



*anos*

ajudando a construir histórias



Agência São Brás do Suaçu



Agência Entre Rios de Minas



Agência Jeceaba



Agência Desterro de Entre Rios



Centro Administrativo



Agência Piedade dos Gerais



Agência Conselheiro Lafaiete



Agência Cristiano Otoni



Agência Belo Vale



Agência Lagoa Dourada

Ao completar 30 anos, o Sicoob Credicampo reconhece, com orgulho, a dedicação, o empenho e a simpatia da equipe de colaboradores que está na linha de frente e na retaguarda do atendimento. São pessoas que, independentemente da função, conservam constantemente o sorriso e a atenção voltados aos nossos associados, com o cuidado de manter a engrenagem em perfeito funcionamento, pois sabem como é importante preservar o valor de cada história. A esses colaboradores, os nossos mais profundos agradecimentos!

#### EXPEDIENTE

**Publicação Especial 30 anos Credicampo** • **Coordenação:** Ana Paula Resende • **Produção:** Press Comunicação Empresarial [www.presscomunicacao.com.br](http://www.presscomunicacao.com.br) • **Jornalista responsável:** Leticia Espindola • **Edição:** Luciana Neves • **Redação:** Thiago Silvério • **Designers:** Isabela Diniz e Laura Fabel • **Fotografia:** Thiago Fernandes • **Impressão:** EGL Editores • **Tiragem:** 5.000 exemplares • **Conselho de Administração:** Saulo Mascarenhas Ribeiro de Oliveira (presidente); João Bosco Firmino dos Reis; Alcides Miranda de Oliveira; Carlos Geraldo Ignacchiti Pimentel; Geraldo Magela Pereira Resende; Wagno Almeida Duarte • **Diretoria:** João Bosco Firmino dos Reis (diretor-geral) e Edson José Pinto de Sousa (diretor de Operações) • **Conselho Fiscal:** Tâmara de Carvalho Bethônico Resende, Marcelo Nicolau da Costa e Ed Wilson Gomes Pinto • **Endereço:** rua Jeceaba, 107 - Centro - 35.490-000 - Entre Rios de Minas - MG • **Telefone:** (31) 3751-1403 • **E-mail:** [credicampo@sicoobcredicampo.com.br](mailto:credicampo@sicoobcredicampo.com.br) • **Site:** [www.sicoobcredicampo.com.br](http://www.sicoobcredicampo.com.br)

# TRABALHO E OTIMISMO SEMPRE

Os que vivenciaram os anos de 1985/1986 e tinham, na época, idade suficiente para se preocupar com emprego, renda e contas a pagar sabem o que é um país em crise econômica. Plano Cruzado, inflação de dois dígitos por mês e um pessimismo generalizado. Eram dias difíceis, ainda mais para quem criava gado de leite na região de Entre Rios de Minas, que sofria com custos altos e baixos preços. Constituir o Sicoob Credicampo exigiu de nós muita determinação e coragem, numa dimensão que até hoje me surpreende.

O passo foi mesmo grande e, para muitos, bem além do que nossas pernas permitiam. Criamos uma instituição financeira que viabilizaria crédito para que os produtores, principalmente os de baixa renda, conseguissem empreender. Seria a independência do jugo da rede bancária tradicional. Era, talvez, o caminho mais complicado. Havia a certeza, porém, de que, se a empreitada sobrevivesse, daria impulso para muita gente trabalhadora, por muito tempo.

A ideia partiu de “seu” Mário de Assis, cooperativista militante, um amigo que herdei do meu pai. Foi ele quem me convenceu e a outros, da antiga Cooperativa Agropecuária de Entre Rios de Minas, a Capermil, sobre a possibilidade real de a Credicampo sair do papel. Um gesto que agradeço até hoje. Na assembleia de fundação,

estiveram muitas pessoas de bem, foram 91 presentes. Juntos, vencemos obstáculos e, ao final de cada um, conseguimos mais adesão. Os anos se seguiram, a confiança foi se ampliando e a cooperativa se fortalecendo. As pessoas foram se juntando a nós - novos associados, dirigentes, colaboradores -, e, em três décadas, constatamos nosso pioneirismo como a segunda cooperativa mais antiga e das mais relevantes do Sistema Crediminas.

O interessante é que essa história de superação, iniciada em 1985, vem sendo constantemente repetida ao longo de todos esses anos. Não precisa de um olhar muito apurado para percebê-la no dia a dia das histórias de Alexandre, Aldair, Cláudio, Rose, Fábio, Hélcio, Maria, Héilton, Keily, Miguel, Márcio e Renato. Empreendedores que atuam em diferentes segmentos econômicos, mas que dividem a mesma vontade de crescer e que aqui nos contam suas histórias de vida.

Para eles, assim como para os que começaram na Credicampo, as crises costumam passar rápido. São vencidas com trabalho e otimismo. Uma coragem e determinação que não canso de aplaudir.

**Saulo Mascarenhas**  
Presidente do Conselho de  
Administração do Sicoob Credicampo

# Sumário



6

ALDAIR CARDOSO  
DE JESUS

---



8

ALEXANDRE  
DE SOUZA

---



10

FÁBIO SEBASTIÃO  
FERREIRA

---



12

HÉLITON EGG SILVA  
REZENDE

---



14

JOSÉ ARIMATÉIA EGG DE  
RESENDE

---



16

KEILY DE FÁTIMA  
OLIVEIRA

---



18

LUIZ DE FRANÇA  
MAIA

---



20

MÁRCIO FRANCISCO  
DOS SANTOS

---



MARIA DA CONCEIÇÃO E  
HÉLCIO SELESIO

---



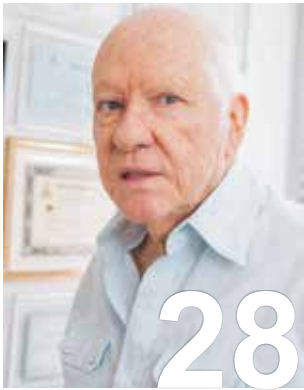
MÁRIO NASCIMENTO  
DE ASSIS

---



MIGUEL JOSÉ DE  
RESENDE

---



RAIMUNDO  
MARIANO DO VALE

---



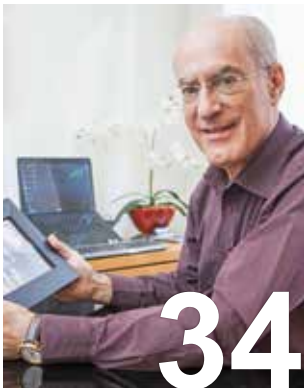
RENATO JOAQUIM  
DE RESENDE

---



ROSE E CLÁUDIO MIKI

---



SAULO  
MASCARENHAS

---



SILVÉRIO OLIVEIRA  
RESENDE

---



LINHA  
HISTÓRICA

---



# TRABALHO ÁRDUO PARA DRIBLAR AS TEMPESTADES

Não havia o que fazer. O temporal persistente devastou toda a lavoura. O arado, o adubo, as sementes, a dura rotina de meses, tudo veio abaixo com a água e o granizo. Aldair Cardoso de Jesus, sem a quem culpar, chorou. José, irmão dele, apontando a terra cheia de gelo, recordou-se do pai.

O episódio, ocorrido em 2009, sempre vem à memória de Aldair nos momentos de dificuldade. Ele e José, de 46 e 49 anos, respectivamente, trabalham juntos como produtores, arrendando terras no entorno de Lagoa Dourada (MG). Dividem, desde a infância, as mesmas alegrias e tristezas que a vida no campo proporciona. Dos oito irmãos, foram os únicos que seguiram a rotina rural do pai, Luiz, que conseguiu sustentar a família com um salário mínimo por mês, ganho recebido como aposentado de leite nas fazendas da região. "O pai ensinou que nada é impossível para quem gosta de trabalhar", lembra Aldair. "O exemplo dele faz a gente ter coragem para superar essas coisas ruins que acontecem".

Nos dias que se seguiram à chuva forte, Aldair e José adotaram duas estratégias: renegociar prazos com os fornecedores, como os representantes da indústria de sementes e de defensivos agrícolas; e buscar empréstimos com o intuito de sustentar as próprias famílias e as dos empregados, até a próxima safra, meses à frente.

Receberam respostas positivas em todos os lugares que visitaram. A razão está no bom nome que construíram. Aldair presenciou um telefonema de um vendedor, que teria exaltado a honestidade dele, junto ao chefe, a ponto de garantir que, antes do prazo estipulado, todas as dívidas seriam pagas. O zelo pelo bom nome, se orgulha Aldair, é herança do pai, Luiz, 72 anos, que é presença constante na casa dele. Os netos Mateus, 12

anos, e Larissa, 9 anos, o idolatram-no. Nenhum dos dois conheceu a avó, falecida em 2001, outra guerreira, que garantiu boa educação aos filhos, mesmo sem muitos recursos.

Além da mãe e do pai, o produtor guarda ainda gratidão pelo Sicoob Credicampo, por ter acreditado nele nos momentos difíceis. Desde que abriu a conta, em 2002, Aldair procura financiamentos quase anualmente. O dinheiro serve para tocar a vida enquanto o feijão, o milho e a soja não são colhidos. Ajuda também quando os preços dos grãos baixam mais que o esperado, o que não é raro de ocorrer. Pouco tempo após o temporal que o fez chorar, Aldair visitou a cooperativa e saiu de lá com um empréstimo.

