

# FOLHA DA **CENTRAL**

**SICOOB**  
Central Cecremge

Ano XXVIII • Nº 358 • Agosto/2025

*Você no  
ponto  
mais alto*

*Cartão Sicoob  
Visa Infinite Zenith  
Mastercard Black Zenith*

*Benefícios incomparáveis  
e serviços exclusivos pra quem  
merece um lugar no topo.*



## TREINAMENTO

Capacitação em gestão por processos prepara cooperativas para um futuro mais ágil e eficiente

*Página 3*

## RESULTADOS

Sicoob Central Cecremge registra desempenho histórico em campanha regional de consórcios

*Página 7*

# SATISFAÇÃO

## Sistema Cecremge avança no NPS e fortalece experiência dos cooperados

**O**scoob Sistema Cecremge registrou um salto de qualidade em seu Índice de Satisfação dos Cooperados (NPS – Net Promoter Score), passando de 51 para 63 pontos na segunda edição da pesquisa realizada em 2025. O resultado mostrou um incremento de 12 pontos em relação à primeira edição, que aconteceu em 2024, posicionando o Sistema ao lado de grandes instituições financeiras do mercado.

A melhoria está ligada não apenas ao engajamento dos cooperados, mas também ao aprimoramento da metodologia utilizada. Na primeira edição, os questionários eram respondidos por meio de um link externo. Desta vez, a pesquisa foi feita diretamente via aplicativo Sicoob, garantindo mais praticidade, segurança e confiabilidade ao processo e, consequentemente, ampliando a taxa de respostas.

Nesta edição, das 52 cooperativas ligadas à Central, 31 atingiram a amostra de confiança estatística, ou seja, 60% do total de filiadas. Esse desempenho ganha ainda mais relevância ao se considerar que o NPS é um dos mais importantes indicadores para medir a percepção dos cooperados em relação ao Sicoob, com grande peso na visão de futuro do Sistema, já que está diretamente ligado à missão de proporcionar a melhor experiência financeira aos associados. É por meio dele que o Sicoob consegue compreender como os cooperados percebem a instituição e avaliar o nível de satisfação com os serviços prestados.

“Na última pesquisa, a nota final colocava a Central próxima da chamada zona de aperfeiçoamento da metodologia do NPS, um patamar mais crítico, que sugere um atendimento sem a entrega plena de qualidade percebida. Com os avanços obtidos, a pon-

tuação já nos posiciona no meio do caminho para chegar à meta de 75 pontos do Pacto Sistêmico, marco que representa a zona de qualidade dentro da metodologia. Esse crescimento demonstra que estamos no caminho certo para alcançar a nossa visão de futuro”, avaliou o coordenador de Performance Corporativa, Lívio Caetano.

Além do avanço no índice geral, a pesquisa também destacou o desempenho das cooperativas. Entre elas, o Sicoob Ascicred se sobressaiu ao conquistar a melhor colocação entre as filiadas do Sicoob Central Cecremge e ainda garantir a segunda posição no ranking nacional.

“Encantar nosso cooperado é um dos nossos principais objetivos, e estar entre os melhores do Sicoob no Brasil nos motiva a seguir firmes em transformar vidas pela cooperação. Temos investido em capacitação, tecnologia e no fortalecimento de um atendimento próximo, com iniciativas como treinamentos de saúde mental e excelência no atendimento. A nota 83 é expressiva, mas o Sicoob Ascicred segue buscando evoluir, ampliando a conexão com os cooperados e modernizando suas unidades para oferecer experiências cada vez melhores”, destacou o presidente do Conselho de Administração da Singular, Osmano Diniz França.

Para o Sicoob Central Cecremge, o resultado reforça o compromisso contínuo com a melhoria da experiência dos associados e servirá como base para novas ações estratégicas a serem implementadas nos próximos ciclos.

## INSTITUCIONAL

### SICOOB CENTRAL CECREMGE

#### O NOSSO PROPÓSITO

Conectar pessoas para promover justiça financeira e prosperidade.



#### A NOSSA VISÃO

Proporcionar a melhor experiência financeira aos nossos cooperados.

# TREINAMENTO

## Sicoob Central Cecremge capacita cooperativas em gestão por processos e tecnologia

**O**Sicoob Central Cecremge realizou, em agosto, a segunda edição do treinamento "Gestão por Processos: da teoria à prática", como parte do Projeto de Otimização de Processos da Central, que oferece mentoria, parametrização da ferramenta BPMS (*Business Process Management System* ou automatização e gerenciamento dos fluxos de trabalho) da plataforma Zeev, suporte na criação de fluxos e orientações sobre gestão de processos e uso da tecnologia.

O encontro reuniu representantes de cooperativas filiadas com o objetivo de fortalecer a cultura de gestão por processos e capacitar equipes para aplicar conceitos e ferramentas no dia a dia. Participaram dessa edição as singulares Sicoob Centro-Oeste, Sicoob Sarom, Sicoob Vale do Aço, Sicoob Arcomcredi, Sicoob Lagoacred, Sicoob Credicopa, Sicoob Nossacoop, Sicoob Credichapada, Sicoob Credicenm e Sicoob Ascicredi. Na primeira edição, realizada em abril, estiveram presentes o Sicoob Divicred, Sicoob AC Credi, Sicoob Aracoop, Sicoob Credigerais, Sicoob Vale do Aço e Sicoob Credipontal.

