

Caderno Informativo



# SICOOB

## Credivertentes

Natal Solidário  
beneficia mais  
de 1,5 mil  
pessoas na  
região

Pág. 08

Nº 101  
Ano 22

OUTUBRO  
NOVEMBRO  
DEZEMBRO/2018

### Empresas Juniores:

*O suporte que  
você precisa  
com o investimento  
que você sonha  
pode estar na  
universidade*

▼ Página 04

### Participação

*Credi apoia  
eventos  
acadêmicos*

▼ Página 05

### Quanto custa empreender?

*Pergunta é pauta  
de palestra  
- e deste especial*

▼ Página 06





# Coragem

Muito se fala em “renovação” no cooperativismo. Mas não se trata do sentido mais imediato da palavra. Na filosofia humanista herdada dos tecelões de Rochdale e espalhada pelo mundo levantando as bandeiras do desenvolvimento comunitário e do futuro sustentável, renovar é sinônimo de planejar. E para isso é necessário disseminar a ideia latente da justiça financeira.

Aquela que oferece soluções e impulsiona possibilidades; que fomenta o empreendedorismo e, por isso mesmo, aposta em sua diversidade. Nesse ciclo o resultado é um só: movimento constante, transformação – protagonizada por quem quer fazer a diferença.

É esse o diferencial do cooperativismo. Ao ultrapassar a linha das cifras e dos números, ele alcança pessoas, suas almas, suas histórias, sua capacidade de prosperar, suas ideias. Assim, acreditamos, nossa história continua.

A força jovem, aliás, é pauta constantemente discutida em nosso meio, apostando nas similaridades entre o que esse grupo anseia no mundo atual e tudo o que podemos oferecer. Inclusive atenção diferenciada ao empreendedorismo. Não por outro motivo, em 2018 o Sicoob Crediver- tentes marcou presença em eventos

universitários, aperfeiçoando o radar de boas propostas e, ao mesmo tempo, construindo boas relações.

Nessas experiências, aprendemos algo importante: ao contrário do que normalmente se prega por aí, o futuro não está apenas nas mãos das novas gerações. Na realidade, está ao alcance de todos nós. Voltamos, então, à renovação que mencionamos no início deste texto. Quando se trata de indivíduos, conscientização, protagonismo e continuidade, é preciso apresentar o cooperativismo a cada vez mais jovens. O objetivo? Que se preparem desde já

para uma nova Era Econômica, mais solidária. Quando se trata de ideias, é preciso olhar para todas as direções e apostar na soma entre a experiência e o frescor de projetos como os de start-ups. Riscos todos correm.

Mas unindo forças eles se tornam fontes de grandes estratégias.

Por isso esta edição especial. Aqui, queremos mostrar a quem dá os primeiros passos que a caminhada vale a pena e boas rotas podem ser abertas a

quem propõe transformações. A quem já está na estrada, o objetivo é pontuar que há sempre o que se descobrir, aprimorar, investir – e que vale muito a pena se permitir sempre.

Cooperar é isso. Boa leitura.

“*Nessas experiências, aprendemos algo importante: ao contrário do que normalmente se prega por aí, o futuro não está apenas nas mãos das novas gerações. Está ao alcance de todos nós.*”

## EXPEDIENTE

Filiada ao S.C.CREDIMINAS - Cooperativa de Crédito de Minas Gerais, à OCEMG - Organização das Cooperativas do Estado de Minas Gerais e à OCB - Organização das Cooperativas Brasileiras.

## CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

João Pinto de Oliveira - Presidente  
Paulo Melo - Vice Presidente  
Alexandre Nunes Machado Chaves; Antonio Vicente de Andrade;  
Fabiana A. F. Diélle Barros de Oliveira; Hélder José Daher Chaves;  
Lúgia Honorina de Andrade Moreira; Mauro Caporali Vivas;  
Yuri Carvalho Gomes.

