



Visão empresarial que rompe padrões e constrói resultados

Como Fillipe Freitas e Mateus Amaral transformaram gestão,
estratégia e leitura de mercado em um grupo multisectorial
com raízes no interior e olhar global

PÁG. 6

Gregório Ventura fala sobre
práticas de planejamento, vendas
e inovação para 2026

PÁG. 11

Transformando ganhos
internos em resultado
financeiro

PÁG. 17

Fred Rocha estreia com
artigo “Veja por outro
ponto de vista”

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS SIPAG.

Receber à vista as vendas a prazo é o melhor negócio.

- Antecipação em até 1 dia útil.
- Vendas no crédito à vista e no crédito parcelado.
- Sem cobrança de IOF.
- Taxas competitivas.
- Antecipação manual (por um determinado período) ou automática (por todas as vendas no crédito).

Antecipe agora pela maquininha, App Sipag, Portal do Lojista ou Central de Atendimento Sipag.



SICOOB
Credinossa

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

*Caso a localidade não tenha o serviço 4000 ou 4007, informe o nº da operadora mais o DDD 61 (0xx61 4000 1111).

PALAVRA DA PRESIDENTE

O ano de 2025 ficará marcado como um período de grandes avanços para a Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Montes Claros, seja pelo fortalecimento institucional, seja pela ampliação do diálogo com os associados e de consolidação da ACI como uma entidade cada vez mais estratégica para o desenvolvimento econômico Regional.

Ao longo do ano, intensificamos ações de capacitação, networking e representatividade, apoiamos o crescimento das empresas locais, valorizamos o empreendedorismo e fortalecemos parcerias que ampliaram o alcance das iniciativas da entidade. A ACI esteve presente nos debates relevantes para o setor produtivo, atuando com responsabilidade, escuta ativa e visão de futuro.

Chegamos a 2026 confiantes e motivados. O novo ano traz a expectativa de ampliar ainda mais os serviços ao associado, investir em inovação, comunicação e relacionamento, além de fortalecer o papel da ACI como ponte entre empresários, poder público e sociedade civil organizada. Seguiremos trabalhando com transparência, união e propósito, certos de que o crescimento coletivo é o caminho para uma economia mais forte e sustentável para Montes Claros e Região.



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 - Email: acimoc@acimoc.com.br - www.acimoc.com.br

DIRETORIA ACI - 2023/2026

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Gislayne Lopes Pinheiro**
Vice-Presidente: **Dennison Caldeira**
Secretário Geral: **Edenilson Durães de Oliveira**
1º Tesoureiro: **Jairo Marques Lopes Bahia**
2º Tesoureiro: **Leandro Ivan Guedes**

DIRETORIA ESTRATÉGICA

Diretor Comercial: **Ricardo Alencar Dias**
Diretor Industrial: **João Paçuldino 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 Marlene Lopes Cardoso**
Diretor de Assuntos Comunitários: **Michael Ribeira de Alcântara Nania**
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 Deusdá**

CONSELHO DIRETOR

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

DIRETORIA DE FILANTROPIA

ARIANE LAURA GALDINO

Cácio Xavier Pereira
Dalton Caldeira Rocha
Esmeraldo Pizzarro
Fernando Silveira Rabelo

Jairo Pordenciano César Filho
José Ildeumar Soares Pereira
Mariela Carneiro Baptista

Paulo Santiago Filho
Jane Cassandra Rodrigues Abrantes Pereira
Osmar Geraldo Rego Cunha

Pávilo Bernardina de Miranda
Priscilla Moreira Diniz Ribeiro
Robison Luiz Moraes

Thiago Diniz Tolentino
Wesley Macio Gonçalves Maciel

CONSELHO FISCAL

Efetivo:
Carlos Eustáquio Ribeiro de Andrade
Geancarlo Silva Almeida
Renato Antonio Silva Tupinambá
Suplentes:
Bernardo Medeiros de Vasconcelos
Philippe Nogueira Cézar
Roserval José Caldeira de Barros

DIRETORIA DE INNOVAÇÃO

Helder Lopes
Hélio Henrique

CÂMARA DA MULHER EMPREENDEDORA

Jacary Mendes Ferreira

CONSELHO DE SINDICÂNCIA

Dra. Mariana Veloso Souto
Ricardo Alencar Dias

CONSELHO SUPERIOR

Presidente: **Newton Carlos Amaral Figueiredo**

Vice-Presidente: **Alexandre Pires Ramos**

Adauto Marques Batista

David Guimarães

Geraldo Drumond

Jamil Habib Curi

Jayme Crusé

Edilson Torquato

Fernando Deusdá

Valdir Veloso

Leonardo Vasconcelos

ACI Jovem

Adauto Marques Batista Filho

ACI Innovation

Presidente: **Helder Lopes**

CÂMARA DA MULHER EMPREENDEDORA

Presidente: **Jacary Mendes Ferreira**

CONSELHO DE INNOVAÇÃO

Kelington Mendes Mota

Revista Bimestral

Dirigente: 1.000 exemplares

Redação e edição: Nágila Almeida - JPMG 4607102

Projeto Gráfico e Diagramação: Anderson Clayton

(38) 99193.4669 / 99822.4669 andersonclayton@outlook.com

Fotos: Solon Queiroz - Nágila Almeida

Fale conosco: ascom@acimoc.com.br

Publicidade: ASCOM - Nágila Almeida

ascom@acimoc.com.br

(38) 2101.3314 - (38) 99805.0404



Café Empresarial ACI discute os **fundamentos da Inteligência Artificial nas empresas**

**João Tupinambá
esclareceu sobre o que
empresários precisam
organizar antes de
adotar IA**

A ACI promoveu a palestra “Preparando sua empresa para Inteligência Artificial: fundamentos, riscos e por onde começar de verdade”, no dia 10 de dezembro. O tema foi conduzido pelo empresário e consultor em gestão e tecnologia João Tupinambá. O encontro teve como objetivo desmistificar o uso da IA nas empresas, apresentando seu potencial real, os principais riscos e, principalmente, um caminho prático para adoção responsável da tecnologia.

Durante a palestra, foram apresentados exemplos reais de aplicação da IA em setores como comércio, saúde, indústria, logística e serviços, mostrando como a tecnologia já pode automatizar atendimentos, analisar dados, prever demandas, reduzir retrabalho e apoiar decisões do dia a dia. Ao mesmo tempo, o palestrante destacou que IA não é mágica: trata-se de probabilidade, dados e contexto, e seu uso inadequado pode gerar erros, custos elevados e até prejuízos operacionais.



Um ponto central abordado foi que cerca de 80% dos projetos de IA fracassam, não por falhas técnicas, mas por falta de preparo organizacional. Entre os principais riscos estão alucinações de respostas, vazamento de dados sensíveis, falhas de segurança e automações sem controle. Para mitigar esses riscos, foram apresentados conceitos como governança mínima e “guardrails”, que funcionam como travas de segurança para o uso da tecnologia. ●

A palestra propôs cinco pilares essenciais para preparar uma empresa para a IA: identificar o problema certo, organizar dados, mapear processos, preparar a equipe e estabelecer governança básica. A mensagem final reforçou que as empresas brasileiras não estão atrasadas, mas precisam começar do jeito certo, com foco em resolver problemas reais, disciplina organizacional e aprendizado contínuo. ●

**MENTORIA com
*GREGÓRIO VENTURA***
Mentor e Palestrante

Só para **quem** realmente
crescer!

Se você está cansado de sobreviver e quer finalmente escalar seu negócio, pare tudo e preste atenção:

Minha mentoria estratégica é para empresários que querem resultado de verdade - não desculpas.



Vamos construir juntos seu plano para 2026



Definir metas reais, estratégicas e exequíveis



Criar seu mapa para dominar 2030



Tirar sua empresa do improviso e colocá-la em rota de crescimento

Isso não é para curiosos. Não é para quem “vai pensar”. É para quem quer vencer. Ponto. Eu já ajudei mais de 70 empresas a crescer - e posso ajudar a sua. Mas não trabalho com volume, trabalho com compromisso.

SE VOCÊ QUER SUA VAGA, FALE COMIGO AGORA.

(38) 98414-6225

Porque se você não decidir hoje,
o mercado decide por você amanhã.



Crescimento estratégico dos negócios foi o tema para o primeiro **Café Empresarial da ACI** em 2026

O mentor **Gregório Ventura** apresentou práticas de planejamento, vendas e inovação diante de um ano desafiador

O Café Empresarial da ACI abriu a agenda de 2026 no dia 7 de janeiro, com o tema "Como crescer com planejamento e estratégias que funcionam". O evento teve como destaque **o mentor de negócios Gregório Ventura**, especialista em estratégia e gestão comercial, que apresentou uma abordagem prática sobre crescimento empresarial, baseada em mais de 30 anos de experiência no apoio a empresas e empreendedores.

Durante a palestra, Gregório Ventura ressaltou que as estratégias de crescimento não se restringem a um setor específico e podem ser aplicadas a qualquer tipo de negócio, inclusive na área de tecnologia. Segundo ele, o mercado vive um cenário de mudanças aceleradas.

“ Quando você fala em estratégia, está falando de um mundo que está mudando. Qualquer segmento que não tiver estratégias vencedoras vai ficar para trás.” Gregório Ventura



Um dos principais pontos abordados foi a dificuldade das empresas em converter vendas. De acordo com o mentor, muitos negócios

investem fortemente em marketing e tráfego, mas falham no momento decisivo do contato com o cliente. “O grande problema está quando

esse cliente chega. A empresa não está sabendo converter”, explicou. Por isso, ele apresentou scripts de atendimento para WhatsApp, telefone e contato presencial, além de estratégias de fidelização. “Essas estratégias ajudam a reter o cliente e a vender mais para o mesmo cliente”, completou.

Ventura também defendeu uma mudança na forma de comunicação comercial, afastando-se da propaganda tradicional e focando na entrega de valor ao consumidor. “Não é fazer propaganda, é mostrar por que aquele produto é importante para a sua vida, como ele melhora a sua qualidade de vida”, disse.

Ao tratar da venda de serviços, o mentor reforçou que o preço não deve ser o ponto inicial da abordagem comercial. “Você não oferece a tabela logo de cara. Primeiro você vende o valor do serviço, mostra o que aquilo vai gerar para o negócio. Só depois vem o preço”, orientou.