O conteúdo programático foi estruturado em sete módulos: Introdução à gestão por processos; Cultura organizacional e gestão por processos; Introdução ao escritório de gestão por processos; Kaizen e Lean: otimização de processos em instituições financeiras; Competências e habilidades para gestores de processos; Corpo de conhecimento CBOK (*Common Body of Knowledge* ou corpo comum de conhecimento); e Colocando em prática: criação de automação com Zeev BPMS e inteligência artificial.

A relevância da capacitação foi reconhecida pelos participantes e refletida no NPS (Net Promoter Score – indicador de satisfação) de 100%, indicando satisfação plena e forte recomendação do treinamento.

"O Sicoob Credicopa participou de diversas capacitações sobre o tema, mas, em momento algum, com o aproveitamento que tivemos durante esse treinamento. O equilíbrio entre teoria e prática nos proporcionou um aprendizado profundo e transformador, que será duradouro e aplicável na rotina da Cooperativa," comentou a gerente de Performance Corporativa do Sicoob Credicopa, Dayane Ribeiro Souza.

Para Ana Paula Ricardo, gerente de Inteligência de Mercado do Sicoob Sarom, o treinamento superou as expectativas. "Conteúdo claro, prático e aplicável. Proporcionou *insights* para identificar melhorias, otimizar rotinas e alcançar resultados com maior eficiência."

Para participar dos próximos treinamentos, a singular precisa estar inserida no Projeto de Otimização de Processos do Sicoob Central Cecremge. Para mais informações, cronograma e inscrições, entrar em contato com Samuel Lopes, pelo e-mail: [samuellopes2003@sicoob.com.br](mailto:samuellopes2003@sicoob.com.br). A capacitação é uma oportunidade estratégica para aprimorar a gestão interna, adotar soluções tecnológicas e tornar os processos mais eficientes, ágeis e inovadores, fortalecendo a entrega de valor aos cooperados.

Ao promover essa iniciativa, o Sicoob Central Cecremge reafirmou seu compromisso com o desenvolvimento das cooperativas, impulsionando a eficiência operacional por meio de práticas modernas de gestão.



# PROGER

## Capacitação estratégica forma líderes para encarar desafios e oportunidades do mercado

**O**Sicoob Central Cecremge realizou, em julho, mais um seminário de encerramento do Programa de Desenvolvimento Gerencial (Proger), voltado à formação dos gestores das cooperativas filiadas. O encontro reuniu as turmas 2024/2025 em dois dias de intenso aprendizado, inspirações, troca de experiências e alinhamento de estratégias para fortalecer a gestão no Sistema de Cooperativas de Crédito.

O evento, promovido com o apoio do Sistema Ocemg, iniciou com a saudação da gerente de Recursos Humanos, Adriane Fraga, que ressaltou o programa como um espaço estratégico para o desenvolvimento de competências técnicas e comportamentais. Adriane também fez um resgate dos principais conteúdos dos módulos I e II, que aliam teoria e prática e proporcionam aos participantes a oportunidade de refletir sobre seus papéis como gestores frente às demandas de um mercado cada vez mais digital, dinâmico e desafiador.

O diretor de Controle, Risco e Supervisão do Sicoob Central Cecremge, Paulo César Gomes Guerra, realizou a abertura oficial do encontro, reconhecendo e valorizando o empenho de cada um nessa trajetória. "Já passaram 1.268 alunos pela formação do Proger, uma média de mais de 100 profissionais por ano. Hoje, são 80 alunos em três turmas, que dedicaram 208 horas ao aprendizado. Parabéns a vocês! Este é o encerramento de um ciclo marcado por conhecimento, dedicação e superação e, tormara que, em breve, o início de outro, com o MBA em Gestão de Cooperativas de Crédito, que certamente trará novos desafios e conquistas."

Nos dois dias de programação, as palestras uniram reflexões sobre propósito a ferramentas práticas de gestão, oferecendo aos participantes uma visão ampla e atualizada dos desafios e oportunidades da liderança.

O seminário foi conduzido pelo coordenador do Proger, professor Inocêncio Magela, da Dialética Fenômenos Organizacionais, que, ao final do evento, promoveu uma dinâmica em que os próprios alunos

entregaram o certificado a um colega de formação.

Como representantes de cada grupo de formandos, os alunos Rosiney Maria Mendes, do Sicoob Credimepi – turma 1, Igor Gustavo Santos, do Sicoob Credesp – turma 2, e Luiz Armando Sodré Júnior, do Sicoob Nossacoop – turma 3, transmitiram uma mensagem de agradecimento e ressaltaram que o aprendizado adquirido será aplicado no dia a dia das cooperativas, contribuindo para a inovação, a eficiência e o fortalecimento do Sistema.

