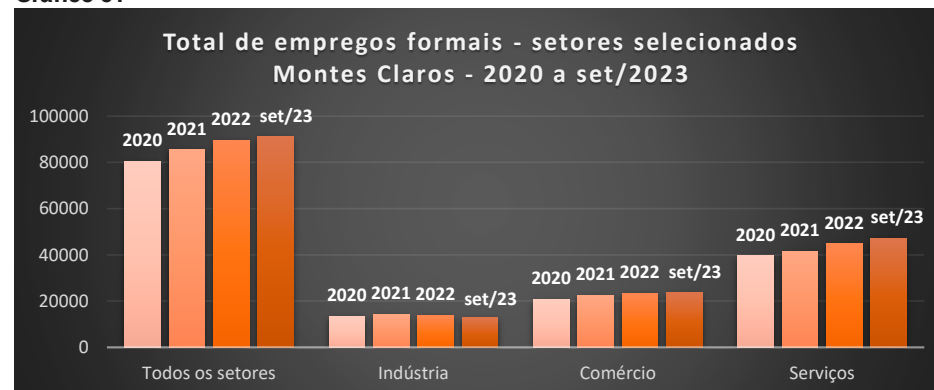
Enfim, embora tenha havido uma redução considerável dos empregos no setor industrial, em síntese o ano foi positivo no incremento de

novos postos de trabalho, com a consolidação do setor de serviços, surpresas positivas no setor da construção civil, e crescimento do emprego em alguns setores específicos do setor industrial. Desta forma, se esta fase da indústria for superada, as taxas de crescimento podem ser bem melhores. E é isso que se espera para o ano de 2024. Mais do que esperar, é importante reforçar políticas que possam favorecer e articular grandes, médias e pequenas empresas em arranjos produtivos que fomentem o desenvolvimento de forma sustentável.

Que tenhamos um ótimo fim de 2023 e a renovação das esperanças, para a nova jornada do ano de 2024! Boas festas a todos! •

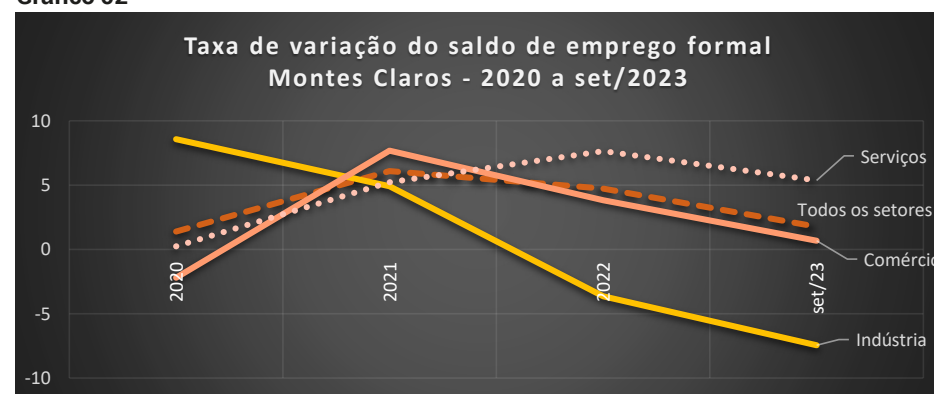
Referências: Boletins do Observatório do Trabalho do Norte de Minas. Disponíveis em <https://www.gepad.unimontes.br/observatorio-do-trabalho-do-norte-de-minas/>

Gráfico 01



Fonte: Observatório do Trabalho a partir de dados do CAGED

Gráfico 02



Fonte: Observatório do Trabalho a partir de dados do CAGED

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.



Propósito na Comunicação e Marketing

A melhor comunicação é aquela que envolve o que se tem em comum + ação.

por NÁGILA ALMEIDA

Em 2023 tivemos muitas novidades na comunicação entre empresas e seus clientes. Vimos o crescimento dos vídeos, podcasts e conteúdo informativo como estratégia de marketing. As empresas que se preocupam com a comunidade além do lucro e têm um propósito, saem na frente neste quesito, visto que a mídia espontânea corre ao lado da prestação de serviço à população. Nas redes sociais, a abertura para a interação direta com os clientes gera um tipo de termômetro do gosto popular, a partir de comentários de um público crítico e atento. Para melhor aproveitar este público, que tal promover ações que gerem empatia com a marca?