Mudança de mentalidade

Outro tema central foi a mudança de mentalidade do empreendedor. Segundo Ventura, nenhuma ferramenta é eficaz sem disposição interna para mudar métodos e atitudes. Ele citou a inteligência artificial como uma transformação inevitável no ambiente corporativo. “Não é mais uma questão de querer ou não usar a IA. Se você não utilizar, vai ficar para trás. A pergunta certa é como eu posso agregar a IA ao meu negócio”, afirmou.

O palestrante também destacou a importância do propósito e da excelência nas organizações. Para ele, empresas guiadas por propósito crescem mais, geram maior confiança no consumidor e apresentam melhores indicadores



de produtividade e rentabilidade. “Propósito não é só vender e ganhar dinheiro, isso é consequência”, ressaltou.

Durante o encontro, Ventura alertou ainda sobre três erros que, segundo ele, travam o crescimento das empresas: falta de clareza de objetivos, uso de estratégias genéricas ou copiadas da concorrência e ausência de acompanhamento do planejamento. “Metas vagas não funcionam. Planejamento feito e esquecido na gaveta também não”, pontuou.

O vice-presidente da ACI, Dennison Caldeira Rocha, destacou que a escolha por iniciar o ano com uma palestra voltada ao planejamento atende a uma necessidade natural do calendário

“ Com planejamento, esses desafios podem se transformar em oportunidades. A 31ª FENICS, por exemplo, será de 10 a 13 de setembro e já estamos trabalhando o planejamento.”

Dennison Caldeira Rocha

empresarial. “No início do ano, as pessoas precisam repensar o seu negócio para o ano todo, e o Gregório tem essa bagagem para orientar nesse sentido”, afirmou. Ele chamou atenção para o cenário de 2026, considerado atípico, com feriados durante a semana, Copa do Mundo e eleições, fatores que podem impactar o comércio.

Entre os participantes, o empresário Kleber Caldeira Cunha avaliou positivamente o evento e a iniciativa da ACI. Para ele, a palestra trouxe uma visão clara e necessária para os empresários. “Foi uma ótima iniciativa da ACI, principalmente por tratar de estratégia e visão de negócio. O Gregório consegue passar de forma clara como o empresário deve conduzir o seu negócio”, afirmou.

Kleber ressaltou ainda que o conteúdo apresentado é fundamental diante de um ano considerado desafiador. “Vai ser um ano bem picadinho, com política e Copa do Mundo. É importante que todo mundo esteja atento e preparado”, concluiu. ●

Por Larissa Durães/ Pequi News

Maturação de investimentos tende a incrementar a economia em 2026

Projetos de ampliação de indústrias e início de novas operações devem produzir efeitos graduais sobre o mercado de trabalho

por RONEY VERSIANI SINDEAUX

O início de 2026 encontra Montes Claros com um mercado de trabalho formal que encerrou o ano anterior em trajetória positiva, ainda que marcada por oscilações ao longo dos meses. De acordo com os dados consolidados do Novo CAGED, o município acumulou, entre janeiro e novembro de 2025, saldo de 2.320 novos postos de trabalho formais, resultado de 49.690 admissões e 47.370 desligamentos. Esse desempenho correspondeu a uma expansão de 2,39% no estoque de empregos, que atingiu 99.201 vínculos formais no período.

A evolução do emprego formal em 2025 ocorreu em um contexto nacional de moderado crescimento econômico, no qual o PIB manteve variação positiva ao longo do ano, ainda que com redução gradual do ritmo de expansão em relação a anos anteriores. Nesse cenário, o desempenho observado em Montes Claros insere-se em uma dinâmica nacional de crescimento com menor intensidade, sem

caracterizar retração da atividade econômica.

A decomposição setorial do saldo de empregos indica que os setores de serviços, comércio e indústria de transformação responderam pela maior parte das novas vagas geradas no município. Os serviços concentraram aproximadamente metade do saldo positivo, impulsionados por atividades como teleatendimento, serviços administrativos, educação e saúde. O comércio apresentou comportamento mais



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.

irregular ao longo do ano, influenciado por fatores sazonais e pela dinâmica do consumo das famílias, mas encerrou o período com resultado positivo. A indústria de transformação, embora com menor



participação relativa no estoque total de empregos, manteve contribuição relevante para o saldo agregado.

Para 2026, as perspectivas estão diretamente associadas à consolidação de investimentos produtivos anunciados nos últimos anos, com destaque para o complexo bioquímico e farmacêutico, que vem assumindo papel central na estrutura produtiva local. Projetos de ampliação de capacidade, modernização de plantas industriais e início de novas operações tendem a produzir efeitos graduais sobre o mercado de trabalho, com impacto inicial mais concentrado na indústria e nos serviços especializados associados.

A expectativa é que, ao longo de 2026, a materialização desses projetos amplie a demanda por mão de obra com maior nível de qualificação, ao mesmo tempo em que estimule a geração de empregos indiretos em atividades como logística, manutenção industrial, serviços técnicos, construção civil e apoio empresarial. Esse movimento pode reforçar encadeamentos produtivos já existentes no município e ampliar a integração entre indústria e setor de serviços, sem, contudo, produzir aceleração abrupta do emprego no curto prazo.

Ano eleitoral

Por outro lado, o ano de 2026, por se tratar de um ano eleitoral, introduz um conjunto adicional de condicionantes à dinâmica econômica. A literatura sobre ciclos político-econômicos e análises de

conjuntura indicam que períodos eleitorais tendem a elevar o grau de incerteza quanto à condução das políticas fiscais, regulatórias e de investimento público, o que pode influenciar expectativas de empresários, consumidores e



Setores como construção civil e serviços de saúde seguem com destaque na geração de emprego e renda

condições de crédito pode favorecer determinados segmentos do comércio e dos serviços voltados ao mercado interno. Ainda assim, a expansão do emprego nesses setores tende a ocorrer de forma heterogênea, condicionada à evolução da renda real, ao nível de endividamento das famílias e à estabilidade do ambiente econômico.

Do ponto de vista estrutural, permanecem desafios relacionados à qualificação da força de trabalho e melhorias no nível salarial geral e à infraestrutura urbana e logística. A capacidade de converter investimentos anunciados em geração efetiva de emprego e renda dependerá da articulação entre empresas, instituições formadoras de trabalhadores e trabalhadores, bem como do fortalecimento do ambiente de negócios no município, que depende muito dos empregos gerados pelas micro e pequenas empresas.

Em síntese, Montes Claros inicia 2026 com um mercado de trabalho formal em expansão moderada, sustentado pela força do setor de serviços, pela estabilidade da indústria e pelas expectativas associadas à consolidação de investimentos produtivos. O desempenho ao longo do ano dependerá da efetivação desses investimentos, da evolução do cenário macroeconômico - inclusive dos condicionantes associados ao ciclo eleitoral - e da capacidade local de enfrentar desafios estruturais, de modo a sustentar a geração de emprego e ampliar as bases do desenvolvimento econômico no médio prazo. •



Ensino superior de qualidade e mais saúde para o empresariado local

Associados ACI têm **30% de desconto** na FCO + atendimento especializado na Clínica Odonto 5

Invista no seu futuro e na sua saúde (ou da sua equipe e dos seus dependentes)!

É mais conhecimento para sua carreira e mais saúde para você e sua equipe. Não perca essa oportunidade de crescer com quem é referência na área.

SOLICITE SEU BENEFÍCIO:  (38) 99743-4648



FCO
Faculdade de Ciências
Odontológicas



Da eficiência operacional ao lucro

Transformando ganhos internos em resultado financeiro

por EDENILSON DURÃES

Melhorar processos, reduzir desperdícios e aumentar a produtividade são iniciativas comuns nas empresas que buscam eficiência. No entanto, muitos gestores enfrentam uma frustração recorrente: apesar dos avanços operacionais, os resultados financeiros não crescem na mesma proporção. Isso acontece porque eficiência operacional não é, necessariamente, eficiência econômica.

A eficiência operacional diz respeito à forma como a empresa executa suas atividades - fazer mais com menos, reduzir retrabalho e otimizar recursos. Já o lucro é resultado de um conjunto mais amplo de decisões, que envolve precificação, mix de produtos, estrutura de custos, volume de vendas e gestão financeira. Assim, uma empresa pode operar melhor e ainda assim não ampliar sua rentabilidade.

Na prática, muitos ganhos de eficiência se perdem por falta de integração entre operação e finanças. Entre os fatores mais comuns estão a precificação inadequada, o foco excessivo em volume de vendas sem atenção às margens, o crescimento das despesas fixas e a má gestão do capital de giro. Nessas situações, melhorias internas acabam sendo absorvidas pela estrutura do negócio, sem impacto relevante no resultado final.

É nesse ponto que a inteligência financeira se torna essencial. Converter eficiência operacional em lucro exige analisar os efeitos financeiros de cada decisão tomada. Isso inclui conhecer as margens por produto, serviço ou cliente, acompanhar indicadores como margem de contribuição, EBITDA (Lucro Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização) e ciclo financeiro, e avaliar previamente o retorno esperado das iniciativas de melhoria.



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

Quando a gestão conecta processos, estratégia e finanças, a eficiência passa a gerar valor econômico real. A empresa consegue transformar produtividade em rentabilidade, crescer com equilíbrio financeiro e tomar decisões mais seguras, mesmo em cenários desafiadores.

