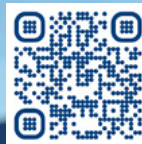




ACI
Associação Comercial, Industrial e
de Serviços de Montes Claros

Revista da Associação Comercial Industrial e de
Serviços de Montes Claros
Abril/2024 • Ano XVII Nº 80 • Montes Claros • MG



Gilberto Gualter

Um perfil empreendedor no Norte de Minas

PÁG. 16

2ª Open Innovation - Seminário apresenta projetos de inovação de instituições de ensino e do setor produtivo

PÁG. 6

FENICS é a maior vitrine das potencialidades no Norte de Minas

PÁG. 30

UNIMED norte de Minas supera desafios e se conecta a histórias dos beneficiários



TEM A SUA CARA



A TV número 1 no coração dos mineiros!

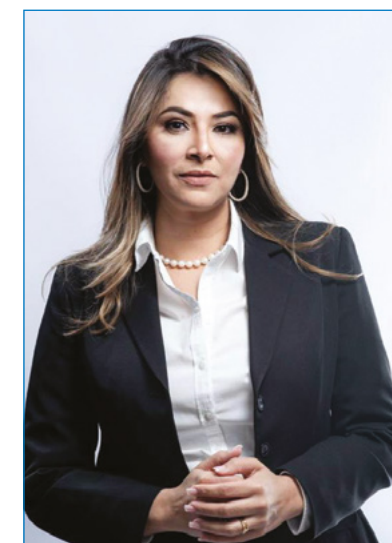
Amplie o alcance da sua marca e impacte milhões de espectadores com as grandes oportunidades comerciais na TV aberta! Na Rede Mais Record, sua marca ganha destaque e visibilidade nos quatro cantos do Estado.

PALAVRA DA PRESIDENTE

A Associação Comercial Industrial e de Serviços de Montes Claros se prepara a realização da 29ª Feira Nacional da Indústria Comércio e Serviços - FENICS, de 12 a 15 de setembro. Com o propósito de fomentar o desenvolvimento socioeconômico regional, a feira em 2024 está mais robusta. A entidade está certa de que esta edição será sucesso, mais uma vez. No ano em que esta associação completa 75 anos de atuação ao lado da classe empresarial, não poderia ser de outra maneira. A diretoria está se dedicando para entregar um evento único, com muitos negócios e bons resultados para todos os expositores e visitantes.

Se preparar e se dedicar a uma causa é o que move o associativismo. Com pouco mais de 12 meses como presidente da ACI, cada vez mais busco referências para entregar uma gestão inovadora para todos os associados. Para tanto, seguimos o planejamento estratégico traçado com o apoio da diretoria executiva, respaldado por consultores. O objetivo é colocar a entidade como uma organização sustentável e forte, imbuída de produtos e serviços que agreguem à comunidade.

Este viés é o diferencial das grandes corporações, e a ACI precisa estar alinhada com as melhores práticas para melhor servir ao seu propósito. Olhar para fora e se inspirar no que movimenta a engrenagem do associativismo é fundamental. A FEDERAMINAS, o elo que une todas as ACE's do Estado, cumpre bem esta missão. No auge dos seus 70 anos de fundação, consegue manter vivo o compromisso com a classe empresarial mineira, um exemplo de representatividade e de ações que influenciam diretamente no crescimento de Minas Gerais.



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: Ermandes 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 Camielli
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



FEVEREIRO COMEÇOU COM MUITA AÇÃO DO CRECI-MG EM MONTES CLAROS.

Inauguração da nova sede, Creci Itinerante e Projeto Capacitar abriram o calendário de 2024

O Creci Itinerante, instalado na praça Dr. Carlos Versiani – Centro, abriu o conjunto de atividades na cidade atendendo e tirando dúvidas de corretores e da população.

A inauguração da nova Sede da Delegacia Sub-Regional do Conselho contou com a presença de corretores de imóveis, autoridades e diretoria do Creci para prestigiar a instalação com melhores condições de trabalho, espaço e atendimento a todos os profissionais da região.

Na ocasião, o corretor de imóveis Ney Ataíde Maia recebeu uma homenagem pelos quarenta anos de dedicação, como delegado da Regional de Montes Claros e conselheiro efetivo do Creci Minas.

Na sequência o presidente do Creci-MG, Alexandre Rennó, abriu o primeiro Capacitar de 2024 com a palestra “O corretor atual – da identidade ao propósito” para uma plateia lotada.

“Entregar para a sociedade um profissional capacitado e, acima de tudo, ético, é nossa responsabilidade com o cidadão” Alexandre Rennó, Presidente do Creci Minas

“Um sonho realizado! Hoje podemos afirmar que Montes Claros possui uma estrutura melhor para atender os corretores de imóveis e que servirá de modelo para as demais delegacias sub-regionais. Esse é um compromisso desta gestão, que tanto me orgulho em fazer parte!” Elton Freitas, Delegado sub-regional de Montes Claros



“Um sonho realizado! Hoje podemos afirmar que Montes Claros possui uma estrutura melhor para atender os corretores de imóveis e que servirá de modelo para as demais delegacias sub-regionais. Esse é um compromisso desta gestão, que tanto me orgulho em fazer parte!”

Elton Freitas,
Delegado da Sub-Regional de Montes Claros



“Entregar para a sociedade um profissional capacitado e, acima de tudo, ético, é nossa responsabilidade com o cidadão”

Alexandre Rennó,
Presidente do Creci-MG



A nova sede está localizada no prédio da Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Montes Claros (ACI MOC)
Av. Major Alexandre Rodrigues, 232, bairro Ibituruna;
e já está em pleno funcionamento.

FENICS é a maior **vitruine** das potencialidades no Norte de Minas

No período de 12 a 15 de setembro, a ACI promoverá a 29ª edição da Feira Nacional da Indústria, Comércio e Serviços

A FENICS é um evento de suma importância para o desenvolvimento socioeconômico do Norte de Minas, visto que mobiliza empresas de todos os segmentos e portes na divulgação de seus serviços/produtos, nos quatro dias de feira. Os negócios gerados a partir da FENICS estão na ordem de 100 milhões de reais. A cadeia produtiva abrange o turismo de negócios, marketing e publicidade, decoração, construção civil, educação, saúde, moda, tecnologia, entre outras atividades econômicas.

Em 2024, com o apoio da FIEMG Regional Norte, a feira terá um

layout de estandes com novidades e mais possibilidades de tamanhos. Com mais uma área climatizada, a feira terá uma nova opção para os expositores. As vendas estão abertas e a procura pelas empresas está cada vez maior.

"A feira é realizada há 28 anos porque a ACI de Montes Claros atua firmemente no fomento de negócios e conta com parceiros essenciais a cada edição. Este é o momento de incentivar a economia e investir em ações que



A diretoria da ACI está empenhada em entregar uma feira maior e mais diversificada para expositores e visitantes

impactem desde os pequenos negócios até grandes marcas", garante Dra Gislayne Lopes Pinheiro, presidente da ACI. Outras informações pelo telefone **(38) 2101-3300**.



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



Pharaoh Agência Digital

Imposto de renda da pessoa física: A contagem da sua história

No dia 31 de dezembro de 1922, foi instituído o Imposto de Renda. Por meio da Lei nº 4.625, esse imposto foi criado com o objetivo de arrecadar recursos para impulsionar o desenvolvimento nacional, financiar áreas essenciais como saúde, educação, segurança e tantos outros serviços públicos indispensáveis. Com 101 anos de existência, o Imposto de Renda é mais que simplesmente declarar os rendimentos.

Entender o que é renda é de suma importância para definir o imposto sobre a renda. Neste sentido, a Constituição Federal de 1988 estabelece os seguintes princípios orientadores: o princípio da generalidade, sujeitando todo contribuinte que obtenha rendimentos tributáveis; o princípio da universalidade, atingindo todo e qualquer rendimento tributável auferido pelo contribuinte; e o princípio da progressividade (alíquotas), impondo alíquotas mais altas para rendimentos mais elevados e vice-versa, havendo, usualmente, um limite mínimo de rendimentos obtidos para que haja incidência do imposto de renda.

Em 1980, o Leão foi eleito como símbolo oficial do programa do Imposto de Renda da pessoa física. A escolha do leão se deu com base em algumas características do "rei dos animais": é nobre, impõe respeito, não ataca sem avisar, é justo, é leal - mas um recado sempre é dado: "Pode ser manso, mas não é bobo".

O Imposto de Renda está pre-



Jacquelline Andrade, Contadora e Mentora Tributária

sente no dia a dia dos contribuintes. No entanto, o que muitas pessoas não sabem é que, mais do que simplesmente declarar, é fundamental conhecer a variação patrimonial, ou seja, o aumento ou decréscimo no patrimônio de um contribuinte de um ano para outro.

Essa variação patrimonial acontece quando o declarante adquire bens e/ou direitos com a sua própria renda ou por meio de dívidas contraídas perante terceiros, recebe lucros, há aumento ou redução patrimonial por motivo de venda de algum ativo. Por vezes a variação patrimonial não está sujeita à incidência do Imposto verificável, mas deve ser sempre declarada. Toda pessoa física declarante, contribuinte do imposto de renda, deve se atentar para que todos os seus rendimentos líquidos sejam suficientes para justificar a evolução patrimonial.

