

EDIÇÃO 19 | ANO 10
DEZEMBRO DE 2022
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

R E V I S T A

Vertentes Cultural

Arte delicada, talento feroz

Escultor pradense faz das redes sociais uma vitrine inquebrável.

Cidadezinha Mineira

Por Paulo Mendes Campos

Na velha cidadezinha mineira de São José del-Rei (mudada hoje, na expressão de Mário de Andrade, para um odontológico Tiradentes), e cujo prefeito recebe 900 cruzeiros mensais, há mais casas do que inquilinos.

Estudante de ginásio, em São João del-Rei, passei de trem por lá muitas ve-

zes. Quando o comboio se aproximava, os passageiros mais experimentados levantavam de seus lugares, disfarçados, e iam para a plataforma. Por quê? Porque em Tiradentes tinha uma velhinha de gênio que confeccionava as melhores empadinhas de galinha do mundo inteiro. E as empadinhas não chegavam para as enco-

mendas.

A mulher era de uma honestidade exemplar. Cobrava apenas quinhentos réis pela empada e se recusava terminantemente a concordar com aqueles que desejavam, egoisticamente, todo o tabuleiro. Mesmo que dessem o dobro.

-Todo mundo tem direito, uai!



MARIANE FONSECA

Nova herança

Tradição. Poucas palavras resumem tão bem o Campo das Vertentes – e, combinemos, uma região tão rica em potencialidades também é múltipla em definições. Ainda assim, fato é que seus municípios e distritos caminham futuro afora sem deixar de resguardar histórias, memórias, o passado.

Daí poder saborear pães de queijo espetaculares em São Sebastião da Vitória ouvindo causos sobre os tropeiros que tornaram a iguaria um costume por lá. Ou interromper a caminhada na efervescência urbana do Centro de São João del-Rei para se render ao anúncio estrondoso de partida da Maria Fumaça. O que dizer, então, do artesanato resende-costense? Um talento que sustenta famílias, move a Economia e fortalece o Turismo enquanto resguarda, com afincos, seus famosos e seculares teares.

Mas nem só de pratos típicos, sons e ferramentas além do tempo se faz a Tradição nas Vertentes. Ela também está nas pessoas. Nos “filhos dos filhos dos filhos dos nossos filhos”, como escreveu Marcus Viana e cantou Maria Bethânia.

Não faltam histórias comprovando isso, aliás, nesta edição da revista *Vertentes Cultural*. No Pátio Matosinhos, por exemplo, tão ampla quanto a quantidade de lojas já abertas é a história dos Lombardi, culminando em uma geração de empreendedores capaz de ressignificar a trajetória da família. O mesmo vale para Ricardo Andrade, em Prados. Filho de artesãos e escultor obstinado, ele transformou a maneira de ser visto, reconhecido e requisitado na charmosa Vila Carassa. Já em Itutinga, onde está o Vale das Candeias, um casal apaixonado pela natureza faz movimento contrário: constrói dia a dia um legado de preservação e empreendedorismo pensando num futuro tranquilo – e sustentável.

Dessa palavra, o Sicoob Credivertentes também entende bem. Por isso mesmo, foi reconhecido nacionalmente no *Prêmio SomosCoop – Melhores do Ano*.

Boa leitura.

EXPEDIENTE

Filiada ao SICOOB CENTRAL CREDIMINAS – Cooperativa Central de Crédito de Minas Gerais; à OCEMG – Organização das Cooperativas do Estado de Minas Gerais; e à OCB – Organização das Cooperativas Brasileiras.

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

João Pinto de Oliveira – Presidente
 Fabiana Diélle Barros de Oliveira – Vice-Presidente
 Antônio Vicente de Andrade
 Cristiano Alexandre de Almeida
 Lígia Honorina Moreira
 Luís Cláudio dos Reis
 Mauro Caporali Vivas
 Wagner Ferraz Coelho Presotti
 Yuri Carvalho Gomes

DIRETORIA EXECUTIVA

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

CONSELHO FISCAL

Conselheiros Efetivos: Cristóvão Avelar, Luís Gustavo de Resende e Rafael César Leão
Conselheiros Suplentes: Henrique Fernando Godinho Santos, Miguel Arcanjo de Carvalho, Manoel Salomão de Almeida

REVISTA VERTENTES CULTURAL

Revista semestral do SICOOB Credivertentes – Cooperativa de Crédito Credivertentes Ltda.
 Endereço: Rua Carlos Pereira, 100
 Centro – 36350-000 – São Tiago – MG
 Telefax: (32) 3376-1386
 E-mail: credivertentes@sicoobcredivertentes.com.br

CIRCULAÇÃO

São Tiago, Alfredo Vasconcelos, Alto Rio Doce, Bias Fortes, Belo Horizonte, Barbacena, Cipotânea, Conceição da Barra de Minas, Coronel Xavier Chaves, Desterro do Melo, Dolores de Campos, Ibertioga, Itutinga, Madre de Deus de Minas, Mercês de Água Limpa, Morro do Ferro, Nazareno, Piedade do Rio Grande, Prados, Resende Costa, Riópolis, Santa Rita de Ibitipoca, Santana do Garambéu, São João del-Rei e Senhora dos Remédios.

