AJUBEMGE
Uma força de vida

PUBLICAÇÃO MENSAL DA ASSOCIAÇÃO DOS APOSENTADOS, PENSIONISTAS, FUNCIONÁRIOS E EX-FUNCIONÁRIOS DO CONGLOMERADO BEMGE

ANO 57 - EDIÇÃO Nº 662 - DEZEMBRO DE 2025

@ajubemge /ajubemge /ajubemge @ajubemge www.ajubemge.com.br

NESTA EDIÇÃO

FESTA DE CONFRATERNIZAÇÃO

Pág.03

BOAS FESTAS
Pág.02

CONVÊNIOS
Pág.04

ENTREVISTA CICERO DE ARAÚJO
Pág.04

BOAS FESTAS

Neste momento especial de fim de ano, a AJUBEMGE deseja expressar sua profunda gratidão a cada associado que esteve ao seu lado em todo o ano de 2025. Foi um ano de muito trabalho, dedicação e importantes conquistas para a nossa Associação. Cada ação, cada projeto e cada desafio superado só foram possíveis graças à confiança e ao apoio de vocês.

Que este Natal traga renovação, paz e esperança para todos nós. Desejamos que 2026 chegue com novas oportunidades, o fortalecimento da nossa união e a continuidade do trabalho que realizamos com tanto compromisso e responsabilidade.

Seguiremos firmes, buscando sempre melhorias, ampliando benefícios e cuidando, cada vez mais, de quem cuida da AJUBEMGE: nossos associados.

Feliz Natal e um Ano Novo de muita saúde, alegria e prosperidade!

Com carinho,
Diretoria e funcionários.

Festa de Confraternização de Final de Ano

A Festa de Confraternização dos nossos associados, realizada na Churrascaria Baby Beef, foi realmente especial!

Como sempre, tivemos a alegria de reencontrar colegas de tantos anos, compartilhar bons papos e fortalecer os laços que fazem da AJUBEMGE uma verdadeira família.

Foi uma tarde de celebração, amizade e gratidão por tudo o que vivemos juntos ao longo deste ano.

Agradecemos a presença de cada associado que tornou esse momento ainda mais significativo. Nosso agradecimento especial também aos associados que levaram alimentos não perecíveis para a ONG SER DO BEM, que realiza a distribuição para creches e asilos, contribuindo para essa ação tão importante.

Aos que não puderam comparecer devido à distância, queremos dizer que estamos estudando formas de realizar a confraternização em outras regiões, para que todos tenham a oportunidade de participar e ficar mais próximos da Associação.

Veja mais fotos em: **https://ajubemge.com.br/site2/fotos/**

HOMENAGEM AO NOSSO AMIGO RANDAS

Tudo nesta vida tem seu tempo certo: tempo de nascer, crescer, estudar, trabalhar, casar e até morrer.

Para o nosso amigo e colega Randas, esse tempo também chegou. Ele sempre cumpriu todas as suas missões aqui na Terra, brilhantemente — diga-se de passagem: foi um bom pai, bom marido, bom colega, excelente profissional. Sua retidão de caráter era reconhecida por todos os lugares onde trabalhou. Sem exceção, todos são unânimes em afirmar isso. Tinha um carinho muito grande por nossa Ajubemge. Sempre deu o seu melhor em busca dos melhores resultados.

Para seus parentes e amigos, sobretudo para nós aqui na Associação, que estávamos acostumados a um convívio diário, ficará um vazio imenso, uma grande saudade.

Vá com Deus, amigo, leve consigo nossa gratidão pelos bons momentos vividos, nossa homenagem ao homem que você foi.

Descanse agora. Você foi guerreiro durante toda a sua vida, lutou bastante durante sua passagem por esta terra e certamente vai continuar sua obra lá do outro lado, onde, com certeza, será muito bem-recebido.

Vá em paz.

Sentiremos muito a sua falta.

TRIBUTO AO RANDAS PELA DIRETORIA DA AJUBEMGE

"Queridos associados da AJUBEMGE,

Antes de iniciarmos nossa confraternização de fim de ano, gostaríamos de dedicar um momento especial a uma pessoa muito querida por todos nós. Randas foi mais que um colega de trabalho foi um amigo leal, presente, íntegro e dedicado. Deixou marca em cada projeto que tocou e em cada pessoa com quem conviveu.

Esta confraternização, preparada com tanto cuidado, também carrega as contribuições dele, realizadas sempre com empenho e carinho para que tudo saísse da melhor forma.

Hoje, ao nos reunirmos, honramos sua memória. Que este encontro seja também um momento de união, lembrança e gratidão por tudo que ele representou para a nossa associação.

Em respeito ao seu legado, convidamos todos a guardarem um breve minuto de silêncio.

Que Deus conforte seus familiares e amigos, e que sua lembrança permaneça viva entre nós.