A vida melhorou, embora os percalços continuem. Aldair e José conseguiram arrendar mais terra. Adquiriram um maquinário considerável, que inclui, dentre outros, tratores, colheitadeira e cortadeiras. Empregam muita gente, principalmente de forma temporária, na época de cultivo e colheita. Outros investimentos estão previstos. Os irmãos pretendem iniciar novas culturas e, quem sabe, expandir as lavouras. As perspectivas são positivas. "Temos que ser corajosos. Se está difícil, já esteve pior. E conseguimos achar uma saída".

Em casa, Aldair tenta passar esse otimismo aos filhos. O mais velho, embora goste da lida do pai, parece que não seguirá atividade ligada ao campo. Aldair não arrisca dizer qual será a profissão de Mateus, mas prevê que continuará estudando por muitos anos. Talvez vá para algum escritório. Até que essa escolha, para o produtor, não importa muito. Desde que, quando começar chover forte, o menino persista no trabalho, como um dia fizeram o pai, o tio e o avô.





# NA ESTRADA, COM AS LIÇÕES DO PAI SEMPRE EM MENTE

Não é raro nos fins de noite, quase entrando a madrugada, Alexandre de Souza, 29 anos, estar sozinho. Dentro de uma *van*, estacionada próxima à maior universidade de Conselheiro Lafaiete (MG), ele aguarda a saída de cerca de dez alunos para transportá-los pelos mais de 80 km que ligam a cidade a Desterro de Entre Rios. Enquanto os espera, na rotina diária de motorista, ele ouve uma música do sertanejo Daniel.

O som ajuda a quebrar o tédio, mas faz mais. O cantor traz a Alexandre a lembrança do pai, o que lhe dá força não apenas para pegar novamente a rodovia, mas também para persistir no volante e crescer como empresário. Foi o pai dele, Moacir, falecido em 2012, quem o incentivou a se tornar um microempreendedor. Ele não desejava para os três filhos a vida de pequeno produtor de leite que levou. “Dizia que a roça era muito dura e, antes de morrer, falava para eu comprar um caminhão”, conta.

Foi em 2011 que Alexandre começou a trabalhar como motorista. Antes, entregava produtos de um armazém. Depois, iniciou-se no ramo de transporte de universitários. O patrão dele, que tinha três *vans*, não queria mais seguir com o negócio. Propôs a Alexandre que comprasse duas delas, já que ele trabalhava quase como um sócio, de tanto que conseguia clientes. Alexandre se interessou, mas o investimento o impedia, já que ele não tinha nem 20% do necessário.

A vontade de ser dono dos veículos o levou a buscar recursos no Sicoob Credicampo, de onde era associado desde 2004, ano em que completou a maioridade. “Estava meio em dúvida, mas a conversa com o gerente me tranquilizou”, lembra o empresário. “Fui

muito bem-recebido, e as condições que me apresentaram eram muito boas”. Quando os argumentos do gerente não estavam sendo suficientes, convenceu-se pelo exemplo do pai, que criou, sozinho, ele e os irmãos, já que a mãe os abandonou quando Alexandre, o mais velho, tinha 9 anos. “A vida foi muito difícil, e nunca o vi reclamar de nada”.

Ele, então, comprou as *vans* e conseguiu um retorno tão bom que, nove meses depois, voltou à cooperativa para fazer novo empréstimo e adquirir o terceiro veículo. De lá para cá, Alexandre acumula as funções de motorista, gestor de empresa e provedor da família. Como fazia o pai, procura orientar e dar suporte aos irmãos Alessandro, ainda na escola, e Alessandra, que concluiu o Ensino Médio e hoje trabalha no comércio de Desterro de Entre Rios (MG), cidade onde dividem a mesma casa.

Por enquanto, tudo vai dando certo, com o apoio do sócio Ramon de Oliveira Moura (na foto, à esq.). Trabalho não falta para o motorista. Entre segunda e sexta-feira, transporta os universitários. Nos fins de semana, volta às estradas em excursões de todos os tipos e para todos os lugares. Já levou famílias à praia, fiéis para igrejas, profissionais para congressos. Uma soma incalculável de quilômetros e pessoas.

Alexandre tem novos projetos. Faz faculdade de Engenharia Civil. “Mais para passar o tempo enquanto espero o pessoal sair da aula”, brinca. Não pretende, porém, pelo menos em curto prazo, ser engenheiro. O que ele planeja mesmo é comprar um ônibus e expandir os trajetos da própria viação. Depois, casar, ter filhos e contar para eles as histórias do velho Moacir, que gostava de escutar Daniel.



# UM PASSO DE CADA VEZ

O trabalho é duro o ano todo, mas a época do Natal exige que Fábio Sebastião Ferreira se dobre. O papai-noel inflável, de quase três metros de comprimento, chega a passar despercebido no meio de centenas de brinquedos, artigos de papeleria e do lar que abarrotam a loja dele, que está dentre as de maior faturamento de Jeceaba (MG). O empresário dá uma pausa nas vendas e reserva alguns minutos de uma segunda-feira de novembro para recordar como chegou até ali. Uma trajetória que inclui rifas de porta em porta, viagens ao Paraguai e dias de fome em Belo Horizonte (MG).

Antes de completar 12 anos de idade, Fábio, então órfão de pai, teve de trabalhar para ajudar no sustento da casa. Aos 16 anos, foi tentar a vida na capital mineira, como auxiliar em uma loja de peças para moto. O ano era 1988, e as perspectivas de renda não eram favoráveis para um jovem que havia largado os estudos. "Eu tinha que escolher entre almoçar ou jantar". Para não passar fome, o garoto contou com a boa ação da filha do dono do quarto que alugava. Toda noite, ela separava um prato de comida, escondida do pai, que não permitia a ela manter muito contato com os inquilinos.

Fábio guarda gratidão pelo gesto daquela moça, assim como não se esquece das palavras de uma tia, que o aconselhou a ir para o Paraguai. Em uma visita a Jeceaba, o rapaz se encantou com as histórias da tia sobre o país vizinho e, principalmente, dos eletrônicos que ela trouxera de lá. Decidiu fazer igual. O projeto esbarrava no preço da passagem. "Consegui o dinheiro emprestado, com a promessa de que pagaria em dobro a um amigo, depois que eu voltasse".

Ele, então, fez a viagem e voltou com inúmeros produtos. Carrinhos de controle remoto,

*walkmans*, toca-discos, lanternas. Vendeu tudo em poucos dias. Cumpriu o acertado com o amigo e partiu novamente para o país vizinho, dessa vez, com recursos próprios. As viagens prosseguiram. A vida foi melhorando. Fábio conheceu Vandréia, casaram-se e tiveram dois filhos.

Quando a mulher estava grávida do segundo, a crise de 2001, com alta taxa de desemprego no Brasil, fez Fábio diminuir drasticamente as vendas. O casal ainda havia se endividado para construir a casa. Teve que vender móveis e eletrodomésticos para honrar compromissos. Sem recursos e demanda que justificasse uma nova ida ao Paraguai, os dois foram vender rifas de pequenos objetos, como bijuterias ou colchas de retalhos, para suprir, minimamente, o sustento da família.

As perspectivas só melhoraram após a chegada do Sicoob Credicampo a Jeceaba. Fábio tinha um projeto de abrir uma loja própria e, pelo que ouvia sobre o apoio da cooperativa aos microempresários, resolveu apostar. Entrou na agência e conversou com o então gerente, Francisco Machado, o "Chiquinho". O financiamento concedido lhe permitiu adquirir uma pequena loja no Centro, onde passou a vender pequenos artigos para o lar. Conseguiu receita, pagou o empréstimo, pegou outro, expandiu a loja, obteve mais receita e assim por diante. "O pessoal da agência é honesto demais da conta, é humano, sabe a dificuldade dos clientes".

O empresário passou a comemorar os bons dias. Conquistou uma lista fixa de grandes clientes, que inclui prefeituras, escolas, construtoras e a siderúrgica que opera na região. Hoje, segue trabalhando duro, crescendo passo a passo, sem ilusão de grandeza. Com as boas vendas, o papai-noel inflável estaria, em poucos dias, esvaziado, embalado e vendido.



# AVANÇO CONSTANTE, MESMO EM CENÁRIOS RUINS

Todos os dias, muita gente senta à mesa da cozinha de Héilton Egg. Embaixo de um quadro da Santa Ceia, dividem a mesma refeição a filha, o pai, a esposa e os oito empregados da granja de porcos, localizada na zona rural de Conselheiro Lafaiete (MG). Amigos e familiares que aparecem na hora do almoço também se juntam a eles. Vez ou outra, pode ter faltado cadeira, mas nenhum prato ficou vazio.

O empresário de 33 anos tem consciência do número de pessoas que depende das decisões dele. Quando o preço dos animais não está atrativo, como vem ocorrendo há algum tempo, e a granja começa a dar prejuízos seguidos, Héilton costuma cogitar abandonar o negócio, mas a imagem da mesa o demove da ideia. Vem à consciência que uma decisão mal ponderada pode atrapalhar a vida de muita gente.