APOIO OPERACIONAL

Elisa Cibele Coelho

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Mariane Fonseca – MTB 15.883/MG
 Tiragem: 5000 exemplares

FOTOS

Deividson Costa

DIAGRAMAÇÃO

Mapa de Minas Comunicação Integrada.
 As matérias veiculadas na Revista Vertentes Cultural do Sicoob Credivertentes podem ser reproduzidas, desde que citadas as fontes.

REVISTA
Vertentes Cultural



ÍNDICE

ENTREVISTA

Univaldo
Coelho

Pág. 07

A arte de Ricardo
Andrade

Pág. 16

VERTENTES



TURISMO

Pág. 10

Vale das
Candeias



ECONOMIA

Pág. 23

Pátio
Matosinhos



Prêmio
SomosCoop

Pág. 29

NOSSA COOPERATIVA



VIDA

Pág. 33

Antônio dos Santos

SOCIAL

Pág. 40

O milagre da
caridade



Alexandre
Tratores

Pág. 47

NEGÓCIOS



PRIMEIRO PLANO

Pág. 55

Finanças, Imagem e
Revoluções Pessoais



FOTO DO SEMESTRE

Em dezembro de 2022, drone cruzou o céu de Bias Fortes e flagrou belezas do lugar

Carta do LEITOR

Dê sua opinião sobre a revista, envie sugestões de pauta também! Fale com a gente no email credivertentes@sicoobcredivertentes.com.br

“

Adorei a revista. Aliás, já quero exemplares extras da edição com nossa comunidade na capa. Vou levar para meus alunos lerem e tenho certeza de que vão amar.

”

*Cleide Almeida,
de Santa Rita de Ibitipoca*

“

Fiquei muito emocionada e feliz ao ler a homenagem para meu pai, Antônio Mansueto. Gostaria de agradecer a quem pensou em sua história como pauta e a quem escreveu sobre ela com tanto carinho.

”

*Maria Renata Caputo,
de São Tiago*

“

Não sou um leitor ávido. Mas tempos atrás, aguardando uma consulta, folhee a revista e me peguei lendo sem parar, desde o Editorial. Gostei tanto que levei um exemplar para casa. Parabéns à Cooperativa por um projeto tão brilhante.

”

*Rogério Silva,
de São João del-Rei*



Revoluções, desafios e futuro comum

Vinte e oito tecelões, um propósito: juntar recursos (que isoladamente eram escassos) para adquirir mantimentos coletivamente a bons preços e, depois, compartilhá-los de maneira igualitária. Desde o início, a história do Cooperativismo moderno tem princípios acolhedores, humanos e revolucionários. Mas as transformações do planeta, das relações de consumo e do próprio mercado de 1844 até aqui mostram algo mais do que importante: a sustentabilidade e a competitividade de grupos ou instituições associativistas não dependem apenas de valores honrosos.

A carreira do educador e consultor sênior Univaldo Coelho Cardoso é uma prova disso. Especialista em Cooperação e Cooperativismo, ele é conhecido no setor como profissional de excelência em desenvolvimento gerencial e, ainda, na “mediação de conflitos, negociação e formação de grupos Cooperativos”. Cardoso não esconde, porém, que entre o despertar da missão agregadora e a consolidação da carreira pujante houve um episódio que poderia ser traumático para muitos – e se tornou um ponto de ruptura para ele.

Na realidade, no fim dos anos 1990, um Univaldo de apenas 26 anos foi convidado a integrar uma Cooperativa Educacional. Seis meses mais tarde, a proposta foi outra: presidir a entidade. “No afã da juventude me senti lisonjeado e aceitei o convite. Hoje, sei que foi um equívoco nosso. Eu não tinha conhecimento suficiente sobre Cooperativismo e o funcionamento de uma Cooperativa. Não estava pronto para liderar aquele processo”, reflete.

O “navio” do projeto acabou “naufragando” e Coelho fez mais do que sobreviver: “Foi um momento que me marcou muito. Afinal, um projeto de grande valor social e econômico foi descontinuado por conta, veja só, da inexperiência de um grupo de pessoas muito bem-intencionadas. Então ali decidi que iria me especializar em Cooperativismo. Queria trabalhar para evitar que erros como os que cometemos ocorressem outra vez”.

E consequiu.