Diretoria da AJUBEMGE"

Convênios

Firmamos uma parceria com a empresa Évora Home Care, que oferece descontos de até 30% e vai até você para cuidar da sua saúde, no conforto da sua casa. A Évora disponibiliza serviços de cuidados e atenção domiciliar, proporcionando atendimento de qualidade, humanizado e personalizado, de acordo com as necessidades de cada paciente, e seguindo todos os protocolos assistenciais, por meio de uma equipe multiprofissional completa (médicos, fisioterapeutas, fonoaudiólogos, terapeutas ocupacionais, psicólogos, nutricionistas, enfermeiros e cuidadores), rigorosamente preparada e qualificada para atender com todo carinho, eficiência e comprometimento. Além disso, também oferece uma plataforma de Telemedicina.
De quais cuidados da Évora Home Care você precisa?
Entre em contato, informe que é associado da AJUBEMGE e garanta seu desconto diferenciado.

Telefones:

31 3656-2296 / 31 97542-9919

Endereço:

Rua Hermílio Alves, 31 - sala 205 - Bairro Santa Tereza - Belo Horizonte - MG

Site:

www.evorahomecare.com.br

Entrevista: Cicero Marcus de Araújo

Gostaria de agradecer o tempo do senhor e iniciar pedindo para o senhor se apresentar para os nossos leitores.

Eu que agradeço, não poderia começar essa entrevista sem mencionar que estou emocionado pois a indicação veio de meu amigo de infância e depois de trabalho Randas, e que estava há muito tempo atuando na AJUBEMGE. Fico feliz por um lado, mas triste por outro uma vez que semana retrasada ele partiu para um lugar melhor fora do nosso plano. Mas sei que ele está bem e temos que seguir a vida.

Pois bem, eu nasci em Florianópolis em 10/03/1959, morei também em Tubarão - SC quando criança. O meu pai era bancário no Banco da Lavoura de Minas Gerais. Ele se casou 2 vezes e somos em 10 irmãos, na verdade éramos, pois, minha irmã mais velha faleceu no ano de 2023, mas todos nós temos uma ótima relação e nos vemos sempre que possível (os do segundo casamento moram em João Pessoa – PB e os demais em BH). Minha mãe era de Florianópolis, filha única e meu pai 14 irmãos, acredita??? Eu tenho 69 primos entre Itapecerica, São Sebastião do Oeste e Belo Horizonte. Pois bem, a nossa família se mudou para Belo Horizonte (1966) quando eu tinha uns seis ou sete anos de idade justamente por conta de uma transferência do meu pai (mal eu sabia que o meu futuro também ia ter essas situações). Mais tarde, servi o exército em Belo Horizonte mesmo e saí de lá como cabo, já apto à promoção de terceiro sargento, onde aprendi

bastante os conceitos de disciplina e hierarquia.

Antes do exército, tentei trabalhar no Banco do Progresso. Cheguei a fazer uma entrevista animadora com o dono, o Sandoval, que foi colega do meu pai no Banco da Lavoura. Ao final ele me perguntou se deveria dar a vaga para um estudante de graduação ou para mim que acabava de concluir o então segundo grau. Tive que concordar e entendi por que ele era banqueiro (rsrs)

E o senhor estudou em Belo Horizonte também, certo?

Lá estudei no Colégio Anchieta e depois me graduei na Newton Paiva em a Administração de Empresas. Fiz pós-graduação em Gestão Empresarial na Fundação Getúlio Vargas e STC Skills, Tools & Competencies na Fundação Dom Cabral com extensão na Kellogg School em Chicago (aliás, acho que foi aí que peguei gosto por viajar e já tive a oportunidade de conhecer vários países no mundo, adoro conhecer novas culturas). Em Belo Horizonte eu encontrei minhas paixões: esposa Laura, trabalho e o Atlético Mineiro (risos).

Depois que deixei o exército, em janeiro de 1979, fiz testes para o Banco Real e para o BEMGE por indicação do meu amado tio Manoel Araújo então chefe do departamento de FGTS do banco (a quem agradeço todos os dias a oportunidade que me proporcionou). Não consegui ser aprovado no Real, mas passei no BEMGE, onde comecei a trabalhar na carteira de câmbio, sob a chefia do Dartagnan Alves Ribeiro — que, curiosamente, foi levantador da seleção brasileira antes do William. E foi lá também que acabei conhecendo a Laura que era sobrinha da procuradora-chefe da carteira de câmbio, a Maria Cristina Fiuza Saldanha (que me ensinou bastante sobre câmbio). Detalhe, os pais de minha esposa também eram bancários do BEMGE (Múcio do Patrimônio e Amália de agência). Entre o namoro e noivado foram 2 anos e já se vão quase 43 anos de casados.

Que fantástico, mas o senhor entrou direto na carteira de câmbio?

Entrei no banco diretamente na carteira de câmbio, em 1979. Ao longo dos anos, passei por diversas áreas: chefe de serviço, importação, financeiro e exportação. Sempre gostei de me aprofundar e entender o serviço — e esse interesse me levou a criar um manual de câmbio, porque simplesmente não existia nenhum naquela época.

