

FOLHA DA **CENTRAL**

 **SICOOB**
Central Cecremge

Ano XXVIII • Nº 353 • Março/2025

+++
sipag
Uma solução  **SICOOB**

A MAQUININHA DO
COOPERATIVISMO

+++



SIPAG

Agentes do Sicoob atuarão no credendimento das maquininhas para potencializar resultado das filiadas

Página 5

EXPERIÊNCIA

Ação regional leva cooperados para os jogos da final do Campeonato Mineiro Sicoob

Páginas 6 e 7

CULTURA

Sicoob Divicred lança guia para fortalecer identidade organizacional

OSicoob Divicred lançou, em fevereiro, seu Guia de Cultura, projeto que envolveu toda a Cooperativa. A apresentação, feita por meio da Caravana da Cultura, percorreu todas as áreas da instituição para engajar funcionários e reforçar os valores organizacionais.

A ação incluiu a apresentação da história do Sicoob Divicred, narrada pelo presidente Urias Geraldo de Sousa, e a explicação das três perspectivas fundamentais do guia: Ser, Pensar e Agir, apresentadas pelos diretores. Cada conceito foi acompanhado de exemplos práticos do cotidiano da instituição. Durante o evento, foram reforçados os papéis e responsabilidades de cada funcionário, conforme descrito no guia, promovendo o alinhamento com a cultura organizacional. "As viagens realizadas para o lançamento do Guia de Cultura do Sicoob Divicred entraram para a nossa história. Conseguimos materializar o que já faz parte da essência da Cooperativa: o nosso jeito Divicred de Ser, Pensar e Agir", destacou o presidente.

O Guia de Cultura é um instrumento estratégico que reflete os valores, propósitos e comportamentos esperados de todos na Singular, sendo um convite à reflexão contínua sobre como contribuir para um futuro mais justo, próspero e sustentável, sempre buscando excelência. Desenvolvido de forma colaborativa, o projeto envolveu profissionais de todas as áreas e contou com o apoio da consultoria Fractal Humano, especializada em cultura organizacional, para garantir uma base sólida para o futuro do Sicoob Divicred.

O principal objetivo para a Cooperativa é fortalecer sua identidade organizacional, melhorar a retenção de talentos e criar um ambiente de trabalho mais alinhado e motivado.

Ao proporcionar mais clareza sobre os valores que norteiam a conduta dos empregados, o guia fortalece o senso de pertencimento. Esse impacto também se estenderá aos cooperados e às comunidades atendidas, promovendo o desenvolvimento local e aprimorando os relacionamentos.

Como forma de dar continuidade na cultura, foram selecionadas pessoas-chave para atuar como multiplicadores, que receberam capacitação por meio de um workshop. Eles têm a missão de disseminar o aprendizado entre os funcionários ao longo do ano, por meio de uma agenda estabelecida.

A expectativa é consolidar uma cultura mais forte de colaboração, ética e excelência.



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.

REUNIÃO REGIONAL

Central apresenta balanço do exercício de 2024 e perspectivas para 2025

OSicoob Central Cecremge concluiu o ciclo do primeiro semestre das Reuniões Regionais, com lideranças das 54 cooperativas filiadas à Central. Em todas as regiões do Estado, foram apresentados o balanço financeiro e a prestação de contas do exercício 2024, além da previsão orçamentária para 2025.

O presidente da Central, Luiz Gonzaga Viana Lage, destacou a importância da união e colaboração entre os membros cooperativistas, ressaltando a necessidade de afinar o trabalho conjunto e adotar boas práticas para o crescimento e fortalecimento sistêmico. Ele também enfatizou a relevância de pensar no futuro e trabalhar de maneira colaborativa, superando as dificuldades e desafios. "Temos um portfólio rico, diversificado, com produtos bons, rentáveis, e precisamos vender para crescer de forma sustentável. 2025 será um ano desafiador, em que precisaremos mostrar a que viemos, que representamos um grupo grande de pessoas, produtores rurais e empresas, com um propósito forte. Temos que ganhar nosso espaço, fazer nosso dinheiro girar e ser ainda mais competitivos."