Em síntese, a eficiência empresarial só se completa quando os ganhos operacionais se refletem de forma clara no lucro e no caixa. Mais do que operar bem, é preciso entender como cada avanço interno contribui para a sustentabilidade e a competitividade do negócio. •

Dimensão	Ganho Operacional	Risco de Não Virar Resultado	Orientação para Gerar Resultado Financeiro
Processos	Redução de desperdícios e retrabalho	Ganhos absorvidos pela rotina sem impacto no lucro	Quantificar financeiramente as economias geradas e direcioná-las para margens ou redução de custos estruturais
Produtividade	Fazer mais com os mesmos recursos	Aumento de volume sem melhoria de rentabilidade	Avaliar se o aumento de produção está associado a produtos/serviços com maior margem
Volume de vendas	Crescimento das vendas	Crescer faturamento sem crescer lucro	Balancear volume e margem, evitando crescimento não rentável
Indicadores	Melhoria em métricas operacionais	Falta de acompanhamento econômico	Monitorar margem de contribuição, EBITDA e ciclo financeiro

PROE Estágios fortalece talentos e impulsiona o mercado regional

Programa da ACI conecta empresas e estudantes há mais de 15 anos, promovendo formação qualificada, inovação e segurança jurídica

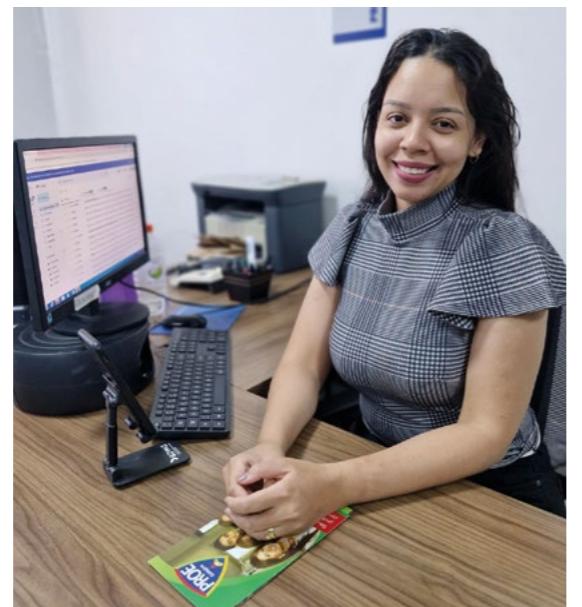
Há mais de 15 anos, a Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Montes Claros disponibiliza o PROE Estágios como uma ponte sólida entre empresas e estudantes, atendendo Montes Claros e toda a região. O programa vai além do simples preenchimento de vagas: atua como instrumento de formação profissional, renovação do mercado de trabalho e estímulo à responsabilidade social empresarial, sempre alinhado à Lei do Estágio nº 11.788/2008.

De acordo com a legislação, o estágio é um ato educativo escolar supervisionado, desenvolvido no ambiente de trabalho, com foco na formação pedagógica, profissional e no crescimento pessoal do estudante. Dentro desse contexto, o PROE Estágios orienta empresas e jovens para que a experiência seja, de fato, educativa e transformadora.

"A ACI mantém o PROE Estágios com o compromisso de garantir que o estudante seja respeitado como aprendiz e que a empresa tenha segurança jurídica. O estágio não é mão de obra barata, mas um investimento em formação e no futuro do mercado", destaca a coordenadora do PROE Estágio, **Jacyara Ferreira**.

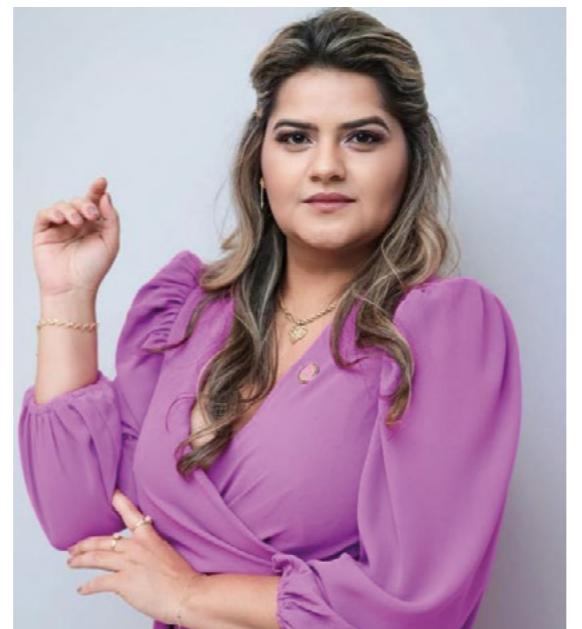
Para o empresário, a contratação de estagiários representa vantagens estratégicas. Entre elas estão a possibilidade de formar futuros profissionais de acordo com a cul-

tura da empresa, a renovação de ideias e a inovação trazidas por quem está em contato direto com o ambiente acadêmico, além do apoio às rotinas administrativas e técnicas, sempre com foco educacional. Somam-se a isso a redução



de encargos trabalhistas, já que não há vínculo empregatício quando a lei é cumprida, e o fortalecimento da responsabilidade social.

A experiência prática é decisiva na trajetória profissional, como relata **Fernanda Vasconcelos**, que iniciou sua história como estagiária e hoje integra o quadro efetivo da empresa onde começou. "Minha experiência como estagiária foi fundamental para a minha formação acadêmica e para o meu crescimento pessoal e profissional. Tive a oportunidade de aplicar, na prática, os conhecimentos do curso de Administração, participar das rotinas administrativas e apresentar ideias inovadoras. Iniciei minha trajetória em 2019 e, seis anos depois, sou parte da equipe. Essa conquista é resultado da base sólida construída durante o estágio", afirma.



A ACI também alerta para regras e sanções previstas em

lei. O estagiário não pode substituir um empregado CLT, nem exercer funções que não estejam relacionadas ao seu curso ou projeto pedagógico. O desvio de função descharacteriza o estágio e pode gerar vínculo empregatício. Funções operacionais como vendas, balconista, caixa, office boy, garçom, lavador, estoquista e atividades domésticas são proibidas para estágio. No Ensino Médio, o estágio é permitido apenas na área administrativa e a partir dos 16 anos.

Cumprir a Lei do Estágio é garantir benefícios para todos. Para o estudante, uma experiência rica e orientada. Para a empresa, segurança jurídica, inovação e a oportunidade de participar ativamente da formação de novos talentos, fortalecendo o presente e o futuro do mercado de trabalho. •

Produtos e Serviços

PROE Estágios

O PROE Estágios é o parceiro ideal para quem deseja ter novos talentos em sua empresa.

(38) 2101-3311/3313
(38) 9 8819-4325
WWW.ACIMOC.COM.BR

Alugue sua sala privativa do jeito que você precisa!

TRAJETO
COWORKING

**O SEU NOVO ESPAÇO DE TRABALHO.
Os melhores trabalham aqui!**



Av. Francisco Sá, 139, 2º Andar. (38) 3221-2737

ABO Outdoors, Painéis de Jel e Marketing (38) 9.9103-4098

Desde 2012, a MDTEC atua no mercado da engenharia oferecendo soluções completas em Grupos Geradores de Energia, Subestações Elétricas e Elétrica Industrial. Com foco em qualidade e inovação, a Empresa se destaca pela eficiência, precisão técnica e confiabilidade na execução de projetos para diversos segmentos.

TUDO QUE VOCÊ E SUA EMPRESA PRECISAM NA GERAÇÃO DE ENERGIA ESTÁ AQUI.

- ✓ Locação de Geradores
- ✓ Manutenções Preventivas e Corretivas
- ✓ Instalação e Entrega Técnica
- ✓ Atendimento de Urgência 24h
- ✓ Instalações Elétricas (ENERGIA CA e CC)
- ✓ Instalações Elétricas (Painéis QGBT)
- ✓ Cabines de Subestação
- ✓ Elaboração de Laudo de Peritagem Técnica
- ✓ Atestado de Abrangência Técnica
- ✓ Reformas e Retrofit
- ✓ Revenda de Peças
- ✓ Dimensionamento de Carga



mdtec.com.br | comercial@mdtec.com.br | [38 3084.6142](tel:3830846142) | [@mdtec_geradores](https://www.instagram.com/@mdtec_geradores)



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

NR-01

A nova versão da NR-01 (Norma Regulamentadora nº 1) entra em vigor em **maio de 2025**, e inclui **riscos psicosociais e ergonômicos** no gerenciamento de riscos.

A **CONTREI** dispõe de uma equipe altamente qualificada, pronta para oferecer soluções alinhadas às novas diretrizes da NR-01, para a identificação, avaliação e gestão dos riscos psicosociais e ergonômicos no ambiente de trabalho.

Apostas on-line pressionam o orçamento das famílias **e afetam o comércio**



Crescimento das bets redireciona renda de despesas essenciais para jogos digitais, com impacto maior entre consumidores de baixa renda

O avanço das apostas esportivas on-line, conhecidas como bets, tem provocado uma mudança significativa no comportamento de consumo. Recursos antes destinados a itens essenciais como alimentação, vestuário e lazer estão sendo redirecionados para plataformas digitais de jogos, configurando uma transferência líquida de renda das famílias para esse setor.

O cenário é detalhado no estudo Panorama das Bets no Brasil Estudos Regulação e Evidências Econômicas, elaborado pelo Instituto de Economia Maurílio Biagi da Associação Comercial e Industrial de Ribeirão Preto IEMB Acirp, com divulgação no início deste ano. O levantamento reúne dados de pesquisas nacionais e analisa os efeitos econômicos e sociais do crescimento das apostas, apontando reflexos diretos na inadimplência das famílias e na retração do comércio local.

A mudança no padrão de consumo compromete o bem-estar financeiro dos trabalhadores e reduz a

circulação de recursos no varejo, afetando empresas e empregos. Dados da consultoria PwC, citados no estudo, indicam que, nas classes C, D e E, 76% dos gastos anteriormente destinados ao lazer e cerca de 5% dos recursos voltados à alimentação passaram a ser direcionados às apostas on-line. Estima-se que o volume anual gasto pelas famílias brasileiras com bets esteja entre 40 e 50 bilhões de reais.

O perfil predominante do apostador é composto por homens jovens, entre 18 e 30 anos, com renda mais baixa. Essa vulnerabilidade se reflete nos indicadores de endividamento, já que 58% dos apostadores apresentam dívidas em atraso há mais de 90 dias. O estudo também aponta que parte dos jovens tem adiado ou abandonado a formação universitária em razão dos recursos comprometidos com apostas, além de destacar riscos relacionados à lavagem de dinheiro e à manipulação de resultados.

A regulamentação do setor, estabelecida pela Lei nº 14.790 de 2023,

instituiu a cobrança de 12% sobre a receita bruta das casas de apostas e a incidência de 15% de Imposto de Renda sobre os ganhos dos apostadores. Dados da Receita Federal mostram que a arrecadação do segmento saltou de 49 milhões de reais para 7,9 bilhões de reais em 2025, evidenciando a dimensão econômica do mercado.