Mas não existia uma documentação dos processos?

Existiam as normas de câmbio que eram muitas e complexas, mas um roteiro não existia. Eu costumava detalhar o funcionamento das operações para alguns dos colegas, que geralmente trabalhavam apenas com modelos prontos. O Catão Batista Filho que foi meu gerente antes do Randas, dizia que eu fazia bem tanto a área operacional como a comercial. Eu acreditei nele (risos) e ele em mim promovendo-me a subgerente de câmbio. Foi nessa função que percebi como a facilidade de comunicação e o domínio técnico eram grandes diferenciais para mim.

Que interessante, e o senhor passou para subgerente então. Quais eram as suas atribuições?

Basicamente fazia atendimentos aos clientes, importadores, exportadores e pessoas físicas que necessitavam fazer suas operações de câmbio e comercio exterior. As carteiras de câmbio sãos unidades comerciais responsáveis pelas operações de câmbio e comércio exterior localizadas em algumas cidades do país. Foi após um trabalho solicitado pelo então superintendente Ricardo Toledo (a quem também agradeço sempre e conversamos até hoje) de avaliação das praças do norte e nordeste do Brasil, que acabei sendo promovido a gerente regional de câmbio, coordenando a atuação comercial no Norte e Nordeste (o meu amigo Randas foi convidado e na época tinha acabado de se casar e não aceitou e foi generoso me indicando).

E foram alguns anos trabalhando entre Belém, Fortaleza, Recife e Salvador, conhecendo culturas e riquezas diferentes do Sul / Sudeste. Foi um perío-

Carteira de Câmbio: Década de 80

do de grande aprendizagem não só do conhecimento, mas de gestão de pessoas e dividia o aprendizado com o José Roberto que era o Regional do Sul / Sudeste e o Ronaldo que era o Regional do Câmbio Flutuante (dólar turismo). A gente trocava bastante ideias e junto com o Toledo começamos a pensar no processo de internalização da nossa área de câmbio e passamos estudar a possibilidade de abrir uma unidade externa, estudando países como Argentina, Uruguai, Paraguai e Chile e o estudo mostrou que a melhor alternativa seria o Uruguai. E assim foi feito!

Um dia, ainda durante o processo de estudo da unidade externa, o diretor Paulo Brant (diretor da área de câmbio) me convidou para entrar no processo seletivo para superintendente (o banco buscando a profissionalização resolveu ocupar o cargo de superintendente, naquela época o nível máximo de carreira, por processo seletivo externo) e por estar focado no projeto junto com demais colegas da área, de montar a operação, não tive interesse num primeiro momento, mas acabei aceitando o convite para participar do processo. Ele justificou que a ausência de alguém respeitado poderia comprometer a transparência do processo (acredito hoje que seria natural que todos os gerentes regionais participassem do processo e não só pela questão de ser respeitado ou não). Fui aprovado e então realocado para a área de agências da Região Metalúrgica (Contagem etc), como superintendente comercial, em 1993, quando tinha 33 anos, sem experiência prévia na área. Lá tive o suporte do Elcio, Sueli e Andre que me ajudaram com sua experiencia e dedicação a iniciar meu passos na área comercial de agências.

Tem uma passagem interessante nessa época que preciso contar aqui: ainda em 1993 tendo assumido recentemente a superintendência da Região Metalúrgica a apenas 3 meses, comecei a ouvir conversas de que o banco faria uma reestruturação e eu iria para a superintendência da Região metropolitana (BH), o que me assustou dada a minha inexperiência na área comercial e agências. Isso acabou acontecendo e recebi a notícia do meu amigo Murilo Hosken que a época era vice-presidente. Desafio enorme, mas consegui levar adiante, com apoio dele e de muitos colegas superintendentes e gerentes de todas as regiões do Brasil, que vieram consolidar aquele projeto de reestruturação.

Nossa, que mudança rápida!!!! (risos)

Verdade! Tudo muito rápido e transformador na minha vida profissional e pessoal. Pois bem, eu assumi como superintendente comercial de Belo Horizonte na virada de 1993 para 1994, começamos um trabalho muito legal com gerentes de todo o Brasil que com experiências diversas contribuíram para o crescimento das operações e melhoria no atendimento. Ainda em 1994 o banco resolveu criar uma área chamada "Desenvolvimento de Negócios" para agilizar as soluções aos gerentes e consequentemente aos clientes, porque o banco estadual era mais lento nas respostas, e as demandas mudavam constantemente a cada governo. Mais uma vez, fui formar equipe, treinar pessoas, estabelecer processos, procedimentos e buscar prover a nossa rede de agências de soluções mais ágeis e personalizadas. Um banco estadual tem uma função social enorme para seu estado, especialmente Minas que tem na sua extensão territorial, uma diversidade enorme de atividades. Como dizia Guimarães Rosa, "Minas são muitas".