## DIRETORIA EXECUTIVA

Flávia Alves Coelho - Diretora Executiva Administrativa  
Luiz Henrique Garcia - Diretor Executivo Financeiro  
Hélder Resende - Diretor Executivo de Gestão de Risco

## CONSELHO FISCAL

Efetivos: Cristiano Almeida, Marlon Castro e Luis Cláudio dos Reis  
Suplentes: Henrique Santos Godinho

## JORNAL DO SICOOB CREDIVER- TENTES

Informativo trimestral do SICOOB  
Crediver- tentes - Cooperativa de Crédito de Livre Admissão Campos das Vertentes Ltda.  
Endereço: Rua Carlos Pereira, 100 - Centro - 36350-000 - São Tiago - MG  
Telefax: (32) 3376-1386  
E-mail: crediver- tentes@sicoobcrediver- tentes.com.br

## CIRCULAÇÃO

Alfredo Vasconcelos, Barbacena, Belo Horizonte, Conceição da Barra de Minas, Coronel Xavier Chaves, Dolores de Campos, Ibertioga, Itutinga, Madre de Deus de Minas, Mercês de Água Limpa, Morro do Ferro, Nazareno, Piedade do Rio Grande, Prados, Resende Costa, Ritópolis, São

## PALAVRA DO CONSELHO

### COOPERATIVISMO E HUMANISMO

*João Pinto de Oliveira*

Cabe ao Cooperativismo, como doutrina desenvolvimentista, pluralista e solidária, a desafiadora responsabilidade de humanizar a economia e o universo dos negócios, emprestando-lhes sustentabilidade social, econômica, cultural, ambiental, sempre buscando elevados objetivos comuns.

É nossa missão interpretar, mudar o mundo, reciclar valores – coletivos e individuais –, fomentando e formatando estruturas emancipadoras de bem viver.

Porém, somos condicionados ao hábito de não assunção de nossos atos, de culpar e responsabilizar os outros, de deixar políticos, burocratas e mídia publicitária definirem nossos destinos. Somos, por vezes, atrofiados, incapazes de autoconfiança, de atuação livre quando em comunidade. Daí sermos falhos em nossas escolhas e roteiros, de não sabermos trabalhar de forma estável, integrada. Isoladamente, nossos resultados são precários e fragmentados.

Cooperar subentende aceitação, compartilhamento, confiança. Ninguém é uma ilha, eis um velho conceito. Nossa liberdade só se complementa quando envolve responsabilidade, solidariedade, maturidade. Só nos realizamos, afinal, em equipe, de forma fraterna, pacífica, progressista.

João del-Rei, São Tiago e Senhora dos Remédios.

## APOIO OPERACIONAL

Elisa Cibele Coelho

## JORNALISTA RESPONSÁVEL:

Mariane Fonseca - MTB 15.883/MG  
Fotos: Deividson Costa  
Tiragem: 1500 exemplares

## DIAGRAMAÇÃO

Mapa de Minas Comunicação Integrada

As matérias veiculadas no Jornal do SICOOB Crediver- tentes podem ser reproduzidas, desde que citadas as fontes. Os artigos assinados não refletem, necessariamente, a opinião do Jornal ou do SICOOB Crediver- tentes.

O mercado precisa de soluções para demandas, necessidades e vontades do público. Ouse. Sua ideia pode fazer a diferença.



Projeto idealizado por estudantes, dentre eles a são-joanense Fernanda d'Assunção, promove reabilitação motora sem sobrecarga no corpo do paciente e com total controle de Fisioterapeutas, por exemplo

## Tecnologia em prol da máquina mais importante: o corpo

Soluções inovadoras têm mentes e endereços certos. E um deles está na Universidade Federal de Lavras (UFLA), onde os graduandos em Engenharia Mecânica Antônio Neto, Mohamed Zorkot e Philippe Almeida se juntaram à estudante de Engenharia Civil Fernanda d'Assunção para criar a Mobitech, uma startup especializada em reabilitação motora.