A temporada de declaração de imposto de renda muitas vezes é encarada com apreensão, mas executá-la com precisão e cuidado é mais do que um

cumprimento de obrigação fiscal. Uma declaração bem feita não apenas assegura o cumprimento das normas legais, como também desempenha um papel determinante na gestão financeira do contribuinte, porquanto contempla todo o patrimônio adquirido ao longo de uma vida fiscal e demonstra, quando for o caso, o grau de endividamento para aquisição deste patrimônio. Logo, fazer a declaração de Imposto de Renda de forma correta é uma responsabilidade legal de cada contribuinte. Ademais, a Declaração minuciosa pode resultar em benefícios fiscais, à medida que permitirá a identificação de todas as deduções disponíveis, bem como impedindo o surgimento de malha fiscal e possíveis autuações fiscais.

Portanto, é necessário que todos os contribuintes tenham em mente que uma declaração de Imposto de Renda bem feita, não significa um simples preenchimento de um formulário digital a ser entregue à Receita Federal. A Declaração é uma ferramenta essencial para o gerenciamento da vida patrimonial e financeira do contribuinte, pois constitui o resumo da sua história de conquistas e derrotas, de altos e baixos em que todo cidadão está sujeito e um indicativo essencial do que ainda pode ser realizado e conquistado. •

A

Jacquelline Andrade
MENTORIA TRIBUTÁRIA

@jacquellineandrade

Planejamento Patrimonial e Sucessório

No atual cenário nacional permeado de incertezas e inseguranças nos contextos político, econômico e principalmente jurídico, planejar a sucessão é essencial para a preservação e a transição eficaz do patrimônio por PEDRO IVES

O planejamento patrimonial e sucessório vai além da simples preparação para a sucessão hereditária, envolve a organização dos bens e direitos de uma pessoa ou família, com o intuito de otimizar a administração dos ativos, minimizar cargas tributárias e garantir que a transferência de patrimônio ocorra de acordo com os desejos do titular, seja em vida ou postumamente.

De forma geral, os acervos patrimoniais se confundem com os ativos de suas entidades empresariais, o referido planejamento reveste-se de uma importância ainda mais preponderante. A inexistência de uma estratégia claramente delineada pode resultar em litígios intrafamiliares, dissipação do patrimônio e até mesmo na descontinuidade das atividades comerciais.

Um dos primeiros procedimentos a serem adotados consiste na inequívoca distinção entre o patrimônio de cunho pessoal e o empresarial. Tal providência, aparentemente singela, resguarda os ativos individuais de eventualidades jurídicas ou financeiras atreladas à pessoa jurídica. Com efeito, quem nunca testemunhou a completa dilapidação do patrimônio de um empresário em virtude do acúmulo de débitos de suas organizações comerciais? Assim, mostra-se imperativa a implementação de estruturas

legais que propiciem a gestão e proteção patrimonial, a exemplo das holdings familiares, as quais, além de facilitarem a administração dos bens, conferem vantagens tributárias significativas.

O processo de sucessão empresarial também é um elemento central do planejamento. A definição de herdeiros ou sucessores para a gestão dos negócios e a preparação desses indivíduos são etapas que demandam atenção especial. Instrumentos como testamentos, doações com reserva de usufruto e acordos de quotistas/acionistas, merecendo destaque este último, podem ser utilizados para assegurar a execução da vontade do proprietário, respeitando a legislação vigente e minimizando conflitos.

Ademais, é vital considerar os aspectos tributários envolvidos na transferência de patrimônio. O planejamento adequado permite a redução legal de encargos, maximizando os recursos disponíveis para os herdeiros ou sucessores. A consulta a profissionais especializados em direito tributário e sucessório é fundamental para uma estratégia eficiente e segura.

Nesse sentido, cumpre ressaltar que o planejamento patrimonial se sustenta em três principais pilares: a proteção patrimonial, o planejamento sucessório e o pla-



Advogado especialista em Direito Societário Empresarial, Licitações e Contratos, e Direito de Franquias. sócio do PRSM Advogados

nejamento tributário, sendo que, a inobservância destes resultaria em um planejamento incompleto e oneroso, criando-se apenas uma "pejotização" do patrimônio.

Em síntese, o planejamento patrimonial e sucessório constitui-se como uma ferramenta essencial de administração estratégica para empresários, visando garantir a proteção e a transferência eficaz do patrimônio, promovendo não apenas a segurança pessoal e familiar, mas também a continuidade e a estabilidade dos empreendimentos. Assim, a alocação de tempo e recursos nesta prática se revela como uma decisão prudente, preservando legados e garantindo a continuidade das atividades empresariais e a harmonia familiar. •



Rua Santa Rita Durão, 1143,
12º andar - Savassi - BH
secretaria@prsm.adv.br
(31) 3293-6563

Av. Major Alexandre
Rodrigues 232, 2º andar -
Ibituruna - Montes Claros
secretariamoc@prsm.adv.br
(38) 2211-9014/ 99911-2001
contato@prsm.adv.br



Sicoob Credinosso firma parceria com o SEBRAE para facilitar acesso a crédito para empresários

O Sicoob Credinosso reconheceu por seu compromisso com o desenvolvimento econômico local, deu um passo significativo rumo à promoção do empreendedorismo e crescimento de empresas, ao firmar parceria com o Sebrae.

Essa parceria consiste na utilização do Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (FAMPE), constituído pelo Sebrae, para complementar garantias de até 80% em operação de crédito que for contratada pelo empresário.

De acordo com o presidente da cooperativa, Marco Túlio Pimenta, o objetivo da parceria é facilitar o acesso a crédito, eliminando buro-

cracias e oferecendo condições mais favoráveis aos empreendedores da região. A parceria com a FAMPE permitirá que a cooperativa disponibilize linhas de crédito ágeis e flexíveis, adaptadas às necessidades específicas dos empreendedores locais.

O SEBRAE se compromete a fornecer acompanhamento empresarial especializado aos beneficiários do crédito, oferecendo orientações e suporte para o desenvolvimento sustentável de seus negócios.

Marco Túlio ainda expressou sua satisfação com esta iniciativa, destacando o compromisso da Credinosso em apoiar o crescimento

econômico da comunidade local. "Esta parceria representa um marco importante em nosso esforço contínuo para fortalecer o empreendedorismo e promover o desenvolvimento sustentável em nossa região por meio do cooperativismo de crédito. Estamos confiantes de que, juntos com SEBRAE e o FAMPE, seremos capazes de oferecer oportunidades reais de crescimento para os empresários em nossa região", pontua.

Os interessados em obter mais informações sobre as linhas de crédito disponíveis e o acompanhamento empresarial oferecido pelo Sebrae podem entrar em contato com o Sicoob Credinosso pelos números abaixo:



(38) 3218-5550 - Agência Centro - Rua Dr. Santos, 61 - Centro
(38) 3218-5570 - Agência Plínio Ribeiro - Av. D. Plínio Ribeiro, 1910 - Monte Alegre
(38) 3218-5580 - Agência São Judas - Av. São Judas Tadeu, 1104 - São Judas

Mulheres em cargos de liderança enriquecem a tomada de decisões nas empresas

Apesar dos avanços, a jornada rumo à igualdade de gênero na gestão de empresas familiares ainda enfrenta obstáculos

A mulher tem uma contribuição importante na gestão empresarial, cuja atuação no mercado está na ordem de 38% dos cargos de liderança no Brasil, segundo pesquisa da Forbes. Este número tem crescido, trazendo perspectivas diversificadas e enriquecendo a tomada de decisões nas organizações. Especialmente em empresas familiares, a gestão dessas empresas frequentemente enfrenta desafios únicos, principalmente em relação à governança corporativa.

A inclusão de mulheres nos conselhos e em posições de liderança não apenas promove a igualdade de gênero, mas também está associada a um desempenho empresarial superior, dada a sua capacidade de introduzir novas ideias, estilos de liderança e abordagens para resolver problemas.

Cristiane Silveira é Diretora Executiva há mais de 10 anos da Cooperativa de Crédito Sicoob Credivag,

em Janaúba. Ela conta que ser gestora em um mundo competitivo exige muita dedicação e capacitação. "A gestão requer resiliência e uma visão estratégica sólida, pautada pela liderança pelo exemplo. Assim, busco constante-



mente desenvolver os meus conhecimentos através da transparência e seriedade conduzidas por uma comunicação assertiva e colaborativa, com capacidade de decisão e um foco contínuo no crescimento sustentável da cooperativa. Acredito firmemente que lideranças femininas estão transformando o mundo dos negócios, promovendo uma economia mais diversificada e inclusiva e que nossa sensibilidade e equilíbrio ajudam a garantir uma transição suave para as próximas gerações".

Sucessão familiar

Apesar dos avanços, a jornada rumo à igualdade de gênero na gestão de empresas familiares ainda enfrenta obstáculos. Estereótipos de gênero e normas culturais podem limitar o acesso das mulheres

a oportunidades de liderança. Contudo, a crescente conscientização sobre a importância da diversidade na governança corporativa sinaliza um futuro promissor para as empresas familiares brasileiras, que englobam cerca de 90% dos negócios e são responsáveis por uma parcela significativa do Produto Interno Bruto (PIB).

"Uma governança eficaz ajuda na resolução de conflitos de interesse,

na definição clara das estratégias empresariais e na sucessão de liderança, aspectos que são cruciais para a continuidade e o sucesso a longo prazo", afirma Ricardo Pimenta, associado regional da Fundação Dom Cabral (FDC) no Norte de Minas.

Para ajudar solucionar estes entraves, a FDC vai realizar o programa "Governança Corporativa em Empresas Familiares", nos dias 10 e 11 de julho, em Montes Claros. "O objetivo é equipar líderes empresariais com conhecimentos e ferramentas essenciais para fortalecer a governança, promover a sustentabilidade e preparar o caminho para uma transição de liderança bem-sucedida. Este programa é um passo decisivo para as empresas que buscam não apenas prosperar no mercado atual, mas



também garantir um legado duradouro para as futuras gerações", pontua.