Nos momentos ruins, Héilton costuma optar por avançar, ao invés de esperar que o cenário mude. Com a parceria do irmão, Neto Egg, mantém a granja que o pai fundou, em 1991, onde cria 150 matrizes e abastece importantes frigoríficos da região. Porém, abriu recentemente duas empresas, em segmentos completamente diferentes. A primeira realiza perfuração de poços artesianos. A outra, por enquanto, a mais próspera das três, é uma rede de lojas de açaí.

A ideia de abrir novos empreendimentos surgiu há cerca de três anos, quando ele e o irmão pesquisavam algo longe do campo, já que a vida de produtor rural estava, segundo o empresário, repleta de sabores. "A gente fica muito à mercê dos outros", considera. "Não conseguimos negociar os preços dos insumos dos fornecedores, sempre altos, nem o preço da arroba de suíno que a gente vende, controlado pelos frigoríficos".

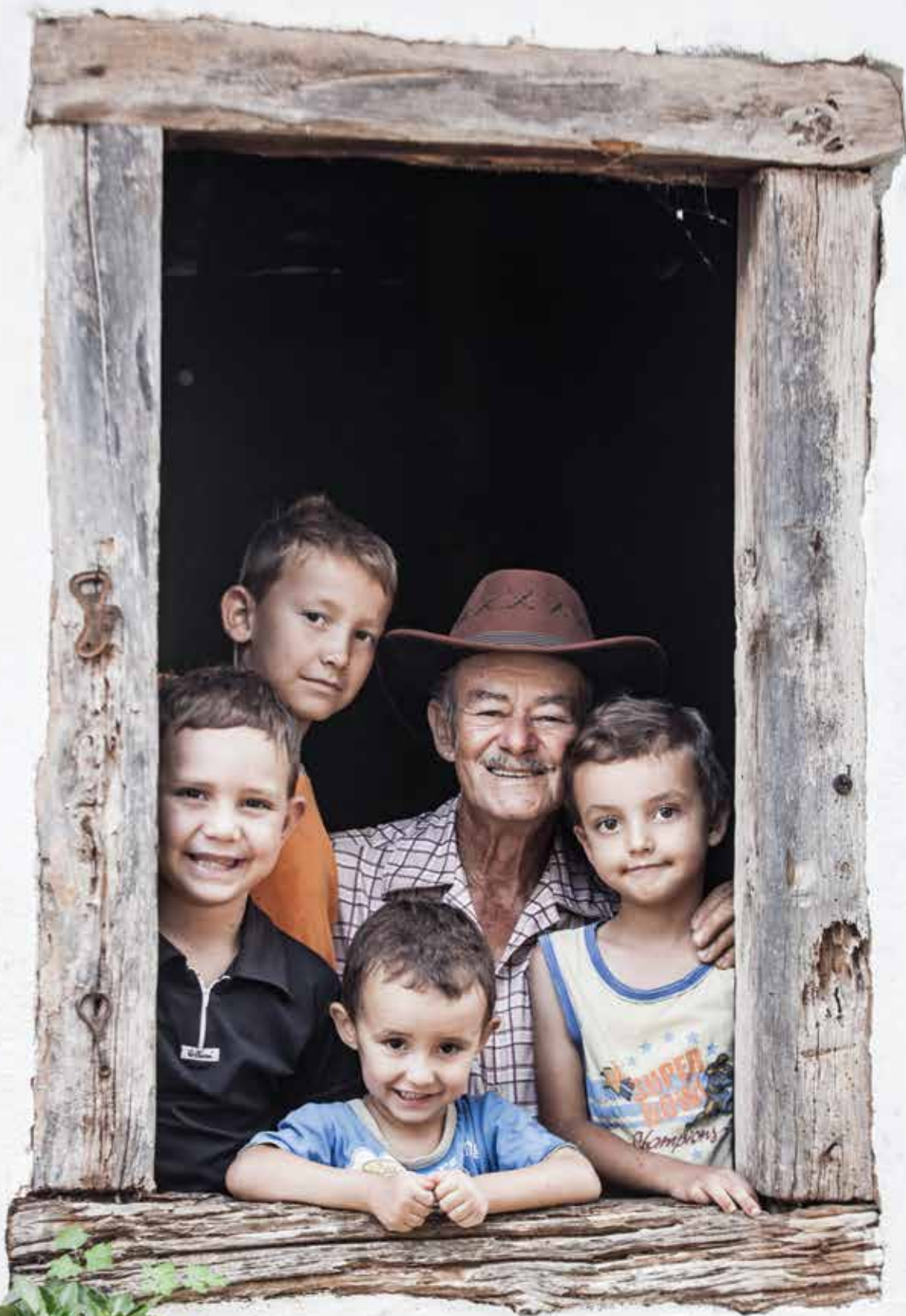
Tanto para dar o pontapé inicial nas empresas quanto para administrar a granja, Héilton recor-

reu ao Sicoob Credicampo. Pegou e renovou financiamentos para, num primeiro momento, não precisar demitir ninguém e, depois, até empregar mais gente, quando os investimentos começaram a dar retorno. "Nos bancos, não teríamos crédito com as boas condições que a Credicampo nos deu", reconhece.

A diversificação aumentou a renda da família. Se a empresa de perfuração segue estagnada, devido ao rigor do Estado em liberar as licenças ambientais, as lojas de açaí prosperam acima das expectativas. São três, que, juntas, empregam 22 pessoas. As duas primeiras, batizadas de Summer Açaí, foram abertas em 2014, em Congonhas (MG), em parceria com Warley Ribeiro, amigo da família. O que as diferencia das outras do gênero é a forma como a fruta é servida. O creme sai de máquinas especiais, similares às de sorvete italiano. O serviço é mais rápido e com qualidade superior. Em pouco tempo, a marca ficou conhecida, a ponto de ele pensar na possibilidade de montar um sistema de franquia.

A terceira loja, inaugurada em 2015, está em Ubá (MG). O nome é diferente, Space Açaí, mas a proposta é a mesma. Lá, a família tem sociedade com o primo John, que gerencia a loja. Héilton, porém, toda semana percorre os quase 200 km que ligam Conselheiro Lafaiete à cidade da Zona da Mata, para auxiliar o sócio e verificar se tudo vai seguindo bem.

As viagens cansam, mas ele não reclama. Diz gostar de trabalhar, como o pai, a quem deve também a veia empreendedora. "Ele nunca foi de ficar parado, vendo os problemas sem tentar uma solução". Foi o pai quem trouxe para dentro de casa os encarregados da granja. Na mesa, ensinou lições de igualdade. Explicou que os pratos só estavam cheios porque todo mundo sentado ali havia se dedicado, de alguma forma, à produção. Héilton, com a mochila da escola nas costas, entendeu que teria de fazer o mesmo.



# BOA GENTE QUE PLANTA E DANÇA

A chuva prometia cair forte naquela tarde de novembro, mas os dois meninos embaixo de uma árvore insistiam em acompanhar o pai, que, no alto do morro, arava o solo. Os netos de José Arimatéia Egg de Resende, sem querer, repetiam uma cena comum na vida do avô. Há mais de 60 anos, naquele mesmo campo de plantio, ele costumava observar os pais e os tios tratarem a terra.

Pouca coisa mudou no sítio herdado. A rotina de trabalho, salvo algum maquinário novo, persistiu como nos tempos de criança. Ele deixou de observar, pegou na enxada e seguiu firme no trabalho do campo. Ao longo dos anos, fortaleceu-se como produtor, tornando-se um dos mais representativos de Entre Rios de Minas (MG). Expandiu as propriedades no entorno de suas divisas, graças à ajuda financeira do Sicoob Credicampo, que, em 1985, ele ajudou a fundar.

José fez parte da assembleia, convocada por Mário de Assis e Saulo Mascarenhas, que decidiu pela abertura da cooperativa. O evento reuniu boa parte dos membros que compunham a antiga Cooperativa Agropecuária de Entre Rios de Minas (Capermil). Acabou convencido sobre as vantagens de se abrir uma instituição financeira ligada aos produtores, cuja proposta seria superar as dificuldades em conseguir financiamentos junto aos bancos tradicionais. "No início, achei que aquilo não daria certo, pois a gente entraria em um setor muito difícil", confessa. "Depois, confiei no projeto e ainda levei o meu irmão, Pedro, junto".

Como a maioria dos que estavam ali, José fez um aporte ao capital inicial da cooperativa. Não se lembra de quanto, mas garante que não foi muito. Naquele ano, tinha que economizar e manter o orçamento suficiente para sustentar uma família de dez filhos. As duas caçulas, hoje com 32 e 30 anos, ainda eram bebês.

Desde cedo, viu-se obrigado a produzir muito para levar para casa o conforto que pretendia. A terra herdada não era muito grande, até porque teve de ser repartida entre 13 irmãos. "A luta era todo dia, mas devagar a gente deu conta". Se a propriedade era pequena, José agradece a honestidade e a fama de boa gente que recebeu do pai. "Por onde passava, eram elogios e portas abertas. Fiz bons negócios, na base da confiança, justamente por ser filho do João Ferreira".