Vertentes Cultural – No último trimestre de 2019, você coordenou junto conosco um Encontro de Delegados,

em Tiradentes. Meses depois, a Pandemia causada pelo Coronavírus virou o mundo de cabeça pra baixo e impediu, entre outras tantas ações, a reunião de pessoas. Nosso evento retornou agora, no final de 2022, e contou com sua presença mais uma vez. Na sua opinião, as transformações sociais impactaram também esse ambiente de representatividade Cooperativista? Por quê?

Univaldo Coelho – A Pandemia não deixou um espaço sequer da sociedade sem ser afetado. Num prazo muito curto, tivemos que rever muitas de nossos comportamentos e práticas – tanto individual como coletivamente. E com o Cooperativismo não foi diferente.

Isto é, as Cooperativas são de-

“

*Perceber que
nosso futuro como
humanidade é coletivo é,
a meu ver, o primeiro grande
desafio.*

”

mocraticamente geridas por meio de assembleias, Conselhos de Administração e Fiscal. Então reuniões presenciais para refletir sobre os problemas e encontrar soluções sempre fizeram parte do cotidiano Cooperativista – e foram debilitadas como meio de conter a transmissão do vírus. Drasticamente, foi necessário privilegiar os espaços digitais para manter a comunicação e a dinâmica de trabalho funcionando. Acontece, no entanto, que ainda não absorvemos totalmente essa mudança cultural...

Vertentes Cultural – E ela é irreversível. Quer dizer... Como algo muito

além do período pandêmico, essa digitalização definitiva das relações tende a perdurar. Como o Cooperativismo pode ajudar na adaptação e inclusão nesse sentido?

Univaldo Coelho – De fato, é um mundo de relacionamentos híbridos – ora presenciais, ora digitais – que realmente veio para ficar. Mas como diz o ditado, “a chuva não cai numa cabeça só”. Então aprender a utilizar esses recursos em prol da proximidade social, e não do afastamento, é um desafio dado para todos.

Afinal, passa por questões culturais; nem todos são “alfabetizados” na linguagem e no uso dos recursos digitais; e muitos ainda não têm acesso à tecnologia ou aos equipamentos adequados para usá-la. No âmbito das Cooperativas, então, a questão é de intensidade no esforço necessário para garantir que esse conhecimento seja disseminado por todo o quadro social.

Até porque a Gestão Democrática que baliza o Cooperativismo tem muito a ganhar com essa nova realidade. Por meio dela, é possível conectar um maior número de pessoas, disseminar conhecimento e garantir a transparência de todos os processos.

Vertentes Cultural – Ainda nesse contexto de alta tecnologia, um dos desafios para o setor, especialmente no ramo Crédito, é atrair e reter o público jovem, nascido e imerso num cenário de conexão intensa e *fintechs*, por exemplo. Qual a importância – ou qual o grande diferencial – da Cooperação para mobilizar esse nicho?

Univaldo Coelho – Alguns estudos apontam que ter um propósito, tanto quanto um serviço tecnológico de qualidade, é algo que atrai a juventude. Mais do que usar um produto ou serviço eles querem se conectar com empresas, organizações que façam diferença no mundo. Que atuem de forma responsável perante a sociedade e não apenas focado em gerar ganhos para seus acionistas.

Nessa perspectiva, o Cooperativismo tem fundamentos que o qualificam como um dos modelos de negócio mais imbuídos de propósito e conexão no mundo moderno: democracia, equidade, liberdade, justi-



ça... Mas é preciso ter cuidado. De onde vejo – e tenho filhos jovens para observar –, comunicar a qualidade dos produtos e serviços por si só não os toca. Quer dizer... Consegue alcançar o lado racional deles, mas não conecta com o coração e a alma, exatamente onde reside a força das grandes transformações de que precisamos e que o Cooperativismo representa.

Vertentes Cultural – *No Encontro de Delegados em 2022, você e sua equipe promoveram uma roda de conversas sobre o “Futuro Comum”, um tema essencial tanto para os princípios Cooperativistas em si quanto para nossos tempos. Ele é possível? O que nós, como cidadãos e Cooperados, podemos fazer para que se torne “presente”?*

Univaldo Coelho – Olha, essa pauta é muito interessante. Em 1969, no *Encontro da Associação Americana para o Avanço da Ciência*, Edward Lorenz disse o seguinte ao se referir à impossibilidade de prever fenômenos atmosféricos por mais que alguns dias: “O simples bater de asas de uma borboleta no Brasil pode ocasionar um tornado no Texas”.

Penso, hoje, que a Pandemia veio nos mostrar, da pior forma, o quanto nosso presente e futuro são comuns – pois espirros na China afetaram o mundo todo. De forma semelhante é possível analisar, também, a questão climática. Não faltam exemplos disso.