Para a médica e gestora **Priscila Miranda**, que vem de uma família

“A FDC trouxe um olhar diferenciado sobre a questão organizacional, para trabalhar as prioridades na empresa. Conseguimos trazer um pouco mais das benfeitorias para a saúde da Oncovida. A FDC nos fez mais conscientes sobre como crescer sem perder a essência e o olhar humano. Buscar aprimoramento é necessário, pois precisamos ser bons tecnicamente para oferecer o melhor aos nossos pacientes”

Priscila Miranda, médica e gestora

tradicional de empresários, a consultoria da FDC foi um divisor de águas para o Hospital Oncovida. Outras informações no link pimentaeassociados.com.br/governanca-corporativa-em-empresas-familiares. •






25 anos

COMANDO DAS SE7E



Durante o mês de abril, as rádios Educadora e POP vão comemorar este importante marco no jornalismo montes-clarense. E você, pode participar divulgando sua empresa com um super desconto. Entre em contato pelo (38) 3218-5050 e participe!

50 anos

de Jornalismo

Benedito Said

GILBERTO GUALTER

Um perfil empreendedor no Norte de Minas

A capacidade de navegar por crises, reinventar e se adaptar às mudanças do mercado ressalta a importância da visão, da flexibilidade e da coragem no mundo dos negócios

Toda boa história de sucesso começa com uma pessoa que soube aproveitar as oportunidades que a vida proporcionou. Alguém com sensibilidade para aprender, resiliência para não se abater e coragem para vencer os desafios. Cada degrau vencido tem uma lição de vida. Parece clichê, mas é a história de Gilberto Gualter, um dos empresários mais respeitados

no agronegócio no Norte de Minas. À frente da Triama Norte, revendedora de máquinas XCMG, tratores Yanmar, Implementos Agrícolas, Gilberto revela o segredo para estar sempre em busca dos melhores resultados.

Lá nos idos 1982, em Oliveira - MG, ainda um menino de 14 anos de idade, Gilberto começou a seguir os passos de seu pai, Francisco Gualter, Seu Chiquito. "Sempre o acompanhei no trabalho, na área de montagem de equipamentos agrícolas. Hoje sou eu que levo meus filhos de nove e de quatorze anos para nossa empresa. Meu exemplo, meu grande ídolo, meu pai foi o pri-

meiro a empreender na família e quebrou um paradigma. Agora vejo vários irmãos e primos vencendo o medo de investir. É preciso ter coragem para ter o próprio negócio no Brasil", conta Gilberto Gualter.

Francisco Gualter dos Santos (Sr Chiquito) começou seu negócio como mecânico de Tratores e Implementos Agrícolas. Os negócios começaram a expandir, foram inauguradas unidades em Bom Despacho, Curvelo, Pará de Minas. Em 1996, Gilberto Gualter e seu pai escolheram Montes Claros para abrir a Triama Norte no Norte de Minas. Logo abriram uma filial em Janaúba, com o mesmo propósito, levar tecnologia ao homem do campo. Com o passar dos anos,

a empresa adquiriu concessões em outras cidades e passou a atuar na Chapada Gaúcha e também no sudoeste baiano, lojas em Guanambi e Vitória da Conquista. A fim de atender à demanda da região, que cresce e amplia sua infraestrutura, impulsionando a construção civil e setores de infraestrutura, em 2012 a Triama Norte

começa a representar máquinas de grande porte da linha XCMG.

Cultura organizacional que traz pódios

No agronegócio, são 28 anos de credibilidade na comercialização de Tratores Novos e Seminovos, Implementos Agrícolas que atende as mais variadas atividades rurais, assistência técnica especializada, comercialização de peças originais e toda a linha de produtos STIHL. Gilberto é conhecido por sua filosofia de gestão centrada nas pessoas, acreditando firmemente que o sucesso de uma empresa está diretamente ligado ao desempenho de seus funcionários. Em 2011, a Revista Você S.A, do Grupo Abril, classificou a Triama Norte como umas das 150 Melhores Empresas do Brasil para se trabalhar. Esse resultado demonstra a busca da empresa pelo melhor para seus colaboradores, com investimentos em ações que gerem resultados além do ambiente corporativo.

Dono de uma característica inerente aos grandes empresários, o espírito de competitividade, Gilberto busca estar sempre entre os primeiros em número de vendas, de



Premiação Yamar, como a concessionária com maior volume de vendas em 2022

qualidade e na vanguarda de processos. Isto o tornou um homem inquieto, ávido por conhecimento e sua paixão pelo trabalho é transmitida para sua equipe. A Triama Norte foi campeã mineira e brasileira de venda de consórcio. "Já tivemos entre os cinco maiores revendedores da Massey Ferguson", revela. "A Triama Norte atualmente é a maior revenda Yanmar do Brasil".

Em 2023, a empresa foi reconhecida em primeiro lugar em volume de vendas no Brasil pela YANMAR SOUTH AMERICA, com uma unidade em Montes Claros, Janaúba, Belo Horizonte e Unaí. "Desde 2021 estamos com a Yanmar, uma empresa japonesa de Tratores. Ainda no primeiro ano, ficamos entre os três primeiros. No segundo ano, alcançamos o primeiro lugar de vendas".

Neste mesmo ano a TRIAMA NORTE foi reconhecida internacionalmente como segunda revenda de máquinas da XCMG na América Latina, um marco histórico para a Triama Norte que hoje representa a marca em toda a Minas Gerais. Gilberto Gualter brinca dizendo que o natural é uma empresa vir da capi-

tal para o interior. A Triama Norte fez o inverso, saindo do interior para cidades maiores que Montes Claros, como Belo Horizonte e Uberlândia. "Esta equipe de alta performance conseguiu captar minha paixão não só por palavras, mas pelo exemplo e atitude. Podemos nos superar um pouco mais. Como diz Jorge Paulo Leman:

pensar grande e pensar pequeno dá o mesmo trabalho. Então vamos pensar grande!".

Vamos tomar um café?

Quem chega à Triama Norte sabe que tem o cafezinho coado na hora. Esta é uma forma de o cliente se sentir em casa, acolhido e fazer parte da empresa. Gilberto conta que esta tradição começou com seu pai. "Ele sempre entrava dentro da casa do cliente para tomar café, comer biscoito... Naquele momento, o Sr Chiquito fazia não só uma venda, ele fazia relacionamento. Queria trazer a realidade do mundo rural para nosso ambiente. Apesar de que hoje a Triama Norte não está só no mundo rural. Grande parte do faturamento dela já vem da área de máquinas para mineração, máquinas para pavimentação, construção civil, saneamento básico e infraestrutura. "Mas é essa percepção, a gente não pode pensar em fazer negócio, a gente tem que pensar em fazer relacionamento, e relacionamento de longo prazo", pontua Gilberto.

O empresário sabe da importância de investir em Minas Gerais e no bem-estar de quem contribui para



Gilberto Gualter com Guilherme, seu primogênito de 29 anos, que já atua na gestão das empresas

seu desenvolvimento da região. Conhecido em todas as esferas da sociedade, Gilberto Gualter faz questão de participar de grupos sociais e associativistas. Foi diretor de agronegócio na ACI, na gestão de Jamil Habib Curi. “Saí de uma cidade de cinquenta mil habitantes para uma de quatrocentos mil, à época. Em Bom Despacho eu conhecia quase todo mundo e quando cheguei aqui não conhecia basicamente ninguém. Esta coragem de desbravar e ter relacionamento me fez crescer muito e hoje sou muito grato pelos primeiros relacionamentos que fiz, como o Jamil Curi e Alexandre Ramos (ACI), o José Marques (Rotary), José Ildemar (Crevac) entre outros.”

Como primogênito, Gilberto Gualter começou a trabalhar cedo e não fez uma graduação. “Com 57 anos de idade, até um tempo atrás me incomodava muito por não ter um curso superior. Porém, agora vejo que minha capacidade de me relacionar em várias esferas e a experiência da vida me tornaram um vitorioso. Tenho humildade para aprender com os empresários mais experientes, observar seus acertos e aceitei até uns puxões de orelha que fizeram a diferença em minha trajetória”. Mesmo não

possuindo uma graduação, Gilberto Gualter procurou conhecimento em vários cursos e projetos como Empretec (SEBRAE), Unisinos, FENABRAVE e Fundação Dom Cabral. O reconhecimento da sociedade foi pontuada em diversas ocasiões, como a indicação para Empresário do Ano, pela ACI e Federaminas em 2003, e o título de Cidadão Honorário de Montes Claros, em 2014.

Rumo ao bilhão em faturamento

Totalmente dedicado ao trabalho, Gilberto Gualter admite que seu hobby é fazer negócio. Apesar de também ser produtor rural, sua atuação vai muito além do agronegócio, expandindo para os setores imobiliário, fazendas, hoteleira e até um cemitério Parque e crematório, o Parque do Montes. Atualmente o Grupo Triama Norte possui 140 funcionários e atua em nível estadual. A revenda de máquinas XCMG representa Minas e se destaca com uma das maiores da marca. Como revendedora da marca de tratores Yanmar a área de abrangência vai até 200 cidades mineiras.