O Sicoob Credicampo não só deu certo, derrubando qualquer prognóstico inicial de José, como o ajudou a ampliar o sítio do pai. Nesses 30 anos da cooperativa, ele buscou uma série de financiamentos, a maioria destinada a compras de propriedades na zona rural da cidade. As novas terras foram repassadas aos filhos, três homens e sete mulheres, à medida que eles iam se casando. A ideia é não perdê-los de vista, e, conforme o possível, tendo-os como vizinhos.

A estratégia para a união possui outro artifício. O produtor tenta repassar aos descendentes uma tradição folclórica que aprendeu com o avô, de origem indígena. Uma dança de nome extenso, Velâme-Mazurca da Manguara, que deve ser executada por pelo menos quatro pessoas. Cada um segura uma vara de madeira e, com ela, tenta acertar uns aos outros, ao som de um sanfoneiro.

José e os irmãos já revelaram a tradição para públicos grandes, como ocorreu no último Festival de Inverno de Entre Rios de Minas, em 2010. Na estante da sala de jantar, há uma foto de uma dessas apresentações. Há ainda um retrato grande com alguns dos netos, dentre eles, os dois que estavam na entrada do sítio. Mais cedo ou mais tarde, os meninos aprenderão os passos de dança do avô. E também agradecerão pela fama dele de boa gente, o que lhes deve render muitas portas abertas.





# A MOÇA DO SORRISO ABERTO

Não é difícil encontrar onde mora Keily de Fátima Oliveira. Basta perguntar sobre a moça de sorriso aberto, da casa de muro rosa, em Entre Rios de Minas (MG). O local recebe, todos os dias, mulheres das mais variadas idades e tipos físicos. Algumas são consultoras de vendas de cosméticos. Outras tantas estão em busca de produtos e conselhos para ficarem mais bonitas.

Há cinco anos, Keily montou, nos fundos da própria residência, uma verdadeira clínica de estética. De um lado funciona a sala de depilação. Do outro, o escritório da marca Racco, multinacional do segmento de beleza feminina. O lugar está repleto de batons, cremes, colônias, sabonetes. Ela conhece as características de todos os produtos e as preferências de todas que ali chegam. "Eu converso sobre o que precisam e oriento para o que acho que vai combinar mais com elas".

As conversas vão além da casa. Keily costuma organizar eventos com clientes e com as mais de 200 consultoras ligadas ao escritório dela. Um desses encontros, promovido em janeiro de 2015, lotou a principal casa de *shows* na cidade. Nessas ocasiões, ela detalha as vantagens dos produtos da empresa que representa, mas também conta a própria história que construiu como empreendedora. Antes de chegar a erguer a cabeça e falar, ao microfone, para dezenas de pessoas, Keily precisou correr muito.

Tempos atrás, ela trabalhava no comércio da cidade, sem muita perspectiva de crescimento. "Queria ser dona de um negócio e alcançar minha independência". Resolveu, então, direcionar as ações para o público feminino, até então, pou-

co atendido na cidade. Buscou apoio no Sicoob Credicampo, levantou um empréstimo, fez um curso de depilação e adquiriu um pequeno imóvel no Centro de Entre Rios de Minas. Estava inaugurada a própria clínica.

A renda melhorou, mas Keily queria expandir os ganhos. Enxergou na rotina da família a oportunidade. A mãe revendia produtos da Racco e, devido ao bom desempenho, recebeu a oferta da empresa para montar um escritório próprio, no qual teria de administrar um amplo estoque de produtos. Declinou. A filha, porém, decidiu encarar. Keily foi novamente ao Sicoob Credicampo e buscou mais um financiamento para o novo projeto. Ela ampliou o barracão onde funcionava a clínica e o transformou em um pequeno centro de distribuição de cosméticos. Foi difícil no início. Exigiu dela muita coragem e persistência, em quantidade que até hoje a impressiona. "Foi preciso deixar o pessimismo de lado para prosseguir", recorda.

Mesmo naqueles dias de incertezas, Keily sorria. Tinha o apoio do marido, que trabalha em São João del-Rei (MG), do filho, hoje com 11 anos, da mãe, que acabou se tornando a primeira dirigente dela, e do Sicoob Credicampo, que foi acompanhando a nova e crescente realidade financeira da moça. A cooperativa a ajudou na implantação dos boletos e da máquina de cartão de crédito e de débito, medidas que impulsionaram as vendas.

O faturamento foi aumentando. Mais consultoras chegaram. E a ex-balconista se tornou uma empresária promissora. O sorriso aberto continua e, segundo ela, sempre foi sincero. Nunca apenas para vender batom.



# ALICERCE E ESTRUTURA FORTES

Um temporal se anunciava naquela tarde de segunda-feira. Justamente no dia em que o produtor de leite Luiz de França Maia, 80 anos, todos vividos no mesmo sítio, arrumava o telhado. No Centro de Entre Rios de Minas (MG), de onde vinha, a água já estava descendo.

Luiz tinha ido à agência do Sicoob Credicampo buscar o pagamento para os dois carpinteiros que o ajudavam no conserto. A madeira que sustentava as telhas havia sido danificada pelos cupins. Para alívio dele, o trabalho estava bem adiantado, o bastante para proteger de qualquer temporal a casa, construída na década de 1970. O lamento de Luiz era só pelas vigas tomadas pelos insetos. Elas foram esculpidas a partir de eucaliptos do próprio terreno que, segundo ele, talvez tenham sido plantados pelo pai.

A antiga casa de Luiz, onde passou a infância e a juventude, já derrubada, ficava a poucos metros de onde ele mora atualmente. O produtor foi o último dos 11 irmãos a deixar o primeiro lar, onde aprendeu os ofícios de lavrador e pecuarista. Foi no sítio dele também que, já com mais de 30 anos, conheceu Neli, a esposa. Ela dava aula em uma escola rural da prefeitura, construída em um espaço cedido pela família dele. "Ficava depois daquelas árvores", aponta. "Eu passava ali de cavalo só para ver a moça mais bonita da cidade".

A escola foi demolida para expansão da rodovia, no início dos anos 1990. A professora, no entanto, já havia decidido ficar e morar com o homem para quem ela sorria todo fim de manhã. Eles não tiveram filhos, mas ajudaram a criar muita gente. A casa construída por Luiz, com um roseiral na entrada, cultivado por Neli, vivia rodeada de crianças. Eram sobrinhos, filhos e netos de amigos, alunos e filhos de ex-alunos da antiga professora. O sítio do casal acabou virando re-

ferência de localização na zona rural de Entre Rios de Minas.

O mesmo empenho com os alicerces e estruturas da residência, Luiz ofereceu ao Sicoob Credicampo. O produtor estava presente na assembleia de 1985, que decidiu pela fundação da cooperativa de crédito. De início, para a própria cota, concedeu uma quantia razoável. "Daria para comprar uns dez bezerros".

Ele já havia se convencido de que o cooperativismo era um bom caminho anos antes do Sicoob Credicampo. Principalmente após ter tido contato próximo com dois engajadores da região. Um deles é Mário Nascimento de Assis, o primeiro presidente da cooperativa de crédito. O segundo, Hélio Ribeiro, que fundou a extinta Cooperativa de Produtores de Entre Rios de Minas, a Capermil. Luiz tem boas recordações de Hélio, falecido na década de 1970, de quem recorda a honestidade e a característica de ser muito trabalhador. "Sempre voto no filho dele nas eleições da diretoria, um sujeito muito esclarecido, como o pai foi", explica o produtor, referindo-se a Saulo Mascarenhas, hoje à frente do Sicoob Credicampo.

Luiz admite que não esperava uma ascensão tão grande da cooperativa. Até porque quem a formou eram produtores como ele, sem muita força política ou econômica, que queriam se libertar das péssimas condições de crédito oferecidas pela rede bancária da época.

Muitos daquela turma que fundou a Credicampo ou que militou na Capermil já passaram dos 80 anos de idade. O produtor planeja encontrar os remanescentes. Um dos planos é organizar, com Neli, uma grande festa para quando ele completar 100 anos. "Você (o repórter) e o pessoal lá em cima serão muito bem recebidos", disse, estendendo o convite aos dois carpinteiros.



# O EMPREENDEDOR E OS TIJOLOS

Ele ainda não tinha se convencido. “Você quer realmente comprar isso?”, perguntou de novo o antigo dono da cerâmica ao funcionário. Márcio Francisco dos Santos, outra vez, disse sim, pois sabia os caminhos para reerguer a empresa. O ano era 2009, e Márcio estava decidido a fazer mais uma aposta.

As dúvidas de quem vendia eram razoáveis. A cerâmica, há algum tempo, somava prejuízos seguidos. Márcio conhecia, como poucos, essa trajetória de queda, desde os tempos em que gerenciava uma padaria no Centro de São Brás do Suaçuí (MG), onde, nos fins de tarde, ouvia do empresário, com um café na mão, as dificuldades que o negócio enfrentava. Depois, já contratado como auxiliar administrativo na cerâmica, viu de perto as razões para o insucesso.

Os problemas, segundo Márcio, eram mais de gerenciamento do que do setor. Foi o diagnóstico que lhe deu coragem. “Sabia que, cortando custos, dava para ter uma margem muito maior”, explica. Ele tentava alertar o ex-patrão, mas não costumava ser ouvido. Até o dia em que resolveu falar mais alto e comprar todo o empreendimento.