Ainda assim, perceber que nosso futuro como humanidade é coletivo é, a meu ver, o primeiro grande desafio. Vivemos em bolhas sociais que nos impedem de ver nossas conexões uns com os outros. E o Cooperativismo pode mudar isso. No setor econômico, ele é uma doutrina que apregoa a ajuda mútua como forma de solucionar problemas diversos e propiciar melhor geração, distribuição de riqueza. “Junto” é o ponto de partida numa Cooperativa e, nesse sentido, muito coerente com a visão de estarmos atrelados a um Futuro Comum numa “Casa Comum” – como diz a metáfora poderosa do Papa Francisco.



Das Candeias e do Sossego

Chalés em Itutinga, Minas Gerais, oferecem mais que hospedagem: são experiências



“Quero estar onde as árvores possam dançar”, estampa, em inglês, a camisa verde usada por Gilson Antônio Azarias. “Não sabia que era essa a tradução. Você tá falando sério?”, questiona sorrindo. Afinal, não haveria coincidência melhor. Gilson mora e empreende no Vale das Candeias, um complexo de charmosos chalés a 4km da área urbana de Itutinga – entre Lavras e São João del-Rei.

Mas não o faz sozinho. A esposa Anádris Azarias, conhecida como Nadinha, é nos negócios e na vida a grande parceira. Por isso mesmo – bem como as plantas que realmente balançam em sincronia com o vento leve do lugar –, o casal se mantém no ritmo. E às vezes ele é confortavelmente intenso.

O Vale das Candeias é ponto de hospedagem com 2,3 mil hectares e, como o próprio nome diz, é cercado pela espécie de árvore pioneira. No

meio delas, sobre rochas enormes que também marcam a região, oito simpáticos bangalôs foram erguidos e recebem turistas de todo o país. A maioria, contam Gilson e Nadinha, retorna.

Também pudera. Construídos nos últimos dez anos, os chalés se transformaram em refúgio disputado no Campo das Vertentes graças ao conforto e privacidade em todos eles; à vista e ao acesso privilegiados da represa; a opções com banheiras de hidromassagem, piscina e área para churrasco. Isso sem falar nas estruturas que conseguem aliar o aconchego, o rústico e o inovador no mesmo lugar. Todas com cozinhas privativas equipadas. “O mais interessante dos hóspedes é que querem vir até aqui para se desconectar do mundo e se conectar consigo mesmos, aos parceiros, à família. Preparar o café da manhã, um prato diferente no almoço ou assar uma carniinha na varanda aju-

dam muito nisso”, explica Nadinha.

É ela quem conta toda a epopeia do Vale das Candeias enquanto Gilson, mesmo acessível e risonho, se diz tímido e prefere focar na instalação de um ofurô em um dos chalés.

PAIXÃO

Se as histórias clássicas começam com “era uma vez...”, a de Gilson e Nadinha tem outra introdução: “Oh, esse sonho nasceu junto com a gente...”, ela diz. Não há por que duvidar. Nadinha passou a infância na capital mineira, Belo Horizonte. Mas sempre se sentiu melhor em contato com “o verde”. Por isso mesmo, amava deixar a metrópole durante as férias para visitar parentes em Itutinga. Ali nasceu Gilson que, ainda menino, se apaixonou pela futura esposa. “Ele dizia para os amigos que eu era namorada dele. Mas a verdade é que a gente sequer se conhecia. Acho que ele me notava



e eu não o percebia”, explica Nadinha.

Na adolescência, porém, ambos passaram a frequentar um espaço comum. Na verdade, ela se mudou para a cidade interiorana e frequentou a mesma escola que Gilson. Aproximação entre os dois, no entanto, não houve. “Pouco depois, ele saiu de Itutinga pra continuar os estudos. Só nos conhecemos de verdade aos 17 ou 18 anos. E nunca mais desgrudamos um do outro”, conta emendando um aliado “graças a Deus”.

O casamento não demorou a acontecer. Aos 19, o casal já era marido e mulher. Também foi rápida a chegada da única filha, Aline – hoje biomédica e empreendedora à frente de uma sorveteria-pizzaria: “A verdade é que subimos ao altar sem ter nada além de amor. E foi assim durante muito tempo. Alugamos uma casa e fomos batalhar pra ter nossa vidinha”, conta em referência a uma jornada de muito trabalho, esforço e escapadas em família para qualquer cantinho mais perto do mato e da água. “A beira do rio chamava e a gente atendia, dava passeios rápidos aqui em Itutinga mesmo. Mas nosso objetivo não era só fazer um piquenique, nadar. A gente passava o dia limpando margens, aparando plantas, cuidando de espaços que não eram nossos”, confessa.

CONSTRUÍDO COM AMOR

Aos poucos, tudo melhorou. Nadinha se tornou servidora da Prefeitura em Itutinga; Gilson foi convocado pela Cemig onde, coincidência ou não, atuava diretamente com reflorestamento de terrenos e repovoamento de rios (inclusive com reprodução conduzida em laboratório). Com um pouco mais de renda, foi possível ao casal alugar um imóvel fora da cidade para descansar nos finais de semana. Em 2009, no entanto, o proprietário decidiu usufruir do lugar e desfez o contrato. “Na mesma época, perdi meu pai. Quer dizer... A pessoa com quem aprendi a amar a natureza foi embora; e justamente o cantinho em que me conectava a ela se fechou pra nós”, relembra Nadinha.