Orientado pelo professor doutor Sandro Silva, o grupo desenvolveu o projeto do Suporte de Peso, um equipamento adaptável a esteiras que pode fazer a diferença na recuperação de pessoas com mobilidade limitada. A proposta surgiu de demandas observadas na área de Fisioterapia e conquistou, neste ano, o maior prêmio do Lemonade Ultra. Em outras palavras: um dos maiores programas de aceleração para startups no mundo.

### A PROPOSTA

O Suporte de Peso é formado por hastes que, encaixadas a esteiras em

clínicas fisioterápicas, home-cares e hospitais, promovem a chamada "suspensão humana inteligente". Assim, o paciente com restrição de marcha ou dificuldade de sustentação recebe apoio automatizado na recuperação de movimentos enquanto profissionais especializados controlam o peso exercido sobre o corpo. Na prática, há uma distribuição dele, evitando sobrecarga física e equilibrando sua influência. "Para isso, desenvolvemos um sistema com sensores e monitoramento digital medindo, entre outros quesitos, a angulação das articulações. Há, também, um mapeamento de calor nos pés, apontando onde está concentrado o maior esforço", comenta Fernanda, que é natural de São João del-Rei.

A perspectiva é de que, com o tratamento tecnológico totalmente guiado, haja redução mais efetiva de sequelas e traumas causados por acidentes ou patologias como o AVC.

### MERCADO

A Mobitech surgiu no ano passa-

do com o objetivo de desenvolver opções modernas e acessíveis para o tratamento de traumas motores. Assim, é adaptável a esteiras comuns – o que diminui seu custo produtivo –; e ajustável para físicos com até 2 metros e 200kg. "O projeto, aliás, também pode ser utilizado em centros de treinamento, beneficiando atletas com lesões", acrescenta a jovem.

É aí, aliás, que a empresa encontra um viés social importante. Com custos mais baixos, a máquina pode chegar a mais pessoas e auxiliar mais tratamentos.

Com esse "conjunto da obra", o Suporte de Peso levou o prêmio principal da Lemonade Ultra, em setembro deste ano. Agora, a equipe que o idealizou vai receber R\$40 mil para produzir a primeira máquina e testá-la na prática.

O Lemonade é um programa de incentivo envolvendo fundações de apoio à pesquisa e investimentos da UFMG, o Sebrae, a Fapemig e o Governo do Estado.



FICA A DICA:

Consultorias são excelentes ferramentas para impulsionar seu negócio e ajudar estrategicamente naquilo que é mais importante - ou necessário - para você.



## Empresas Juniores podem dar a mãozinha que você precisa

*Desenvolvidas em ambiente universitário, elas prestam serviços profissionais em diferentes áreas com custos atraentes e resultados extraordinários*

Segundo o Sebrae, o Brasil tem hoje 6,4 milhões de estabelecimentos. Desse total, 99% se enquadram nas classificações de Micro e Pequenas Empresas. Enquanto isso, 480 Empresas Juniores estão à procura (principalmente) desses negócios para prestarem consultorias e oferecerem soluções de mercado em projetos até 70% mais baratos. Incluindo nessa lista desde apoio a ensino escolar até designs arquitetônicos, passando por planejamento estratégico de Comunicação e gestão de agronegócios.

O motivo? Elas correspondem a empreendimentos universitários formados e geridos dentro do ambiente acadêmico, repletos de alunos que querem chegar ao mercado com portfólio completo, atraente e de qualidade.

De um lado, então, está o talento orientado e lapidado por professores de *campi* espalhados por todo o território. Do outro, homens e mulheres de negócios em busca de inovação. É aí que a conta de todos esses números se fecha.