Ainda assim, Gilberto classifica a empresa de médio para grande porte. O dono permanece



Sr Chiquito, Gilberto e Guilherme, três gerações de empreendedores



Gilberto com a esposa, Rislane, os filhos, Guilherme, Pedro Henrique e João Lucas



Representando a concessionária no Norte de Minas, em reunião com empresários chineses da XCMG, com o Governador Romeu Zema



Gilberto Gualter, Rislane Gualter e Francisco Gualter, cerimônia de recebimento do certificado da Revista Exame como uma das 150 melhores empresas para se trabalhar, em 2011



ce à frente do negócio e tem suas estratégias. “Meu telefone toca a toda hora... Reclamam em reunião: telefone está tocando! Quero atender, porque quando eu abri a empresa, a gente ficava louquinho para o telefone tocar. Vejo que hoje as pessoas não fazem questão dessa prioridade. Acredito que estar disponível é ter comprometimento com o cliente, um dos nossos princípios. Nossos colaboradores precisam ter este espírito de ética e comprometimento. Saber onde nós estamos, aonde nós queremos chegar, saber identificar as oportunidades e vencer as dificuldades”, revela.

Para observar o mercado internacional, em 2008, Gilberto Gualter participou de uma missão empresarial à China. “Percebi o diferencial dos preços dos produtos chineses. E quando a XCMG estava chegando ao Brasil, fiz um projeto e fui com a cara e a coragem pleitear a concessão da XCMG no Norte de Minas. E o chinês que era conhecido como ‘xingue-ling’ se tornou a terceira maior fábrica do mundo e caminha para ser a segunda”, lembra.

Esta decisão foi fundamental para o Grupo Triama Norte, pois corria o risco de ser engolida por empre-

sas maiores. “Ao ampliar o negócio com as máquinas da construção civil, o faturamento aumentou quase dez vezes em quatro anos. E afirmo que o dificultador do crescimento não é o dinheiro, são as pessoas. O diferencial de uma empresa é a equipe que está do lado dela. Afinal, não importa a guerra que você esteja, importa quem vai estar na trincheira contigo. E a minha equipe é muito preparada, sabe sobre a cultura organizacional, pois as regras são muito claras; mas é bom estar sempre relembrando. Aqui todos que entram recebem o nosso manual de integração e um cartão com a missão, visão, valores e princípios da empresa”, aconselha. “A equipe é preparada para ter confiança e atitude na tomada de decisão. Certo ou errado a decisão foi da empresa”, frisa.

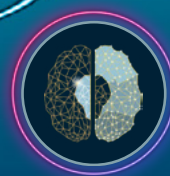
Nestes quase trinta anos de empreendedorismo, Gilberto passou por várias crises econômicas, porém, especialmente a pandemia foi decisiva. “A Covid mudou a percepção de todo mundo. As ruas vazias, empresas fechadas... Era o momento de ter coragem, pois poderia faltar produto. Então apostei nisso e comprei muito produto. Contudo, aconteceu o con-

trário. Os empresários com medo da Covid foram para o campo. Foi neste período que a Triama Norte mudou a estratégia e encerrou a revenda Massey Ferguson - uma marca que eu cresci muito com ela-, para a Yanmar. Hoje ela é a marca de trator que mais cresce no Brasil e nós estamos na liderança mais uma vez.

Mesmo com o crescimento exponencial do Grupo Triama Norte, Gilberto Gualter se sente desafiado a ir mais além. “Na situação em que me encontro hoje poderia parar de trabalhar e ficar confortável. Mas sei de meu legado como exemplo para muitas pessoas, principalmente colaboradores e meu filho, que está sendo preparado para ser meu sucessor. Diante disso, o desafio atual é chegar dentro de alguns anos ao faturamento de um bilhão de reais dentro das nossas empresas”, revela. E completa: “Este sonho é também de toda a equipe de liderança. Aprendi que a diferença de sonho e meta; o sonho não tem data para ser realizado, a meta sim. Não vou contar para vocês, mas a meta de alcançar este bilhão de faturamento já tem data”.

Alguém duvida disso? ●

Seminário apresenta
projetos de inovação de instituições de ensino e do setor produtivo



II OPEN IFNMG
2024
INNOVATION

Com uma proposta disruptiva, o 2º Open Innovation será realizado nos dias 14 e 15 de maio de 2024

O evento é uma realização do Instituto Federal do Norte de Minas - IFNMG, com o apoio da ACI. O objetivo é aproximar as instituições de ensino do setor produtivo, a fim de trazer soluções inovadoras às demandas do setor por meio de um trabalho conjunto entre o Instituto Federal e a Associação Comercial Industrial e de Serviços de Montes Claros.

O 2º Open Innovation será aberto para toda a comunidade empresarial e acadêmica, em forma de seminário presencial e também transmitido ao vivo pelo site do IFNMG e da ACI. Sem taxa de inscrição, será uma oportunidade para apresentar o que as empresas têm desenvolvido na área da inovação tecnológica. Através de mini-palestras, workshops e painéis

temáticos, as empresas participantes apresentarão seus cases de sucesso.

Em 2023, o seminário foi um sucesso e mostrou como as empresas estão inovando e quais os caminhos para incentivar pesquisadores a buscarem soluções para o mercado. Em breve, a programação completa no site da ACI.



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

Além de conhecer profundamente sua equipe, é importante entender suas demandas e apoiar seu desenvolvimento

por ROBISON LUIS MORAIS

Estou fazendo essas perguntas porque percebi que, às vezes, essa prática é conduzida de forma superficial. Para alguns líderes, qualquer resposta, sugestão ou interação com alguém já conta como feedback. Mas essa visão é um tanto simplista.

O feedback é, na verdade, um processo complexo e sofisticado. Como o próprio nome sugere, trata-se de uma "retroalimentação", uma troca contínua que funciona como uma ferramenta de comunicação e construção de relacionamentos, contribuindo para estabelecer confiança e engajar as pessoas.

Para mim, o segredo para um feedback valioso é: estar próximo. Busco sempre conhecer profundamente meus liderados,

entender suas demandas e apoiar seu desenvolvimento. Afinal, sou parceiro em seu desenvolvimento profissional e também me sinto corresponsável por suas carreiras.

E seguindo essa linha, defendo a ideia de tratar todos igualmente, mas de maneira individualizada. Cada pessoa é única e, justamente por isso, devemos ajustar nossa abordagem de acordo com suas características, habilidades, expectativas e necessidades. Por exemplo, quando preciso comunicar a mensagem para os membros do meu time em sessões individualizadas, adapto meu discurso para cada um, respeitando seus momentos e quem eles estão. O mesmo se aplica quando preciso dar um feedback.

Outro ponto é que muitos líderes

evitam durante sessões de feedback chamar a atenção para coisas que não estão boas e que precisam melhorar, talvez por medo de magoarem quem está do outro lado ou serem mal avaliados. Mas não trazer a verdade é negar às pessoas a chance de crescerem. Como elas podem se desenvolver sem saberem quais aspectos precisam aprimorar? Ainda que sejam percepções, elas precisam ser entendidas e trabalhadas.

Por último, mas não menos importante, é essencial não apenas ter liberdade para falar, mas também garantir que as pessoas tenham liberdade para questionarem e expressarem suas perspectivas, se mantendo aberto para receber essas contribuições. Só assim essa interação vai ser verdadeira e construtiva. •

Conheça o **Colégio Montes Claros**, um espaço educativo que compreende a importância das **suas** tradições e valores familiares.

MATRÍCULAS
ABERTAS
Ed. Infantil - 2 a 5 anos



(38) 99904 2258

Últimas vagas para o período matutino, lista de espera aberta para o vespertino!

Análise de Competitividade

Conhecendo o seu negócio e o mercado em que atua

POR EDENILSON DURÃES

A análise de competitividade é essencial para os negócios e pode ser determinante para garantir a sobrevivência do empreendimento. Num ambiente altamente competitivo, as empresas precisam desenvolver estratégias eficazes

para se destacar e atrair clientes. Isso requer a avaliação do próprio negócio, bem como dos seus concorrentes diretos e indiretos.

Qualidade do produto ou serviço, inovação, preço competitivo, efici-



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

ência operacional e satisfação do cliente são elementos chave para impulsionar a competitividade de uma empresa. Aquelas que conseguem dominar esses aspectos têm uma maior probabilidade de sucesso em um mercado competitivo.

Tópicos para reflexão

Qual é o foco do seu negócio? Defina com clareza o que a sua empresa faz e para quem, destacando a experiência que oferece ao seu cliente e o benefício que atende seu desejo ou necessidade.

Qual é a sua força de venda? Apresente como a sua empresa se torna conhecida, suas estratégias de marketing e principais meios de divulgação.

Qual é o seu raio de atuação? Identifique a área geográfica coberta pelo seu empreendimento.

Qual é a sua força de trabalho? Relacione com quem você conta para realizar o trabalho, seja pessoal próprio ou terceiros.

Qual é o poder de barganha dos fornecedores? Avalie o grau de dependência dos seus principais fornecedores e a influência que eles exercem sobre o seu negócio.

Qual é o poder de barganha dos clientes? Analise o grau de sujeição aos clientes determinado pela percepção de valor em relação aos seus produtos e serviços e as implicações nas negociações.

Quais são as barreiras de entrada no mercado? Identifique as dificuldades para o surgimento de novos empreendimentos concorrentes.

Quais são os produtos e serviços substitutos? Relacione aquilo que é ofertado e que pode substituir o que

a sua empresa vende.

Como é a rivalidade entre concorrentes? Avalie as ações das empresas para conquistarem clientes e os impactos positivos em criatividade e inovação ou negativos em guerra de preços e ataques desleais.