A experiência como editora da Revista ACI mostra que as empresas encontram no veículo impresso uma forma de validar suas ações e ampliar a credibilidade de suas marcas. O que antes poderia ser visto como segredo do sucesso, guardado a sete chaves, hoje se torna a pauta de uma matéria de capa sobre o diferencial e estratégias de uma organização. Então a palavra de ordem é transparência. Ao compartilhar ideias e um pouco sobre as estratégias de gestão, a empresa ganha autoridade no segmento no qual atua.

Estas são as regras básicas para

uma boa comunicação e marketing: interação, transparência, propósito e constância. Não adianta fazer uma ação maravilhosa e engajar seu público e depois sumir do mapa. O consumidor não é bobó, ele vai saber diferenciar uma iniciativa que condiz com a missão e valores de determinada marca.



Algumas inovações, como podcasts, vídeos interativos e eventos direcionados ainda estão distantes da maioria das empresas no Norte de Minas. Então como promover esta interação com seu cliente? Como ampliar a comunicação com seu público-alvo? Promova ações que envolvam as pessoas, dispen-se seu conhecimento de forma gratuita, seja parceiro de eventos



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

que agreguem valor a sua marca. Ações de responsabilidade social e sustentabilidade por exemplo, podem fazer bem para a comunidade onde sua empresa atua, além de ser uma boa estratégia para gerar mídia espontânea. Faz muito mais sentido gerar valor para o seu negócio e engajar a equipe de funcionários ao apoiar uma causa.

Esta é mensagem que gostaria de deixar para todos os empresários: em 2024 pense que pode ser a diferença na vida das pessoas. A melhor comunicação é aquela que envolve o que se tem em comum + ação.

E para encerrar, o longo prazo. Afinal, o que fizemos em 2024 deverá ecoar por períodos maiores. Em vez de criarmos campanhas de curto prazo, precisaremos investir em estratégias de conteúdo perene para, assim, construirmos relacionamentos mais profundos e duradouros com os clientes. Estejamos preparados para vivenciar o ano novo com confiança e criatividade! •

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

Fundação Dom Cabral divulga **estudo sobre panorama** da economia global e do Brasil

Em estudo da FDC, professor descreve a dinâmica da economia sob o efeito da retomada pós-pandemia, da guerra na Ucrânia e do conflito entre Israel e o Hamas

"O estudo traz insights valiosos sobre o crescimento da economia no mundo e desafios para o próximo ano. Prepare-se para um ano promissor!", afirma o Associado da Fundação Dom Cabral no norte de Minas, **Ricardo Pimenta**. "Para o Brasil, as expectativas para o crescimento do PIB em 2023 são melhores que aquelas anteriormente previstas em decorrência aos efeitos positivos das medidas adotadas pelo governo federal". Estas e outras análises sobre o panorama do mercado mundial fazem parte do estudo "Economia Global e Brasil - panorama e perspectiva", lançado pela FDC.

Ricardo Pimenta diz que a iniciativa visa descrever a dinâmica econômica sob o efeito da retomada pós-pandemia, da guerra na Ucrânia e do conflito entre Israel e o Hamas. "Através de um material robusto e fácil de ser compreendido, o empresário poderá avaliar as previsões para a economia em 2024".

O professor responsável pelo estudo, Gilmar de Melo Mendes, explica que "de forma específica, a crescente inflação global e a centralidade nos temas da segurança energética e alimentar foram algumas das diversas variáveis abordadas. Vimos que a esses temas foram adicionados um processo



de desaceleração da globalização, bem como as várias tensões geopolíticas, em curso já há algum tempo, e agora, acrescidas pelo conflito entre Israel e o Hamas".