**UFSJ**

A Universidade Federal de São João

del-Rei já conta com 19 Empresas Juniores prestando serviços em Desenvolvimento Agrário e Ambiental; Arquitetura e Urbanismo; Administração e Contabilidade; Engenharia Elétrica; Física; soluções em Tecnologia de Informação; revisões e traduções. Há, ainda, consultorias para Comunicação Mercadológica e, ainda, recrutamento ou gestão de equipes.

Ao todo, 400 universitários atuam voluntariamente nessas empresas juniores que juntas, só em 2018, conseguiram faturar R\$210 mil. "Todo esse valor é investido na instituição de ensino e no preparo dos profissionais que sairão das salas de aula e atuarão no mercado. Quando uma Empresa Júnior é contratada, o empreendedor está investindo diretamente na Educação. E quando assumimos um projeto, estamos apoiando a Economia tanto no quesito 'valor' quanto na possibilidade de ajudar a impulsionar negócios geradores de empregos. É um ciclo de suporte mútuo, bem-comum", frisa o atual presidente da Central de Empresas Juniores (Cenje) na UFSJ, Igor Teixeira.

### QUEM PODE ADERIR

A crise econômica dos últimos quatro anos serviu como oportunidade e vitrine para as Empresas Juniores. Cheio de possibilidades, projetos inovadores e estratégias inteligentes desenvolvidas por universitários apaixonados, esse núcleo foi alvo certo para quem queria continuar crescendo sem abusar de investimentos.

"É sempre importante frisar que quando conquistamos um cliente vamos dar o melhor para que ele volte. Essa é nossa chance pra mostrar nosso talento, aprimorar nossa experiência e chegar ao mercado mostrando propostas que fazem a diferença. Nossa carreira depende desse empenho também. Na prática, não queremos conquistar por custos baixos - e sim por custo-benefício", argumenta o presidente da Cenje, lembrando que qualquer atuante no mercado pode procurar pelos serviços da central. Outras informações e contatos estão em [cenjesite.wixsite.com/cenje/empresas-juniores](http://cenjesite.wixsite.com/cenje/empresas-juniores).



Wellington Castro, do setor de Produtos; e Allain Cipriani, gerente de Conta Digital, falam ao público durante seminário no Uniptan

## Credivertentes apoia eventos de empreendedorismo universitário

*Ações levaram filosofia e soluções da cooperativa a diferentes públicos*

O Sicoob Credivertentes foi à universidade em 2018. Literalmente. Ao longo do ano, a cooperativa marcou presença em eventos de empreendedorismo no ambiente acadêmico como apoiadora ao mesmo tempo em que apresentava, também, sua Conta Digital.

Com isso, ficou ainda mais próximo de 2 mil graduandos da Universidade Federal de São João del-Rei (UFSJ) e do Centro Universitário Presidente Tancredo Neves (Uniptan).

### UNIPTAN

Na primeira semana de setembro, uma tenda especial foi montada no hall de entrada do complexo universitário. No espaço, muito bate-papo sobre cooperativismo, tecnologia e soluções financeiras em dispositivos móveis.

O espaço fez parte da 2ª *Mostra de Negócios* com o tema “Pensar fora da caixa” e contou, ainda, com brindes e miniestúdio fotográfico pra registrar aquela foto divertida em turma.

A ação, que culminou numa votação pela imagem mais criativa via Facebook, terminou com dezenas de adesões à Conta Digital e impulsionamento da marca Sicoob Credivertentes em redes sociais, chegando a mais de 40 mil engajamentos em 12 horas. “Nossa proposta, em todas as atividades, é fazer com que nossa filosofia, nossa busca por um sistema financeiro mais justo, nossos produtos e serviços sejam conhecidos pelo público. Tanto o que já nos acompanha quanto aquele potencial, que tem tudo a ver com a gente e ainda não aderiu ao sistema”, explica a supervisora de Comunicação e Marke-

ting na Credi, Elisa Coelho.