Decisões desse tipo são comuns na vida dele. Márcio vem construindo, há pelo menos dez anos, uma história de tentativas, erros e acertos. Ele deixou a rotina em um sítio na cidade para trabalhar como operador em uma montadora de automóveis, em Betim (MG). Chegou a fazer uma pequena carreira, assumindo cargos de inspetor e de líder de produção, mas acabou demitido, junto com uma leva de operários, em um readequamento de pessoal pelo qual a empresa passou.

Márcio saiu de lá com um bom acerto, comprou um carro e foi viver em Volta Redonda (RJ), como motorista em uma cooperativa de funcionários de uma grande siderúrgica. Não se adaptou. Em

poucos meses, voltou a São Brás e decidiu abrir uma padaria. Para essa empreitada, contou com o auxílio do Sicoob Credicampo de Jeceaba (MG), já que não havia ainda uma agência na cidade. A cooperativa forneceu-lhe parte do capital inicial e o socorreu com empréstimos nos primeiros anos da atividade. “Era cliente novo, e, mesmo assim, o pessoal me concedeu um crédito até grande”, recorda, sem precisar os valores.

A padaria não deu certo. Márcio vendeu o estabelecimento e investiu em eucaliptos para atender a então alta demanda da indústria de celulose. Enquanto as árvores não cresciam, aceitou o convite para auxiliar no trabalho da cerâmica que, em alguns meses, ele compraria. O dinheiro para a aquisição veio da boa venda da madeira. Por via das dúvidas, sabia que tinha o suporte do Sicoob Credicampo.

A empresa, fadada ao fracasso pelo antigo dono, voltou a crescer. Márcio reduziu custo, aproveitando oportunidades. Em vez de sobrecarregar os fornos, passou a utilizar mais o sol para secar os tijolos. Fez parceria com a cerâmica vizinha para adquirir argila e realizar o transporte da produção. Expandiu as vendas e fechou uma carteira fixa de clientes. Aproveitou como poucos a aceleração da construção civil no Campo das Vertentes, fornecendo material para grandes construtoras.

Não são apenas os bons números que lhe causam entusiasmo. O filho de 11 anos, cuja foto fica em cima da mesa dele, gosta do trabalho do pai. Quando visita a empresa, pergunta sobre tudo. Quer saber para onde vai aquele carregamento, de onde vem aquele outro ou que máquina vai ser comprada. O menino passa pela cerâmica como se fosse o chefe. “E o pessoal reconhece isso nele”, diz Márcio, rindo, cada vez mais seguro de que, enfim, fez a aposta certa.



# CAFÉ COMO FILOSOFIA DE VIDA

Os pés de café do sítio de Maria da Conceição e Hécio Selesio, em Piedade dos Gerais (MG), não são como os outros. As folhas parecem mais verdes, os frutos, mais vermelhos, o cheiro, mais acentuado, os grãos mais robustos. Há tanta estima no modo como descrevem as plantas que não chega a ser surpresa se algumas delas tivessem recebido um nome.

A forma orgânica de cultivo, que, para Maria, é um tipo de "carinho", vem dando retorno significativo aos produtores. A ponto de o café "Sabor de Minas", marca que os dois criaram em 2004, ter ganhado respeito e alta procura nas feiras nacionais da bebida. Hoje, o casal distribui pacotes para várias cidades, ultrapassando os limites do Estado. Fizeram dessa cultura, mais do que um bom faturamento, uma espécie de filosofia de vida. "Orgânico é tratar bem e com respeito todos os seres vivos", defende a produtora.

As mudanças no sítio começaram há 13 anos. O casal plantava café desde 1982, mas da forma convencional, utilizando-se de adubos e de defensivos agrícolas industrializados. Antes, já haviam tentado gado de corte, cana-de-açúcar e até carvão. Nenhum desses produtos rendeu a eles ganhos consideráveis. Por algum tempo, nem o café estava compensando, devido aos altos custos e ao preço cada vez mais baixo. "Acho que, se a gente não tivesse migrado para o orgânico, já teríamos desistido da vida no campo", estima Hécio.

Nos tempos difíceis, principalmente para a criação de gado leiteiro, atividade paralela ao café, os dois contavam com o apoio do Sicoob Credicampo, cooperativa da qual são uns dos primeiros associados, na agência de Piedade dos Gerais. Hécio e Maria, que apostavam nos benefícios da ingestão de frutas e legumes orgânicos para a saúde, entendiam que aquele segmento era pouco explorado na região. Procuraram a Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural

(Emater-MG) e aprenderam sobre como transformar o sítio.

Da preparação do solo ao trato de todos os animais, tudo passou a ser mantido a partir de recursos retirados da natureza. Os defensivos agrícolas se tornaram biofertilizantes, feitos da compostagem do bagaço de frutas, por exemplo, ou do esterco do gado. Os animais começaram a ser alimentados com vegetais ou leite produzido no sítio. O tratamento veterinário passou a ser à base da homeopatia.

A colheita virou manual, galho por galho. "Ninguém balança a árvore", garante Maria. "Pegamos só fruto maduro, respeitando o tempo de cada pé". Maria conta com duas ajudantes, treinadas por ela, para esse trabalho. "O toque feminino é importante nessas horas". A produtora ainda é quem se dedica à torrefação, feita com lenha, à moagem e à embalagem a vácuo.

A experiência da produção de café no sítio do casal chegou a emocionar uma técnica agropecuária do Instituto Mineiro de Agricultura (IMA), entidade que concede selo aos produtos orgânicos do Estado, quando, meses atrás, fiscalizou os processos do sítio. "Ela chorou porque a gente tinha persistido nos processos de desintoxicação do solo e das plantas", explica Hécio. "As pessoas normalmente desistem rápido".

Hécio e Maria guardam gratidão pela moça do IMA, pelos professores da Emater, pelos clientes conquistados, fornecedores, atendentes do Sicoob Credicampo, enfim, por muita gente que, mesmo indiretamente, os ajudaram na trajetória de produtores orgânicos. A forma de agradecimento é peculiar. Os animais do sítio são batizados com o nome desses amigos. O gato Bruno, por exemplo, é uma homenagem a um técnico da Emater. Dia e noite, está sempre aos pés de Maria. "Ele gosta muito de carinho, mas quem não gosta?", ela pergunta. Ninguém discorda.





# COOPERATIVISMO COMO LITURGIA

Não seria exagero confundir aquela casa grande no Centro de São Brás do Suaçuí (MG) com uma igreja. A porta, de madeira de lei, veio de um seminário. No lado em que bate o sol da manhã, há um vitral que perpassa os dois andares e ilumina a sala, cuja altura entre o solo e o teto, o chamado pé-direito, só não deve ser maior que o da matriz da cidade. No endereço, vive Mário de Assis, um senhor de quase 90 anos, que fez do cooperativismo uma espécie de liturgia.

Mário se aposentou após anos de dedicação à produção de leite. Por muito tempo, esteve à frente da Cooperativa Agropecuária de Entre Rios de Minas (Capermil), uma das pioneiras no Estado, que unia produtores rurais de toda a região. Às vezes, ele recebe a visita de companheiros daquela época. Numa tarde de novembro, esteve lá, por exemplo, Saulo Mascarenhas, presidente do Sicoob Credicampo, cooperativa de crédito que Mário, há 30 anos, idealizou.

Os dois conversaram sobre o nascimento da instituição. Na década de 1980, Mário participou de um seminário sobre cooperativismo financeiro, promovido pela Organização das Cooperativas do Estado de Minas Gerais (Ocemg). Dentre os palestrantes, estava Roberto Rodrigues, então engenheiro agrônomo, que, anos depois, viria a ser ministro da Agricultura, entre 2003 e 2006. “Ele explicou que nós, cooperados, poderíamos ser donos de um banco e não sofrer mais com crédito baixo e taxas altas”.

De fato, na época, os produtores passavam por maus bocados para conseguir financiamentos e bons preços. O atendimento da região era realizado pelo Banco do Brasil, que não costumava facilitar na renovação de empréstimos, além de conceder prazos muito curtos. Para piorar, sobretudo para quem se dedicava ao leite.

Mário convenceu Saulo e os outros companheiros. Decidiram que a base da nova cooperativa seria a Capermil, que forneceria os móveis, o telefone, a sala de atendimento, enfim, toda a estrutura para o começo das operações. Os cooperados entenderam a proposta e contribuíram para as cotas. Já na inauguração, no dia 28 de fevereiro de 1986, uma mudança na política do Governo anunciava que os primeiros anos não seriam fáceis.

Na data, o então presidente José Sarney anunciava o Plano Cruzado, uma tentativa de conter a inflação via congelamento de preços e confiscos rurais. Pouco tempo depois, outra decisão do Governo quase afundou o Sicoob Credicampo. O Plano Collor afastou a população do sistema bancário. Na ocasião, foi extinto o Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC), que dava o suporte para as cooperativas financeiras. Foi preciso que Mário e Saulo organizassem uma verdadeira comitiva de visitas aos principais associados para convencê-los a não deixarem de movimentar com a cooperativa de crédito.

Nos dois momentos, a confiança falou mais alto. Com o fortalecimento da economia brasileira, o Sicoob Credicampo começou a se encorpar, conseguiu mais capital, passou a oferecer diferentes produtos financeiros, trouxe novas tecnologias de atendimento, expandiu o número de agências. Tornou-se uma das mais representativas instituições do setor no Estado.