O diretor Financeiro e Administrativo da Central, Samuel Flam, ressaltou que o Sistema Cecremge se destaca por ser uma cooperativa central com a menor taxa de manutenção cobrada de suas singulares, ao mesmo tempo em que é a Central com maior eficiência na gestão dos recursos de suas cooperativas, reforçando sua viabilidade financeira, sem a necessidade de cobrança de taxas elevadas. O Sistema Cecremge encerrou 2024 com sobra acima de R\$ 40 milhões à disposição da AGO.

Na prestação de contas, o superintendente Administrativo e Financeiro, Geraldo Martins Alves, enfatizou o cumprimento rigoroso do planejamento orçamentário desde 2013. Em 2024, os gastos seguiram a previsão estipulada, atingindo 91,71% do teto previsto. Além disso, ele apresentou a previsão orçamentária para 2025, com mudanças na alocação de recursos, sobretudo nos pacotes de benefícios e na estratégia de comunicação e marketing da Central.

A gerente de Controladoria e Riscos, Cláudia Miranda, destacou a recente mudança na Supervisão Prudencial do Banco Central do Brasil – Desuc (Departamento de Supervisão de Cooperativas e de Instituições Não Bancárias), que agora conta com uma nova equipe responsável pela supervisão da Central e de suas filiadas. Essa alteração implica em um acompanhamento mais detalhado das cooperativas, com maior foco nos requisitos estabelecidos, incluindo o monitoramento do plano de recuperação, a verificação do cumprimento das projeções definidas e a análise dos relatórios de auditoria das singulares.

Já a diretora de Comunicação, Tecnologia e Negócios da Central, Valéria Matos, apresentou um panorama sobre os indicadores mensuráveis e operacionalizáveis do planejamento estratégico das filiadas. Entre eles, o índice de eficiência, com meta de 39%, embora apenas 12% das singulares estejam dentro desse parâmetro. Outro ponto destacado foi a ampliação da participação de mercado, com a meta de elevar a fatia de 2,7% para 5%.

No âmbito comercial, em 2024, a maioria das cooperativas alcançou mais de 90% da meta estabelecida. Este ano, o desafio será superar esse teto, com um maior número de cooperativas atingindo 100% da meta.

Para chegar a esse objetivo, é fundamental o alinhamento entre as áreas comercial e de planejamento, com foco no fortalecimento das ações de incentivo comercial, a fim de impulsionar os indicadores de receita. A Campanha Nacional de Vendas (CNV) também desempenha um papel importante nesse processo, estimulando o alcance das metas estratégicas.



CNV E CNIS

Cooperativas do Sistema Cecremge são destaques nacionais em desempenho comercial e sustentabilidade

No Sicoob, equilíbrio e excelência andam juntos. Cooperativas que aliam desempenho comercial sólido a um impacto social e ambiental positivo demonstram sua força e o compromisso com o futuro. É com essa proposta que, anualmente, o Sicoob anuncia as singulares que se destacaram na Campanha Nacional de Vendas (CNV) e na Campanha Nacional de Investimento Social (CNIS).

O esforço contínuo das cooperativas em oferecer a melhor experiência aos cooperados, aliado ao engajamento das equipes comerciais e às estratégias de incentivo promovidas pelo Sicoob Central Cecremge, resultou em conquistas expressivas.

O desempenho do Sistema Cecremge em 2024 superou em quase 20% os números da CNV 2023, alcançando a marca de

R\$ 425 milhões em receitas provenientes da comercialização de produtos e serviços.

Esse avanço notável refletiu na premiação de cinco cooperativas singulares, que levaram oito Troféus Fidelidade, representados pelo cisne dourado, um símbolo de excelência e singularidade no Sicoob. Confira a lista das premiadas:

TROFÉU FIDELIDADE CNV - 2024

DESTAQUES DAS COOPERATIVAS FILIADAS E PA'S

SICOOB ARACOOP	COMBO RURAL
SICOOB ARACOOP	COMBO RECEBIMENTO E PAGAMENTO
SICOOB JUS-MP	COMBO CRÉDITO
SICOOB JUS-MP / PA 00	COMBO CRÉDITO
SICOOB DIVICRED / PA 14	COMBO INVESTIMENTOS
SICOOB CREDIALTO / PA 03	FIDELIDADE COOPERADO
SICOOB CREDICOPA / PA 08	COMBO PROTEÇÃO
SICOOB DIVICRED / PA 14	CONJUNTO DA OBRA PA

CNIS 2024

Em um cenário global cada vez mais voltado para a transparência e os impactos sociais, o Sicoob reafirma seu compromisso com soluções inovadoras e sustentáveis, sempre guiadas pelo espírito de cooperação.