Ele completa que "as previsões para o produto interno bruto (PIB) dessas economias para 2023, embora com retomada de crescimento, se apresentam baixas graças às altas taxas de juros derivadas das políticas monetárias adotadas pelos bancos centrais com o propósito de conter o efeito inflacionário. No

entanto, para o Brasil, as expectativas para o crescimento do PIB em 2023 são melhores que aquelas anteriormente previstas em decorrência aos efeitos positivos das medidas adotadas pelo governo federal. Isso revelou um desempenho econômico favorável do Brasil, mesmo comparado com as maiores economias globais".

O mundo apresenta crescimento de forma lenta

O estudo completo pode ser baixado num e-book gratuito produzido pela Fundação Dom Cabral. "Trazemos aqui algumas pilulas desta visão macro da economia global", afirma Ricardo Pimenta. No estudo, o professor aponta que embora o crescimento projetado para 2023 seja em torno de 3,0%

ao ano, a economia mundial ainda enfrenta efeitos negativos agravados pelo prolongamento da guerra na Ucrânia. A economia dos Estados Unidos (EUA) segue com inflação ainda muito alta. No âmbito da Zona do Euro, o crescimento deverá ser menor do que se esperava tanto para 2023 quanto para 2024. Já a economia da China que, desde a entrada na pandemia, vem apresentando diversos problemas, embora recupere o crescimento o padrão, ainda permanece abaixo daqueles registrados na última década.

Economia brasileira mais resiliente

A economia brasileira, por sua vez, no primeiro semestre de 2023, apresenta um desempenho acima das expectativas do mercado, e o mesmo deverá ocorrer com o crescimento anual. Isso se deve, sobretudo, ao desempenho macro e fiscal mais favorável ocorrido durante períodos de estresse econômico causado pela pandemia, pelo choque de inflação global e guerra na Ucrânia.

Além disso, esse desempenho se sustenta graças às reformas econômicas realizadas como a reforma da previdência e trabalhista, a autonomia do Banco Central, o marco regulatório do saneamento, a atualização regu-

latória do setor de gás, e mais recentemente, com a aprovação do arcabouço fiscal, bem como a reforma tributária já aprovada na Câmara dos Deputados e no Senado.

Foi nesse contexto que a agência de rating Fitch elevou a nota do país em 26 de julho deste ano. Todos esses fatores são sinais que tornam a economia brasileira mais resiliente. Os desafios da disciplina fiscal, continuidade das reformas, melhoria dos marcos regulatórios, privatizações e atração de investimentos continuam prioritários para o desenvolvimento desejado", sinaliza Mendes. •

Todas as considerações, análises e gráficos, podem ser acessadas no e-book, disponível gratuitamente no link: <https://fdc.pimentaeeassociados.com.br/ebook>.

“Essa iniciativa visa formar melhor as nossas futuras gerações, pois há uma expectativa e uma realidade de crescimento do nosso Estado e, por consequência, do Norte de Minas. Por isso, precisamos melhorar a qualidade dos alunos que estão sendo formados pelo sistema de ensino, para que possamos oferecer mão de obra qualificada para as indústrias”.

Ricardo Pimenta, diretor da Fundação Dom Cabral no Norte de Minas

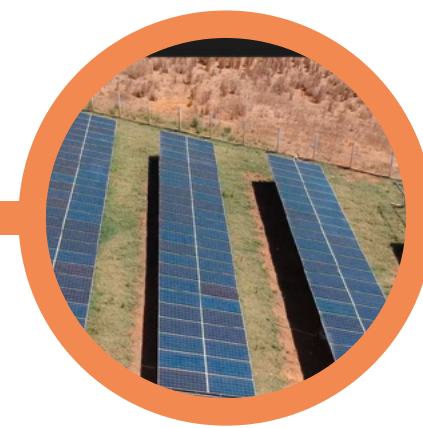


PERDEU O PRAZO? PRECISA DE MAIS ENERGIA PARA SEU NEGÓCIO? TEMOS UMA USINA* PRONTA PARA VOCÊ!

COM ISENÇÃO ATÉ 2045

*UFV DE 75KW OU 14.000 KW/H MÊS/MÉDIA

INFORMAÇÕES: (38) 99809-6177



Gestão de negócios: **Confraria 84 e Sicoob Credinosso** debatem a temática em podcast

A iniciativa visa estimular o empreendedorismo e o desenvolvimento regional

Em uma parceria que visa fomentar o cenário empresarial do Norte de Minas, a Confraria 84, grupo formado por empresários da região, aliou forças ao Sicoob Credinosso para lançar o PodConfra, um podcast que promete desvendar insights do mercado de negócios.