O encerramento de mais um ciclo do Proger reafirmou o papel do Sicoob Central Cecremge como agente de desenvolvimento humano e institucional, preparando líderes capazes de equilibrar resultados e valores e de conduzir o crédito cooperativo rumo a um futuro mais sustentável e colaborativo.



**Turma 1**



**Turma 2**



**Turma 3**

# RISCO DE CRÉDITO

## A importância da boa gestão do risco de crédito para a sustentabilidade das cooperativas

**A**s cooperativas de crédito desempenham um papel essencial na inclusão financeira e no acesso facilitado ao crédito para os associados, de maneira especial nas comunidades locais e em segmentos específicos. Mas, como toda instituição do sistema financeiro, estão expostas a diversos riscos e, entre eles, o risco de crédito.

O risco de crédito é a possibilidade de perdas ligadas à incapacidade de pagamento por parte do tomador. Para as cooperativas, isso pode significar prejuízos financeiros, deterioração da carteira de crédito e im-

pactos diretos nos resultados e na solidez institucional. Por isso, a gestão de riscos de crédito é um dos principais pilares da sustentabilidade financeira.

“Em um cenário econômico desafiador, marcado pelo aumento da inadimplência, pela elevada taxa de juros e pelas recentes atualizações normativas, torna-se essencial que todos os envolvidos no processo, mesmo aqueles que não atuam diretamente na área de riscos, compreendam seu papel e sua contribuição”, comentou o especialista de Controladoria e Riscos no Sicoob Central Cecremge, Diogo Caputo.

## MUDANÇAS REGULATÓRIAS, CENÁRIO ECONÔMICO E OS IMPACTOS NO DIA A DIA

As Resoluções do Conselho Monetário Nacional (CMN) Nº 4.966/21 e do Banco Central do Brasil (BCB) Nº 352/23 alteraram a forma como as instituições financeiras devem gerenciar o risco de crédito. Uma das mudanças mais relevantes foi a adoção de nova metodologia para o cálculo da perda esperada, influenciando diretamente a constituição de provisões. Na prática, isso significa que as instituições precisam antecipar potenciais perdas com mais precisão e transparência, evitando surpresas que possam comprometer a saúde financeira.

Essas alterações impactam não apenas os modelos de provisão, mas também as rotinas operacionais,

exigindo ajustes nos processos de análise, concessão, monitoramento e recuperação de crédito.

Ao mesmo tempo, o aumento da inadimplência também tem sido mais um desafio enfrentado pelas instituições financeiras, incluindo as cooperativas de crédito. A elevação da taxa básica de juros encarece o custo do financiamento, reduzindo a capacidade de pagamento de pessoas físicas e jurídicas. Além disso, observa-se um crescimento significativo nos pedidos de recuperação judicial, especialmente entre empresas de médio porte e produtores rurais, refletindo as dificuldades enfrentadas em diversos setores da economia.

## A ESTRATÉGIA DO SICOOB PARA MITIGAR OS RISCOS DE CRÉDITO

No Sicoob, a gestão do risco de crédito é guiada por políticas institucionais e manuais sistêmicos, como os de Crédito, da Plataforma de Risco de Crédito e de Gestão Integrada de Riscos. Cada cooperativa deve adotar uma Política Interna de Crédito própria, que defina critérios de análise, concessão, limites, taxas, prazos, garantias, monitoramento e cobrança.

Para acompanhar os indicadores-chave, o Sicoob disponibiliza relatórios e painéis no módulo de Gestão de Risco de Crédito no Sisbr 2.0 e no Painel de Supervisão Auxiliar (Pasa) – Sisbr Analítico.

Para oferecer o suporte regional, mensalmente, a Gerência de Controladoria e Riscos do Sicoob Central Cecremge encaminha às filiadas um relatório contendo índices de referência usados pelo Sistema Financeiro Nacional e que servem como balizadores para o mercado e o Banco Central do Brasil acompanham o desempenho das instituições.

Mais do que atender às exigências regulatórias, o objetivo é preservar a saúde financeira das cooperativas, proteger o patrimônio dos cooperados e garantir que os recursos captados e aplicados sejam administrados de forma responsável.

# SICOOBCARD ZENITH

## Sicoob lança novo cartão para público de alta renda com precificação sistêmica e mais benefícios

**O**Sicoob lançou oficialmente no mês de agosto o cartão Sicoobcard Zenith, focado no cooperado de alta renda. Criado para oferecer uma experiência financeira completa, o produto reforça o posicionamento da instituição no atendimento aos associados que valorizam benefícios exclusivos e soluções de alto desempenho. O cartão está disponível para cooperados novos e atuais, com elegibilidade que considera renda mensal a partir de R\$ 50 mil, investimentos e cota capital acima de R\$ 500 mil, em um conjunto de avaliação que vai além da renda isolada.

O Zenith é o primeiro cartão do Sicoob com precificação sistêmica, o que possibilita compará-lo diretamente a produtos similares do mercado financeiro. "Nas demais modalidades de cartão, cada cooperativa define seus próprios critérios de anuidade e benefícios. No caso do Zenith, o produto conta com anuidade e descontos padronizados, critérios claros de elegibilidade e benefícios definidos de forma sistêmica, incluindo pontuação e vantagens da bandeira", explicou a analista de Negócios do Sicoob Central Cecremge, Bruna Noronha.