A Campanha Nacional de Investimento Social (CNIS) é um reflexo desse compromisso, reconhecendo anualmente cooperativas centrais e singulares que se destacam no investimento social estratégico. Essa iniciativa fortalece o propósito sistêmico do Sicoob, incentivando ações que geram impacto positivo na sociedade.

Na terceira edição da CNIS, em 2024, seguindo os critérios de participação estabelecidos pelo regulamento, o Sicoob Central Cecremge foi premiado por superar em 223,9% a meta de 131.851 beneficiados. As ações realizadas pelas cooperativas filiadas im-

pactaram 293.038 pessoas por meio de iniciativas do portfólio do Instituto Sicoob. Além da Central, três singulares foram reconhecidas com o Troféu Beija-flor, que é a representação da transformação e do alcance coletivo.

A CNV e a CNIS reafirmam o compromisso do Sicoob em promover desenvolvimento econômico e social, alinhando estratégias de negócios aos valores cooperativistas e contribuindo diretamente para a qualidade de vida das comunidades onde atua.

TROFÉU BEIJA FLOR CNIS - 2024

SICOOB CENTRAL CECREMGE	SUPERAÇÃO DA META ESTABELECIDA
SICOOB CREDITRIL	GRUPO S2 - CLÍNICAS FINANCEIRAS PRESENCIAIS
SICOOB SAROM	GRUPO S3 - CLÍNICAS FINANCEIRAS VIRTUAIS
SICOOB CREDIMEPI	GRUPO S3 - COLEÇÃO FINANCINHAS

AGENTE SIPAG

Profissionais atuarão no credenciamento da Sipag para impulsionar resultado das filiadas

A campanha de novos credenciamentos Sipag 2025 contará com um novidade para este ano. A ação sistêmica será intensificada entre os dias 1º de abril e 31 de maio, e terá o Agente Sipag: novo projeto voltado para otimizar o credenciamento dos estabelecimentos que já possuem filiação às cooperativas, mas que ainda não aderiram à maquininha Sipag. A proposta é fortalecer a atuação, gerando resultado e receita para as singulares.

O Sicoob realizou um estudo de mercado e percebeu que outros adquirentes realizam visitas constantes nos estabelecimentos, o que mostra ser essencial para aumentar o número de credenciados e para fidelizar clientes. Nas cooperativas filiadas, a alta demanda operacional dificulta que suas equipes realizem essas visitas exclusivas com uma abordagem proativa.

Para solucionar essa limitação, o Sicoob está formando os Agentes Sipag, profissionais contratados exclusivamente para visitar os estabelecimentos e viabilizar esses novos credenciamentos. O profis-

sional tem a missão de comercializar ativamente as soluções Sipag, buscando oportunidades de captar negócios e garantir novos credenciamentos por meio de visitas diretas aos cooperados, alinhados aos valores do cooperativismo. Os agentes receberão listas de clientes das cooperativas que ainda não utilizam a Sipag e terão como meta realizar, no mínimo, 15 credenciamentos mensais.

O projeto é implementado por adesão voluntária das singulares. Cada cooperativa decide a quantidade de agentes contratados e a velocidade de implementação, considerando seu orçamento e potencial de mercado. A adesão mínima ao programa é de 180 dias.

A contratação, treinamento e gestão dos agentes Sipag serão de responsabilidade do Centro Cooperativo Sicoob (CCS), que repassará os custos por meio do modelo de Centro de Serviço Compartilhado (CSC). A expectativa é de que o programa gere um incremento significativo no faturamento e nos resultados das cooperativas participantes.

SISTEMA CECREMGE TEM AMPLO POTENCIAL PARA NOVOS CREDENCIAMENTOS

Com uma expectativa de crescimento superior a R\$ 80 milhões/mês pelas cooperativas do Sistema Cecremge, o novo modelo de credenciamento está sendo implementado com a perspectiva de excelentes resultados.