### UFSJ

Além da primeiríssima *Feira de Startups* na história da Universidade Federal de São João del-Rei, nossa cooperativa apoiou, também, a tradicional *Semana de Administração*, que chegou à vigésima edição. A maratona de palestras e workshops do setor ocorreu entre 22 e 26 de outubro. “É uma honra pra mim estar aqui nesta noite. Foi nesses corredores que me desenvolvi profissionalmente, numa jornada semelhante à de vocês. E foi deles que caminhei rumo ao Sicoob Credivertentes”, comentou o gerente de Conta Digital, Allain Cipriani, na cerimônia de abertura.

Ao todo, 200 estudantes participaram do evento por dia de agenda.

## INSPIRAÇÃO

# Empreender tem um preço, mas não é o que você está pensando

*Questão foi tema de palestra com jovem que viu numa frustração pessoal a chance de fazer diferente*

A pergunta veio logo no título da palestra: "Quanto custa empreender?". E foi num auditório repleto de universitários que Walyson Gomes frustrou quem esperava respostas prontas ou cheias de cifras.

"A gente precisa parar de falar em dinheiro e falar em investimento, que vai muito além daquilo que você tem no banco. Investimento envolve sacrifícios pessoais. Esse sim é um 'preço alto' que nem todos estão dispostos a pagar", disse.

Depois, seguiu na contramão muito além do discurso. Dono de uma agência de Publicidade e gráfica em Ouro Preto, Gomes começou o próprio negócio em 2011 com apenas R\$30 no bolso. "Além disso eu só tinha a frustração de uma encomenda mal realizada um pouco antes e a necessidade de trabalhar pra ajudar minha família", conta.

Foi só o começo. Sete anos depois, o jovem empreendedor também está à frente de duas startups à procura de investidores: uma voltada a minicursos de aperfeiçoamento e outra dedicada à produção de convites especiais para eventos.

## PREÇO

Chegar até esse ponto não foi fácil. Na lista de sacrifícios, Gomes coloca finais de semana, feriados, momentos de lazer com os amigos e muitas noites de sono. "Abri o primeiro escritório da Braspub sem dinheiro pra pagar o aluguel. Precisei correr atrás de clientes pra ter as primeiras encomendas e, de trabalho em trabalho, arqueei com o primeiro mês", explica.

Até então, o rapaz era represen-



## FICA A DICA:

Seu negócio não é só lucros. É garantia de renda para quem está ao redor dele; força para economia; e um dos pilares para o funcionamento do país. Enxergue essa grandeza.

tante de vendas de cartões de visita. Nessa época, garimpava demandas no comércio de Ouro Preto e Mariana, encaminhava para uma empresa em outro Estado e, mais tarde, recebia os impressos em casa. Certa vez precisou fazer um folder para divulgação própria e se arrependeu. "Meu email, o contato principal na época, veio trocado. O erro foi da empresa que contratei. No entanto, não quisera me ressarcir. Sofri com o prejuízo, com a indiferença e com a raiva. Ai decidi entrar no mercado", lembra.

Para começar, montou mesa e algumas cadeiras improvisadas num espaço pequeno. Experiência em design quase não tinha. "O pouco que eu sabia veio do período em que trabalhei numa confecção. Ofereceram uma vaga no departamento de Arte e aceitei sem pestanejar. Daí passei uma semana assistindo vídeos no YouTube até aprender", conta rindo.

O improviso passou. Com cursos no currículo e vários outros nos planos, Gomes quer ir além.

## COMUNIDADE

A Braspub funciona hoje em um imóvel de 70m<sup>2</sup> e atende clientes em Minas, São Paulo e no Rio de Janeiro. É, em essência, uma "empresa de um homem só". "Porém, compõe uma rede de profissionais que vão desde artistas responsáveis por criações em diferentes mídias a transportadores. Todos nos apoiamos e fazemos um trabalho que, entregue ao cliente, vai ajudar na Comunicação dele para impulsionar no mercado. Acredito que a meta de qualquer empreendimento deve ser essa: ir além do lucro. Fazer

o melhor para que as pessoas sigam com emprego, movimentando a economia", reflete Gomes.