Com o ganho de quatro pontos por dólar gasto, uma das maiores pontuações do mercado, e acesso ilimitado a salas VIP, além de dois convidados gratuitos por visita aos espaços nos aeroportos, o

Zenith se posiciona entre os cartões mais competitivos do segmento ultra e já gerou movimentação no mercado de cartões de alta renda, sendo bem recebido em fóruns de influenciadores e plataformas de análise financeira.

Para Bruna Noronha, um grande diferencial para as cooperativas está na reciprocidade do público-alvo. "Estamos falando de cooperados que já movimentam outros produtos financeiros e que, com o Zenith, passam a concentrar ainda mais o faturamento e os investimentos dentro da cooperativa. Isso significa maior retenção, fidelização e, principalmente, incremento expressivo na receita da carteira de alta renda, gerando resultados sustentáveis e fortalecendo o crescimento da instituição a longo prazo".

Adicionalmente, o cartão Zenith é uma ferramenta estratégica para atrair cooperados de alta renda que antes utilizavam serviços de outras instituições, trazendo esses clientes para a cooperativa, fortalecendo a presença do Sicoob nesse nicho e ampliando o segmento ultra das cooperativas. Para auxiliar nessa prospecção, o material completo com informações para divulgação, benefícios e critérios já está disponível, permitindo explorar todo o potencial estratégico do novo produto.

## SICOOB APRIMORA EXPERIÊNCIA COM COOPERADOS ALTA RENDA

Além do lançamento do Sicoobcard Zenith, houve ainda ajustes na versão Sicoobcard Black Merit, que, agora, oferece 2,5 pontos por dólar gasto e 12 acessos anuais gratuitos a salas VIP para titulares e convidados. As mudanças equilibram benefícios e sustentabilidade, mantendo a pontuação competitiva e o foco no relacionamento com associados de alta renda.

As novidades fazem parte da estratégia do Sicoob de aprimorar a experiência financeira

dos cooperados, com um portfólio completo e soluções competitivas, sempre mantendo a essência cooperativista, baseada na geração de valor sustentável, na proximidade e no compromisso com o bem-estar dos cooperados e das comunidades.

	CARTÕES	BENEFÍCIOS
ALTA RENDA	Mastercard Black	Acesso à sala VIP pago (titular, adicionais e convidados). Pontuação: U\$ 1 = 2,2 pontos
	Visa Infinite	4 acessos gratuitos à sala VIP por ano (por portador, extensível a convidados). Pontuação: U\$ 1 = 2,2 pontos
PREMIUM	Black Merit Infinit Merit	12 acessos à sala VIP por ano (por portador, extensível a convidados). Pontuação: U\$ 1 = 2,5 pontos
ULTRA	Black Zenith Visa Zenith	Acesso à sala VIP ilimitado por portador (+ dois convidados por visita). Pontuação: U\$ 1 = 4 pontos

# AÇÃO REGIONAL

## Campanha Consórcio Campeão registra recorde de vendas e engajamento das cooperativas

**O**scoob Central Cecremge realizou uma ação regional, envolvendo todas as cooperativas filiadas, que resultou em um desempenho recorde de comercialização de consórcios no primeiro semestre de 2025. Com o objetivo de manter uma cadência de vendas ao longo do ano e ampliar o *market share* (cota de mercado) do produto, a campanha Consórcio Campeão, realizada de 1º a 30 de junho, contou com premiações semanais e gerou uma receita total de quase R\$ 10 milhões, considerando comissão, bônus e prêmios.

Segundo a analista de Negócios do Sicoob Central Cecremge, Jessyca Brito, o consórcio é um produto que, historicamente, apresenta picos de comercialização nos períodos das ações comerciais. "Essa campanha foi planejada justamente para manter o engajamento das cooperativas e contribuir para o atingimento da meta semestral da Campanha Nacional de Vendas 2025 (CNV)", explicou.

Conforme dados da Associação Brasileira de Admi-

nistradoras de Consórcios (Abac), o produto consórcio tem apresentado crescimento constante no mercado. De janeiro a maio deste ano, houve um aumento significativo de 19,7% em comparação com o mesmo período de 2024. Esse movimento é positivo, pois reflete uma procura ativa pelo consórcio, reforçando seu caráter atrativo e seu papel estratégico no relacionamento com os cooperados. "Isso também evidencia que há oportunidades para ampliar nossa cadência de vendas. O mercado cresce constantemente, e temos potencial para acompanhar esse movimento e explorar ainda mais as oportunidades. Esse é um ponto de atenção que sempre destacamos nos encontros com as cooperativas", observou Jessyca.

O consórcio ainda atua, muitas vezes, como porta de entrada do cooperado na cooperativa. Além de viabilizar a aquisição de bens, ele possibilita a oferta de outros produtos e serviços, contribuindo para fortalecer o vínculo com o associado e ampliar o relacionamento.