Ainda como uma novidade para as cooperativas do Sistema, o modelo foi amplamente testado por grandes *players* do mercado e o Sicoob já realizou o projeto piloto em uma das maiores cooperativas do Sistema, no Sul do Brasil. Para essa experiência, a Cooperativa trabalhou com a ajuda de 11 consultores de negócios que atuaram no credenciamento durante um mês. O resultado foi um aumento significativo no número de credenciamentos, garantindo eficiência e rápida expansão.

O incremento no faturamento e na qualidade do

atendimento às cooperativas é uma das grandes expectativas do projeto, que pretende garantir um futuro promissor para esse novo formato de negócio.

“Entre os cooperados das nossas filiadas que ainda não utilizam a Sipag, há mais de 600 mil estabelecimentos potenciais para credenciamento, abrindo um mercado amplo e cheio de oportunidades para os agentes. Acredito que a implementação desse novo modelo deve trazer alívio operacional para as cooperativas. Os agentes ficarão responsáveis por todo o processo, seguindo as diretrizes comerciais de cada filiada, desde a negociação com os cooperados até a ativação das máquinas e inclusão no sistema, proporcionando mais eficiência e suporte para as equipes internas”, explicou o analista de Negócios do Sicoob Central Cecremge, Lucas Braga Pessoa.

TORCIDA SICOOB

Ação regional leva cooperados às finais do Campeonato Mineiro Sicoob

O Sicoob Central Cecremge promoveu, mais uma vez, uma ação comercial especial envolvendo as 54 cooperativas que compõem o Sistema Regional. Nesta edição, o foco principal foi no cooperado, que viveu momentos mágicos nos dois jogos da final do Campeonato Mineiro Sicoob. Pelo 9º ano consecutivo, o Sicoob é o patrocinador master do torneio estadual.

Na primeira edição da ação regional, em 2023, o foco esteve nos produtos Sipag e cartões Sicoobcard, contemplando funcionários das cooperativas como ganhadores da experiência. No ano seguinte, a campanha manteve o foco no impulsionamento dos mesmos produtos.

Para 2025, a estratégia foi priorizar os cooperados, em um alinhamento com os objetivos do Pacto Sistêmico de fortalecer o relacionamento com a base de associados. A nova abordagem resultou em um aumento do número de participantes, para contemplar todas as cooperativas do Sistema Cecremge com dois convidados: um cooperado de alto relacionamento com a cooperativa e um funcionário que o atendesse. Ao todo, 120 pessoas foram convidadas a assistir às partidas finais, divididas em dois grupos, um em cada jogo da final do Campeonato Mineiro Sicoob.

Para definir a escolha dos cooperados com bom



relacionamento, um critério especial foi adotado. Os indicados deveriam possuir um Índice de Aproveitamento de Produtos (IAP) acima de dez, ou seja, ser cliente ativo com múltiplos produtos na cooperativa. Juntamente com o resultado da ação, as cooperativas receberam uma lista de cooperados elegíveis, facilitando o processo de convite e garantindo que a experiência fosse oferecida a quem realmente participa da cooperativa.

"Foi a primeira vez que fui ao estádio e a experiência foi incrível! O funcionário da Cooperativa me acompanhou, sempre me oferecendo atenção e suporte. No camarote, fomos superbem recebidos e tudo estava extremamente organizado. A experiência foi maravilhosa, me senti privilegiada por estar lá", contou a cooperada do Sicoob Credesp, Eliane Gomes Botelho de Lacerda Dantas, que esteve no primeiro jogo da final.

Presente na segunda partida, Frank Sinatra Santos Chaves, cooperado do Sicoob Divicred, não escondeu sua alegria. "Aproveitamos cada instante no camarote, com um atendimento impecável do início ao fim. Foi inesquecível. Só tenho a agradecer ao Sicoob por essa oportunidade", enfatizou.

A analista de Negócios da Central, Daniela Miranda, detalhou a estratégia deste ano. "Nosso objetivo foi mais do que proporcionar uma experiência ex-



clusiva no futebol. Buscamos valorizar e reconhecer a relação do cooperado com sua instituição. Queríamos demonstrar o valor da cooperação e criar novas oportunidades de negócios para a cooperativa."