Mário orgulha-se dos obstáculos que o Sicoob Credicampo venceu e do ponto ao qual, 30 anos depois, conseguiu chegar. Tem mais orgulho ainda de o comando atual ser de Saulo, filho de Hélio Ribeiro, companheiro nos primórdios da Capermil. “Seu pai costumava dizer que o cooperativismo é o cristianismo econômico, porque todos precisam se ajudar para crescer”, disse, com a mão no ombro do amigo. Saulo, de cabeça baixa, parecia ter recebido uma benção.



# AS ABELHAS DO APIÁRIO BEIRA SERRA

Três batidas na caixa de madeira, como um pedido para abrir a porta, e elas apareceram, incontáveis. As abelhas cercaram Miguel José de Resende, de cima a baixo, fazendo um zunido tão alto que o fez levantar a voz. “Não precisa ficar com medo, que esse tipo não ataca”, disse o apicultor. “Olha só que movimento bonito”.

A caixa fica no quintal da casa do sítio dele, em Entre Rios de Minas (MG), a alguns passos da janela da sala de estar. Na estante desse cômodo, há uma imagem de uma abelha-africana, em *close*, pousada em um broto de alecrim. Anos atrás, a foto do inseto que ele encontrou na propriedade foi tirada por um amigo. Numa moldura, a abelha divide o espaço da prateleira com imagens de santos e do papa Francisco, o que dá a impressão de que aquele móvel é uma espécie de altar.

Qualquer devoção se justifica. As abelhas dão o sustento para Miguel, 55 anos, para a mulher e para as duas filhas, de 26 e 19 anos. Contribuem também para a união da família. Embora Miguel esteja à frente da manutenção das caixas de colmeia e da colheita do mel e da própolis verde, a apicultura envolve os quatro, seja para embalar os produtos seja para aperfeiçoar as técnicas de produção. É comum, por exemplo, Miguel levar a família para congressos de apicultura espalhados pelo Brasil. Nos eventos, cada um se encarrega de acompanhar uma palestra diferente e, depois, compartilhar o que aprendeu.

A apicultura entrou na vida de Miguel em 1983, quatro anos antes do casamento dele. Um técnico da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), ligado à Cooperativa Agropecuária de Entre Rios de Minas (Capermil), ofereceu um curso aos moradores da cidade. Além de Miguel, só outra pessoa se interessou.

Ele, aos 23 anos, ainda vivendo na fazenda do pai, queria produzir algo por conta própria. Depois do curso, montou dez caixas, adquiriu a vestimenta adequada, capturou abelhas pela região e, em pouco tempo, já era um dos principais apicultores do Campo das Vertentes.

Para a expansão do negócio, porém, foi necessária a ajuda do então recém-criado Sicoob Credicampo, que lhe concedeu financiamentos. Miguel é um dos primeiros associados e se sentia em casa na agência. “Conhecia todo mundo, chegava antes do expediente e entrava sem avisar”, recorda, aos risos. “A cooperativa ficou gigante, mas a gente ainda é bem-recebido”.

Miguel gosta do cooperativismo. O pai dele fazia parte da Capermil, e ele, além de uma conta no Sicoob Credicampo, reforça o quadro de produtores da Cooperativa Nacional dos Apicultores (Conap), com sede em Nova Lima (MG). Segundo ele, as cooperativas são parecidas com os sistemas das colmeias. “Quando um não pode trabalhar, o outro se esforça para compensar”.

Com mais de 200 caixas, alta produção e marca própria, “Mel Beira Serra”, o apicultor conta, novamente, com o cooperativismo, mais precisamente com o Sicoob Credicampo, para continuar crescendo. Ele planeja produzir mais, sobretudo própolis, que vem lhe garantindo bom retorno financeiro. Quer multiplicar as abelhas no sítio, não as dóceis, como as que estão no quintal, mas as agressivas, a maioria por ali. “As violentas costumam ser muito resistentes às pragas”.

Um dia, um grande enxame delas invadiu a casa dele, sem qualquer causa aparente. Ele não as afugentou com repelentes, inseticidas ou algo do tipo. Foi com a família para fora e ficou observando-as até o entardecer, quando, enfim, dissiparam-se. Para Miguel, foi só uma visita, daquelas que os amigos fazem de vez em quando.



# OLHOS ATENTOS ÀS OPORTUNIDADES

Um grande sofá de couro amarelo estava entre os móveis a serem trocados em uma das últimas reformas do escritório do Sicoob Crediminas, em Belo Horizonte (MG). O que, para a maioria, era um assento velho, para Raimundo do Vale, então diretor-gerente da entidade, era uma peça de valor, rara, por ter sido construída pelo arquiteto e *designer* premiado no mundo todo Sérgio Rodrigues.

Raimundo tem mesmo um olho detalhista. Aprendeu, desde menino, a enxergar beleza e potencial em situações comumente despercebidas. Pequenas oportunidades percorrem a carreira dele, de mais de 50 anos, tempo em que passou de faxineiro a idealizador e presidente do maior banco de cooperativas do Brasil. A defesa do sofá junta-se a uma galeria de batalhas que travou desde os 16 anos, quando trabalhava de contínuo em uma agência do antigo Banco de Crédito Real (Credireal), na cidade de Curvelo (MG).

Naquele tempo, meados dos anos 1950, as funções de um contínuo eram basicamente limpeza e servir café. Raimundo queria mais. Aprendeu a preencher o livro diário da contabilidade, algo limitado a dois contadores. Em um inverno rigoroso, ambos caíram de cama. Os diários a serem feitos foram se acumulando, até que Raimundo compareceu à agência, no sábado e no domingo, sem ninguém ficar sabendo. “Voltei na segunda-feira com tudo pronto”, lembra. O chefe, meio surpreso e aliviado, promoveu o garoto para a equipe de contabilidade e ainda lhe deu uma certeza: “Fazer carreira é uma ciência que exige do sujeito procurar sempre ser útil”.

No Credireal, Raimundo estudou, aprendeu novas práticas, implantou ideias. Passou por todos os cargos do banco, até chegar à Vice-Presidência, no início da década de 1980. Pela experiência dele em financiamento rural, foi convidado pela Secretaria de Agricultura a realizar um trabalho junto às cooperativas do Estado, que haviam se

reunido em torno do Sicoob Central Crediminas. O executivo, então, abriu os olhos para um novo universo, onde o lucro não é um fim, mas um meio para que as pessoas se desenvolvam. “Fiquei entusiasmado com o cooperativismo, porque ali se consegue conciliar visão social com profissionalismo financeiro”.

Raimundo, que em princípio seria uma espécie de consultor, acabou se tornando diretor-gerente. Dentre os obstáculos que ajudou a instituição a superar, está a construção do Bancoob, o braço financeiro do Sicoob. A história, a ser contada por ele em um livro, envolve vários sobressaltos, projetos barrados no Banco Central, até, enfim, a concessão do aval do então presidente Fernando Henrique Cardoso, em 1996, após um encontro em Uberaba (MG), ao qual compareceu o então presidente do Sicoob Crediminas, Heli Penido, como representante do cooperativismo de crédito. “O Bancoob deu autonomia às cooperativas, com redução inacreditável de custos”, explica Raimundo, que foi presidente da instituição nos primeiros nove anos.

O executivo conheceu outros enredos de superação. Um deles foi o do Sicoob Credicampo, ao qual foi filiado. Quando deixou a Presidência do Bancoob, em 2005, recebeu o convite para integrar o Conselho da entidade. “Era o que faltava para completar o meu ciclo no ramo”. Raimundo permaneceu, por três anos, como conselheiro, o bastante para concluir que a entidade iria prosperar. “Havia uma administração honesta e um grupo de trabalho muito qualificado”.

Por conta desse ciclo completo, ele recebeu muitas homenagens durante a vida. São medalhas, placas, diplomas, comendas, mantidos no escritório do apartamento dele. Na sala, está o sofá amarelo, o mesmo que seria descartado. “Já que você gosta tanto dele, pode vir cá buscar”, teriam lhe dito. Raimundo, habituado a enxergar oportunidades, buscou.



# A MULA QUE VIROU ESTRELA DE CINEMA

O pistoleiro Targino deu duas opções a Manuel. Ou entregava ao bandido a própria esposa, a bela Das Dô, ou a montaria, a mula Beija-fulô. O fazendeiro não soube o que responder, pois dividia entre elas o mesmo afeto. A trama e o desfecho estão no filme "Meus dois amores", longa-metragem nacional, lançado em 2015. No elenco, junto de Caio Blat, Lima Duarte, Alexandre Borges e Maria Flor, está Namorada, mula criada nas baías da Fazenda do Váu, em Lagoa Dourada (MG).

A propriedade é de Renato Joaquim de Resende, maior criador de muar pêga do Brasil. A produção do filme, que o procurou em meados de 2014, já sabia da fazenda no Campo das Vertentes, e não pelo fato de o local ter sediado, anos antes, um programa televisivo sobre a Estrada Real. Renato se tornou conhecido por conta dos leilões de animais que promove todos os anos, quando recebe compradores das cinco regiões do país atrás dos equinos de porte elegante e trote macio.