A partir destas análises, a empresa poderá perceber tendências de mercado, demandas dos consumidores, estratégias de precificação e posicionamento de produtos. Isso permitirá identificar oportunidades, desafios e áreas de melhoria em seu próprio negócio, podendo ajustar suas estratégias para se destacar no mercado e atender às necessidades dos clientes de forma mais eficaz. •

PLANOS DE SAÚDE

COM COBERTURA NACIONAL,

ESTADUAL E REGIONAL.

amil

bradesco
saúde

Plano de Saúde
São Lucas

SEGUROS
Unimed

SulAmérica
Saúde

Unimed
Norte de Minas

PLANOS EMPRESARIAIS E PESSOA FÍSICA.

Tenha atendimento nos melhores hospitais do país!

VISITE NOSSA CORRETORA:

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

(38) 3215.4200 (38) 3321.9115



ATUAR
CORRETORA DE SEGUROS

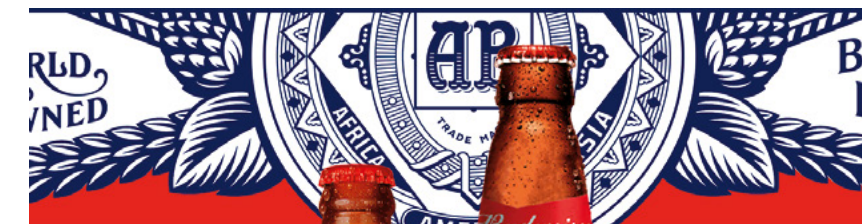
COMPROU 3 BUDWEISER,* GANHOU +1!



PARA LEVAR A SUA:

- É SÓ ESCANEAR O QR CODE
- FAZER UM BREVE CADASTRO
- VÁ AOS BARES PARCEIROS, ADERIDOS À CAMPANHA E UTILIZE SEU CUPOM

BEBA COM MODERAÇÃO | VENDA E CONSUMO PROIBIDOS PARA MENORES DE 18 ANOS | LIMITADO A 2 CUPONS POR CPF
Oferta válida apenas para estabelecimentos participantes. Início dia 11/03/2024 e final dia 28/04/2024.
*Válida para Budweiser 600 ml e 990 ml. SAC: cuponsdigitais@suporte.ambev.com.br



cervantes
distribuidora ambev

DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS CERVANTES AMBEV
@CERVANTES.AMBEV

Budweiser

LGPD



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

Empresa sofre **sanção administrativa** por descumprir LGPD

A ANPD está atenta a empresas de todos os portes, reforçando a importância da adequação

por MARIANA VELOSO

Não é novidade a existência da Lei Geral de Proteção de Dados, cujas sanções começaram a valer desde agosto de 2021, com a expansão dos seus parâmetros para execução de sanções pela ANPD - Autoridade Nacional de Proteção de Dados, em fevereiro de 2023.

Após três anos de vigência, a primeira sanção administrativa por violação à LGPD foi aplicada em 2023 para uma empresa de telemarketing. A empresa teria violado três artigos da norma. Recebeu uma advertência e deverá pagar o valor de R\$ 14,4 mil de multa aos cofres públicos.

De acordo com o despacho publicado no Diário Oficial, a empresa

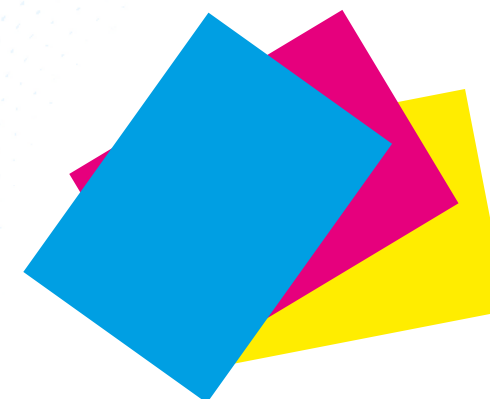
teria deixado de indicar um *Data Protection Officer* e um encarregado de proteção de dados. Também não teria comprovado a base legal para tratamento de dados, além de não ter atendido pedidos da ANPD durante o processo administrativo, que culminou na aplicação da multa.

Salta aos olhos o fato de que a sanção foi aplicada a uma microempresa, o que comprova que a ANPD está atenta não só aos grandes, mas sim a empresas de todos os portes, reforçando a importância da adequação. Embora teoricamente uma microempresa pudesse estar dispensada da obrigação de possuir um encarregado de proteção de dados, o fato

de a empresa não ter comprovado que não realizava tratamento de alto risco afastou a aplicação do benefício ao caso concreto.

O valor da multa está ligado ao patrimônio da empresa, o que sinaliza um impacto ainda mais significativo para grandes organizações. Por outro lado, o impacto na reputação da empresa é incalculável, o que destaca a seriedade das consequências das penalidades.

Certo é que a multa poderia ter sido evitada caso a empresa tivesse se adequadado, em observância aos preceitos legais, bem como realizado o acompanhamento profissional do processo administrativo junto ao órgão responsável. •



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

As mulheres no mercado de trabalho formal: **perfil e desafios**

por PROF. RONEY VERSIANI SINDEAUX

Outro dia em sala de aula, um estudante interveio no debate que fazíamos sobre emprego e trabalho e mencionou: "muitas empresas não contratam mulheres em idade fértil, pois elas podem engravidar". Puxei-o à reflexão: "O que você acha disso?" "Prefiro não comentar, não emitir posição" foi a resposta. Aquela situação, de certa forma, me incomodou. Menos pela citação inicial quanto às empresas, que demonstra uma percepção equivocada da gestão e dos negócios na atualidade, mas mais pela dúvida apontada pelo jovem estudante quanto ao papel das mulheres no mercado de trabalho. Assim, gostaria de explorar um pouco este aspecto.

Quanto às empresas e à gestão, embora possa haver ainda algum espaço para o posicionamento que associa dificuldade de contratação de mulheres a gravidez ou qualquer outra característica específica do sexo feminino, em nível geral nas organizações modernas isso não mais ocorre. Quando da minha pesquisa de doutorado, e já se vão mais de 10 anos, já havia identificado a caducidade desse pensamento que, se ainda existe, certamente é de forma residual e com tendência de desaparecer rapidamente, seja pela maturidade empresarial ou pela maior participação das mulheres em cargos de gestão que, em crescimento, chega atualmente a aproximadamente 41% do total dessas ocupações, conforme os dados oficiais, o que não está muito distante do percentual de mulheres na população brasileira que chega a 48,5%. Mas não é somente na área de gestão, em todos os setores da economia as mulheres tem ampliado o seu espaço.

No Norte de Minas elas representam cerca de 45% do total de pessoas ocupadas em empregos formais. No

entanto, em 41 municípios (46% dos que compõem a região), as mulheres representam mais de 50% dessas ocupações. Em Montes Claros sua participação está em torno de 46% do total, ainda que nos estabelecimentos que empregam mil ou mais pessoas, essa participação chega a 56,4%. Na outra ponta, naqueles empreendimentos que ocupam de 1 a 4 trabalhadoras e trabalhadores, elas representam 49%.

Além de atuarem em estabelecimentos de todos os tamanhos, atuam nos mais diversos setores da economia da nossa cidade, com destaque para a maior participação no setor de serviços, principalmente nas áreas: medicina, odontologia, veterinária (67,6%); ensino (60,6%); comunicação (60%) e administração pública (59,4%). Por outro lado, os setores com menor participação feminina são extração mineral (4,6%), indústria de material de transporte (6,3%) e construção civil (8,4%).

Quando analisamos o perfil e a remuneração dessas mulheres formalmente ocupadas comparando ao sexo masculino, algumas situações chamam a atenção. O mercado tem preferência por mulheres mais jovens e com maior escolaridade, pois a maior participação feminina se dá nas faixas até 24 anos e com ensino superior incompleto ou completo. Quanto à remuneração, nas ocupações formais em Montes Claros as mulheres ganham em média 8% a menos do que os homens, sendo essa diferença maior nos estratos mais elevados de salário.

Esse conjunto de dados demonstram, por um lado, que a mulher participa e disputa espaço no mercado formal de trabalho, tendo predominância em setores que estão mais associados



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.

culturalmente à figura feminina, como o cuidado (saúde e educação, principalmente), mas atuam nos diversos setores e têm sua participação em expansão. Isto é positivo e reforça que o lugar destinado às mulheres é o que elas quiserem ocupar, sem preconceitos ou preferências.

Por outro lado, os dados também reforçam que ainda há dificuldades a derrubar, sendo a questão salarial um dos pontos mais relevantes. As mulheres têm mais escolaridade do que os homens no mercado de trabalho e recebem, ainda, salários menores. No conjunto, os dados fazem crer que elas se esforçam mais para estarem e permanecerem no mercado de trabalho, o que pode fazer com que aceitem, ainda, condições diferenciadas. Esta realidade, que não é exclusiva de M. Claros, mas se reflete no país como um todo, tem seus dias contados pois o esforço, a competência e a importância das mulheres transcendem o espaço exclusivamente laboral. •

Referências:

Dados obtidos da Base RAIS/CAGED do Ministério do trabalho e emprego. Disponíveis em

<http://pdet.mte.gov.br/rais>

Mulheres no mercado de trabalho: desafios e desigualdades constantes. Dieese.

Disponível em: <https://www.dieese.org.br/boletimespecial/2024/mulheres2024.pdf>

Núcleo Águias do **Empreender da ACI Montes Claros** capacita gestores

O Programa tem o objetivo de melhorar o gerenciamento e aumentar a competitividade das empresas

O Empreender é um programa da Confederação das Associações Comerciais do Brasil em parceria com o SEBRAE, que visa ao fortalecimento da micro e pequena empresa ao reunir empresários em núcleos setoriais. Neles, os empresários discutem seus problemas e buscam soluções conjuntas com apoio de um profissional vinculado à entidade.