Diante do período reduzido do Campeonato este ano, os produtos fomentados na ação foram aqueles de venda rápida: portfólio de Seguros Gerais, Seguro de Vida (venda nova) e Seguro Rural. As cooperativas acumularam pontos conforme as vendas e, cumprindo

os critérios de elegibilidade presentes no regulamento, garantiram vagas para seus cooperados.

"Tivemos um avanço dos produtos, mesmo com período curto. Foi gratificante ver a evolução das cooperativas, inclusive daquelas que ainda não atuavam nessa frente. E ainda podemos ir além. Nossa objetivo é seguir fortalecendo as ações de Seguros, reforçando a importância de proteger a base de cooperados de forma eficiente e consultiva", informou Daniela.

ENGAJAMENTO INTERNO IMPULSIONOU FORÇA DE VENDAS

Para ampliar o engajamento interno, foram promovidas disputas entre os Postos de Atendimento (PA's), considerando o volume de produção e o desempenho dos vendedores. Como premiação, foram distribuídos 50 kits Sicoob, contendo bola oficial do Campeonato Mineiro e mini refrigerador portátil, além de quatro mesas de pebolim. Os prêmios foram destinados aos dois primeiros colocados de cada grupo de PA's por volume de produção de Seguros Gerais, às quatro primeiras cooperativas com maior volume de produção de Seguros Rurais, aos 14 melhores vendedores ranqueados em volume de produção de Seguros de Vida (venda nova) e aos 14 melhores vendedores ranqueados em volume de produção de Seguros Gerais.

Para Brandon Borborema, gerente de estratégia de Negócios do Sicoob AC Credi, Cooperativa com maior volume geral de Seguros de Vida (venda nova), a ação foi positiva. "O Campeonato Mineiro é um evento de grande apelo no estado, o que naturalmente impulsiona os negócios. Já temos o hábito de trabalhar fortemente com seguros, pois é um produto essencial para ampliar nossa penetração e garantir uma base de cooperados protegida. Além disso, realizamos regularmente ações internas que convergem com as iniciativas da Central, o que nos coloca em uma posição privilegiada. Como resultado, alcançamos a maior produção."

No Sicoob Copermec, Cooperativa com maior vo-

lume de Seguros Gerais, a ação proporcionou uma oportunidade de reforçar o compromisso com a segurança e o bem-estar dos associados. "Ao oferecer maior proteção, conseguimos estreitar o relacionamento com a nossa base, solidificando a posição como a principal instituição financeira a atender suas necessidades. Além disso, conseguimos fortalecer e ampliar nossa carteira no produto. Para alcançar esse resultado, focamos na motivação da equipe e em treinamentos para aprimorar a capacitação operacional e comercial, garantindo que nossos funcionários estivessem preparados para oferecer o melhor atendimento", comentou Izabella Évelli Toledo Silva, gerente de Estratégia de Negócios (Produtos e Serviços).

Para Aline de Lima Faria, analista de Estratégia de Negócios do Sicoob Credicopa, a campanha trouxe como diferencial a possibilidade do cooperado enxergar a instituição muito além de parceria financeira. "O principal benefício que identificamos foi o aumento do *Market Share* e da receita com o produto. Por outro lado, para nosso cooperado, sem dúvida foi a oportunidade de vivenciar uma experiência surpreendente baseada no relacionamento com a Singular. E não tivemos empenho diferente das demais ações do calendário sistêmico, ou seja, a premiação veio como consequência de um trabalho estruturado mensalmente em nossa Cooperativa".



SOLIDARIEDADE

Sicoob Credicom mobiliza funcionários e cooperados para ajudar famílias mineiras

O Instituto Credicom, em parceria com o Serviço Social Autônomo (Servas), participou da Campanha SOS Águas, com o objetivo de levar assistência às comunidades e famílias afetadas pelas chuvas e pela seca em Minas Gerais. A iniciativa também contou com o apoio de importantes instituições, como a Coordenadoria Estadual de Defesa Civil (Cedec-MG), a Secretaria de Estado de Desenvolvimento Social de Minas Gerais, o Corpo de Bombeiros, a Polícia Militar e o Ministério Público.