Nesse contexto, a Associação Brasileira de Supermercados Abras e a Confederação Nacional do Comércio de Bens Serviços e Turismo CNC estimam perdas de até 103 bilhões de reais para o varejo. Como encaminhamento, o estudo recomenda o monitoramento permanente do setor, o fortalecimento de ações de educação financeira e a produção de análises regionais que auxiliem empresas e gestores públicos na tomada de decisões diante dos impactos das apostas on-line na economia local. ●

Fontes:
Instituto de Economia Maurílio Biagi da Acirp/ Consultoria PwC / Receita Federal do Brasil / Abras e CNC



Não é só um móvel.
É a tranquilidade de escolher certo.

Quando você compra sem suporte,
o problema aparece depois.

Trajeto Móveis
33 anos fazendo do jeito certo.

Assistência local | Garantia real

(8) 2101-5500
www.trajetomoveis.com
Av. Francisco Sá, 139,
centro, Montes Claros



Os melhores móveis para os melhores escritórios!

cervantes
distribuidora ambev

BEATS
CHEGOU GREEN MIX
O DRINK PRONTO DO CARNAVAL



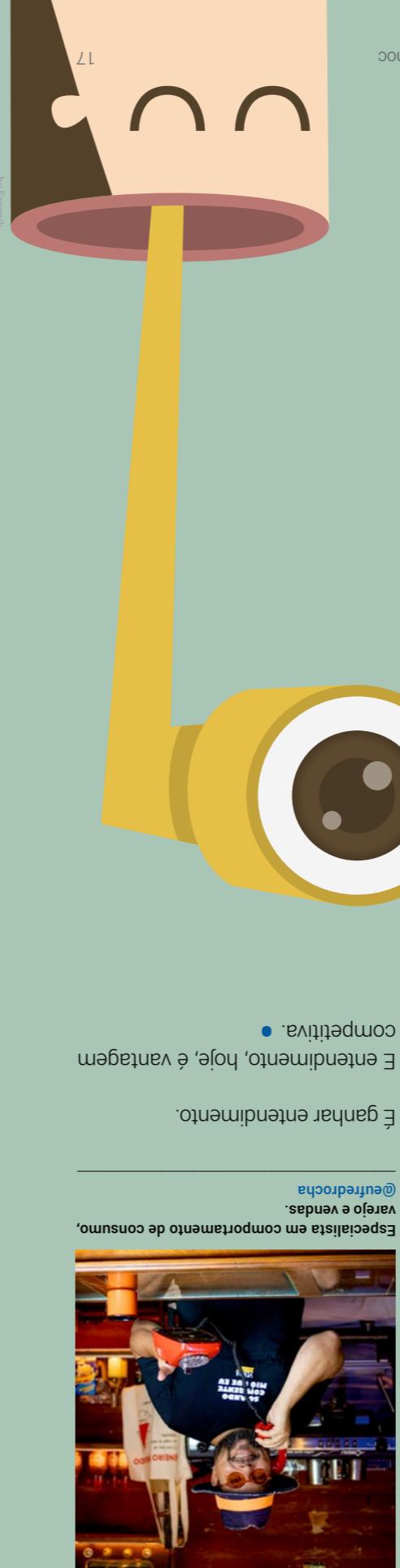
@CERVANTES.AMBEV



@CERVANTES.AMBEV



DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS CERVANTES AMBEV



Veja por outro ponto de vista
Se você estende este texto, já está literalmente
mudando seu ponto de vista

VENDA MAIS

www.acimoc.com.br www.acimoc.com.br acimoc
acimoc.com.br acimoc

Por que ver por outro ponto de vista não é perder identidade. Por que ver por outro ponto de visita a ser convencido por discurso realidade. Ele não está mais disposto que fagam sentido para a sua claridade, respeito, contexto e solução. Apesar de prego ou produto. Ele quer consumidor de hoje não quer genéricos, mas está aberto a ser

O consumidor de hoje não quer criticar. Antes de decidir. Mas ele simboliza algo maior: a disposição de tirar conclusões. Antes de apenas pregar ou produto. Ele quer consumidor de hoje não quer estratégia.

comportamental. Ela se tornou essa habilidade deixou de ser apenas No mundo dos negócios, essa

prestamos atenção de verdade. Ela acontece quando somos bem. Ela acontece quando prestamos diferentes. Vivendo mas realidades diferentes, vivendo mas aquilo que já acreditamos. Apesar de escutarmos. Apesar de confirmarmos. Apesar de opinar e responderes profissionais. Endaumento entramos em conversas e validades.

Ela consegue fazer uma leitura real da despir-se de quem a gente é para despir-se de empresas. Ao se despir de empresas que conseguem fazer um movimento mais profundo e mais difícil: patila verdadera exige um movimento mais profundo e mais difícil: se colocar no lugar do outro. Mas, se colocar no lugar do outro. Mas, costumamos dizer que empatação é válida.

A empatação como é.

Empatação nada muda quando contudo, nos negócios é na vida. Pode, nos negócios é na vida, outra forma de encaregar as colinas. quebrar a rotina e experimentar muitas vezes o problema não está quando voce a sair do automático, mesmo assim a empresa não vende, compreendido. Quando uma empresa não vende, mesmo olhando tudo do mesmo jeito.

por FRED ROCHA

Quando o atendimento fala demais e escuta de menos

Tecnologia aproxima, mas só a comunicação humana fideliza

por NÁGILA ALMEIDA

Recentemente vivi uma experiência como consumidora que me fez refletir, mais uma vez, sobre o quanto comunicação e negócios caminham juntos e o quanto uma falha simples pode comprometer toda a percepção de valor de uma marca. Busquei atendimento via WhatsApp para solicitar um orçamento de um serviço. Um canal acessível, rápido e amplamente utilizado. Em teoria, tudo estava a favor da empresa.

O diálogo começou com uma sequência de perguntas sobre meus objetivos, histórico e motivações. Respondi com clareza. Fortalecimento, flexibilidade, experiência prévia, rotina definida. Ainda assim, a informação básica que eu precisava - o valor do serviço - não vinha. O atendimento seguia insistindo em aprofundar a conversa, enquanto ignorava a necessidade principal do cliente naquele momento.

A frustração não foi pelo preço, mas pela condução. Comunicação eficaz exige sensibilidade para entender o que o outro precisa agora, e não apenas seguir um roteiro pronto. Quando o atendimento se torna excessivamente engessado, seja por textos padronizados ou por respostas que parecem saídas de uma IA mal calibrada, o diálogo perde alma. E, sem alma, não há conexão.

Philip Kotler já reforçava que empresas bem-sucedidas são aquelas que entendem profundamente seus clientes e constroem valor a partir dessa relação. Valor não nasce apenas do discurso institucional ou da defesa apaixonada do próprio método. Valor nasce da clareza, da transparência e do respeito pelo tempo e pela decisão do consumidor.

A tecnologia facilitou o acesso, encurtou distâncias e abriu canais.



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

Mas ela não substitui o preparo humano. Passado o primeiro contato automatizado, é fundamental que uma pessoa assuma o atendimento com objetividade e empatia. Informar o diferencial é importante, sim. Mas responder ao básico é essencial.

Comunicar bem é falar com pessoas, não para pessoas. É adaptar a mensagem, perceber sinais, ajustar o tom. No fim das contas, ninguém quer ser convencido antes de ser compreendido. E, nos negócios, compreender é sempre o primeiro passo para conquista. •





**LEVE SEU
NEGÓCIO
AO PRÓXIMO NÍVEL**



A Gráfica ARW traz ao mercado amplo leque de produções gráficas!
Temos as melhores ofertas em qualidade e prazo para lhe atender.

FOLDERS, JORNAIS, CARTAZES, FOLHETOS, ADESIVOS

LIVROS E REVISTAS (COLA/ESPIRAL/GRAMPO) E OUTROS

Faça-nos uma visita ou solicite seu orçamento:



(31) **3347-0340**



(31) **99120-9149**



arw_editora



www.arweditora.com

 Rua Vereador Antônio Zandona, 144 • B. Jardinópolis • BH/MG • 30532-220

ACI amplia benefícios e fortalece o associativismo empresarial

Entidade oferece soluções completas em gestão, capacitação, saúde, crédito, networking e visibilidade para empresas associadas

A ACI consolida seu papel como uma das principais apoiadoras do desenvolvimento empresarial da região ao disponibilizar um conjunto robusto de benefícios voltados para empresas de todos os portes e segmentos. As soluções atendem desde negócios em fase inicial até empresas consolidadas que buscam expansão, inovação e maior presença institucional.

Os benefícios oferecidos pela ACI foram estruturados para gerar impacto direto na rotina das empresas, promovendo economia, qualificação, segurança nas decisões e acesso a oportunidades estratégicas que fortalecem a competitividade no mercado.

Planos de associação adequados à realidade de cada empresa

As empresas associadas contam com três categorias de associação, que garantem acesso progressivo a serviços, programas e vantagens exclusivas. O Plano Start atende empreendimentos que buscam suporte essencial com excelente custo-benefício. O Plano Essencial é voltado para empresas em crescimento, que desejam ampliar visi-

bilidade, capacitação e participação em ações estratégicas. Já o Plano Prime oferece benefícios ampliados, atendimento personalizado e maior protagonismo institucional para empresas que buscam diferenciação no ambiente empresarial.

Cada plano permite acesso facilitado a eventos, uso de espaços corporativos, programas de desenvolvimento e descontos progressivos em serviços e ações promovidas pela entidade.

Convênios de saúde e gestão completa para as empresas

Entre os principais benefícios estão os convênios de saúde, odontologia e seguros, que garantem condições

diferenciadas para empresas e colaboradores. Além dos descontos exclusivos, os associados contam com a gestão completa dos contratos, incluindo suporte administrativo, movimentações cadastrais e acompanhamento contínuo, o que reduz a burocracia e otimiza a gestão interna.

Essa estrutura proporciona mais segurança para as empresas e contribui para a valorização dos profis-

sionais, refletindo diretamente no ambiente organizacional.

Estrutura corporativa com economia e praticidade

A ACI disponibiliza aos associados uma estrutura corporativa completa para reuniões, treinamentos e eventos. As salas de reunião podem ser utilizadas de forma gratuita e ilimitada, enquanto as salas de treinamento e o auditório contam com gratuidades e descontos conforme o plano de associação. Os espaços são equipados e preparados para atender desde encontros estratégicos até grandes apresentações, promovendo economia e profissionalização das atividades empresariais.