## STARTUP

Apesar de palestrar no segundo dia de agenda da *I Feira de Startups* na UFSJ, Gomes assume que não lida bem com "salas de aulas". "Ao menos não por longos períodos. Sempre preferi cursos mais rápidos, práticos, direcionados a objetivos bem específicos", confessa. Justamente pensando em perfis como esse, o empreendedor quer apostar em workshops publicitários com foco em Redes Sociais. Ele defende que as possibilidades nesses ambientes são enormes e com custos baixos. No entanto, "é preciso ter em mãos a arma certa para mirar e acertar o alvo", diz. Outra aposta é na produção de convites especiais. "A ideia é fugir do convencional e oferecer produtos arrojados pra quem quer inovar. De recortes especiais a caixas e quaisquer outros objetos personalizáveis", acrescenta.

Sobre a dificuldade em encontrar investimentos num momento delicado da economia, Gomes diz que um dos "preços" para empreender é "ter coragem e persistência". "A gente precisa entender que ninguém queima dinheiro. Que o recurso existe. Mas precisamos convencer quem o tem a deixa-lo mudar de mãos e circular. Para isso, é necessário perder o medo; e para perder o medo é preciso se levantar, caminhar, aceitar alguns não, tentar outra vez e apostar no diferente", encerra.

## ANÁLISE

O relatório Global Entrepreneurship Monitor aponta: mais de metade dos empreendedores brasileiros (52,5%) tem entre 18 e 34 anos. Enquanto isso, outros 43,2% estão na faixa etária entre 35 e 54. O que mostram esses dados? Que para inovar, ousar e empreender não tem idade. Algo também defendido pela organização da I Feira de Startups das Vertentes, na UFSJ, tendo uma a Associação Comercial e Industrial de São João del-Rei (ACI del-Rei) como uma de suas idealizadoras

## RENOVAÇÃO

Para o presidente do Conselho Superior na ACI del-Rei, José Primeiro Teixeira, quem quer protagonizar no mercado precisa quebrar dois tabus: o primeiro de que a renovação está somente nas mãos da juventude; o segundo de que longevidade nos negócios é sinônimo de falta de ousadia.

“Na realidade, empreendedores em início de carreira e aqueles que já estão na estrada há mais tempo devem unir forças. Em qualquer momento da vida é possível inovar, ousar, investir, recomeçar. É preciso, na realidade, que os em-

preendedores estejam conectados, dispostos ao novo e sempre confiantes em suas ideias”, diz.

Algo semelhante explica o professor e coordenador do Núcleo de Empreendedorismo da UFSJ, Darlinton Barbosa Carvalho. “Não se trata de limitar o conceito de startups ao empreendedorismo jovem. Mas de mostrar à comunidade e ao empresariado uma gama grande de propostas que foram desenvolvidas em sala de aula envolvendo desde a formatação de negócios até sua forma de apresentação. É no sucesso dessa fase que os investimentos vêm”, explica.

## STARTUPS

Definir uma startup não é tarefa fácil. Mas entre todos os conceitos difundidos, o de Neil Blumenthal à revista Forbes soa mais prático: trata-se de uma empresa, geralmente em estágio inicial, “trabalhando para resolver um problema ou uma demanda onde a solução ou a oferta não é óbvia e o sucesso não é garantido”.

Daí a mistura entre empreendedorismo visionário e ousadia dos investidores que injetam recursos para que elas saiam do papel. “Na realidade, as

## FICA A DICA:

É preciso trocar conceitos. Ao invés de falarmos em empreendimentos novos ou antigos, que falemos em propostas capazes de se transformar e surpreender.

startups mesclam riscos à grande capacidade de transformar as relações dos usuários com o mundo. O iFood e o Uber, que revolucionaram nossa maneira de pedir comida e de nos locomover, são bons exemplos dentre outros”, comenta Carvalho.