A mobilização teve a participação de funcionários e cooperados do Sicoob Credicom, que arrecadaram 4.850 itens nos mais de 40 Postos de Atendimento da Cooperativa, além da sede em Belo Horizonte. Entre as doações, estavam alimentos não perecíveis, produtos de higiene

pessoal e limpeza, água mineral, roupas e acessórios. Todos os donativos foram reunidos em kits de ajuda humanitária e destinados às regiões mais afetadas.

Para o presidente da Cooperativa e do Instituto Credicom, João Augusto Oliveira Fernandes, a campanha foi além da assistência emergencial. “É motivo de muito orgulho saber que nossos funcionários e cooperados participaram da Campanha SOS Águas 2025. A parceria com essas instituições fortaleceu nossa missão de estar ao lado de quem mais precisa. Mais do que um ato de solidariedade imediata,

essa campanha promoveu dignidade, preparou as comunidades para o futuro e reforçou nosso compromisso em ser uma ponte de esperança e cooperação. Juntos, transformamos a adversidade em força para um amanhã mais resiliente.”



APOIO

SICOOB ARACOOP CONTRIBUI COM O CRESCIMENTO DA PISCICULTURA EM MORADA NOVA DE MINAS

O Sicoob Aracoop, em parceria com a Organização das Cooperativas do Estado de Minas Gerais (Ocemg), tem impulsionado a piscicultura em Morada Nova de Minas (MG) e no Triângulo Mineiro. Em 2024, a Cooperativa financiou a implementação do indicador do Cepea (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada), que registra as variações de preços e volumes de produtos agropecuários, e já em 2025 houve a ampliação para o Triângulo Mineiro, consolidando a ferramenta para os produtores de tilápia de toda a região.

Além de beneficiar os produtores, o índice se tornou referência nacional, estabilizando cotações e facilitando o acesso ao crédito ao formalizar os valores de venda. Desde 2018, o Sicoob Aracoop promove capacitações, consultorias e crédito para regularizar a atividade e atua junto aos órgãos reguladores para garantir

segurança jurídica aos piscicultores. Esse suporte fortaleceu a produção local, tornando Morada Nova de Minas um polo nacional da tilápia.

“Desde o início, vimos um grande potencial em Morada Nova de Minas, mas também os desafios, como falta de regularização e baixa colaboração entre os produtores. Reunimos parceiros, como a Ocemg e o Centro Cooperativo Sicoob (CCS), para desenvolver um plano de fortalecimento da cadeia produtiva. Hoje, os resultados superaram nossas expectativas, mas sabemos que ainda há muito a fazer”, destacou o presidente do Sicoob Aracoop, Ramiro Rodrigues de Ávila.

Um estudo em andamento definirá novas metas, incluindo redução de custos por meio de compras coletivas e cooperativas de consumo. O objetivo é ampliar a produção, gerar empregos e aumentar a regularização dos produtores, fortalecendo ainda mais o setor.

PROJETOS

Sicoob Credipontal inicia ações sociais de 2025

OSicoob Credipontal realizou um ciclo de reuniões de alinhamento para o lançamento das ações sociais de 2025, voltadas ao fortalecimento da educação financeira através de programas do Instituto Sicoob.

A primeira reunião foi dedicada à capacitação do Programa Financinhas nas Escolas. O encontro, realizado em fevereiro, contou com a participação de 18 Voluntários Transformadores e apresentou a metodologia do programa e os detalhes das fases de implementação. Para 2025, a meta é expandir o projeto para dez escolas. Os Voluntários Transformadores atuarão como padrinhos das unidades participantes, oferecendo suporte aos professores e acompanhando a execução do programa ao longo do ano.

A Cooperativa também realizou três reuniões de integração com as escolas que aderiram ao projeto: Escola Estadual Arthur Junqueira de Almeida, Colégio Menezes e Escola Estadual Doutor Fernando Alexandre. Durante os encontros, os professores conheceram o programa e foram apresentados aos voluntários.

Outra iniciativa de destaque no Sicoob Credipontal foi a participação na Semana Sistêmica Global Money Week 2025, realizada de 17 a 23 de março. A reunião de alinhamento para realização de ações no período contou com a participação de 29 Voluntários Transformadores, que receberam orientação sobre os objetivos da semana e o tema deste ano: "Pense antes de seguir, seu futuro financeiro agradece por refletir." A Cooperativa orientou todos os Postos de Atendimento (PA's) a realizarem, durante esse período, pelo menos uma ação ligada ao tema, se alinhando aos princípios do cooperativismo de "Educação, formação e informação" e "Interesse pela comunidade".