E mais uma vez veio a mudança, que foi retornar em 1995 a área de câmbio agora como superintendente. O jovem que entrou como escriturário em 1979 chegava cerca de 15 anos depois para comandar a área na qual começou.

E como foi a volta?

Foi muito especial! Reencontrei a equipe com a qual tinha crescido e uma área muito mais profissionalizada. Toledo, Randas, Ronaldo Correa, José Roberto continuaram fazendo um belo trabalho e expandido em muito os negócios. Basicamente o trabalho foi de consolidação das operações.

Mas as mudanças não paravam e como início da preparação para privatização do Banco (que ocorreu em 1998) fui montar a área de Mercado Médio e Câmbio (atendimento comercial aos clientes pessoas jurídicas e clientes da área de câmbio). Abrimos plataformas regionais de atendimento às pessoas jurídicas no interior de Minas e continuamos om as Carteiras de Câmbio existentes. O meu amigo Randas na época já tinha sido promovido a Superintendente, ficou responsável pela área de controle de câmbio (cuidava das linhas de crédito externas, controle das operações das carteiras de câmbio, normatização das operações etc).

A vida seguiu e veio o processo de privatização. Como parte dele eu, o Toledo, com apoio do Roberto Bracarense, estruturamos o fundo de privatização que permitiu que os funcionários investissem e comprassem 10%

das ações levadas a leilão. Lembro que o banco foi vendido depois de um processo de leilão que envolveu Bradesco, Santander e Itaú em setembro de 1998 por R$ 583 milhões e a vida mudou para todos nós funcionários (na privatização o banco contava com cerca de 8 mil funcionários).

Depois da privatização, veio a minha transição para o Itaú. Fui para São Paulo a convite do Diretor Valente (costumo a falar que ele é o maior bancário que conheci trabalhando – craque) e, em seguida, recebi o convite do Ronald, então diretor executivo, para trabalhar na área de Empresas (atendimento Pessoa Jurídica), apesar (segundo me disse o Ronald) de o Dr. Barreto, vice-presidente da área de câmbio, sugerir que eu fosse para o câmbio (a maior parte da minha carreira até então tinha sido na área de câmbio). Ainda considerei uma proposta do Mercantil do Brasil para atuar novamente na área de câmbio, depois de já me mudar para São Paulo para trabalhar, mas resolvi ficar e seguir o curso da vida.

E no Itaú o desafio era enorme. Muita gente bem-preparada, com formação densa, inclusive internacional, o que forçava a qualquer um que queria permanecer no banco e crescer, um constante aprendizado e aprofundamento nos temas. O Itaú dá oportunidade a todos, pois acredita que cada profissional tem suas habilidades para exercer funções específicas e não só o conhecimento acadêmico determina o crescimento.

Mas foi uma mudança brusca não? Seja da estrutura: de um banco estatal para privado, seja na mudança de Belo Horizonte para São Paulo? Imagino que tenha sido um momento bastante impactante na sua vida profissional e privada, certo??

No BEMGE eu conhecia quase todos os funcionários que trabalhavam na administração e na maioria das agências (Na privatização, o banco contava com cerca de 10 mil funcionários) e me lembro do espanto quando o Itaú assumiu o banco, e os colegas do Itaú que estavam fazendo o trabalho de transição, se encontravam dentro do elevador ou nos corredores do prédio da Praça Sete e não se conheciam. Quando cheguei a São Paulo e vi o tamanho do Itaú com mais de 60.000 funcionários, entendi por que eles não se conheciam (rsrsrs).

Comecei então a trabalhar na área Empresas como adjunto do Superintendente Flávio De Martino depois do Cesar Padovan, dois amigos queridos que além de me ajudarem profissionalmente ensinando-me os caminhos do Itaú, me apoiaram muito na minha adaptação à cidade de São Paulo.

Um dia fui surpreendido com o convite do Ronald para montar a área de poder público no Itaú. Fui honesto ao dizer que não entendia muito do assunto, afinal, minha trajetória toda havia sido na área de câmbio e comercial e que o Ricardo Terenzi era quem entendia do assunto, mas Ronad disse que ele fazia importante trabalho na transição em Minas e acabei sendo escolhido justamente por ser, naquele contexto, quem mais conhecia do tema dentro do Itaú.

O poder Público no Itaú foi estruturado nos mesmos moldes da Área Empresas, com gerentes dedicados e com carteiras de clientes definidas por volume de orçamento do órgão e localização geográfica. Além disso trabalhei na montagem fundos exclusivos para o poder público e outros produtos / serviços. Paralelamente, participei da análise de privatização de vários bancos estaduais pelo Brasil (Banespa, BESC-SC, BEC -CE, Paraiban PB, BEP – PE, que o Itaú não ganhou ou não participou), em especial do Banestado - PR, BEG -GO que o banco adquiriu — o que acabou me tornando mais conhecido dentro do Itaú, pois nesses estudos a gente se relaciona com todas as áreas do banco.