## RANKING DIÁRIO E PREMIAÇÕES CONTRIBUEM COM A ALTA PERFORMANCE DAS FILIADAS, E SICOOB DIVICRED SE DESTACA

Para impulsionar a performance comercial das cooperativas durante a campanha regional, a Central adotou estratégias de engajamento, como a divulgação de *rankings* diários. Essa iniciativa aumentou significativamente o envolvimento das filiadas, garantindo que nenhuma oportunidade de premiação fosse perdida. "Nosso objetivo era alcançar R\$ 1,1 bilhão em vendas, mas conseguimos fechar o semestre com R\$ 1,2 bilhão, cumprindo a meta em 106%. Foi uma produção histórica para o período, que gerou mais de R\$ 43 milhões de receita. Além disso, a ação contou com recorde de participação, sendo que 28 cooperativas atingiram suas metas semestrais e, ao todo, 17 foram premiadas ao longo da campanha", contou a analista de Negócios, Jessyca Brito.

Entre as cooperativas com melhor desempenho, o Sicoob Divicred liderou com R\$ 65 milhões em con-

sórcios comercializados.

Para a Singular, o bom desempenho só foi possível graças ao engajamento dos seus funcionários. "Desde as reuniões de alinhamento até o suporte contínuo das áreas de apoio, todos estiveram preparados e motivados para superar as metas. Mantivemos uma rotina diária de comunicação, incentivo e organização, e abastecemos a equipe com materiais estratégicos e bases de contatos. Também realizamos a ação 'Acelere com a Divicred' em concessionárias parceiras, ampliando nossa presença e oferecendo soluções diretamente aos cooperados. Ao final, o resultado foi expressivo, com aumento da base, fortalecimento da fidelização e impactos financeiros positivos para os associados, que encontraram economia e ótimas oportunidades de negócio", avaliou a gerente de Estratégia e Negócios do Sicoob Divicred, Layce Silva.

# SICOOB CREDESP

## Cooperativa promove inovação e expansão em feiras de agronegócio em Minas

**O**scoob Credesp participou de duas importantes feiras de agronegócio mineiras, a Expobom e a SuperLeite, promovendo palestras, destacando produtos e serviços, realizando negócios, além da Vitrine Solidária – uma ação em prol das instituições dos municípios mineiros de Bom Despacho e Pompéu. Também reforçou seu compromisso com a inovação e a promoção de soluções tecnológicas que ampliam oportunidades para os seus cooperados.

Na Expobom, em Bom Despacho, a filiada realizou duas palestras, uma ligada à tecnologia e a outra com o tema “Crédito Rural como estratégia de competitividade no agro”.

Já na SuperLeite, em Pompéu, a Cooperativa apoiou o evento “O Agro é Delas”, iniciativa voltada a valorizar

e empoderar mulheres no setor agropecuário. Cerca de 280 participantes acompanharam palestras sobre superação, saúde, direitos e desenvolvimento pessoal, além de prestigiarem as homenagens às mulheres destaque no agronegócio. A Singular ainda apresentou a palestra “A tecnologia e o uso da inteligência artificial para impulsionar os seus negócios”.

“As feiras de 2025 foram um sucesso. Registramos um recorde histórico tanto na quantidade de operações fechadas quanto no volume financeiro, nas duas cidades, graças à dedicação da equipe e às condições especiais para os nossos cooperados. Em ambos os eventos, as metas foram superadas. Estamos prontos e motivados para os próximos desafios”, revelou o gerente de Negócios do Sicoob Credesp, Igor Santos.



## CIDADANIA E SUSTENTABILIDADE

### SICOOB DIVICRED IMPULSIONA EDUCAÇÃO COM BOLSAS DE ESTUDO PARA OS COOPERADOS

O sonho de avançar nos estudos ganhou um apoio importante para oito cooperados do Sicoob Divicred. Eles foram contemplados pela Bolsa de Estudos NaCoop, iniciativa da Cooperativa que alia incentivo financeiro, formação cidadã e fortalecimento do cooperativismo.

O programa recebeu 84 inscrições, entre estudantes do ensino médio, graduação e pós-graduação. Para participar, os interessados precisaram atender a critérios como: ser cooperado da instituição, estar regularmente matriculado em uma instituição de ensino reconhecida pelo Ministério da Educação (MEC) e concluir dois cursos *online* gratuitos: o Conexão Sicoob, voltado à compreensão do funcionamento do cooperativismo, e o Se Liga

Finanças, que aborda a gestão financeira pessoal.

Por meio de sorteio, oito cooperados foram contemplados com bolsas no valor de R\$ 1.800, destinadas ao custeio total ou parcial das mensalidades.

“Investir na educação dos nossos cooperados é investir no futuro da comunidade. O NaCoop é uma ação que une incentivo, conhecimento e oportunidades, fortalecendo o papel transformador do cooperativismo”, destacou o presidente do Conselho de Administração do Sicoob Divicred, Urias Geraldo de Sousa.

Com essa iniciativa, o Sicoob Divicred reforça seu compromisso de promover acesso à educação, qualificação profissional e inclusão financeira, consolidando o cooperativismo como agente de transformação social.