Crédito, certificação e segurança nas decisões comerciais

As empresas associadas também têm acesso facilitado a linhas de crédito do BDMG, com orientação desde a escolha da linha até o acompanhamento do processo. Outro diferencial é a emissão do Certificado Digital A1 em condições especiais, além do acesso à

consulta ao SPC Brasil, ferramenta essencial para análise de crédito, redução de riscos e tomadas de decisão mais seguras nas relações comerciais.

Visibilidade institucional e geração de negócios

A visibilidade das empresas associadas é ampliada por meio da Revista ACI, que abre espaço para matérias, entrevistas e publicidade com condições especiais. Eventos como Fenics, Café Empresarial e Connect criam ambientes favoráveis para networking qualificado, geração de negócios e fortalecimento da marca.

Programas como o Connect Club estimulam conexões estratégicas entre associados, incentivando parcerias, divulgação de produtos e serviços e ações colaborativas dentro da própria comunidade empresarial.

Capacitação contínua e crescimento coletivo

A ACI investe de forma permanente no desenvolvimento empresarial por meio dos programas Empreender e Aprimore. Os núcleos setoriais, workshops, treinamentos e imersões promovem aprendizado prático, troca de experiências e soluções coletivas para desafios comuns, fortalecendo não apenas as empresas individualmente, mas todo o ecossistema econômico da região.

Reconhecimento e valorização da trajetória empresarial

As empresas associadas são reconhecidas ao longo do tempo por meio de benefícios progressivos, ações de valorização institucional e experiências exclusivas. Esse reconhecimento reforça a importância das relações duradouras e evidencia o compromisso da ACI

em crescer junto com o empresariado, celebrando cada etapa da trajetória de quem contribui para o desenvolvimento econômico de Montes Claros e região. •

BENEFÍCIOS DO PLANO START

Uso gratuito da Sala de Reuniões
30% de desconto na Sala de Treinamentos
Acesso aos convênios de Saúde, Odonto e Seguros
Participação no Connect Club
Benefícios em serviços e programas da ACI
Descontos especiais em eventos da Fenics e Festivais Gastronômicos

BENEFÍCIOS DO PLANO ESSENCIAL

1 uso gratuito da Sala de Treinamentos por ano
40% de desconto nas demais locações
30% de desconto no Auditório
Direito de ser palestrante no Café Empresarial
Prioridade para participação em programas como Empreender e Aprimore
Oportunidades ampliadas de divulgação institucional
10% de desconto na Fenics e Festivais
Atendimento personalizado
5% de desconto na Fenics e Festivais

BENEFÍCIOS DO PLANO PRIME

3 usos gratuitos da Sala de Treinamentos por ano
1 uso gratuito anual do Auditório
Maior desconto em capacitações e imersões
Prioridade em pautas do Café Empresarial e Connect
Oportunidades ampliadas de divulgação institucional
10% de desconto na Fenics e Festivais
Atendimento personalizado
Acesso ao Hall da Fama ACI após 10 anos de associação





Visão empresarial que rompe padrões e constrói resultados

Como Mateus Amaral e Fillipe Freitas transformaram gestão, estratégia e leitura de mercado em um grupo multissetorial com raízes no interior e olhar global

Ainda muito jovens, recém-formados em Direito, Mateus Amaral e Fillipe Freitas já demonstravam uma inquietação que os afastava do caminho mais previsível da profissão. Desde o início, a intenção não era apenas advogar, mas construir algo maior, estruturado e sustentável. A trajetória dos dois empresários à frente do Grupo ASF é marcada por decisões ousadas, aprendizado contínuo e uma leitura estratégica do mercado. Com forte influência do empreendedorismo familiar, ambos passaram a enxergar o

Direito não apenas como atividade técnica, mas como um negócio que exige gestão, processos, indicadores e visão de longo prazo.

"A nossa forma de enxergar a advocacia já era diferente. Mesmo atuando em um mercado historicamente tradicional como o jurídico, nós trazímos uma visão mais empresarial, mais empreendedora, numa época em que esse tipo de abordagem ainda era pouco discutido", afirmam.

“Essas referências moldaram profundamente a forma como passamos a enxergar a profissão, não apenas como uma atividade técnica, mas como um negócio que precisava de gestão, estratégia e visão de crescimento”

Mateus Amaral e Fillipe Freitas



Já vai,



Essa mentalidade foi validada pelos resultados práticos ao longo dos anos. O crescimento do escritório em clientes, colaboradores, faturamento e qualidade de entrega confirmou que havia ali algo além do talento jurídico. "Percebemos que não se tratava apenas de processos ganhos, mas de relacionamentos sólidos com clientes e de um modelo que se mostrava replicável e sustentável", destacam. A partir daí, o caminho do crescimento ganhou método, consistência e ambição.

O Grupo ASF reúne hoje empresas que atuam em diferentes frentes, conectadas por uma mesma lógica de gestão, governança e visão estratégica. Na origem está o Silva

e Freitas Sociedade de Advogados, com atendimento em diversas cidades; a ASF Advogados, com atuação voltada para a advocacia empresarial, estruturando soluções jurídicas para empresas em diferentes estágios de crescimento. No setor financeiro, o grupo expandiu sua presença com a ASF Business Finance, operações focadas em investimentos, gestão patrimonial e soluções financeiras estratégicas, acompanhando a crescente demanda por inteligência financeira no ambiente corporativo.

No campo da logística internacional, o grupo atua conectando empresas brasileiras ao mercado externo, com operações estruturadas nos Estados Unidos por meio da Brummel, ampliando a atuação para além das fronteiras nacionais. Juntas, essas empresas formam um ecossistema empresarial integrado, que combina especialização setorial, governança sólida e foco em crescimento sustentável.

Origem empreendedora e a virada de chave na forma de gerir

Desde o início da carreira, Mateus Amaral e Fillipe Freitas sabiam que precisariam romper com padrões. Em um ambiente tradicional, a postura empresarial foi quase uma ousadia. "Começamos a experimentar práticas de organização interna do escritório, buscando profissionalização e foco em resultado", lembram. Esse movimento inicial abriu espaço para uma virada decisiva, que veio em 2018, após uma consultoria estratégica.

A partir daquele momento, o negócio passou a ser estruturado como empresa, com funções bem definidas, departamentalização e responsabilidades claras. "Foi ali que passamos a estruturar o escritório como um negócio de fato, com financeiro,



jurídico, atendimento, gestão e controle bem organizados", explicam. A mudança trouxe robustez à operação e elevou o nível de execução. O principal aprendizado foi direto.

Essa mudança de mentalidade fez o grupo deixar o campo das intenções e entrar definitivamente no campo da execução em alto nível.

Mateus Amaral e Fillipe Freitas



O período também exigiu decisões difíceis. Uma delas foi abrir mão da atuação técnica direta para assumir integralmente a gestão. "Optamos conscientemente pela liderança. Ao abrir mão da advocacia direta, assumimos um risco real, inclusive financeiro e reputacional", reconhecem. A decisão, no entanto, permitiu amadurecimento, formação de líderes internos e ganho de escala com qualidade, preparando o terreno para novos movimentos estratégicos.

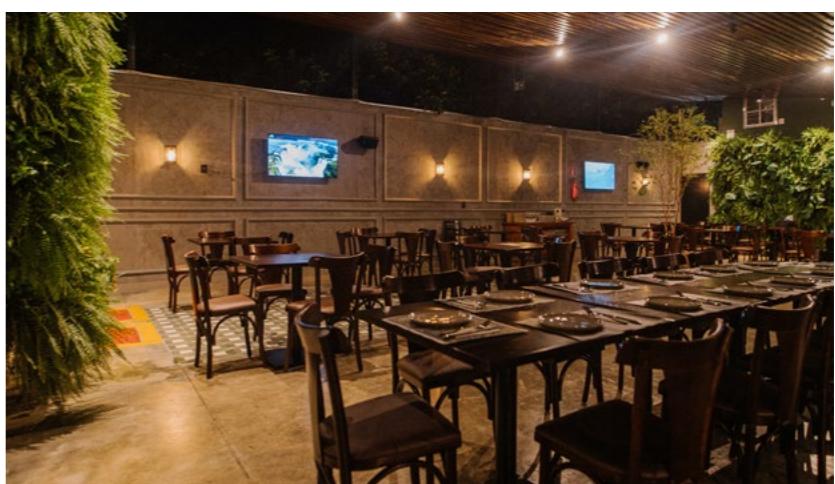
Estratégia, diversificação e leitura precisa do mercado

Com a estrutura consolidada no jurídico, o grupo decidiu avançar para além do próprio segmento. O primeiro passo veio da afinidade com o mercado financeiro, fruto da experiência dos sócios como investidores. "Naquele momento, a diversificação não partiu de um modelo totalmente estruturado, mas de afinidade", explicam. Com o tempo, os critérios evoluíram e passaram a obedecer a uma lógica mais ampla e estratégica.

Hoje, cada decisão de investimento passa por uma leitura cuidadosa do mercado.

A sinergia com os negócios existentes, o alinhamento com a visão de longo prazo e o fator humano também pesam fortemente.

A diversificação levou o grupo a atuar em áreas distintas como advocacia, finanças, gastronomia e logística internacional. Para sustentar essa expansão, a governança se tornou elemento central. "Cada negócio é um negócio, com sua cultura, seu ritmo e sua proposta de valor. Nossa papel é garantir direção e alinhamento, sem atropelar a identidade de cada operação", explicam.



“ Antes de olhar números, nós olhamos o mercado. Avaliamos se aquele setor tem uma tendência estrutural de crescimento ou se está próximo de um pico”

Mateus Amaral e Fillipe Freitas



Indicadores e metas claras sustentam as decisões. Faturamento, lucratividade, cumprimento do orçamento, experiência do cliente e performance das equipes fazem parte da rotina. "Esses números, analisados em conjunto, nos permitem tomar decisões com mais clareza, rapidez e consistência", afirmam. A estratégia é crescer de forma conectada, evitando dispersão e preservando foco e energia.

Pessoas, visão global e o futuro construído com método

Com mais de duzentos colaboradores, a formação de líderes internos se tornou prioridade estratégica. O grupo investe continuamente em treinamento, desenvolvimento e acompanhamento. "Gestão e liderança fazem parte do nosso papel direto como sócios. Monitoramos performance, comportamento e potencial para identificar talentos", explicam. Programas de capacitação, planos de desenvolvimento individual e mentoria direta ajudam a sustentar a cultura organizacional.