Lembro com carinho da criação da "Diretoria de Poder Público" o que demonstra como era fundamental o relacionamento com o governo (o banco então já havia adquirido o Banerj, o BEMGE e o Banestado e viria depois a adquirir o BEG). Fiquei muito feliz por ver o colega superintendente Ricardo Terenzi ser promovido a diretor (ele foi o primeiro do BEMGE a ser promovido a diretor no Itaú o que nos encheu de orgulho). Também me recordo na época que atuei como um verdadeiro "caixeiro viajante", responsável como comentei anteriormente pela privatização de bancos pelo Brasil e ainda responsável pelas superintendências de Poder Públicos de Goiás, Rio e São Paulo. Até que, em 2003, o Ronald me lançou o desafio de assumir uma área comercial de agências na região de Campinas. Era uma região estratégica para o banco, famosa por formar superintendentes e diretores. Mesmo sem ter domínio prévio naquele segmento, fui para Campinas focado em dar o meu melhor — é uma filosofia que sempre busquei seguir.

Quer dizer: toda a sua bagagem de câmbio, na dedicação oferecida, nos cargos em que atuou e aprendizados, o colocou em situação prestigiada no BEMGE que por sua vez foi um dos bancos privatizados e essa condição o fez estar muito habilitado

para atuar agora no Itaú, no finalzinho do século XX, correto? Como era trabalhar no Itaú?

É muito fácil trabalhar no Itaú. Não faltam recursos de nenhuma natureza, mas o diferencial está nas pessoas. O quadro do banco é excelente, pois investe bastante no clima interno e na capacitação das pessoas. A estrutura está preparada e organizada para ouvir e atender o cliente. Ele é o centro da atuação de todos.

Na área comercial quando fui para Campinas em 2003 que era uma região vitoriosa nos programas de incentivo do Banco, fui substituir o Nassif, um grande profissional, que tinha feito um trabalho vitorioso em resultado e formação de pessoas, o que tornava o meu desafio ainda maior. Sabia que tinha que fazer algo diferente, pois era uma região vitoriosa e de gente muito qualificada. Comecei oscilando bastante no resultado ficando entre terceiro e quinto lugar (entre 7 regiões). Sabia que precisava de uma estratégia diferente para melhorar: decidi entrevistar individualmente cada gerente para conhecer suas histórias e ambições. Não tinha observado isso na cultura do banco até então, mas eu acreditava que uma pessoa estruturada emocionalmente e satisfeita na vida pessoal entrega muito mais resultado. Também tratei diretamente das preocupações das funcionárias sobre licença-maternidade e promoções, tranquilizando todas ao deixar claro que o banco jamais deixaria de valorizar talentos por conta de uma gravidez ou por qualquer outra condição. No fim, percebi que tudo isso fez diferença.

Na verdade, esse trabalho de conhecimento do gerente e de sua praça / área de atuação, me levou junto com um time de gestores das principais agências, a elaborarmos uma forma de atuação dentro do programa de incentivos do banco (AGIR), determinando que cada agência centralizasse seus esforços de venda naquilo que era sua fortaleza (crédito, investimento, serviços etc) ao invés de tentar vender tudo e acabar não pontuando o necessário e ficando mal classificado no programa. A lógica era que uma agência bateria a meta de outra num produto que não era forte e vice-versa (por característica da sua base de clientes / região), mas que ao final todos fizessem pelo menos a pontuação mínima no programa de incentivos, mas a superintendência batesse todas as metas. Era a lógica que quando a superintendência ganhava todos ganhavam. Começamos esse trabalho em dezembro, organizamos em janeiro quando já ficamos em segundo lugar e de fevereiro a maio ficamos em primeiro.

E a vida continuava e saí de férias em junho e fui para o Chile descansar. Cheguei no sábado e na segunda recebi uma ligação do diretor Edelver dizendo que o Ronald, que já era vice-presidente queria falar comigo. Estranhei, pois, tinha trabalhado normalmente até sexta e perguntei ao Edelver se ele sabia o que era e ele brincou dizendo que o Ronald queria que eu trouxesse vinho para ele (rsrsrs). Liguei para o Ronald e ele me informou que eu havia sido promovido a diretor para assumir a Diretoria Comercial 4, responsável pelos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, em substituição ao Eli, que migraria para a recém-criada DCA (Diretoria de Coordenação de Atendimento) — uma mudança importante decidida em reunião com a consultoria externa do banco, para qualificar ainda mais o atendimento do banco. Isso aconteceu em 2004, e lembro do Ronald me dizendo como os funcionários ficaram felizes com minha promoção.

No ano seguinte, em 2005, fui transferido para ser diretor do interior de São Paulo e Norte do país— era uma região muito importante do banco, abarcando não só o interior paulista onde o banco é tradicionalmente líder em várias cidades, mas também a região Norte do país. Após cerca de 40 ou 50 dias nessa função, fui novamente chamado pelo Ronald para retornar à área de Poder Público, pois o Ricardo Terenzi estava indo para a área de Relações Institucionais e Governamentais. Confesso que, de certa forma isso me deixou feliz, pois estava voltando às minhas raízes. Quem foi me substituir foi meu amigo e ex-chefe Cesar Padovan que acabara de ser promovido a diretor.