# FEIRA

## Sicoob Credicenm conecta pessoas e gera negócios

**O**Sicoob Credicenm se destacou na ExpoGuanhães 2025, realizada em julho, no Parque de Exposições João Carlos de Miranda Júnior, na cidade de Guanhães (MG). Durante os três dias da feira agropecuária, o espaço da Cooperativa no evento se tornou um verdadeiro ponto de encontro, unindo informação, acolhimento e soluções financeiras pensadas para o crescimento regional.

O público conheceu de perto os produtos e serviços da Singular, esclareceu dúvidas, participou de ações especiais e recebeu brindes. A presença do Sicoob mostrou que o cooperativismo vai muito além do atendimento financeiro, fortalecendo relações e construindo confiança.

Outro grande destaque foi o Camarote Sicoob Credicenm, que ofereceu aos convidados uma experiência exclusiva para assistir aos shows do evento com conforto, boa música e o espírito cooperativo que define a instituição. As noites foram de parcerias e celebração da força da cooperação.

A participação do Sicoob Credicenm na ExpoGuanhães 2025 também se refletiu em resultados concretos. Durante o evento, a Cooperativa liberou cerca de R\$ 750 mil em créditos, analisou novas operações e prospectou em torno de R\$ 930 mil de recursos com seus cooperados. Houve, ainda, incremento de cerca de R\$ 5 mil em capital social, com a abertura de 24 novas contas, demonstrando o engajamento do público e a efetividade das ações promovidas durante a feira.

Estar na ExpoGuanhães reforça o propósito do Sicoob Credicenm de se fazer presente nos momentos que importam, aproximando-se da comunidade e oferecendo soluções que transformam oportunidades em resultados.



## NOVO MEMBRO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA CENTRAL



Em Assembleia Geral Extraordinária, realizada em julho, foi aprovada a eleição do Dr. João Augusto Oliveira Fernandes como novo membro do Conselho de Administração da Sicoob Central Cecremge. Presidente do Sicoob Credicom, Dr. João tem uma sólida trajetória de liderança, marcada pelo compromisso com a gestão eficiente, a inovação e o fortalecimento do sistema cooperativista.

Sua atuação na Cooperativa é reconhecida pelo crescimento sustentável, pela valorização dos cooperados e por uma administração focada em resultados consistentes e humanos. O novo conselheiro sempre se destacou pela dedicação à construção de um cooperativismo forte, inclusivo e voltado para o desenvolvimento regional.

A eleição de Dr. João Augusto reflete a confiança em sua capacidade de contribuir com decisões estratégicas e reforça a busca por uma governança cada vez mais alinhada com os desafios contemporâneos e com os valores do Sicoob.

Com sua experiência e visão de futuro, Dr. João chega para somar forças ao colegiado e colaborar com iniciativas que impulsionam o futuro do Sicoob em Minas Gerais.

# RECONHECIMENTO

## Projeto apoiado pelo Sicoob Sarom é destaque em conferência internacional na Suécia

Um projeto da Serra da Canastra ganhou destaque internacional durante o World Credit Union Conference (WCUC), o maior evento global do cooperativismo de crédito, realizado este ano em Estocolmo, na Suécia. O encontro reuniu profissionais de mais de 60 países com o objetivo de fortalecer o impacto das cooperativas no mundo.

Entre os 25 painéis do evento, chamou atenção o *case* do queijo da Serra da Canastra, história genuinamente brasileira representada pelo produtor e cooperado do Sicoob Sarom, Onésio Leite da Silva, de São Roque de Minas (MG). O projeto, apresentado por Flávio Pina, CEO da Loggia, é fruto de uma parceria entre a agência de marketing, o Centro Cooperativo Sicoob (CCS) e o Sistema OCB.

O painel foi além de apresentar um produto típico, trazendo uma nova forma de medir o sucesso das cooperativas, considerando impacto humano, fortalecimento da comunidade e prosperidade compartilhada. A iniciativa, que nasceu do campo e do olhar de quem plantou e colheu junto, inspirou singulares de todo o mundo a repensarem seus indicadores de valor.

Essa valorização do território e da cultura local se conecta ao reconhecimento do Queijo Minas Artesanal como Patrimônio Cultural Imaterial da Humanidade pela Unesco, fortalecendo a Marca Território da Canastra, selo que protege a identidade local e amplia as oportunidades para os produtores da região.

Para João Carlos Leite, presidente do Conselho de Administração do Sicoob Sarom e da Associação dos Produtores de Queijo Canastra (Aprocac), participar do evento foi uma oportunidade de mostrar ao mundo a força do cooperativismo em sua forma mais autêntica. "Quando valorizamos o que é nosso, cuidamos da identidade de um povo. O cooperativismo transforma isso em comunidade e valor real para todos."

## SABORES DO TERRITÓRIO DA CANASTRA ESTARÃO NO MARKETPLACE DO COOPERA

Idealizado pelo Sicoob Sarom, a cidade de São Roque de Minas (MG) recebeu um importante evento realizado na sede da Aprocac, reunindo produtores rurais e representantes do cooperativismo local para apresentar uma grande novidade: os produtos agroartesanais do Território da Canastra passarão a integrar o *marketplace* do Coopera, o programa de pontos do Sicoob.