"Cada um dos nossos voluntários desempenha um papel fundamental para o sucesso dessas iniciativas e para o impacto positivo que estamos gerando na comunidade. Temos plena confiança de que, juntos, conseguiremos transformar este ano em um marco de grandes conquistas. O compromisso de todos com a educação financeira e o apoio constante aos nossos projetos serão essenciais para fortalecer o conhecimento e a conscientização financeira entre os nossos participantes", enfatizou o presidente do Sicoob Credipontal, Silmon Junqueira.

VALORIZAÇÃO

SICOOB CREDESP LANÇA PROGRAMA DE RECONHECIMENTO AOS VOLUNTÁRIOS

A realização do 1º Conecta Voluntário Transformador, no mês de fevereiro, marcou o lançamento do Programa de Valorização dos Voluntários Transformadores do Sicoob Credesp, aberto a todos os funcionários e dirigentes da Cooperativa.

O evento destacou a sinergia entre as ações voluntárias e os objetivos estratégicos da Singular, incentivando a participação em iniciativas de impacto social. O Programa estimula a participação ativa em pelo menos uma ação ao longo do ano, sendo que, a cada iniciativa realizada, os voluntários acumulam pontos. A expectativa é de que essa valorização impulse a motivação e o engajamento dos empregadores, ao perceberem o reconhecimento do seu trabalho.

Além disso, a iniciativa promove benefícios como a melhoria do clima organizacional e o desenvolvimento de habilidades interpessoais e profissionais, além de contribuir para a atração e retenção de talentos. "Atualmente, 52% dos funcionários do Sicoob Credesp são Voluntários Transformadores. Isso reflete o engajamento da equipe com os princípios e valores do cooperativismo. Minha admiração e meu agradecimento a todos que abraçam essa nobre causa", vibrou o presidente Márcio Antônio Laine.

O Sicoob Credesp já conta com um calendário anual de ações voltadas à educação financeira, empreendedorismo, cooperativismo e meio ambiente. Nos próximos encontros serão realizadas oficinas, compartilhamento de boas práticas e acompanhamento do desempenho dos participantes no Programa de Valorização.



SICOOB CREDESP

Nova agência marca compromisso com cooperados



1



2

1 e 2 - SICOOB CREDESP - 17 DE FEVEREIRO

Reinauguração da Agência Sede, em Bom Despacho (MG), agora em um novo endereço, com estrutura mais moderna, ampla, acessível e confortável para os cooperados e funcionários. Com 460 m², 20 empregados e oito ATM's, a nova agência representa

o compromisso contínuo do Sicoob Credesp com a excelência no atendimento e com a inovação. A equipe está preparada para oferecer um serviço de qualidade e uma experiência ainda mais eficiente aos associados. Endereço: Rua Faustino Teixeira, nº 46, Centro.

COMEMORAÇÃO

SICOOB CREDITRIL CELEBRA 30 ANOS DO SEU PRIMEIRO PA COM AÇÕES ESPECIAIS

O Posto de Atendimento Moacir Inácio Costa, do Sicoob Creditril, completou 30 anos de história na cidade de Tupaciguara (MG). Primeira instituição financeira cooperativa a se instalar no município, cresceu significativamente ao longo dos anos e, atualmente, conta com mais de dois mil associados, representando 10,53% do quadro societário da Singular, que soma mais de 19 mil cooperados entre Uberlândia, Prata e Tupaciguara.

Para celebrar esse marco importante, uma série de ações foi programada. A comemoração teve início com um café da manhã na agência, reunindo o presidente do Conselho de Administração, Roldão Alves Ferreira Filho, diretores, conselheiros, funcionários e cooperados. O evento contou com a presença do prefeito de Tupaciguara, Francisco Neto, que parabenizou o Sicoob Creditril pelo impacto positivo na economia local e pelo compromisso com o desenvolvimento da cidade.