Para esses encontros, com muita música, cerveja e churrasco, ele separa o que tem de melhor. O objetivo, mais do que garantir bom retorno financeiro para a produção, é manter a fama da raça pêga, cujos animais têm características únicas. Ostentam, por exemplo, a cabeça fina, as orelhas grandes, os pescoços longos e musculosos. A raça foi desenvolvida no século XIX, pelo bisavô de Renato, que hoje é um dos poucos da família Resende que ainda mantém a criação. No entanto, existem fazendas de muares da raça pêga no Brasil inteiro. "O berço e a marca, vale registrar, são exclusivos de Lagoa Dourada. As fêmeas, dou quase certeza, saíram daqui".

É por conta da criação e, claro, dos leilões, que Renato prosperou como empresário, com a ajuda da mulher, das três filhas e do sobrinho João Paulo. Em muitas situações, como para expandir a propriedade ou até para realizar um ou outro evento, buscou auxílio do Sicoob Credicampo,

instituição que ele enxerga como uma parceira importante. "O pessoal da cooperativa entende a cabeça do produtor, o que facilita os negócios". Saber que pode contar com a cooperativa para qualquer eventualidade garante a Renato segurança para realizar os eventos, receber cada vez mais gente e, conseqüentemente, faturar mais. Já vendeu mulas por valores acima de R\$ 30 mil. A Namorada, ainda na Fazenda do Váu, chegou a ser avaliada em R\$ 60 mil.

Em um desses leilões, ouviu uma história parecida com a que Caio Blat viveu no cinema. Um visitante disse a Renato que havia se apaixonado por uma mula pampa que estava à venda. E que, se ele tivesse sorte para arrematá-la, colocaria o animal do lado da cama, deixando o curral para a esposa. "Contei o caso no microfone, e a mulherada morreu de rir". Nos leilões, Renato fez muitas amizades. Conheceu até um dos genros. "O sujeito me comprou um jumento e, depois, quis levar minha filha também", brinca.

Em outro evento, receberia em casa o homem que salvaria a mulher dele. No início de 2015, a esposa de Renato foi levada a um hospital de São João del-Rei (MG), com princípio de infarto, o que exigia cirurgia, não disponível no local. Antes de a ambulância chegar, ela teve um ataque cardíaco, mas sobreviveu, graças à ação rápida do médico Carlos Henrique, que estava de plantão.

Dias depois, com a esposa se recuperando em casa, Renato visitou o doutor para, outra vez, agradecer-lo. Mais descontraído, o médico contou que havia participado de vários leilões na Fazenda do Váu. Renato respondeu que, se tivesse previsto o que ocorreu, poderia ter lhe dado o rebanho inteiro como gratidão. Para o empresário, por mais que guarde muito apreço pela raça pêga, para a pergunta do pistoleiro Targino a Manuel, só caberia uma resposta.





# PERSISTÊNCIA E DEDICAÇÃO ORIENTAIS

Do alto da estrada, pouco depois da saída que liga Cristiano Otoni a Conselheiro Lafaiete (MG), é possível enxergar dois galpões amarelos, que se destacam no meio do verde da reserva que circunda a propriedade de Cláudio e Rose Miki. A origem asiática do casal é comprovada não só pelo sobrenome e pela fisionomia, mas também pelo silêncio do local e pela cerejeira sakurá, logo na entrada da casa.

A semente da planta foi trazida por um amigo do casal, ao retornar de uma visita ao Japão. Cláudio e Rose queriam recriar, no sítio, um pouco da paisagem que encontraram no país oriental, onde viveram por mais de 15 anos. Ambos partiram para lá nos anos 1990, em busca de oportunidades de trabalho. Entre idas e vindas por fábricas, em diferentes cidades, conheceram-se, casaram-se e planejaram o que fazer quando voltassem ao Brasil.

Chegaram a trabalhar 15 horas por dia. Na medida do possível, mandavam dinheiro para os parentes aplicarem por aqui. O terreno do sítio foi comprado pelo irmão de Cláudio, mas a dica sobre o que produzir veio da mãe dele, Odete Miki. Em 2009, quando chegaram ao Campo das Vertentes, um grande frigorífico fazia acordos para produtores rurais se tornarem criadores de frangos e concedia incentivos para o início da atividade. Os pintinhos com um dia de vida eram fornecidos pela empresa, para serem comprados na idade de abate pela mesma empresa. “Minha mãe ficou sabendo que isso dava dinheiro, e a gente foi atrás dessa história”, conta Cláudio.

Encarar um trabalho completamente novo não amedrontava o casal. Nas cidades japonesas, fizeram um pouco de tudo. “Fui para lá pensando que só ia apertar parafuso de televisão. Acabei até em indústria de bolinhos de peixe”, lembra Rose. O galpão foi construído rapidamente, com todas as especificações exigidas pelo frigorífico, como temperatura, luz, água e ração programadas au-

tomaticamente. Os resultados iniciais, no entanto, ficaram aquém. Dos 45 mil animais que receberam, cerca de 5 mil morreram antes da idade para o abate. O número alto de perdas quase fez o casal desistir do negócio e vender o equipamento.

A paciência oriental, porém, levou-os a persistir. Fizeram ajustes nas máquinas e nas rotinas. Ganham experiência. A segunda remessa foi melhor que a primeira. A terceira, melhor que a segunda. E, em pouco tempo, a granja de Cláudio e Rose se tornou uma das mais eficientes da cidade, a ponto de decidirem construir um novo galpão e mais do que dobrar o número de aves.

Para isso, Cláudio conseguiu metade do valor em um banco público e a outra parte, no Sicoob Credicampo. Numa tarde de 2014, em Cristiano Otoni (MG), resolveu entrar no Sicoob Credicampo. “Cheguei como quem não quer nada e saí de lá quase que com o empréstimo fechado. Gostei do atendimento e, principalmente, da aposta que a cooperativa fez no meu trabalho”.

O recurso foi bem empregado. O segundo galpão, com capacidade para 50 mil pintinhos a mais, foi finalizado no início de 2015. Um terceiro galpão é inviável, segundo Rose, porque o terreno, por conta da reserva ambiental, não suporta. No entanto, ela planeja um extenso pomar e a construção de uma casa maior, para receber os amigos e, principalmente, os parentes.

Os mais antigos da família de Cláudio nasceram em Hiroshima, cidade, como se sabe, devastada por uma bomba atômica em 1945. Conseguiram fugir da guerra em navios de colonos, instalando-se pelo interior de São Paulo, Minas Gerais e Goiás. Hiroshima, há tempos, reergueu-se. E muitos dos descendentes dessa imigração passaram de forasteiros a empreendedores. Geram emprego, renda e, em alguns casos, *sakurás* por onde passam.



# SIM, SEMPRE QUE A VIDA ME DESAFIAR

A pergunta de um dos irmãos parecia um desafio: "Por que, então, você não fica?". O ano era 1979, e a família, com exceção de Saulo Mascarenhas, defendia a venda da fazenda, que fora do pai, em Entre Rios de Minas (MG). Seria a melhor saída, já que nem a mãe, dona Zélia, nem os irmãos se interessaram em continuar com a produção de leite. Ele já ouvira a mesma pergunta em outras ocasiões. Em todas, respondeu que ficaria.

O problema é que Saulo quase nada entendia da vida na roça. Na época, mantinha um restaurante de comida natural em Belo Horizonte. Queria, no entanto, que a propriedade continuasse com eles, principalmente em memória do pai, Hélio Ribeiro, com quem pouco convivera, já que tinha 13 anos quando o pai morreu. Sabia, porém, que ele havia sido um líder na região. "As pessoas o descrevem como idealista e com grande capacidade de agregação". Hélio fundou a Cooperativa Agropecuária de Entre Rios de Minas (Capermil) e outras tantas em cidades próximas.

A decisão de Saulo de retornar à casa também tinha a ver com a história dele, que exigia um novo rumo. Antes de abrir o restaurante, ele viajou à Europa, no início dos anos 1970, para estudar Arte. Não conseguiu chegar a tempo para se matricular no início do ano letivo, em Paris, mas aproveitou para percorrer diversos países e conhecer gente do mundo todo. Plantou e colheu morangos, aspargos, cerejas e uvas. Vendeu bijuterias e amendoins no metrô de Paris. Dividiu quartos com trabalhadores, estudantes, intelectuais, músicos. De todas as experiências, o período em que viveu na Bélgica, em uma comunidade rural próxima à cidade de Gent, foi a mais marcante.

Passaria apenas alguns dias ali, visitando um amigo brasileiro, antes de seguir para a Suécia, onde trabalharia em um hotel. A comunidade, mantida pela família de um pintor, estava repleta de quadros e esculturas. No local, os alimentos eram plantados, colhidos

e processados, e os resultados eram repartidos. "Tudo me soou familiar. Gostava de arte, da terra e daquela forma de vida, que, depois, entendi ser próxima do cooperativismo". Ao se despedir dos novos amigos, o responsável pela comunidade lhe perguntou "por que você não fica?". E Saulo permaneceu por mais de dois anos.