E sempre assumindo os desafios com otimismo, certo?

Com certeza, sempre gostei de interagir e brincar com as pessoas e me lembro que antes da minha saída do interior de SP e passagem para o Cesar, tivemos o Encontro AGIR e como eu havia trabalhado na região como superintendente em Campinas e conhecia a maioria dos gerentes, resolvi fazer uma brincadeira com eles com a ajuda dois gerentes. Resolvi pregar uma peça nos 600 gerentes presentes e juntos, montamos uma apresentação mostrando um cenário de baixo desempenho da diretoria, colocando a equipe no pior quadrante possível do banco. O objetivo era provocar uma reação forte neles — e funcionou. Falei que era inadmissível um resultado daqueles e que ao final do evento eles deveriam assinar um contrato individual se comprometendo a entregar um resultado de crescimento que eu

arbitraria. O desconforto era visível. E eu e o Cesar ficamos no palco apresentando e olhando para a plateia em silêncio. Perguntei aos dois gerentes (que ajudariam na montagem da brincadeira) se eles sabiam que o resultado era tão ruim e ambos disseram que não sabiam, que a região era vitoriosa (e era rsrs) e que estranhavam os números, pois o time era muito bom. Foram aplaudidos de pé. Eu disse que era bonita a manifestação, mas que ela não encontrava respaldo nos números. Quando a tensão era evidente eu revelei que era uma brincadeira, mostrei os números reais, agradeci o pequeno tempo que fiquei com eles, mas que com certeza o Cesar faria um grande trabalho e rimos muito durante o restante do evento e por muito tempo quando nos encontrávamos.

Muito bom! (risos) Pensando bem toda essa volta na sua carreira é muito genuína. O senhor sabe que cada entrevistado traz um tijolinho nessa "contação da história do sistema bancário brasileiro" e vejo na sua história o impacto da atuação do ex-funcionário de um banco estatal na estrutura privada de um dos maiores bancos do mundo, o seu conhecimento na área de câmbio e correlatos bem como a vivência com as relações políticas, afinal, Minas Gerais respira política, especialmente quando olhamos a história do Brasil. Vejo que o senhor acrescenta muito nesse memorial que fazemos aqui na AJUBEMGE. Já o agradeço antecipadamente.

Com certeza, agradeço as suas palavras, realmente a transição das privatizações foi muito intensa. Depois dessa fase, fiz minha transição para a área de "Poder Público". Lembro que o Ricardo Terenzi havia renegociado os contratos (Rio, Minas, Paraná) e eu pensei: com tudo renegociado minha vida agora ficará tranquila. Ledo engano, todos contratos deram problemas e precisaram ser renegociados novamente (rsrsrs).

Minha passagem pelo Poder Público no Rio de Janeiro, de 2000 a 2003 (ainda com o nome BANERJ), me proporcionou uma base de contatos muito forte. Convivi e mantive relacionamento com diversas pessoas da região, incluindo importantíssimas figuras políticas de reconhecimento nacional. O Rio já naquela época passava por forte crise econômica e com muitas dificuldades de caixa. Conseguimos apoiar bastante com soluções de mercado. Quando retornei como diretor eu conhecia a estrutura de governo, os políticos e o time do Poder Público de lá era muito qualificado. Aliás não só eles, mas os times do BEMGE, do Banestado e do BEG que tinham ótimo relacionamento com os governos locais e ajudavam muito na interlocução e na condução da operação.

Além das transições do privado para o público temos ainda a transição da fusão com o Unibanco, imagino que essa fusão também tenha gerado muito impacto, certo?

Olha, assim que voltei para a área de Poder Público e participei de novas rodadas de negociações, veio a fusão com o Unibanco, em 2008. Esse período foi marcado por grande instabilidade e de adaptação para os dois bancos. O Unibanco, não tinha uma presença forte nesse setor, seus números eram bem menores que os do Itaú, mas o grupo que veio de lá foi perfeitamente integrado a nossa diretoria e vários deles permanecem lá até hoje.

Ao longo da minha carreira no Itaú, eu comandei as diretorias do sul (Paraná Santa Catarina e Rio Grande do Sul), a do interior de São Paulo e todos estados da região norte do país, a de Goiás, Brasília, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Tocantins, a de Poder Público e por último as área de Relações Institucionais, Governamentais, Comunicação Corporativa, Sustentabilidade e Negócios Inclusivos. Tive orgulho de participar ativamente da negociação do projeto das bicicletas laranjinhas com o pessoal da Tembici e a então superintendente Luciana Nicola que teve a ideia (sistema de locação de bicicletas patrocinado pelo Itaú – Nota do Entrevistador) e de muitos outros projetos sociais do banco.