Na ACI, o projeto Águias do Empreender Montes Claros promoveu o treinamento de vendas com foco no Atendimento de Excelência, ministrado pelo Mentor das Empresas de Sucesso, o Consultor Gregório

Ventura, nos dias 01 e 02 de março. Motivado pela premissa de que sempre há, e sempre haverá, novas ideias e iniciativas capazes de transformar a realidade das empresas e, com consciência da responsabilidade que tem sobre a expectativa dos empresários e entidades empresariais, o Empreender atua para transformar grandes ideias em entregas efetivas e resultados concretos.

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

@andersondayton

Benditos 50 anos de jornalismo

Um dos mais respeitados jornalistas do Norte de Minas, Benedito Said comemora 5 décadas na profissão

por NÁGILA ALMEIDA

Todos os dias pela manhã, a partir das 7h, as Rádios Educadora e Pop trazem um bom dia especial aos seus ouvintes: o programa "Comando das Sete". Líder de audiência no rádio, apresenta pitadas de bom humor, notícias e mensagens de paz. A fórmula de sucesso tem entrevistas com personalidades sobre os mais variados temas. Said é nosso "Willian Bonner" das manhãs, com o seu tradicional "Bom dia!"

O mais interessante é que o rádio, com mais de 100 anos de existência no Brasil, já teve por muitas vezes a sua morte anunciada, principalmente quando surgia uma nova tecnologia de comunicação em massa, como a televisão e a internet. Mas a web só fortaleceu o veículo que, da mesma forma que jornais e revistas, conseguiu se reinventar e se multiplicar pelos canais da internet, seja nas plataformas de *streaming* e aplicativos como o youtube, facebook, instagram e mais recentemente no formato de podcasts, que nada mais é do que uma revisita às antigas fórmulas utilizadas pelas rádios. Agora o ouvinte pede para a "Alexa" sintonizar em sua estação de rádio preferida, pois o sinal digital deu mais um fôlego essencial para o meio de comunicação permanecer vivo.

É nesta onda que o "Comando das Sete" mantém a sua frequência no ar há 25 anos. É praticamente uma extensão da sala de estar dos montes-clarenses. Benedito Said deixou

de ser visita e faz parte do cotidiano matinal. Seu currículo de jornalista, professor, ex-vereador e voluntário em projetos sociais o capacitam para comentar sobre qualquer assunto. Seus "causos" têm sempre uma pitada de tragédia grega, pois usualmente faz analogia dos deuses do olimpo com nosso cotidiano.



Natural de Belo Horizonte, Said se mudou para o sertão norte-mineiro ainda estudante, em 1973, devido ao seu envolvimento com protestos contra o regime militar. Logo ingressou na imprensa, na antiga Rádio Sociedade (ZYD-7). Trabalhou ao lado de Gelson Dias, Luiz Tadeu Leite, Felix Richard, Batista Caldeira, Gersier de Lima, José Nardel. Cursou Letras/Francês na antiga Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras - Fafil. Anos mais tarde, lecionou literatura universal e semiótica no Curso de Letras da Unimontes, onde eu tive a honra e o prazer de ser sua aluna.



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

A sua veia jornalística expandiu sua carreira para o jornal impresso e TV. No Jornal de Montes Claros, trabalhou sob orientação dos jornalistas Oswaldo Antunes e Waldyr Senna Batista. Foi também correspondente do jornal O Globo e repórter na TV Montes Claros, que depois se tornou afiliada da Rede Globo. Em Montes Claros ele ainda foi Vereador por dois mandatos e Secretário Municipal de Educação.

Suas bandeiras o tornam um defensor do desenvolvimento socioeconômico sustentável. Foi o principal condutor do movimento político e econômico que favoreceu a construção da Barragem Hidrelétrica de Irapé, inclusive com apoio do grão-mogolense Lúcio Benquerer, que na época dirigia a Federação das Indústrias em Minas Gerais - FIEMG.

Enfim, são 50 anos de uma história de relevantes trabalhos em prol de Montes Claros, através de sua atuação na imprensa e na política. Benedito Said é referência para as gerações que cresceram ouvindo as notícias e as entrevistas sob seu "Comando das Sete". ●

MASTER



Conectando resultados com segurança.

Master Internet, internet corporativa para o sucesso da sua empresa.

empresa.soumaster.com.br



Canal de Relacionamento da
Câmara da Mulher Empreendedora de Montes Claros.

Mantenedores

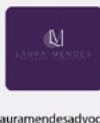


CARPI

cervantes
distribuidora ambev



Vitrinistas



Faça parte você também!



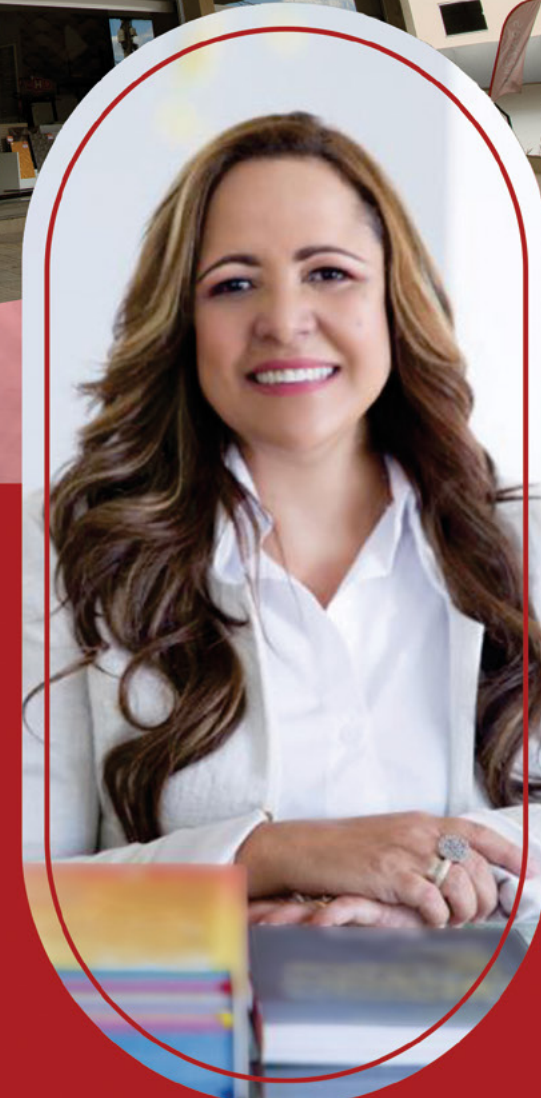
(38) 9 9929-8304 / @cmemontesclaros
Av. Major Alexandre Rodrigues, 232, Ibituruna.



Mulheres
construindo
o futuro

SPAZZIOMOC
(38) 3214-0466

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



Patrícia Aparecida Afonso
Guimarães Mendes
DIRETORA

Capacitação de líderes na Federaminas

O Encontro de Presidentes, Diretores e Executivos (EPE) de 2024 da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado de Minas Gerais (FEDERAMINAS) aconteceu nos dias 21 e 22 de março, em BH. A presidente da ACI, Dra Gislayne Lopes Pinheiro, o superintendente Kelington Mota e a presidente da CME, Jacyara

Ferreira, marcaram presença em palestras importantes para líderes associativistas do estado.

Luciana Mello, Kelington Mota, Dra Gislayne Lopes, Jacyara Ferreira e Silvânia da Hora, durante jantar de celebração dos 70 anos da Federaminas.



FIEMG inaugura Escola Sesi



Robison Morais, CEO da Novo Nordisk, Wesley Maciel, Superintendente do BNB, Dra Gislayne Lopes Pinheiro, presidente da ACI, Adauto Marques, vice-presidente da Fiemg Regional Norte e Renato Alves, Presidente Hipolabor, durante o evento.

O dia 20 de fevereiro de 2024 se tornou um marco em Montes Claros, com a inauguração da Escola SESI Professora Quita Guimarães. A unidade oferece Educação Infantil para crianças de 1 a 5 anos; Ensino Fundamental para crianças e adolescentes de 6 a 14 anos e Ensino Médio para adolescentes de 15 a 17 anos. Com capacidade para 1.100 alunos, a escola oferece ensino inovador que integra tecnologia, robótica e valores fundamentais para o desenvolvimento humano. Parabéns para o vice-presidente da Regional Norte, Adauto Marques Marques Batista por esta conquista.

Indústrias farmacêuticas lançaram a Associação do segmento em Montes Claros



Na mesma data, a mais alta cúpula da indústria de fármacos do Brasil se reuniram em um mesmo propósito: fortalecer a cadeia produtiva e suas respectivas atuações na nossa cidade. Os diretores das indústrias que compõem o Polo Farmacêutico local lançaram a Associação das Indústrias Far-

macêuticas de Montes Claros, alinhando estratégias e interesses do setor. A presidente da ACI participou da reunião juntamente com CEOs e diretores da Novo Nordisk, Hipolabor, Eurofarma, Cristália, Celer Biotecnologia e VetBras; além do Presidente e vice da Fiemg, e do vice-prefeito de Montes Claros.

Novos membros do Conselho diretor

A ACI realizou sua Assembleia Geral Ordinária, no dia 29 de fevereiro. A reunião foi presidida pela Presidente da ACI, Dra. Gislayne Lopes Pinheiro, para apresentação das realizações em 2023 e prestação de contas. A assembleia foi aberta pelo representante do Conselho Diretor, José Ildemar Soares, que destacou a gestão focada em resultados da ACI, durante a aprovação dos números de 2023.