Pouco depois, porém, veio a guinada. O pai dela, Seu Nelson, deixou como herança economias suficientes para a filha fazer mais do que alugar um refúgio. Ela poderia, naquele momento, adquirir um. E não foi óbvio. “Este lugar, onde o Vale das Candeias



funciona hoje, era mata fechada. Só tinha uma trilha bem pequena que pescadores usavam pra chegar ao rio. Parecia loucura visualizar algo além. Mas acreditei no potencial daqui e o Gilson, com o olhar iluminado dele, comprovou. A princípio, queríamos apenas uma casinha, uma casinha pra nós dois”, revela.

Pedra a pedra, o imóvel foi erguido em 2010 pelo casal. Mas a mudança sequer aconteceu, num primeiro momento. “As pessoas viam o que estávamos construindo e perguntavam: ‘você planeja alugar pra temporada?’, ‘quando vai estar disponível pra locação?’. De questionamento em questionamento veio o ‘pera!’ e entendemos que nosso canto podia ser algo mais”, acrescenta Nadinha.

E foi. O chalé original, chamado exatamente de Candeia, é o maior de todo o complexo. Construído sobre uma pedreira, é ideal para famílias ou grupo de amigos. Com dois quartos, sendo um deles suíte, tem ainda sala ampla, cozinha, fogão à lenha, churrasqueira. Não bastasse isso, é circundado por uma varanda gigantesca.

CANDEIAS FLORINDO

Gilson e Nadinha se lembram com carinho da primeiríssima hóspede a fazer check-in no Vale das Candeias. Era uma moça paulista que, buscando escapar da loucura metropolitana, fez uma pesquisa intensa no Google e se encantou por Itutinga e o chalé do casal. “Era visível que ela queria se afastar de tudo e a acolhemos para ajudar. Não demorou para que postasse fotos na internet e outras pessoas enlouquecessem de vontade de vir. Uma foi chamando a outra”, recorda Nadinha.

Em 2012 foi preciso então construir um segundo chalé. Foi assim que, em 2020, o complexo somou cinco estruturas independentes para hospedagem – isso sem contar, claro, com o lar do casal que idealizou tudo isso. “O que era sonho se tornou necessidade e nos mudamos pra cá pensando em otimizar os processos mesmo, há seis anos. Ainda assim foi difícil conciliar nossos trabalhos com as demandas do Vale. Foi preciso, então, deixar nossos empregos e nos dedicar integralmente a esse pedacinho de chão”, diz a empreendedora com um semblante tranquilo, realizado, feliz.





Os CHALÉS

Tucaneira, Guanandi e Coaíba também são nomes de chalés no Vale das Candeias. A identificação faz referência a árvores nativas enquanto dá o tom da ambiência interiorana e charmosa do lugar. Tudo com beleza, planejamento, otimização de espaço e design arrojado sem perder o aconchego. Ao mesmo tempo, cabe ali também o luxo, que inclui desde varandinhas com redes convidativas a banheiras de hidromassagem ou ofurôs na maioria das estruturas.

Esses detalhes se somam à imensidão de água da represa local, com acesso privativo, dentro do complexo. Ali ao redor, os hóspedes relaxam na famosa “prainha” com churrasqueira, mesinhas, lareira ao ar livre, caiaque e canoa. Para as crianças, um pequeno playground já na entrada do Vale é parada obrigatória – e diversão garantida.



DONOS DO MUNDO

No Vale das Candeias é assim: os hóspedes chegam com expectativas na bagagem, experimentam relaxamento intenso e saem com novas histórias a tiracolo. Algo que para Gilson e Nadinha faz o negócio valer (ainda mais) a pena.

Segundo o casal, praticamente todos os finais de semana têm reservas esgotadas nos atuais oito chalés que, juntos, comportam aproximadamente 22 pessoas. Na ponta do lápis – e na agenda do Vale –, são pelo menos 1,1 mil pessoas visitando e se aconchegando no lugar ao longo do ano. Há os visitantes cativos que fazem questão de estar ali duas vezes ao mês; há quem se presenteie no aniversário com uma imersão na natureza e reme o dia todo, represa afora, usando a canoa da pousada; casais que reata-ram de namoros a casamentos e fazem dali um marco da relação; pais que retornam com filhos e avisam

que foram concebidos no lugar; gente que faz questão de deixar sua marca e plantar orquídeas pelos canteiros.