Da Bélgica, voltou, em 1975, para o Brasil. Casou-se, teve o primeiro filho e abriu o restaurante. Quatro anos depois, teve que aprender na marra a lida com o gado. Nos primeiros anos, já se empenhou na causa cooperativista, entrando para a Capermil, onde foi diretor. Juntamente com o amigo Mário de Assis, comandou uma série de reformas, como a criação dos comitês educativos e do departamento técnico que capacitou muitos produtores. Foi de Mário que ouviu a ideia de criar uma cooperativa de crédito. Saulo novamente disse sim. Nascia o Sicoob Credicampo.

Nos 30 anos que se seguiram, a cooperativa enfrentou obstáculos consideráveis. Venceu o Plano Collor, no início dos anos 1990, que fechou o Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC), entidade que dava suporte a eles. Saulo acompanhou o fortalecimento do cooperativismo no Estado, vivenciou a criação do Sicoob Central Crediminas, do Bancoob e do Sicoob Confederação. "Por toda a história da Credicampo e do Sicoob, só tenho a agradecer às equipes que estiveram comigo. Durante todo o meu caminho, a vida tem sempre me cercado de pessoas muito especiais".

O Sicoob Credicampo foi crescendo, e a família, também. Saulo teve três filhos. O mais velho é engenheiro, e o do meio, advogado. A caçula, ainda na escola, costuma acompanhar os pais nas viagens. Recentemente, foi com eles para a Argentina. Muitos anos antes, Hélio queria levar os três filhos mais velhos para o mesmo destino. Não deu tempo. Saulo nunca planejou, mas, caso os irmãos, algum dia, quisessem cumprir a vontade do pai, ele dirá sim.



# MARIDO DA TITA, FILHO DO ZÉ DO PADRE

Silvério gosta de nomes e sobrenomes. Em meia hora de conversa, ele já havia citado os do pai, de dois irmãos, de quatro filhos, de dois padres, do médico que lhe operou o olho esquerdo. Entre uma história e outra, conseguiu se lembrar de boa parte dos presentes na assembleia que criou o Sicoob Credicampo, em 15 de setembro de 1985.

Mais do que um exercício de memória, as citações são homenagens, uma forma de agradecer os que o ajudaram ou reverenciar aqueles que admira. E, nesse segundo grupo, entraria a turma que fundou a cooperativa de crédito. "Era um pessoal com coragem, guerreiro mesmo". Silvério estava lá. Ouviu opiniões, levantou possibilidades, debateu, ajudou, enfim, a erguer a instituição, inclusive, com capital do próprio bolso. "Não sei quanto foi, mas era uma quantia considerável, pelo menos para mim, que nunca fui rico", diz o associado de número 9.

Do seu sobrenome mesmo, Oliveira Resende, ele não fala muito. O advogado de 78 anos diz ser mais conhecido por Silvério da Tita, que faz referência à mulher dele, Maria Rita. Antes, ele já havia sido chamado de Silvério da Sinuca, por conta do primeiro emprego, ainda criança, como balconista de bar. E, ainda, de Silvério do Zé do Padre, devido ao trabalho do pai dele, antigo sacristão da Igreja Nossa Senhora das Brotas, em Entre Rios de Minas (MG). "O melhor sineiro que essa cidade já viu", orgulha-se.

Ao pai, ele é grato pelo exemplo de honestidade e de desapego e pela escolha do nome, motivada pelo primeiro arcebispo de Mariana, dom Silvério Gomes Pimenta. O religioso, que viveu no século XIX, é símbolo da luta contra o racismo no Brasil, por ter sido o primeiro sacerdote negro a chegar ao alto escalão da igreja católica. O Zé do Padre, segundo o próprio filho, tinha muito da garra do arce-

bispo. Silvério o descreve como um homem simples e de boa índole. Tanto que, depois de ter ganhado um bom prêmio na loteria esportiva, em 1974, ajudou famílias pobres e fortaleceu obras sociais no município. Naquele ano, Silvério era prefeito.

Antes, havia sido vereador por quatro mandatos. Conquistou a confiança dos moradores, mesmo sem muito estudo. Na época, havia cursado até a quarta série na Escola Estadual Ribeiro de Oliveira. Com o apoio da esposa, conseguiu concluir o curso ginásial (5ª a 8ª série) e o magistério no colégio Nossa Senhora das Brotas, em Entre Rios. Formou-se em técnico em contabilidade, em São João del-Rei e, posteriormente, formou-se em Direito, em Conselheiro Lafaiete.

Foi advogado da prefeitura, funcionário na antiga Capermil e conselheiro fiscal no Sicoob Credicampo. Foi também, por anos, provedor do Hospital Cassiano Campolina, quando contou com o apoio da cooperativa de crédito para melhorar a infraestrutura da instituição. Em 19 de dezembro de 2012, recebeu, por unanimidade, da Câmara Municipal de Entre Rios de Minas, moção de aplausos pelo exemplo de preocupação constante com o município, sobretudo estando à frente do Hospital Cassiano Campolina, num trabalho árduo e voluntário.

As vitórias foram intercaladas por momentos ruins. O Zé do Padre, a mãe e dois irmãos morreram. Há cerca de cinco anos, Silvério desenvolveu câncer de pele, o que lhe custou o olho esquerdo. Apesar de tudo isso, a fé que herdou dos pais garantiu que ele mantivesse o bom humor. Por conta da fé, decidiu, na década passada, buscar recursos e reformar a capela do hospital. Hoje, muitos dos que passam por lá, atrás de conforto em um dia triste, lembram-se do antigo provedor. Com todos os seus sobrenomes.

### 2015

Inauguração de novas instalações da agência de São Brás do Suaçuí.  
Aquisição de terreno urbano para construção das futuras instalações da agência de Entre Rios de Minas.

### 2014

**14/2** – Assembleia de aprovação e adoção de novo modelo de governança corporativa para o Sicoob Credicampo. Inauguração de novas instalações da agência de Lagoa Dourada.

### 2013

**26/8** – Inauguração da Agência em Ouro Branco.

### 2012

Reforma estatutária aprova implantação do resgate eventual de capital.

### 2011

Substituição dos cartões de débito e de crédito por cartões com *chip*. Inauguração de novas instalações da agência de Cristiano Otoni.

### 2010

Adoção da nova logomarca do Sicoob.

### 2009

Inauguração de novas instalações das agências de Piedade dos Gerais e de Conselheiro Lafaiete e melhoria das instalações do Centro Administrativo.

### 2008

Inauguração de novas instalações das agências de Jeceaba e de Desterro de Entre Rios de Minas. Implantação dos terminais de autoatendimento nas agências.

### 2007

Assembleia de transformação do Sicoob Credicampo em cooperativa de livre admissão de associados. Novas instalações da agência de Entre Rios de Minas e abertura da agência de Cristiano Otoni.

### 2006

Novas instalações da agência de Lagoa Dourada.

### 2005

**14/2** – Inauguração da agência São Brás do Suaçuí. Início do pagamento de benefícios do INSS. Interligação *on-line* das agências de Conselheiro Lafaiete, Jeceaba e São Brás do Suaçuí.

### 2004

Adoção da marca única Sicoob.  
**01/04** – Implantação do *software* Sisbr.  
**30/08** – Inauguração da agência Queluzito.

### 2003

Novo modelo de governança corporativa e implantação dos controles internos.

### 2002

**18/3** – Inauguração do Centro Administrativo na Sede para processamento das rotinas de retaguarda e suporte às agências.

### 2001

Reforma do prédio da Sede.

## 2000

- 17/1 – Inauguração da agência Desterro de Entre Rios.
- 18/9 – Inauguração da agência Conselheiro Lafaiete.

## 1999

Medida provisória incluindo os bancos cooperativos Bancoob e Bansicredi no sistema de equalização de juros e verbas aplicados no crédito rural.

## 1998

- 26/1 – Início das operações com o Bancoob.
- 3/11 – Inauguração da agência de Jeceaba. Primeiros terminais eletrônicos de extrato.

## 1997

Autorização para funcionamento do Banco Cooperativo do Brasil (Bancoob).

## 1996

- Implantação do *software* Sicoob-MG.
- 8/7 – Inauguração da agência em Piedade dos Gerais.

## 1995

- 28/11 – Inauguração da agência em Lagoa Dourada.

## 1994

Adoção do talão de cheque próprio do Sicredi-MG em substituição ao do Banco do Brasil.

## 1993

Interligação *on-line* com o Sicoob Central Crediminas para recepção dos arquivos da compensação.

## 1992

26/2 – Fechamento do Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC) – Plano Collor.

## 1991

1º/7 – Inauguração da sede própria à rua Jeceaba, 107, em Entre Rios de Minas.

## 1990

Sicoob Credicampo passa a integrar o Conselho de Administração da Crediminas.

## 1989

29/11 – Aquisição do imóvel para instalação da sede própria.

## 1988

- 9/3 – Implantação do cheque especial na carteira de operações.
- 15/6 – Autorização assemblear para a Credicampo participar da constituição de uma Cooperativa Central de Crédito.

## 1987

25/2 – Primeira Assembleia Geral Ordinária (AGO), com participação de 95 associados.

## 1986

28/2 – Inauguração da primeira agência da Credicampo. Lançamento do Plano Cruzado.

## 1985

15/9 – Assembleia de constituição da Credicampo, com a presença de 91 associados.

Construímos uma    
 grande história.  
Vamos juntos construir um   
 grande futuro.



 **SICOOB**  
Credicampo

**30** anos  
associados a você