Participaram da assembleia, diretores e associados, além do vice-presidente da ACI, Maurício Sérgio e o ex-presidente Dr Newton Figueiredo. Na oportunidade, a consultora empresarial Priscilla Moreira tomou posse como membro do Conselho Diretor da ACI.

Problemas ou novas realidades?

O comportamento das gerações X, Y e Z no ambiente corporativo

por PHELLIPE CEZAR

O desenvolvimento de uma cultura é percebido e acumulado ao longo dos anos, isso indica que mudanças de rota só tem seus benefícios ou malefícios revelados com o passar do tempo:

A geração Y foi forjada em meio a conflitos de escala global, onde o foco era em sobrevivência, deixando as pessoas mais práticas e sem tempo para se conscientizar sobre o futuro.

Já a geração X nasceu na transição analógica para a digital, o conflito da grande massa não era mais a sobrevivência às crises, o problema agora era se adaptar em

um mundo que perdia o seu sentido físico. Uma geração mais flexível, porém, sem senso de direção.

A geração Z foi formada em um tempo de praticidade, onde tudo está ao alcance. Essa falsa sensação de poder gerou comportamentos que destoam da realidade anterior. É fato que cada geração recebe cargas positivas e negativas da anterior, a grande questão está em como lidar com isso hoje. Analisando o histórico geracional, é possível notar que a Z é formada por pessoas com desafios diferentes que foram gerados a partir das decisões e dos impactos anteriores.



Mentor e Treinador de Líderes, MBA em Gestão financeira e Especialista em Estratégia de Negócios.

O segredo está em saber lidar com cada geração para extrair o máximo do seu potencial. O foco agora é no suporte emocional e na colaboração. Como nos conflitos anteriores, sobrevive quem aceita os desafios da sua realidade e trabalha para se adaptar e contornar cada um deles.

MAIS QUE CONTABILIDADE

Com mais de **60 anos** no mercado contábil, iniciamos nossa jornada com uma simples máquina de escrever e calculadora, evoluindo para nos tornarmos uma **referência no mundo dos negócios**. Reconhecidos com **orgulho entre os maiores do país**, nossa paixão por impulsionar negócios nos motiva a buscar constantemente a implementação de tecnologias inovadoras, alinhadas às necessidades específicas de nossos clientes, independentemente do segmento ou porte de suas operações.

Além de nossa expertise na contabilidade tradicional, **nos destacamos por oferecer serviços especializados no setor de combustíveis**. Estamos empenhados em ir além, acelerando negócios de nossos clientes.

ENTRE EM CONTATO

Jairo Bahia

☎ (38) 9 9959 4147

☎ 38 - 3223 2087

✉ jairobahia@matur.com.br

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

www.maturcontabil.com.br



UNIMED norte de Minas **supera desafios** e se conecta a histórias dos beneficiários

A operadora de saúde comemora conquistas diante do cenário desafiador, como o incentivo à economia local e a contribuição na solução do atendimento pediátrico regional

O sonho de conceber um bebê. Esta é a realidade de cerca de 17,5% da população adulta em todo o mundo, conforme dados da Organização Mundial da Saúde (OMS). São mulheres que se veem diante de um desafio, já que nem sempre é possível uma fecundação espontânea. É neste contexto que um acompanhamento médico assertivo faz toda a diferença. Como é o caso da Juliana Milhossi, 25 anos, à espera das gêmeas Aurora e Clara, com 33 semanas de gestação. Ela e o companheiro José Fernando (34) precisaram contar com apoio médico para a realização deste projeto de vida.

São muitas histórias conectadas ao Plano de Saúde Unimed Norte de Minas, cada uma com sua particularidade. No caso do casal Milhossi o que possibilitou a gestação foi um tratamento denominado de coito programado. Juntos, estes personagens e a cooperativa vão construindo um cenário de superação e resiliência diante dos obstáculos da vida.

É o caso do drama vivenciado pelo mundo pós pandêmico, afinal a crise da Covid-19 deixou desafios únicos especialmente para a Saúde, setor vital, que se destaca nesta busca por resiliência e adaptação. Considerando um cenário nacional, esse contexto não é diferente, com o sistema de saúde sendo testado como nunca antes.

Diversos fatores impactam estes desafios, como o aumento na demanda por serviços, a introdução de novas terapias e a insuficiência de planejamento e provisões para o futuro. Em 2022, por exemplo, os planos de saúde fecharam o ano com um prejuízo operacional superior a R\$11 bilhões, o pior resultado em 20 anos, conforme a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

“Enfrentamos momentos desafiadores, mas a adoção de estratégias financeiras sólidas tem nos permitido superar as adversidades econômicas sem comprometer a qualidade dos serviços aos nossos beneficiários”.

Doutor Romero Iago Freitas Mendes, diretor financeiro da Unimed Norte de Minas

Especialistas indicam que um dos principais fatores que ocasionou tal crise é uma alta no uso dos serviços. Depois da pandemia, os clientes passaram a fazer mais consultas, exames e tratamentos, como apoio nutricional e psicológico.

O problema financeiro é mais intenso nas operadoras de menor porte. Em 2019, mais ou menos 2 milhões de beneficiários eram atendidos por operadoras deficitárias. Hoje, o total de operadoras nesta situação é responsável por atender quase 20 milhões de beneficiários, representando cerca de 40% dos beneficiários do setor, conforme a mesma ANS.

Para 2023 as entidades do setor veem um cenário ainda preocupante, por conta dos temores relacionados à inclusão de novas terapias obrigatórias, aumentando o custo. Fazendo um recorte para Minas Gerais, destaca-se a declaração recente do diretor-presidente da Associação Brasileira de Planos de Saúde do estado (Abramge/MG), Celso Dilascio, que atribuiu essa crise ao aumento significativo das coberturas, ao mesmo tempo em que a receita das operadoras ficou represada.

A crise econômica global, impulsionada pela pandemia, não poupou nenhum setor, mas os planos de saúde demonstram uma “notável resiliência”, conforme Doutor Romero Iago

Freitas Mendes, Diretor Financeiro da Unimed Norte de Minas.

Mendes enfatiza que diante de desafios financeiros sem precedentes, as organizações não apenas mantiveram a qualidade dos serviços, mas também se reinventaram para atender às crescentes necessidades de saúde da população.

Nesse cenário, a Unimed Norte de Minas se destaca como um agente que segue na manutenção do acesso a serviços de qualidade, enfrentando crises econômicas sem sacrificar o compromisso com o beneficiário.

Adaptação para manter excelência nos atendimentos

Desde 2021 a cooperativa tem sido um exemplo de adaptação constante para atender às necessidades dos clientes. São 517 médicos cooperados, dando cobertura a 74 municípios, totalizando quase 4 milhões de atendimentos em três anos.

O médico **Doutor Farley Carneiro e Silva**, diretor presidente da Unimed Norte de Minas, ressalta que a equipe da operadora se reorganiza e readapta para atender às necessidades de seus clientes, mesmo diante das adversidades.



“Nós antecipamos as mudanças no cenário de saúde, investindo em tecnologia e capacitando nossa equipe para enfrentar os desafios emergentes. Este é um compromisso, já que fazemos parte da história de cada cliente”.

Doutor Farley Carneiro e Silva, diretor presidente da Unimed Norte de Minas

COBERTURA UNIMED NORTE DE MINAS



493 médicos cooperados



74 municípios



4 milhões de atendimentos (de 2021 a 2023)

FONTE: UNIMED NORTE DE MINAS

Compromisso com a economia regional

A reorganização da Unimed Norte de Minas não se limita apenas à eficiência operacional, mas também inclui um compromisso com a economia regional, injetando em torno de R\$800 milhões ao ano nos municípios abrangidos. A geração de empregos diretos e indiretos na área da saúde, por exemplo, é um amparo significativo para o desenvolvimento dos municípios de cobertura.

Conforme dados internos, o impacto do mercado de trabalho é considerado positivo, considerando que 42% dos usuários de plano de saúde do Norte de Minas são assistidos pela Unimed. Neste sentido, a contribuição para geração de economia e renda é significativa,

já que cerca de 37,7% do mercado regional é impactado com 10 mil empregos gerados direta e indiretamente.

Estes números são garantidos por meio dos estabelecimentos de saúde que prestam serviços para a Unimed. Um compromisso social que destaca a cooperativa norte-mineira, conforme salienta Waldeir Duarte Barreto, Diretor Comercial da Unimed Norte de Minas.

“Além de oferecer cuidados de saúde excepcionais, estamos comprometidos em impulsionar a economia local. A criação de empregos diretos e indiretos na área da saúde é um dos pilares da nossa responsabilidade social,” afirma.

IMPACTO SOCIAL E ECONÔMICO NA REGIÃO



42% dos usuários de plano de saúde são assistidos pela Unimed



37,7% do mercado regional é impactado economicamente



10 mil empregos são gerados direta e indiretamente



R\$ 800 milhões são injetados na economia regional ao ano

ANS/IBGE



O NAIS já realizou cerca de 30 mil atendimentos em cinco meses entre crianças e adultos

NAIS: consolo em meio à crise pediátrica

Ainda dentro de um contexto de crise, a região se viu diante de um 2022 bastante turbulento na área da pediatria. Na ocasião, pais e mães enfrentaram maratonas na busca por atendimento para seus filhos. Foi nesse cenário desafiador que surgiu uma luz no fim do túnel: o NAIS - Núcleo de Atenção Integral à Saúde da Unimed Norte de Minas.