Apresentado por membros da Confraria 84, o programa está em fase produção e vai trazer na primeira temporada, uma série de 10 episódios com bate-papos descontraídos para empreendedores de diversos nichos compartilharem suas vivências e estratégias de crescimento.

Trata-se de uma iniciativa que vai muito além de um programa de entretenimento. Conforme Bernardo Ramos, apresentador e membro da confraria, o PodConfra é uma ferramenta poderosa para disseminar conhecimento e estimular o empreendedorismo.

“A ideia de criar o podcast surgiu da nossa paixão por Montes Claros e do desejo de ver o empreendedorismo prosperar na nossa região. Assim, cada membro da confraria vai trazer suas experiências neste que promete ser um conteúdo valioso para empresários locais, empreendedores em ascensão e qualquer pessoa

interessada em aprimorar suas habilidades de gestão de negócios”, disse.

O objetivo central deste podcast é compartilhar conhecimento e experiências para capacitar os empresários locais a enfrentar os desafios do mercado atual. Além disso, o programa servirá também como uma oportunidade para os ouvintes conhecerem mais sobre a Confraria 84 e o Sicoob Credinosso, duas instituições que desempenham um papel vital no desenvolvimento econômico da região.

Conforme Marco Túlio Pimenta, presidente da Credinosso, esta é uma iniciativa que promete inspirar outros empreendedores.

“Acreditamos no potencial transformador da informação e na importância de compartilhar conhecimentos para impulsionar o crescimento empresarial. O PodConfra é uma iniciativa valiosa para disseminar aprendizados e inspirar empreendedores na busca por sucesso e inovação. Essa colaboração entre a Confraria 84 e o Sicoob Credinosso representa um passo significativo na promoção do desenvolvimento econômico da região”, afirma. ●

Fonte: Credinosso (Cibele Bertholi e Eliab Soares)



Presidente do Credinosso, Marco Túlio Pimenta ao lado dos apresentadores do PodConfra



Gravação do Programa Piloto do PodConfra que também terá sua versão em vídeo

CRÉDITOS: PEDRO CUNHA

CRÉDITOS: HUDSON BRAZIL

25º Congresso da **Federaminas**

A 25ª edição do tradicional congresso das Lideranças empresariais aconteceu nos dias 21, 22 e 23 de outubro, em Araxá. Mais de 70 municípios mineiros estiveram no evento promovido pela Federação das Associações Comerciais e Empresariais (Federaminas). Na programação, os principais especialistas do país em palestras e mesas de debate, lançamentos, uma feira de negócios e momentos de interação que prometem uma revolução no setor.

No evento, a diretora Ariane Galdino recebeu o prêmio Mulher Além das Gerais, pela Federaminas Mulher. A homenagem é

o resultado de um trabalho de mobilização e empreendedorismo. “E esse reconhecimento vem do esforço que tenho feito, de tudo que tenho compartilhado e do quanto a busca pelo aprendizado favorece o alcance do sucesso. É um momento lindo de pertencimento e de autovalorização que a CME me permitiu, exercício importante para a autoestima feminina. Fico muito feliz e parabéns a ‘mulherada’ e todas as entidades que se preocupam em cuidar, possibilitar, homenagear pessoas que estão na busca em fazer a diferença para as mulheres do nosso estado”, pontua Ariane Galdino. ●



Fórum das Águas

A presidente da ACI, Dra Gislayne Lopes Pinheiro, participou da abertura do Fórum das Águas do Norte de Minas Gerais, um importante evento com o tema: Uso, Reserva e Conservação da Água, realizado no dia 31 de outubro, no Auditório Osmani Barbosa, no Parque de Exposições João Alencar Athayde.