A expansão internacional, com operação nos Estados Unidos, trouxe aprendizados importantes. "Empreender fora do Brasil exige compre-

ender profundamente a cultura de negócios local, a forma de negociar e de se relacionar", avaliam. A experiência reforçou a necessidade de adaptação em um mundo cada vez mais complexo e conectado.

O fortalecimento da marca do grupo também faz parte da estratégia. "Posicionamento, reputação e estratégia caminham juntos. Marca não se constrói da noite para o dia, mas com entrega consistente e visão de longo prazo", ressaltam.

Para eles, marca é um ativo que gera confiança, abre portas e cria oportunidades futuras.

Ao olhar para os próximos anos, o foco está na consolidação e na expansão estruturada. "Queremos ver o grupo plenamente consolidado, com posicionamento internacional claro, atuando de forma estruturada no Brasil e nos Estados Unidos", afirmam. Existe também um compromisso com o legado. "Se a nossa trajetória puder inspirar outros empresários e mostrar que é possível construir negócios sólidos par-



tindo do interior, isso já representa algo muito relevante", dizem.

O reconhecimento internacional recebido recentemente simboliza essa jornada, mas não define o destino final. "Nosso objetivo é seguir ampliando os negócios, formando pessoas e sendo parte ativa de um movimento de interior forte, competitivo e conectado ao mundo", concluem. Para o leitor da Revista ACI, a história de Mateus Amaral e Fillipe Freitas deixa uma mensagem clara. Crescimento sustentável não é acaso, mas resultado de método, gestão, coragem para mudar evisão de longo prazo. •



The logo for Laboratório Santa Clara features a large stylized 'S' in red and grey. To the right of the 'S', the words "LABORATÓRIO" and "SANTA CLARA" are written in red and grey respectively. Below "SANTA CLARA", the text "Análises e Patologia Clínica" is written in a smaller font. To the right of "LABORATÓRIO", there is a circular ISO 9001 certification logo. At the top left of the logo area, there is a small text "CRFMG nº 14711". Below the logo, a large red banner with the text "CADA DIA MAIS PERTO DE VOCÊ!" in white is displayed. The background of the entire section is a light blue color with faint laboratory glassware patterns.



mais

**conforto,
agilidade e
confiança
nos seus
exames agora
em novos
endereços!**



Unidade Dr. João Alves

Avenida das Américas,
310 – Bairro Dr. João Alves

Unidade Sagarana

Avenida Pedro Álvares
Cabral, 800 – Bairro Ibituruna



Acesse nosso site e confira:
www.laboratoriosantaclara.com



Visite nossas redes sociais:
[@laboratorio_santa_clara](https://www.instagram.com/laboratorio_santa_clara)



Diversidade, inclusão e pertencimento: um compromisso que transforma

por ROBISON MORAIS

Sempre acreditei que um ambiente de trabalho diverso e inclusivo se constrói com escuta, aprendizado e ações concretas no dia a dia. Mais do que um valor, essa é uma prática que também orienta as decisões que tomo como líder, e que reflete no meu compromisso com uma sociedade mais justa e equitativa.

Equipes plurais ampliam perspectivas e contribuem para soluções mais criativas e assertivas. A diversidade de pessoas e opiniões ajuda a identificar riscos e oportunidades que poderiam passar despercebidos em grupos semelhantes. Espaços inclusivos também fortalecem o senso de pertencimento, aumentam a motivação e reduzem a rotatividade - aspectos essenciais para uma cultura organizacional saudável e colaborativa.



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

Esse compromisso, no entanto, não pode ser apenas meu, enquanto líder, mas de todas as pessoas que trabalham comigo e na organização. A diversidade não pode estar apenas no papel, mas se traduz em medidas práticas que geram a inclusão e o sentimento de pertencimento: treinamentos para letramento e conscientização, políticas de admissão e desenvolvimento voltadas para grupos minorizados, bem como parcerias que ampliam o alcance social. Também devemos apoiar e contar com grupos de afinidade que promovam discussões e ações, que criam espaços seguros e acolhedores.

Ao priorizar esses valores, construímos um ambiente de pertencimento que transforma a experiência das pessoas e gera impacto além dos muros da empresa.

Diversidade, inclusão e pertencimento são escolhas diárias que refletem quem somos e o futuro que queremos construir. Sabemos dos desafios que ainda precisamos superar, mas juntos, empresas e sociedade, podemos fazer com que todas as vozes tenham espaço e possibilidades. •

EMPRESÁRIO, SUA EMPRESA ESTÁ PREPARADA PARA A REFORMA TRIBUTÁRIA?

Entre em contato com a Contabilidade Rocha e esteja preparado!

✉ contab.rocha@yahoo.com.br
 ☎ (38) 9.9945-1236
📍 Avenida Deputado Esteves Rodrigues, 220 - loja 11 - João Gordo

Ano novo pede benefícios novos!

Valorize seus colaboradores e fortaleça a retenção de talentos.

- ✓ Plano Odontológico
- ✓ Plano de Saúde
- ✓ Seguro de Vida
- ✓ Ticket Alimentação e mais!

(38) 3321.9115
☞



PRSM Advogados: 30 Anos de estratégia e resultados no coração de Minas

A unidade de Montes Claros ocupa uma posição central na estratégia de expansão da PRSM no Norte de Minas

Com uma trajetória de três décadas, a PRSM Advogados consolidou-se como um escritório de soluções jurídicas empresariais pautado pela agilidade, transparência e segurança jurídica. Com unidades estrategicamente localizadas em Belo Horizonte e Montes Claros, o escritório conta atualmente com uma equipe multidisciplinar de 44 profissionais dedicados a transformar desafios jurídicos em oportunidades de crescimento para sociedades comerciais e grupos empresariais.

ca imprime uma atuação técnica e próxima das demandas regionais. Sua qualificação é voltada ao consultivo empresarial, planejamentos societários, patrimonial e sucessório, contratos empresariais e negociações estratégicas.

A equipe local ainda reúne talentos como Laura Mendes, advogada trabalhista com experiência em suporte jurídico estratégico e análise de processos, contribuindo para a construção de soluções seguras e bem fundamentadas.

A unidade de Montes Claros ocupa uma posição central na estratégia de expansão da PRSM no Norte de Minas. À frente da operação está o sócio **Pedro Ives Mota**, cuja lideran-



Pedro Murça, advogado com atuação voltada ao contencioso judicial e administrativo, com foco em estratégia processual e gestão de riscos jurídicos.

Thaís Guedes, advogada tributarista com perfil analítico e atuação em demandas jurídicas que exigem precisão técnica e atenção aos detalhes, fortalecendo a atuação da unidade.

Ana Godinho, advogada com atuação no apoio técnico e jurídico às demandas da unidade, contribuindo para a condução eficiente dos processos e para a entrega de soluções alinhadas às necessidades dos clientes.

Érika Fernandes, especialista focada no contencioso e no consultivo estratégico trabalhista, alia rigor técnico e extrema precisão processual.

O diferencial da PRSM reside em sua visão de negócio, atuando como parceiros que pensam como empresários. Entre as áreas de atuação, o escritório destaca-se pela excelência em:

- **Planejamento Societário:** Estruturação de holdings, constituição de empresas e acordos entre sócios para uma gestão eficiente.

- **Planejamento Sucessório e Patrimonial:** Soluções jurídicas para a proteção de ativos e organização da sucessão, garantindo a perenidade do legado empresarial.

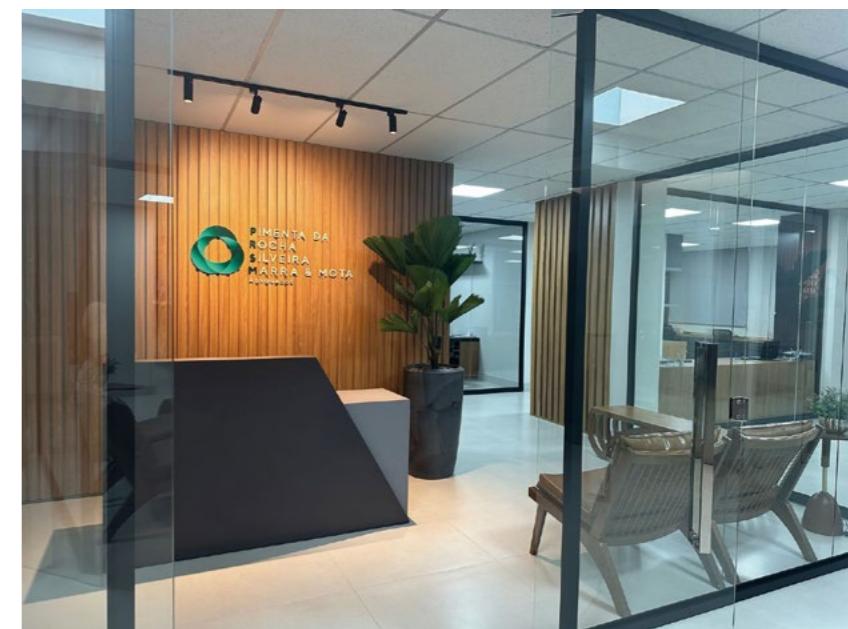
- **Planejamento Tributário:** Auditoria, revisão de débitos e otimização da carga tributária.

Presente em mais de 100 cidades e 6 estados, a PRSM Advogados reafirma seu compromisso com a classe empresarial de Montes Claros, entregando resultados que impulsionam o desenvolvimento regional.



douras e alinhadas aos objetivos empresariais.

A PRSM é composta de parceiros jurídicos que pensam como empresários. Na empresa, a estratégia e técnica andam juntas para transformar desafios em oportunidades. •



Montes Claros
Av. Major Alexandre Rodrigues 232 - 1º andar - Ibituruna
secretariamoc@prsm.adv.br
contato@prsm.adv.br
(38) 2211-9014 / 99911-2001

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

PÓS PUC MINAS

2026

**PARA CHEGAR AO TOPO
É PRECISO UM SALTO
NA FORMAÇÃO.**

**Cursos na área de
GESTÃO E NEGÓCIOS**

- EAD com videoaulas e início imediato
- Online ao vivo

**GANHE
MÓDULO DE
IA APLICADA**
AO SE MATRICULAR
EM UMA PÓS

**INSCRIÇÕES
PUCMINAS.BR/POS**



O turismo de experiência e as vivências autênticas são as maiores motivações de nove a cada dez turistas brasileiros, conforme uma pesquisa divulgada em junho deste ano pelo Sebrae e o TRLV LAB, laboratório especializado em inteligência de mercado em viagens. O contato com a natureza e o ecoturismo estão entre os maiores interesses desse público (57%), enquanto quase 70% buscam por momentos de relaxamento. Neste período de férias, os destinos turísticos em Minas Gerais se tornam opções para os visitantes que querem relaxar e aproveitar as riquezas culturais, gastronômicas e naturais.