Durante o encontro, que contou com a presença de representantes do Centro Cooperativo Sicoob (CCS) e do Sicoob Central Cecremge, foram apresentadas as oportunidades da plataforma *online* e as orientações sobre o cadastro dos produtos, que estarão disponíveis para todos os cooperados.

O Coopera permite trocar pontos acumulados em compras e operações de crédito por produtos e serviços. Em breve, queijos, café, mel, charcutaria e outras delícias da região poderão ser adquiridos pelos cooperados.

O gerente executivo da Aprocac, Higor Freitas,

ressaltou a importância da parceria. "A entrada dos produtos da Canastra no Coopera significa geração de valor para os produtores, ampliação de mercado e reconhecimento da qualidade do que produzimos."

A comitiva ainda visitou projetos apoiados pelo Sicoob Sarom, como a Cooperativa Educacional Sarom (CES). O grupo ficou encantado com a estrutura da escola e, especialmente, com um projeto de alunos que está resgatando a história do queijo da Canastra em um documentário. Ainda durante a visita, os representantes do Sicoob anunciaram o patrocínio a esse projeto, com a doação de R\$ 20 mil em pontos Coopera para aquisição de equipamentos para captação e edição do filme.

"Esse apoio vai muito além de equipamentos. É um investimento no potencial dos nossos jovens, na preservação da nossa história e no fortalecimento do sentimento de pertencimento ao Território da Canastra. O documentário levará nossa cultura para além das fronteiras da região", afirmou João Carlos Leite.

## BALANÇE PATRIMONIAL

Central das Coop. de Econ. e Crédito do Estado de Minas Gerais Ltda. – Sicoob Central Cecremge – CNPJ 00.309.024/0001-27

	Em Reais	
	JULHO/2025	JUNHO/2025
<b>ATIVO</b>	<b>21.044.540.236</b>	<b>20.831.943.553</b>
<b>DISPONIBILIDADES</b>	<b>4.171.049</b>	<b>13.851.351</b>
<b>INSTRUMENTOS FINANCEIROS</b>	<b>20.635.640.243</b>	<b>20.416.240.487</b>
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	14.343.071.047	14.134.399.655
Títulos e Valores Mobiliários	5.229.054.376	5.253.472.941
Operações de Crédito	1.060.204.132	1.025.059.311
Outros Ativos Financeiros	3.310.688	3.308.580
<b>ATIVOS FISCAIS CORRENTES E DIFERIDOS</b>	<b>518.708</b>	<b>518.236</b>
<b>OUTROS ATIVOS</b>	<b>3.855.562</b>	<b>3.587.608</b>
<b>INVESTIMENTOS</b>	<b>388.989.400</b>	<b>386.277.871</b>
<b>IMOBILIZADO DE USO</b>	<b>17.591.980</b>	<b>17.583.784</b>
<b>INTANGÍVEL</b>	<b>4.605.418</b>	<b>4.605.418</b>
<b>(-) DEPRECIAÇÕES E AMORTIZAÇÕES</b>	<b>(10.832.124)</b>	<b>(10.721.202)</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>21.044.540.236</b>	<b>20.831.943.553</b>

	Em Reais	
	JULHO/2025	JUNHO/2025
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>21.044.540.236</b>	<b>20.831.943.553</b>
<b>DEMAIS INSTRUMENTOS FINANCEIROS</b>	<b>19.856.353.108</b>	<b>19.691.496.205</b>
Relações Interfinanceiras	19.855.950.457	19.691.231.837
Centralização Financeira - Cooperativas	19.855.950.457	19.691.231.837
Outros Passivos Financeiros	402.650	264.368
<b>PROVISÕES</b>	<b>3.309.059</b>	<b>9.187.140</b>
<b>OBRIGAÇÕES FISCAIS CORRENTES E DIFERIDAS</b>	<b>1.012.633</b>	<b>1.056.485</b>
<b>OUTROS PASSIVOS</b>	<b>294.027.049</b>	<b>249.602.830</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>880.636.332</b>	<b>821.351.132</b>
<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>732.930.693</b>	<b>732.930.694</b>
<b>RESERVAS DE SOBRAS</b>	<b>93.229.709</b>	<b>93.229.709</b>
<b>OUTROS RESULTADOS ABRANGENTES</b>	<b>451.954</b>	<b>416.514</b>
<b>SOBRAS OU PERDAS ACUMULADAS</b>	<b>54.023.975</b>	<b>(5.225.785)</b>
<b>CONTAS DE RESULTADO</b>	<b>9.202.056</b>	<b>59.249.761</b>
<b>RECEITAS</b>	<b>273.275.364</b>	<b>1.250.659.762</b>
<b>DESPESAS</b>	<b>(264.073.308)</b>	<b>(1.191.410.001)</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>21.044.540.236</b>	<b>20.831.943.553</b>

*Obs: A partir de outubro/2022, o Centro de Serviços Compartilhados (CSC), assumiu a responsabilidade técnica das Demonstrações Contábeis do Sicoob Central Cecremge.*