Na foto, com o presidente da Sociedade Rural, José Henrique Veloso, o gerente regional do SENAR, Dirceu Martins e o superintendente do Banco do Nordeste, Wesley Maciel. ●



No dia 11 de outubro, dando continuidade ao projeto de aproximação das atividades acadêmicas e o setor produtivo, a presidente da ACI, Dra Gislayne Lopes Pinheiro recebeu o Diretor Abílio Carnielli e Coordenadores dos projetos de pesquisa e extensão da Funorte. ●

Grupo Minas Brasil em expansão

O Grupo Minas Brasil inaugurou sua 60ª loja, no Bairro Alterosa, em Montes Claros. A família Guedes fundou a empresa há 65 anos e atualmente, os irmãos Leandro, Luciano, Lynton e Leonardo, empregam cerca de 1700 pessoas. A presidente da ACI, Dra. Gislayne Lopes Pinheiro, esteve presente na inauguração, no dia 16 de outubro, juntamente com os diretores Maurício Sérgio, Jairo Bahia e Marco Túlio. ●



A reunião da diretoria estratégica da ACI se reuniu no dia 11 de outubro para analisar os resultados da 28ª FENICS, com destaque para o empenho da diretoria e as estratégias para diminuir os custos do evento. •



Novo Nordisk 100 Anos

A presidente da ACI, Dra Gislayne Lopes Pinheiro e o vice-prefeito de Montes Claros, Guilherme Guimarães, foram convidados para as comemorações dos 100 Anos da Novo Nordisk no Brasil. O coquetel aconteceu na Embaixada da Dinamarca, em Brasília, no dia 30 de novembro. Entre os presentes, o vice-presidente da Novo Nordisk, Reinaldo Costa, Robison Luiz Moraes, Diretor Sênior de Suporte a Produção e Public Affairs da Novo Nordisk na cidade. Ainda, Otávio

de Assis, Engenheiro, Conrado Carrasco, Eva Pedersen, Embaixadora da Dinamarca, Allan Finkel, vice-presidente da Novo da América Latina, Isabella Wanderley, Vice-Presidente corporativo da afiliada da Novo Nordisk no Brasil, Simone Tcherniakovsky, Diretora de sustentabilidade



e relações institucionais. Recentemente, a Novo Nordisk foi eleita uma das melhores empresas para se trabalhar no país. •

Adauto Marques como representante da indústria no Conselho da SUDENE

O presidente da FIEMG Regional Norte, Adauto Marques Batista, foi indicado como Membro Representante da indústria mineira e brasileira no Conselho Deliberativo da SUDENE (CONDEL). Adauto Marques, que já foi membro do Conselho de Integração Nacional da Confederação Nacional da Indústria (CNI) e Membro do CONDEL, ressaltou a importância da sua nomeação para o fortalecimento da indústria mineira e brasileira, além da região Norte de Minas que agora tem representante para defender seus interesses.

"É um grande trabalho que teremos que desenvolver, principalmente

pela indústria mineira, depois da expansão da área da SUDENE em Minas Gerais, e ter assento no CONDEL é estratégico para isso, pois poderemos buscar sempre melhorias para o setor, compartilhando conhecimentos e experiências", disse Adauto.

CONDEL

O Conselho Deliberativo da SUDENE (CONDEL) é o órgão máximo de articulação e decisões estratégicas das superintendências da SUDENE. Ele é responsável, além de outras atribuições, pelo estabelecimento de diretrizes e prioridades para o desenvolvimento de sua



área de atuação, bem como para operacionalização dos demais instrumentos de ação da Autarquia, especialmente do FNE, FDNE e Incentivos Fiscais e Financeiros Federais. •

Black November

A ACI e o Sebrae apresentaram a palestra Estratégias de Sucesso para o Black November e Final de Ano, com treinamento nos dias 10 e 11 de novembro. O treinamento foi uma iniciativa do Setor Comercial, em parceria com o Sebrae, e apoio da ACI, ministrado pelo especialista Vinicius Faggundes, Mentor em Estratégias e Vendas. •



Fábrica da Celer Biotecnologia em Montes Claros

Em novembro, o governador Romeu Zema, direto de Xangai, na China, autorizou a construção da unidade industrial da Celer Biotecnologia, em parceria com a empresa chinesa Guangzhou Wondfo Biotech, em Montes Claros. Para este projeto, está previsto o investimento de R\$ 17 milhões no período de 2023 a 2026, como geração de cem novos postos de trabalho. O início da operação será em agosto de 2024. •



Nossos serviços abrangem desde a gestão de folha de pagamento até a otimização fiscal e contábil, tudo adaptado às necessidades exclusivas do seu negócio!