Gilson e Nadinha estimam que 80% dos turistas sejam do próprio Campo das Vertentes e entorno. Outros 10% vêm de São Paulo. Os demais se distribuem pelo país. Um deles, certa vez, desabafou para o casal: “Meu Deus. Isso aqui é lindo. Vocês são donos do mundo!”.

DETALHES

Outros dois comentários tocaram o coração de quem idealizou o Vale das Candeias: “incrível a visão de Arquitetura que vocês têm”; “nossa, quando entrei no chalé a sensação foi de chegar à casa de uma amiga, tamanho o aconchego”. Reações assim, embora ainda acanhem os empreendedores, são resultado de planejamento e dedicação.

Nas obras, nos móveis, na roupa de cama, na decoração artesanal e

mesmo em detalhes como luminárias ou espelhos... tudo foi pensado e realizado por Gilson e Nadinha – incluindo uma pedra polida gigantesca que, para não ser destruída no habitat, se transformou respeitosamente em detalhe do chalé. “Dizem que quando você ama o que faz, não há trabalho. Acho que é exatamente assim que nos sentimos. Estar aqui é uma dádiva que nós reconhecemos e queremos compartilhar com as pessoas. Não estou negando que é nosso ganha-pão, que é um negócio. É tudo isso, sim. Mas oferecendo calma, amor, possibilidade de reencontro a quem vem. Pra nós, é uma honra dividir esse cantinho com nossos hóspedes”, diz Nadinha.

A filha dela e Gilson, Aline, vez ou outra comenta sobre o isolamento feliz de ambos. “Somos meio eremitas e ela brinca com isso. Acima de tudo, no entanto, somos todos realizados e estamos em paz”, analisa. E quem é que não quer se sentir assim?



Arte delicada, talento feroz

Escultor pradense faz das redes sociais uma vitrine inquebrável. Nomes como Zezé di Camargo, Sorocaba e Paula Fernandes já se renderam a ele

MOISES PAZIANOTTO/RL ASSESSORIA





“É o amor” completou 30 anos em 2021 e você pode confessar: neste ponto da leitura o refrão da música já está ecoando com agudos absurdos em algum ponto do seu cérebro. Afinal, convenhamos, “mexe com a sua cabeça e te deixa ‘assim’”. Para o Escritório Central de Arrecadação e Distribuição (ECAD), é um fenômeno que somou 70 regravações em 14 línguas e acumulou nada menos que um bilhão de execuções ao redor do mundo. Para Zezé di Camargo (que escreveu a canção) e o irmão, Luciano, a primeira (e mais longa) obra-prima da carreira.

Ainda assim, para o pradense Ricardo Noé de Andrade, do ateliê Ricardo Artes, o “hit” mais emocionante “na voz” de Zezé é outro, bem mais recente, gravado no... Instagram. Em meados de 2022 o sertanejo postou em seus Stories, para mais de 4,7 milhões de seguidores, um vídeo cheio de elogios aos feitos de outro artis-

ta – sim, Ricardo. “É impressionante o talento desse menino. Que Deus o abençoe sempre”, enfatizou. E com razão.

Escultor com berço criativo na icônica Vila Carassa, Ricardo assina peças exclusivas em fibra de vidro e resina que se tornaram tendências na arquitetura de luxo, cobiçadas no design moderno, reverenciadas por celebridades e (mais um) marco para a arte “made in Prados”.

CONEXÕES, LIVE E CHUVA

Na letra de música que abriu esta matéria, o “eu” da história é “louco alucinado, meio inconsequente”. Nada que se encaixe à personalidade de Ricardo tanto na vida quanto nos negócios. Para ele, todos os movimentos são pensados, bem feitos e persistentes. E foi justamente por isso que, em 2020, suas esculturas compuseram

um cenário para Paula Fernandes.

Na fase intensa das lives ainda no início da Pandemia, a cantora transmitiu pelo menos três pocket shows ao vivo – e em dois deles o artista pradense deixou sua marca para um milhão de espectadores, apesar dos contratemplos. “Tudo começou quando percebi que uma amiga da Paula seguia meu perfil no Instagram. Observei que interagiam, que havia fotos de ambas juntas. Então decidi tentar contato com essa amiga logo que soube da live no YouTube”, explica Ricardo. E deu certo.

Na troca de mensagens com apresentação, imagens de peças e uma proposta de parceria, o pradense ganhou espaço para ter duas obras na transmissão: o busto de um cavalo superando 2 metros de altura e uma pantera com incríveis 2,20 metros de comprimento adornando uma piscina. “O azar foi que choveu (risos). Deu tempo pra

apenas uma música antes de a água despencar. Aí as obras, que estavam na parte externa, mal apareceram”, explica, emendando: “Mas é nessas horas que a gente percebe quem é de bem e fica grato. Apesar da tempestade e de todas as câmeras terem mudado de lugar, a Paula me mencionou nessa noite e numa segunda apresentação também online. É uma pessoa muito querida”, conta.