**Samuel Flam**  
Diretor Financeiro e Desenvolvimento

**Elaine Cristina Neto**  
Contadora  
CRC/MG 082.177-0

## EXPEDIENTE

## Informativo da Central das Cooperativas de Economia e Crédito do Estado de Minas Gerais Ltda. – Sicoob Central Cecremge

Av. do Contorno, 4.924, 3º andar – Funcionários – Belo Horizonte – MG – Cep: 30.110-032  
Tel.: (31) 2104-8700 – e-mail: cecremge@cecremge.org.br

**Conselho de Administração:**  
Presidente

Adarlan R. Fonseca  
Ariano Cavalcanti de Paula  
Alfredo Alves de Oliveira Melo  
César Augusto Mattos  
Ivo de Tassis Filho  
Jacson Guerra Araujo  
João Augusto Oliveira Fernandes  
José Fernando Rebello de Carvalho  
Márcio Olívio Villefort Pereira  
Pedro Gomes da Silva  
Ramiro Rodrigues de Ávila Júnior  
Ronaldo Siqueira Santos  
Silmon Vilela Carvalho Junqueira  
Urias Geraldo de Sousa

**Conselho Fiscal:**

Amaury Gonçalves  
Francisco Xavier Borges  
José Menezes de Andrade Junior  
Weder Bernardes da Silva

**Diretoria Executiva:**

Samuel Flam  
Diretor Financeiro e Desenvolvimento  
Valéria Lilia de Matos  
Diretora de Comunicação, Tecnologia e Negócios  
Paulo César Gomes Guerra  
Diretor de Controle, Risco e Supervisão

**Superintendências:**

Geraldo Martins Alves  
Administrativo e Financeiro  
Raimundo Sérgio Campos  
Executiva e Institucional

**Redação e editoração:**

A2 Comunicação & Marketing  
(31) 99476 7965 – a2bh.com.br

**Projeto gráfico:** Alex Souza

**Jornalista Responsável:**

Cristiane Prado – Mtb 06389 JP/MG

**Colaboração:** Taissa Renda

**Ilustração:** Wenderson Sobreira

**Edição:** Karla Brandão e José Luiz Júnior

**CTP e impressão:** Imprimaset

**Tiragem:** 1.000 exemplares

*As matérias assinadas são de inteira responsabilidade de seus autores.*

# O CÃO BÃO DE BRIGA



**M**e contaram que lá em Fruta do Leite, acho que é no Norte de Minas, certo dia entrou um sujeito em um bar chamado "Apara Foice" e estava à beira do balcão, ao seu lado, um cachorro de todo tamanho com cara de poucos amigos. Assustado, o Inzé Galdêncio, o indivíduo que chegou, exclamou:

– Que cachorrão, nunca vi nada deste tamanho. Parece até uma novilha desmamada!  
– É campeão do mundo, exclamou o dono do bar.  
– É?... Campeão de que? – perguntou o Inzé.  
– Luta de cachorro. Com ele, não tem pra ninguém. Já ganhou todos os prêmios, daqui até o Japão. Com o prêmio das brigas dele, eu já comprei quatro fazendas.  
– Ah, credito nisso não, veio lá do fundo uma vozinha.  
– Cê bobo, sô. Se você é doido, tá valendo 100 contos, retrucou o dono. Ocê tem um cachorro pra ganhar dele? Se acha que tem, a aposta tá de pé. Só não pode chorar depois.  
– Ter, eu tenho não, mas meu primo, o Epaminondas, tem. Se quiser manter a aposta, eu dou um pulinho lá para chamá-lo.  
– Manda vir. Tadinho...

Uma hora depois, aparece o cão desafiador. Magrinho, quase esquelético, cara achatada, rabo comprido, todo esquisito, chamado Fifi.

– Esta porcaria aí é que vai vencer o Sansão? Tás brincando...

Fez-se a roda e o dono do Sansão mal podia se gabá-lo, tamanha era a sua brabeza. Já o Fifi, acabrunhado com a algazarra, parecia não estar nem aí, chegou até a deitar.

Casaram os 100 contos e os brigões foram soltos. O dito campeão partiu para cima do magrelinho, que abriu só um olho, levantou a canhota e pimba! Deu uma senhora porrada nas fuças do campeão que caiu mortinho, mortinho da Silva.

O caipira passou a mão na grana e, com dignidade, nem gozou o desafiante. Quando já estava no beiral da porta, o dono do cachorro morto lhe disse:

– Quanto o senhor quer por este cachorro? Ele é muito feio, mas é duro na queda. Abre o preço que eu pago o que pedir.  
– Vendo não, sô. Cê é doido!? É de estimação e nós dois é apegado demais.  
– Onde então conseguiu? Têm outros? – Afinal, pelo menos, de que raça ele é?  
– Ah, sei lá, dizem que é africano. Já tô cum ele há algum tempo. Peguei lá em Guaranhuns num circo abandonado. Tadinho, tava raquítico. Cortei a juba dele, levei ele lá pra casa. O fi duma cadela cumeu as minhas galinhas e os bezerros todos, mas nunca mais perdi uma briga de cachorro. Se ocê arruma outro, nós põe briga de novo, tá?!

Luiz Gonzaga Viana Lage  
Presidente do Conselho de Administração