Realização:



CRESCERLAB
EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

27&28

De janeiro

08h às 18h

GOLDEN LIFE

WORKSHOP.
CIÊNCIA A FAVOR
DO ESPORTE



Presença confirmada
Prof. Dahan da Cunha

Dr. em Gerontologia e Educação Física



Presença confirmada
Dr. Rodrigo Martinez

Medicina do Esporte, Ortopedia e Performance



Presença confirmada
Dr. Diogo Viana

Medicina esportiva e endocrinologia



Presença confirmada
Dra. Bianca Ramallo

Nutrição Esportiva, emagrecimento e saúde da mulher



Presença confirmada
Walter Krause

Treinador Powerlifting e Bodybuilding



Presença confirmada
Dr. João Polydório

Ortopedista e Traumatologista



Presença confirmada
Dr. Glaycon Michels

Primeiro Doutor em Medicina do Esporte do Brasil



Presença confirmada
Dr. Jan Sprey

Médico do Esporte



Presença confirmada
Andrea Bonvini

Nutrição, Imunologia e Bioquímica



Presença confirmada
Tácio Júnior

Nutricionista Esportiva



Presença confirmada
Prof. PhD. Ragami Alves

Pós-doutor em Desempenho e Doutor em Atividade Física e Saúde

Garanta sua vaga para o workshop!



Prepare-se para uma experiência
única e transformadora!



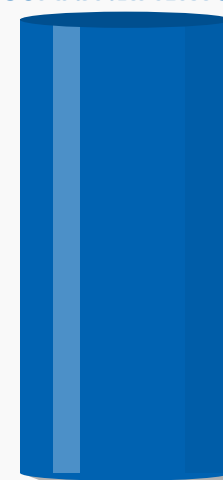
Espaço OAB Eventos
Rua Doutor Walter Ferreira Barreto, 154 - Ibituruna

A SOMAI É

TOPOF MIND

A marca de ovos mais lembrada por
82% dos montes-clarenses

81,7%
SOMAI ALIMENTOS



1,6%
OVO CAPIPIRA



Fonte: Revista Tempo / Instituto Network

55 Somai
ALIMENTOS

Rodovia BR 365, km 14 Montes Claros/MG
www.somaialimentos.com.br
@somai_alimentos



MONTES CLAROS

O FUTURO DA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA NO BRASIL

Montes Claros está se consolidando como um polo de excelência na indústria farmacêutica do país, atraindo investimentos expressivos e se destacando como um centro de inovação e progresso em saúde. As indústrias sediadas na cidade não só impulsionam a economia, mas também o crescimento do setor. A Prefeitura tem investido cada vez mais em infraestrutura e mobilidade urbana, oferecendo um ambiente propício para novos investimentos e contribuindo para o desenvolvimento do maior distrito industrial da região em franca expansão.



Investiu mais de 150 milhões na produção de genéricos injetáveis, impulsionando o desenvolvimento econômico da cidade.



Com um investimento de 300 milhões, destaca-se na produção de anestésicos e narcoanalgésicos, contribuindo para os avanços da pesquisa farmacêutica.



Consolidou Montes Claros como hub estratégico no setor, sendo a quinta maior fabricante nacional de vacinas e produtos veterinários.



Prevista para agosto de 2024, a fábrica promete gerar 100 empregos diretos com um investimento de 17 milhões na produção de exames de alta tecnologia.



Abriga a maior construção física em atividade no país, gerando 2.300 empregos para a produção de medicamentos e vacinas.



Destaca-se como a maior fabricante de insulina no mundo, gerando mais de 1.000 empregos na cidade e expandindo sua planta de produção.



ACOMPANHE A EXPANSÃO DO SETOR NA CIDADE QUE É REFERÊNCIA EM SAÚDE E QUALIDADE DE VIDA.

 @prefeituramontesclaros
 @prefeituramontesclaros