Mais de 24 mil pequenos negócios no estado estão diretamente ligados à cadeia turística, constituída por agências de viagens, operadoras, hospedagens, serviços de transporte, entre outros. Nos últimos anos, os mineiros tiveram o lançamento de 14 rotas turísticas, em um trabalho conjunto desenvolvido pelo Sebrae Minas e pelo Governo Estadual, por meio da Secretaria de Estado, Cultura e Turismo de Minas Gerais (Secult).

Os empreendimentos receberam consultorias por meio do programa Check-In Turismo, cujo objetivo é fomentar o turismo no estado, contemplando toda a complexidade da atividade, fomentar o turismo em Minas Gerais estruturando destinos, fortalecendo o trade e as governanças locais, qualificando os pequenos negócios turísticos e cadeias correlatas e, por fim promovendo os destinos turísticos.

Rotas norte-mineiras

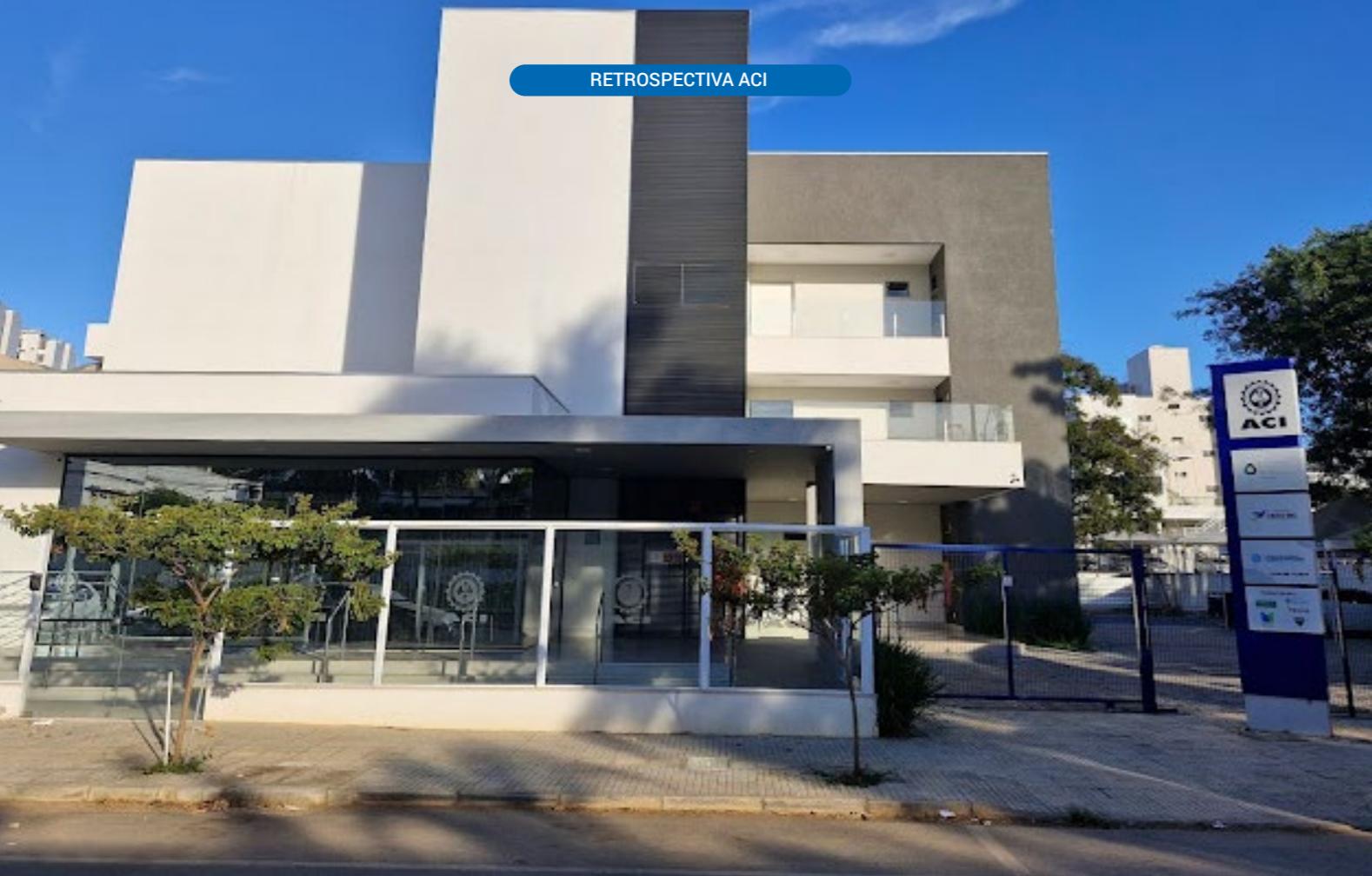
Em novembro, durante o Festuris, em Gramado, o Sebrae Minas e a Secult lançaram o Destino Peruaçu e a Rota do Jequi ao Norte, na Cordilheira do Espinhaço, duas iniciativas que visam fortalecer o turismo no Norte do Estado contemplando também o Vale do Jequitinhonha.

O Destino Peruaçu, além do Parque Nacional Cavernas do Peruaçu, reconhecido como Patrimônio Mundial Natural pela Organização das Nações Unidas, abrangendo os municípios de Januária, Itacarambi e São João das Missões, apresenta

também experiência que valorizam a cultura, a história e a gastronomia dessa região. Lá os visitantes podem vivenciar experiências gastronômicas em casas de farinha, acompanhar a produção de beiju e biscoitos, degustar cachaças artesanais, além de conhecer o cotidiano dos pescadores do Rio São Francisco.

Por sua vez, a Rota do Jequi ao Norte tem cerca de 53 quilômetros de extensão e inclui municípios Bocaíua (Terra Branca), Itacambira, Turmalina (Caçaratiba), Botumirim e Grão Mogol. A proposta tem como eixo principal a prática de trekking, com passagens por cachoeiras, poços naturais e trilhas, que proporcionam imersão completa nas paisagens da Cordilheira.

A Rota da Canastra valoriza o Queijo Minas Artesanal, a iguaria mineira reconhecida mundialmente, e dá ênfase também à produção de cafés especiais na região e as riquezas naturais, como a Serra da Canastra - e a nascente do Rio São Francisco. •



Associativismo impulsiona desenvolvimento e consolida avanços da ACI

A entidade viveu um ano de evolução, resultados expressivos e fortalecimento institucional

O associativismo empresarial segue como um dos pilares mais sólidos para o crescimento econômico do Brasil. Ao promover união, representatividade e diálogo entre o setor produtivo e o poder público, as entidades associativistas cumprem papel estratégico na geração de emprego, renda e desenvolvimento regional. Em Montes Claros, esse movimento ganhou ainda mais força em 2025 por meio das ações da Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Montes Claros.

Sob a gestão da presidente Dra. Gislayne Lopes Pinheiro, a ACI viveu um ano de consolidação, resultados expressivos e fortalecimento

institucional. A entidade ampliou sua atuação regional e nacional, reforçando o protagonismo do empresariado norte-mineiro em pautas estratégicas para o desenvolvimento econômico.

Entre os principais destaques de 2025 está a 30ª FENICS, que alcançou seu melhor desempenho financeiro dos últimos anos, com crescimento de cerca de 40% em relação a 2024, numa constante valorização dos estandes. A feira se consolidou como a maior vitrine de negócios do Norte de Minas, atraindo grandes indústrias, novos patrocinadores e fortalecendo a relação com o Governo de Minas, que

passou de parceiro a patrocinador do evento.

Ao longo do ano, a ACI também fortaleceu o Programa Empreender, ampliou o protagonismo feminino por meio da Câmara da Mulher Empreendedora e do FEME, promoveu o Café Empresarial e realizou o primeiro Festival Gastronômico da entidade. A atuação em pautas estruturantes, como a duplicação e privatização da BR-251 e a implantação do porto aduaneiro na região, reforçou o compromisso da ACI com o futuro do Norte de Minas.

Outro avanço importante foi a

ampliação da representatividade nacional da entidade, com participação ativa no Conselho da CACB, levando as demandas regionais para os principais fóruns do associativismo brasileiro. Para a presidente, Dra. Gislayne Lopes Pinheiro, os resultados de 2025 refletem um trabalho coletivo. "Nada disso seria possível sem o apoio das entidades parceiras de Montes Claros, como CDL, OAB, Sebrae, Fiemg, Sociedade Rural, Receita Federal e tantas outras instituições que caminham conosco. Essa união fortalece o ambiente de negócios e gera resultados concretos para a cidade", destacou.

A presidente também ressaltou o papel da diretoria e dos colaboradores. "Tenho muito orgulho da dedicação dos nossos diretores e da equipe da ACI, que trabalham com seriedade, compromisso e espírito



coletivo. 2025 foi um ano de consolidação, mas, acima de tudo, de preparação para novos avanços", afirmou.

Com contas equilibradas, gestão

reconhecida e forte articulação institucional, a ACI encerrou 2025 reafirmando seu papel como protagonista do desenvolvimento econômico e social de Montes Claros e região. •

DISNORTE

BATERIAS

EQUIPE ESPECIALIZADA

TROCA RÁPIDA

SUporte PÓS-VENDA

GARANTIA DE FÁBRICA

(38) 9 9818-6959 (38) 3216-6959

Av. Governador Magalhães Pinto
1625, Montes Claros



Um encontro para celebrar conquistas!

A ACI reuniu diretores, ex-presidentes, equipe e parceiros da ACI para uma confraternização, no dia 10 de dezembro, no Restaurante JaVaiLi. A noite foi marcada pela apresentação das ações realizadas em 2025 e pela celebração de um ano de grandes avanços para nossa entidade. Na oportunidade, a presidente, Dra Gislayne Lopes Pinheiro, prestou homenagem a Manoel Costa, empresário do segmento de veículos.