Idealizado a partir do modelo de Atenção Integral à Saúde e seguindo o conceito médico de atenção primária, o NAIS se tornou um verdadeiro farol de esperança para as famílias que ansiavam por um cuidado excepcional para seus pequenos, conforme comenta a Juliana, personagem dessa história.

Desde então o espaço - que disponibiliza atendimento 24 horas, com pediatra e médico da famí-

lia - passou a ser mais que uma solução promissora: se tornou um refúgio acolhedor para as famílias. Atualmente somam-se quase 30 mil atendimentos, entre crianças e adultos, realizados entre junho e novembro - um dado que vale ser comemorado por todos.



“Este tem sido meu ponto de apoio desde antes de eu conseguir realizar meu sonho de engravidar. Graças a Unimed nós tivemos acesso aos melhores médicos e mais sofisticadas tecnologias para a execução do nosso tratamento”.

A espera das gêmeas Aurora e Clara, Juliana conta com a Unimed desde a concepção ao nascimento e acompanhamento das bebês

Este marco reflete o compromisso da Unimed Norte de Minas em oferecer um atendimento integral e humanizado, reunindo profissionais qualificados e uma infraestrutura moderna para garantir o bem-estar e a saúde das famílias locais.

Verticalização do atendimento: tendência e solução

Seguindo o modelo de verticalização (uma tendência no setor de saúde adotada por diversas operadoras no país) há um ano e meio, a Unimed criou o Espaço Viver Bem. Neste sentido, a Unimed Norte de Minas aplicou um modelo de gestão em que a operadora é responsável por toda a cadeia de atendimento, desde o encaminhamento do beneficiário à terapia dentro do espaço oferecido pela própria Unimed, até a manutenção e contratação dos profissionais especializados que integram o corpo médico.

Segundo Doutor Romero Mendes, Diretor Financeiro e Administrativo da Unimed Norte de Minas, este espaço veio para concretizar a necessidade do plano de enxugar custos em meio a alta dos preços de medicamentos e procedimentos, sem perder a excelência no atendimento, protegendo o bolso dos beneficiários, evitando grandes reajustes nas mensalidades e preservando, assim, a sua saúde financeira.

O Espaço Viver Bem é um centro de atendimento que oferece serviços de saúde e bem-estar, como fisioterapia, orientação nutricional, psicologia, terapia ocupacional e fonoaudiologia para todas as idades, tudo em um só lugar. Esse modelo tem



“Ao adotarmos o modelo de verticalização, assumimos a responsabilidade por toda a cadeia de atendimento, desde a contratação de profissionais até a oferta de serviços de diagnóstico e tratamento. Isso nos permite não apenas oferecer mais comodidade e agilidade aos beneficiários, mas também garantir uma abordagem mais eficiente e integrada, otimizando recursos sem abrir mão da excelência no cuidado com a saúde”.

Doutor Romero Iago Freitas Mendes,
Diretor Financeiro da Unimed Norte de Minas

como objetivo oferecer um atendimento assertivo e especializado aos pacientes, além de garantir um ambiente personalizado e exclusivo aos beneficiários.

O casal Milhossi sinaliza uma experiência positiva no Espaço, afirmando não trocar o plano por nenhum outro, pois sabe que é o único capaz de oferecer as melhores condições para a família. Ansiosa pela chegada das gêmeas, a mamãe Juliana depo-

sita ali suas expectativas no auxílio e cuidado depois do nascimento das bebês.

“Eu espero que a gente tenha toda assistência necessária para trazê-las ao mundo de maneira segura, e para que eu seja bem assistida e bem cuidada para esse momento. Ter o plano me deixa segura e confortável, pois espero ser muito bem assistida em todas as necessidades da gestação, do parto e depois com acompanhamento das meninas”, comenta.

A Unimed Norte de Minas é uma cooperativa de saúde que atua na região há mais de 50 anos, oferecendo cuidado e atendimento de qualidade para toda a população. Com a verticalização do atendimento, a cooperativa busca garantir a sustentabilidade financeira e a qualidade dos serviços oferecidos aos seus beneficiários.

Assim como a jornada da família Milhosi e dos mais de 60 mil clientes, a operadora segue superando os desafios, no propósito de ajudar a construir histórias e fazer parte das conquistas dos norte-mineiros.

Conecte-se com a Unimed Norte de Minas pelo site: www.unimed.coop.br/site/web/nortedeminas ou siga as redes sociais @unimedmontesclaros

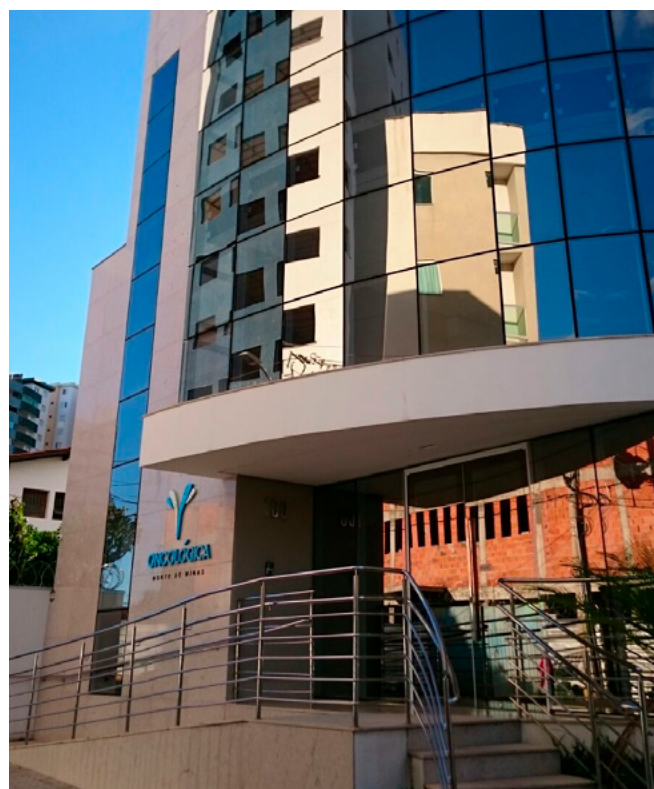
Oncológica Norte de Minas conquista recertificação da Acreditação ONA, consolidando compromisso com a qualidade e segurança do paciente

A Oncológica Norte de Minas, referência em tratamento oncológico no Norte do Estado, orgulha-se em anunciar a conquista da recertificação da Acreditação ONA (Organização Nacional de Acreditação). Este reconhecimento atesta, mais uma vez, a excelência dos serviços prestados pela instituição, reforçando seu compromisso com a qualidade e segurança do paciente.

A Acreditação ONA é uma certificação de alto nível que avalia diversos aspectos da gestão e da assistência prestada por instituições de saúde. O processo de avaliação é rigoroso e abrangente, englobando desde a estrutura física e os equipamentos até os protocolos de atendimento e a qualificação da equipe profissional.

A recertificação da Acreditação ONA pela Oncológica Norte de Minas é um marco para a oncologia no norte do estado. A conquista consolida a instituição como referência em qualidade e segurança do paciente, e demonstra seu compromisso em oferecer o melhor tratamento e melhor experiência possível aos pacientes que enfrentam o câncer.

Este reconhecimento demonstra o compromisso da instituição com a melhoria contínua da qualidade dos serviços prestados. A conquista é fruto de um trabalho árduo e dedicado de toda a equipe, que se empenha diariamente para oferecer o melhor tratamento possível aos pacientes.



“A recertificação da Acreditação ONA é um motivo de grande orgulho para toda a equipe da Oncológica Norte de Minas. Essa conquista demonstra nosso compromisso diário com a qualidade e segurança do atendimento aos nossos pacientes”, diz **Dr. Levindo Tadeu Freitas de Figueiredo Dias**, especialista em oncologia clínica e um dos sócios fundadores da Oncológica

A acreditação ONA garante benefícios aos pacientes da Oncológica Norte de Minas:

- **Maior segurança e qualidade no atendimento:** A instituição segue os mais rigorosos padrões de qualidade e segurança, proporcionando um ambiente seguro e eficaz para o tratamento oncológico.
- **Profissionais altamente qualificados:** A equipe da Oncológica Norte de Minas é composta por profissionais altamente qualificados e experientes, que se dedicam a oferecer um atendimento humanizado e personalizado.
- **Tecnologia de ponta:** A instituição investe constantemente em tecnologia de ponta para oferecer aos seus pacientes os melhores recursos diagnósticos e terapêuticos disponíveis.



Há mais de 45 anos - A certeza de resultados confiáveis!

Em 2024, ao cuidar da sua saúde, conte com o Laboratório Santa Clara!

Nossos diferenciais

- Atender a **necessidade** e promover a **satisfação** de nossos clientes;
- **Parque tecnológico atualizado** e **assessoria científica** altamente qualificada;
- **Certificação da qualidade ISO-9001. PELM** (Programa de Excelência em Laboratórios Médicos). **Certificação Sebrae Guerdal**;
- **São mais de 30 unidades de coleta**, em Montes Claros e região.

 www.laboratoriosantaclara.com

 (38) 3218-4600

O SONHO QUE ROMPEU GERAÇÕES

virando realidade

A Prefeitura de Montes Claros vai realizar um dos maiores sonhos dos amantes de esportes. Vem aí a **ARENA MOC**. Um espaço que vai contemplar o **tão sonhado estádio de futebol**, além de uma **área multiuso** valorizando várias atividades esportivas e também o **Centro Esportivo** que vai dar a Montes Claros projeção nacional.

ARENA MOC, um gol de placa da **Prefeitura de Montes Claros**.