“Estou há 35 anos no mercado e o que vi, nesse tempo todo, foi a grande necessidade que o público tem de ser surpreendido ao mesmo tempo em que tem necessidades atendidas – ou percebidas. As grandes perguntas a serem feitas são: onde estão as grandes ideias e aqueles que podem impulsioná-las? Por que bons empreendedores se sentem acuados e não mostram suas propostas? Há muito a se descobrir”, pontua Teixeira.



Há  
um tempo  
certo para  
boas ideias?

*Ao contrário do que se pensa, todo empreendedor pode - e deve! - ousar*

## FICA A DICA:

O cooperativismo tem como grande objetivo promover o crescimento comunitário. E ele só acontece com justiça financeira e luta coletiva pelo bem comum. Olhar para o outro, acolhê-lo e ajudá-lo é fortalecer a sociedade e transformar o mundo.

# NATAL SOLIDÁRIO alcança 1,5 mil pessoas em 2018

*Ação do Sicoob Credivertentes é resultado de união entre colaboradores e associados da cooperativa*

Empreender também é sinônimo de realizar. E pra nós esse último verbo tem tudo a ver com fazer a diferença unindo forças. Não por outro motivo, além de apoiar ações culturais, atividades comunitárias e eventos como os da UFSJ e do Uniptan, o Sicoob Credivertentes promove mobilizações sociais.

Uma delas é o *Natal Solidário*, que acontece desde 2011 e beneficiou cerca de 12 mil pessoas até aqui. Em dezembro de 2018 não seria diferente e, graças à união de nossos 19 Pontos de Atendimento (PAs) e nossos 20 mil associados, mais de 1,5 mil crianças, adolescentes e adultos foram assistidos com doações de alimentos, materiais escolares, brinquedos e outros itens de primeira necessidade.

## PARCERIA

Em Ibertioga a campanha em prol da Sociedade de São Vicente de Paulo foi além das fronteiras na agência. Neste ano, pequenos com idades entre 4 e 12 anos e jovens entre 14 e 18 se uniram à causa.

Para isso, promoveram mutirões de doações na vizinhança em que moram e no ambiente escolar. "Eles gostam de ajudar e são muito engajados o ano todo. Com o *Natal Solidário*, se sentiram muito motivados a colocar a mão na massa e fechar o ano com ainda mais solidariedade", explica a coordenadora da Conferência de Crianças e Adolescentes em Ibertioga, Érika Silva.

Com força extra, a campanha terminou com a montagem de 30 cestas básicas entregues a 14 famílias em situação de vulnerabilidade, o hospital e o Lar de Idosos da cidade.

Além disso, kits de higiene pessoal foram doados a 28 idosos. "Foi muito gratificante ver a alegria de todos os que foram atendidos e perceber que há muita gente disposta a ajudar e a fazer o bem", comenta a gerente do PA ibertiogano, Ana Paula Castro.

## FUTURO

Outras agências do Sicoob Credivertentes também focaram nos "baixinhos", a exemplo de São João del-Rei, Barbacena, Prados, São Tiago, Morro do Ferro, Resende Costa e Coronel Xavier Chaves. Nesse município, uma Moção de Agradecimento foi emitida pelo Legislativo local, citando cerca de 70 meninos e meninas residentes na Comunidade Rural da Cachoeira. Em 2018, eles receberam brinquedos de colaboradores e cooperados da Credi.

8



Ibertioga - Mobilização em vizinhanças e escola fez a diferença na localidade

Piedade do Rio Grande - Presentes para 50 baixinhos da entidade Filhos do Pié

Resende Costa - Sonhos natalinos realizados para mais de 220 pessoas na Apefec

São Tiago - 700kg de alimentos para escola

Madre de Deus - Cestas básicas para famílias e mimos para os pequenos

Coronel Xavier Chaves - Papai Noel fez a festa com crianças da Comunidade Rural da Cachoeira