Alguns brindes foram sorteados entre os convidados e o clima foi de grande harmonia e congaçamento. "Seguimos unidos, fortalecidos e prontos para viver novos desafios e oportunidades em 2026!", destacou a presidente.



Somai Alimentos conquista selo Great Place to Work

Reconhecida como uma das melhores empresas para trabalhar em Montes Claros, destaca cultura organizacional, liderança e ambiente de confiança

A Somai Alimentos, referência na produção de ovos, conquistou pela primeira vez a certificação Great Place to Work (GPTW), um dos principais reconhecimentos internacionais voltados à excelência no ambiente de trabalho. O selo posiciona a empresa, sediada em Montes Claros, Norte de Minas Gerais, como uma organização que investe de forma consistente na valorização das pessoas e no fortalecimento da liderança.

A certificação é concedida a partir da percepção dos próprios colaboradores. Na pesquisa aplicada pelo GPTW, a Somai alcançou 94% de média geral de satisfação, refletindo uma cultura baseada em confiança, respeito, coerência e propósito.

A empresa tem a liderança como pilar da sua gestão, atuando de forma próxima às equipes e promovendo um ambiente em que as pessoas se sentem ouvidas, reconhecidas e parte ativa do negócio. A pesquisa destacou altos índices relacionados ao orgulho de pertencer, à credibilidade da liderança e à percepção positiva sobre a cultura organizacional.

Para a gerente de Gente da Somai Alimentos, **Denise Maia**, a conquista valida um trabalho contínuo de fortalecimento da cultura interna. "Esse reconhecimento confirma que a forma

como a Somai se relaciona com as pessoas faz diferença no dia a dia. A confiança construída entre liderança e equipes é um dos nossos principais ativos", afirma.



A certificação também marca o início de um novo ciclo para a empresa, guiado pelo lema "Somai, uma empresa feita para Servir", que orienta as decisões estratégicas e reforça uma cultura de liderança servidora, focada no desenvolvimento das pessoas e na sustentabilidade do negócio.

Segundo o diretor-presidente da Somai Alimentos, **Gustavo Crosara**, o selo GPTW reforça a visão de longo prazo da companhia. "Resultados consistentes são consequência de uma cultura forte e de lideranças comprometidas. Esse reconhecimento mostra que estamos no caminho certo", destaca.

Ao conquistar o selo Great Place to Work, a Somai Alimentos fortalece sua reputação como empregadora e contribui para projetar Montes Claros e o Norte de Minas como uma região que abriga empresas alinhadas às melhores práticas de gestão de pessoas.

Sobre a Somai Alimentos

Com mais de 50 anos de história, a Somai Alimentos é referência na produção de ovos de mesa e ovos líquidos integrais pasteurizados no Norte de Minas Gerais. A empresa possui processos verticalizados que abrangem armazenagem de grãos, fábrica de ração, produção de ovos brancos, vermelhos e líquidos pasteurizados. A produção diária é de aproximadamente dois milhões de ovos, destinados a clientes atacadistas, industriais e redes de varejo em diversos estados do Brasil.

Sobre o Great Place to Work (GPTW)

O Great Place to Work (GPTW) é uma certificação internacional que reconhece empresas com ambientes de trabalho baseados em confiança, credibilidade da liderança, respeito e orgulho de pertencer. O selo é concedido a partir da percepção dos colaboradores sobre a experiência de trabalhar na organização. ●



A REFORMA TRIBUTÁRIA JÁ COMEÇOU.

O IMPACTO NÃO SERÁ APENAS FISCAL. SERÁ ESTRATÉGICO.
Empresas que não se antecipam pagam com margem, caixa e competitividade.

Prepare sua empresa. Converse com a Matur Contábil Montes Claros.

QUER SABER MAIS?
Entre em contato direto com
o nosso diretor **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

Programa Empreender fortalece setores e amplia cultura colaborativa em Montes Claros

Iniciativa da ACI, integrada ao sistema CACB, consolida núcleos empresariais, estimula soluções coletivas e avança para novas áreas estratégicas da economia regional

O Programa Empreender, desenvolvido pela ACI, vem se consolidando como um dos mais relevantes instrumentos de fortalecimento empresarial da região. A iniciativa tem origem na Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB), e é aplicada localmente por meio de uma metodologia exclusiva baseada na formação de núcleos setoriais.

O programa promove a união de empresários e profissionais, incentivando a cooperação, a troca de experiências e a construção conjunta de soluções para desafios comuns do mercado. Ao estimular o associativismo e o trabalho em rede, o Empreender contribui para o aumento da competitividade e para o desenvolvimento sustentável dos negócios.

O sucesso da iniciativa está diretamente ligado ao engajamento dos participantes e à compreensão de que o crescimento empresarial passa, necessariamente, pela colaboração. Os núcleos funcionam como espaços permanentes de diálogo estratégico, aprendizado contínuo e fortalecimento dos segmentos envolvidos, criando um ambiente favorável à inovação e à tomada de decisões mais assertivas.

Atualmente, o Programa Empreender conta com cinco núcleos formalizados em Montes Claros. O Núcleo Multissetorial reúne empresas de diferentes segmentos, promovendo uma visão ampla do



mercado. O Núcleo de Recursos Humanos atua de forma estratégica no desenvolvimento da gestão de pessoas. Já a área de Gastronomia é representada por dois núcleos, um voltado à culinária e outro direcionado a Bebidas, Vinícolas e Serviços, refletindo a diversidade e o potencial do setor na região.

No dia 14 de janeiro, a ACI realizou a Reunião de Sensibilização para a formação de novos núcleos, que contou com a participação de mais de 50 empresas. O encontro marcou o início do processo de forma-

“Atuamos para que os empresários deixem de enfrentar seus desafios de forma isolada. No Empreender, eles compartilham experiências, constroem estratégias coletivas e fortalecem não apenas seus negócios, mas todo o setor em que estão inseridos”

Priscilla Miranda, Programa Empreender na ACI

lização do Núcleo de Gestão Financeira, evidenciando a relevância do tema para o empresariado local e a

maturidade do ecossistema econômico de Montes Claros.

Além dos núcleos já existentes, o Programa Empreender segue em plena expansão. Ainda para este ano, estão previstas as formações dos núcleos de Mercado Imobiliário e Construção Civil, Produtores de Charcutaria e Embutidos e Tecnologia, setores considerados estratégicos para o desenvolvimento econômico regional.

Mais do que formar grupos, o Empreender cria ambientes de cooperação, representatividade e protagonismo empresarial. A iniciativa contribui diretamente para o fortalecimento das empresas, a geração de oportunidades e a construção de um crescimento sustentável para Montes Claros e toda a região. ●

A Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Montes Claros parabeniza o Dr. Otávio Basta Rocha Machado pela Medalha Desembargador Hélio Costa, concedida pelo Tribunal de Justiça de Minas Gerais, no dia 3 de dezembro. A honraria reconhece sua trajetória íntegra, seu compromisso com a Justiça, como procurador da justiça, e atualmente vice-prefeito, sua contribuição relevante para o fortalecimento das instituições e para o desenvolvimento de Montes Claros e de toda a região.



Nas fotos, Dr Otávio Rocha Machado recebendo a comenda, ainda a presidente da ACI, Dra Gislaine Lopes Pinheiro, o vice-presidente Dennison Caldeira e o Desembargador Leopoldo Mameluque. ●



A ACI marcou presença na Reunião Especial realizada na Câmara Municipal, no dia 04 de dezembro, que celebrou os 40 anos da Associação Brasileira das Mulheres na Carreira Jurídica - ABMCJ. Representada pelo diretor Dalton Rocha, a entidade reforçou seu compromisso com o diálogo institucional e com o reconhecimento do trabalho desenvolvido pelas mulheres da carreira jurídica em Minas Gerais. Uma solenidade que evidenciou a força da



representatividade e o valor das parcerias para o desenvolvimento da nossa sociedade. ●

A Arquidiocese de Montes Claros promoveu o Jubileu do Empreendedor, no dia 06 de dezembro. Na foto, a presidente da ACI, Dra Gislaine Lopes Pinheiro, com o Arcebispo Dom José Alberto, Pe Gladson, Dr Newton Figueiredo, Carlito Arruda e Gregório Ventura. “A virtude não está em começar, mas em trilhar um caminho virtuoso e voltado para o Pai!”, destacou. ●



O vice-presidente da ACI, Dennison Caldera, com o Tenente-Brigadeiro do Ar, Maurício Medeiros, que recebeu o título de Cidadão Benemérito de Montes Claros, no dia 18 de dezembro. “Esta homenagem reconhece sua relevante contribuição ao país e a importância do controle do espaço aéreo para o desenvolvimento regional. O Aeroporto de Montes Claros é estratégico para a integração e o crescimento econômico do Norte de Minas, e temos a convicção de que, à frente do DECEA, ele mantém um olhar atento para sua terra”, disse. Na foto, com Maurício Medeiros, Otávio Rocha e Igor Dias. ●



**Você está
insatisfeito(a)
com seu plano
de saúde atual?**

Migre para um novo plano
com aproveitamento das
carências já cumpridas.

amil



aurora
saúde

Unimed

**PARA EMPRESÁRIOS, MEIS E
PROFISSIONAIS LIBERAIS**

SOLICITE UMA COTAÇÃO
SEM COMPROMISSO (38) 99743-4648



ACI

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

CACB
CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES
COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO BRASIL

RECANTO DA SERRA

**Pronto para
construir**



Saiba mais pelo WhatsApp

38 9 8864-4839

REALIZAÇÃO
TECNOPAV
URBANISMO

COORDENAÇÃO DE VENDAS
CIA
Multiplataforma Imobiliária

MARKETING
avalon
MARKETING & TECNOLOGIA

Minasbeauty
by Minas-Brasil

INAUGURADO 65^a loja

Rua Padre Augusto, 221 - Centro - Montes Claros | Telefone: (38) 3221-2011

Minasbeauty

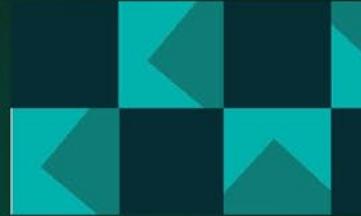
by Minas Brasil



Manipulação
Minas-Brasil
ISO 9001



(38) 99990 - 3292
(38) 99864 - 4598



**Saúde pensada
sob medida**