Dali em diante, o trabalho se tornou mais intenso – e reconhecido. Escritórios de Arquitetura aclamados especialmente no eixo Minas Gerais-São Paulo passaram a indicar peças do pradense em projetos sofisticados. Nos Estados Unidos e na Bélgica, colecionadores também encomendaram trabalhos. Ao mesmo tempo, mais celebridades começaram a posar com esculturas assinadas por Ricardo fazendo o nome do artista transitar entre listas de desejos, posts com super engajamentos e colunas sociais de todo o país.

Entre eles, além do próprio Zezé di Camargo e de Paula Fernandes, estavam o também cantor e compositor Sorocaba; a atriz e apresentadora Lívia Andrade; o maquiador e influencer Agustin Fernandez; o DJ Guuga; a modelo Bárbara Evans; o apresentador, repórter e ator David Brazil. Tudo resultado de trabalho e persistência.

VILA CARASSA

A 185km de Belo Horizonte, o município de Prados é abundante em história, ladeiras íngremes, música e muito (muito!) artesanato. Segundo o IBGE, a população local é de 9,1 mil habitantes. Desse total, estima-se que 30% atue direta ou indiretamente no mercado criativo artesanal – o equivalente a 3 mil pessoas ou, ainda, 700 famílias.

Uma robustez que teve início num reduto próprio, a Vila Carassa, localizada a pouco mais de 2km da área central. O polo de esculturas gigantes feitas em madeira é (re)conhecido em todo mundo e começou com Itamar Julião. Conta-se que, ainda criança, ele teria esculpido Jesus Cristo em um graveto encontrado pela mãe no quintal. Mais tarde, ao visitar um circo que passou por Prados, se encantou por um leão da trupe e, ao chegar em casa, criou obstinado uma réplica do animal.

Exatamente nos arredores onde Itamar instalou seu ateliê, nos anos 1980, surgiram outras oficinas que, pouco a pouco, deram origem à Vila Carassa, hoje com mais de dez lojas. Uma delas é da própria Família Julião.



MARKETING

Ricardo é, na verdade, pioneiro no Marketing de Influência em Prados – isto é, na estratégia de contar com produtores de conteúdo e de alcance massivo na divulgação de seus produtos. Ou melhor: no compartilhamento de experiências positivas por influenciadores que, falando a públicos que confiam neles, podem motivá-los a consumir os mesmos itens ou aderir aos mesmos serviços.

Um levantamento da Opinion Box, por exemplo, aponta que 77% dos brasileiros acompanham digitalmente o cotidiano de influencers ou artistas. Mais de 55% deles confessam já ter adquirido algo justamente por “indicação” deles. Os números são tão impactantes quanto as cifras desse mercado. De acordo com a eMarketer, US\$2,2 bilhões foram gastos só neste ano em contratações nesse sentido.

No caso do escultor pradense, o movimento é outro, de parceria por encantamento. Tudo envolvendo os contatos certos e o portfólio de Ricardo chegando às mãos... certas. “Eu mesmo procuro agências, assessores, conhecidos dos artistas. Aí me apresento com ‘cara e coragem’ e depois mostro o que faço. Nem sempre o retorno é rápido, claro. Às vezes demora meses para uma postagem acontecer. Mas quando vem, sempre vale a pena”, conta.

Números comprovam. Em setembro de 2020, a modelo Nicole Bahls povoou sites voltados a celebridades ao mostrar, sorridente, uma escultura decorando a piscina de seu sítio, em Itaboraí. A obra de arte, classificada pela imprensa como “belíssima”, veio do ateliê Ricardo Artes, e só no Instagram de Nicole pode ser vista por até 20,6 milhões de pessoas. Outros 30,3 milhões formam público em potencial dos demais artistas citados até aqui e com referências ao pradense em redes sociais.

RECONHECIMENTO

Ricardo Andrade tem poucas lembranças da primeira peça confeccionada por ele. Sabe, apenas, que foi um leão de madeira. “Não faço ideia de onde foi parar realmente. É possível que eu tenha olhado pra ele, enxergado um monte de defeitos, ficado bravo comigo mesmo e sentado pra fazer outro. Inclusive tô me coçando pra ajeitar a boca daquela pantera ali”, confessa apontando para escultura que, aos olhos de qualquer outra


DETERMINAÇÃO

José Firmiano de Andrade, o Juca, foi o primeiro artesão a se radicar perto de Itamar Julião no núcleo que, mais tarde, se tornaria a Vila Carassa. Os seis filhos cresceram justamente ali – um deles, Ricardo. “Meu pai esculpia leões, que se tornaram o grande forte daqui. Na época, a gente não tinha muita escolha. Seguiu a tradição na marra, como dizem por aí, e não por amor”, explica o artista, atuante desde os 11 anos de idade.