De 2015 a 2019, representei o banco na FEBRABAN, liderando a comissão de relações institucionais. Também me tornei conselheiro da Associação Brasileira de Relações Governamentais, contribuindo para a formação da carreira de "RIG" (Relações Institucionais e Governamentais) no Brasil. Aposentei-me em 2019, mas segui por um tempo como consultor do banco (e ainda presto algumas consultorias na área de relações governamentais) e iniciei minha atuação como vice-presidente da ABRAINC – Associação Brasileira das Incorporadoras Imobiliárias que reúne as maiores incorporadoras do país, com o desafio de suprir o déficit da moradia no país.

Mesmo após sair do banco, continuo tendo contato com alguns profissionais de lá, muitas vezes por conta da minha memória institucional e da minha experiência em processos como a privatização, o que faço com orgulho e satisfação.

Cícero com o Amigo Randas

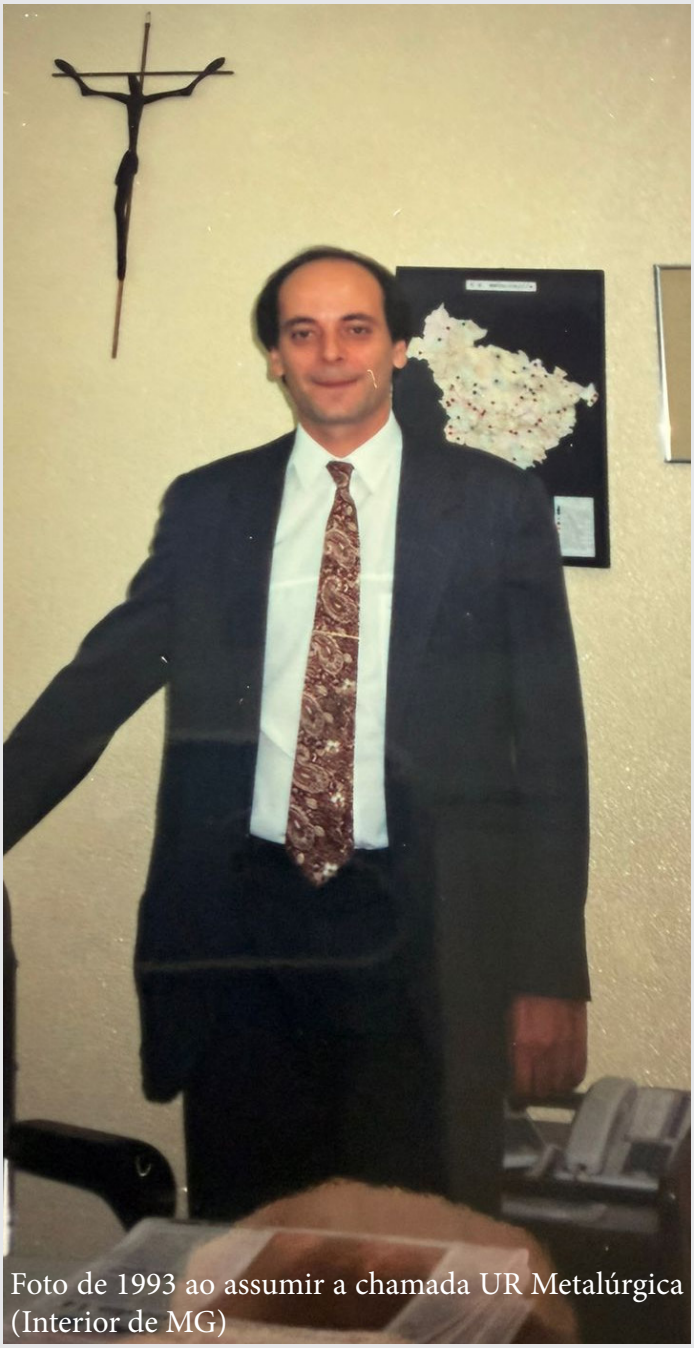

Foto de 1993 ao assumir a chamada UR Metalúrgica (Interior de MG)

Que história fantástica, em nome da AJUBEMGE, quero registrar o orgulho em ter o senhor como parte da nossa associação e agradeço demais pelo seu tempo, sua história elucida em muito a história recente da reorganização das estruturas bancárias no Brasil: Obrigado!

Sergio, eu que agradeço e fico mais emocionado ainda em fazer essa entrevista, como eu disse no começo, a convite do meu grande amigo Randas. Sei que ele está num lugar muito bom! Com certeza deixei de citar centenas de pessoas que me ajudaram nessa longa e gratificante jornada e a elas deixo o meu eterno agradecimento.

Acho que se eu construí algum legado, com certeza ele foi a partir de me conectar com as pessoas e em fazer o bem independentemente de receber ou não algo em troca. Eu me orgulho de buscar nunca fazer o mal a qualquer um, acho que é assim que evoluímos. Obrigado demais!