A programação do aniversário incluiu promoções na rádio local, sorteios de brindes, publicidade em muros e camisetas, além de ações sociais. "Tu-

paciguara foi a primeira cidade a receber um PA do Sicoob Creditril. O município é muito importante para a história da Cooperativa e, por isso, decidimos comemorar essa data de forma mais próxima dos cooperados e da população", declarou o presidente.

O diretor de Negócios, Jerry Adriane, teve sua história na Cooperativa iniciada em Tupaciguara. "A credibilidade que o Sicoob Creditril tem no município foi conquistada com muito trabalho e dedicação ao cooperativismo. A população de Tupaciguara sabe que existe uma instituição pronta para ajudar o progresso da cidade e contribuir com o crescimento de cada cooperado. Celebrar esses 30 anos é uma alegria para todos nós", destacou.





RESULTADOS PARA A COOPERATIVA, PROTEÇÃO PARA O COOPERADO.

O Seguro do Sicoob fortalece a cooperativa, gera receita e amplia o relacionamento com os cooperados. Além de proteção, é uma solução financeira que agrupa valor ao negócio e fideliza os associados.

Seguro é mais que proteção, é oportunidade de crescimento!

EXPEDIENTE

Conselho de Administração:

Luiz Gonzaga Viana Lage
Presidente

Adarlan R. Fonseca
Ariano Cavalcanti de Paula
Alfredo Alves de Oliveira Melo
César Augusto Mattos
Darcy da Silva Neiva Filho
Ivo de Tassis Filho
Jacson Guerra Araujo
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

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 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.



BOÊMIO DISTRAÍDO

Me contaram, nem recordo quem, que lá pras bandas de Senhora do Porto, ali pros lados do Serro, Agustim Furta-Cama, mestre violeiro dos bons, dizem que também sanfoneiro nas festas juninas, vivia, como todo músico, de brisa.

Era uma cantoria aqui, outra lá em Guanhães, esticando até Santa Maria, pensando somente no hoje. O amanhã, gostava de dizer, está nas mãos do Senhor. Na verdade, na verdade mesmo, era o homem que pai algum queria pra genro. Mas que fazer? Vera gostou de seus modos e com ele se casou e cansou de esperar.

Um dia, depois de uma marujada lá em São João Evangelista, antecipa sua volta pra casa e, lá chegando, pega a Vera na cama com um sujeitinho de uns 22 anos, forte, bronzeado e cheio de vigor.

Claro, né, armou a maior confusão, quebrando o violão de estimação ao fingir uma brabeza que não tinha. Mas Vera o interrompeu, não aceitando toda aquela encenação:

– Furta-Cama, antes de mais nada, você tem que saber como tudo isso aconteceu, ou até melhor dizendo, como tudo iniciou. Vinha eu ali pela rua nova e vi este jovem maltrapilho e faminto. Com dó dele, tadinho, eu o trouxe aqui pra casa. Dei a ele a refeição que havia preparado pra você ontem. Mas você chegou tarde do boteco, com a barriga cheia de tira-gosto e pinga. Não comeu e eu guardei na

geladeira, num foi?

– É!...

– Os pés dele tudo machucado de tanto andar descalço, dei então a ele o par de sapatos que, como foi minha mãe que lhe deu, você nunca usou. O coitado tava com sede e dei a ele aquele vinho que você nunca achou tempo para juntos tomarmos. Era futebol num dia, seresta no outro. Até pescaria, que eu nunca vi peixe algum, você inventou. Lembra?

– É!...

– As calças dele estavam rasgadas e sujas. Então dei-lhe o seu jeans em perfeito estado, novo, pode-se dizer, mas com esta barriga que você ganhou, não usava mais. E como eu já lhe falei, ele estava muito sujo. Então o levei para o banheiro. Ele fez a barba e usou aquela loção francesa que o Luiz trouxe lá da Europa pra você e que nunca foi usada por achá-la fedorenta. Num foi?

– É!...

– Depois de tudo, com aparência de gente civilizada, ele já ia embora e, da porta, aquela ali por onde você entrou, me perguntou:

– Madame, num tem mais alguma coisa que seu marido não usa mais e que eu possa aproveitar?

– Nem respondi!

Luiz Gonzaga Viana Lage

Presidente do Conselho de Administração