Se me perguntassem hoje o que sintetiza a minha vida, vendo tudo que passei eu diria: foco e relacionamento: ter foco mantém você orientado e capaz de buscar as habilidades e conhecimentos necessários para conseguir seus objetivos e relacionamentos legítimos, que abrem portas que você jamais poderia imaginar.

Alegria ou tristeza depende de um acontecimento, mas ser feliz é uma escolha de vida.

01 Albertino Couto Ferreira, Gerson Carvalho Aranha.

02 Rosane Rosa Antunes Figueredo, Rosangela Custodio.

04 Carlos Eduardo Bortolus, Elsio Natal.

05 Adilson Jorge Correa Ribeiro, Jose Alves da Motta Junior, Mylene de Castro Pires, Myriam Elizabeth Ferreira Medeiros.

06 Jose dos Reis Albuquerque, Nilda Soares da Silva.

07 Geraldo Lucio Viegas, Hiran Caldeira Victoria, Maria Ilzane Ribeiro Santos, Marilia Gonzaga Resende Morais, Nelson Santino Miranda Júnior.

08 Moacyr Theodoro Soares, Neusa Angela Mourão e Freitas.

09 Marcos Aurelio Leão.

10 Luiz Fernando da Silva Telles.

11 Jose Netto Nogueira, Ligia Rodrigues Couto Horacio, Roberto Portela de Souza.

12 Antonio Pereira da Silva, Idália Puppin Tavares, Maria de Fatima Coelho Couto, Sandra Lucia Oliveira.

13 Beatriz Navarro, Betânia Tavares da Silva, Carlos Leôncio Cordeiro de Faria, Clovis Lima dos Santos, Jose Carlos Soares Conde, Marcos Luis de Meira Gomes, Marísia Afonso da Silva, Selma da Silva Peixoto Ribeiro.

14 Biatris Helena Geraldo Pimenta, Francisco Jose de Assis Alcântara, Geraldo Mauricio Rodrigues, Kelma Couto Ferreira Alkmim, Marlene Barcelos Dias Silva, Paulo Fernando Bandine Faria.

15 Maria do Carmo Vasconcelos, **Waltoir Carvalho Parente**, Wanderlei Ribeiro de Sousa.

16 Argemiro Narciso de Carvalho, Clovis Newton Neiva de Souza, Sebastiao do Amaral Ribeiro, Sonia Maria Teixeira de Salles

17 Adilson de Souza Braga, Elizeu Lopes, Iracema Armond Alves Pereira, Mardilene Souza Temóteo.

18 Ambrosina Magda de Almeida, Aurora Lúcia de Andrade, Jurandir de Assis, Marcos Antônio Mendonca, Renato Caldeira de Araujo, Simone Ruela Lima Xavier.

19 Adriane Aparecida da Silva Cordeiro, Jefferson Correa de Morais.

20 Ana Lúcia de Abreu, Joao Batista Moreira dos Santos, Marcio Farneze Machado Junior, Sebastiao Gonzaga Jayme.

21 Anamaria Domont Lemos, Maria Alda Ramos, Maria Auxiliadora Diniz, Sebastiao dos Reis Oliveira.

22 Jose Gioberti Longo, Paulo Xavier de Toledo, Vicente Ferreira Dias.

23 Alcina Maria Fonseca de Mendonca, Raimundo Penhaforte Reis Faria.

24 Durvalina Maria Ribeiro Vasconcelos, Martins Duarte, Nelson Fernandes, Zelia Ferreira Guedes.

25 Ayrton Francisco Pereira, Gilberto Leonel, Paulo Antônio Perdigão Mendes, Ruy Saraiva Cardoso.

27 Arlindo Gomes Andrade , Cleone das Graças Correa Moreira, Gilto da Silva Moulin, Sonia Maria Tibúrcio Lopes de Lacerda.

28 Antonio Pádua Anconi, Ary Fernandes Vianna, Eliton Silva, Maria Luiza Pereira Guidorizzi.

29 Maria Lourdes Gomes.

30 Andrea Sales Cordeiro de Araujo, Clarel Lhamas Ferreira, Eleonora Greco Nordhausen Domingues, Joao Bosco Mello de Mesquita.

31 Marcelo Haroldo Clemente, Neusa da Silva Barbosa.

Aniversariante Premiado

Waltoir Carvalho Parente, residente de Além Paraíba/MG foi contemplado com um prêmio no valor de **R$ 300,00** (trezentos reais) que será transferido para a conta corrente cadastrada na AJUBEMGE.

Nova Associada seja bem-vinda!

Sônia Regina Pinto Silva – BH/MG

Deixaram Saudades!

Delvair Assis de Souza -31/10/2025 – BH/MG

Afrânio Pereira da Silva – 08/10/2025 – BH/MG

Randas Costa Zanotti – 17/11/2025 – BH/MG

Enio Dias Vieira - 25/11/2025 - BH/MG

Tarcisio Ribeiro Palhares - 01/12/2025 - BH/MG