Não demorou para que o ofício se tornasse uma aptidão indiscutível e, de maneira inesperada para o então adolescente, uma paixão. “Aos 15 já havia assumido o negócio e, desde então, somos parceiros – embora com rumos um pouco diferentes da proposta inicial”, explica.

Até 2018, as maiores especialidades da Ricardo Artes eram os famosos e gigantes leões de madeira, marcas registradas de Prados. Impasses, no entanto, transformaram tudo. “A matéria-prima se tornou muito escassa, cara e com regras muito difíceis pra aquisição. Numa noite fui dormir pensando nos perrengues que enfrentava e, na manhã seguinte, acordei decidido dizendo pra mim mesmo: ‘Quero trabalhar com outro material’”, se recorda.

A partir daí, resina e fibra se tornaram as principais bases moldáveis para obras de arte cheias de requinte, luxo, beleza e, sim, com design exclusivo.

A man with a beard and a green baseball cap stands in the center of the frame. He is wearing a light blue long-sleeved shirt with a geometric pattern and dark blue jeans. To his left is a large, white, glossy sculpture of a horse's head. To his right is a dark, glossy sculpture of a horse's head. The background is a blurred art studio with various items on shelves.

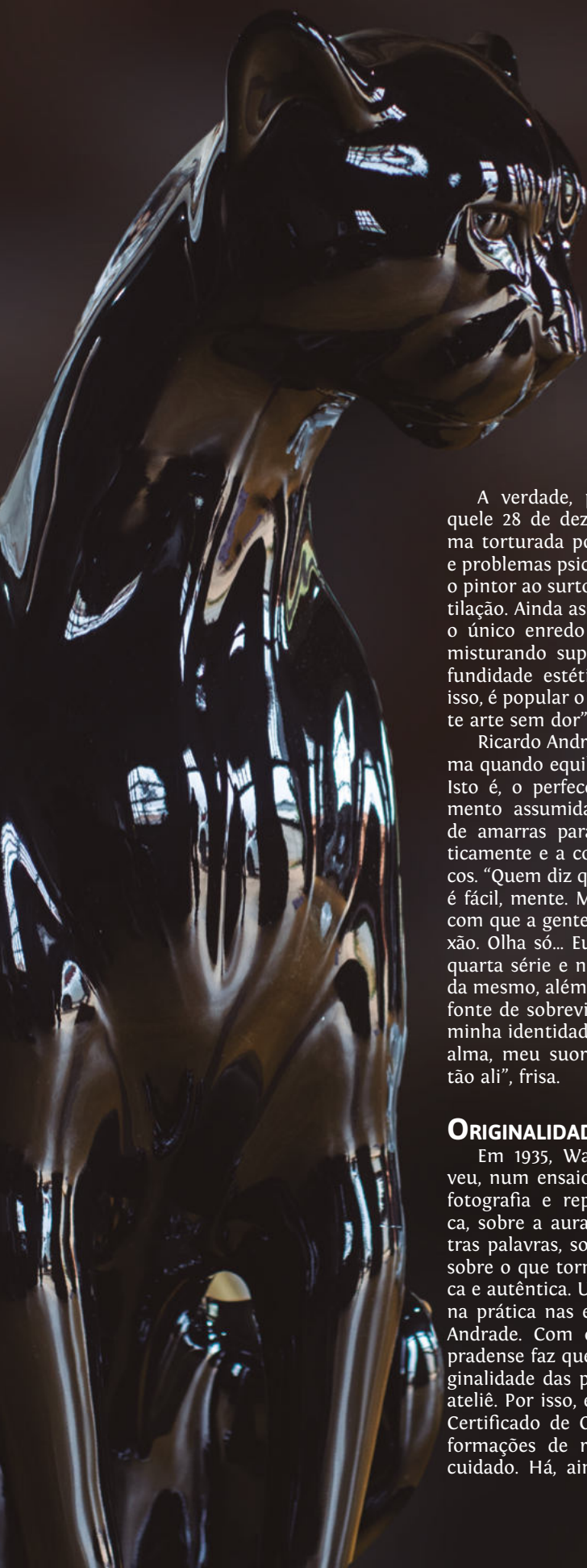
peessoa, é perfeita.

Que o diga quem inclui à decoração e ao design de seus imóveis uma dessas peças. Hoje, a arte do pradense aparece em hotéis, clínicas, galerias pessoais e residências tanto do Brasil quanto do exterior. De um lado, arquitetos modernos já o incluíram no hall de artistas badalados que não podem faltar em seus projetos; de outro, o Marketing de Influência performado pelo próprio Ricardo entrega, ao público, reviews legítimos. Zezé di Camargo deixou claro que as duas panterinhas em seu novo apartamento são parte de seus detalhes favoritos; a esposa dele, Graciele Lacerda, ratificou o comentário ao posar perto de uma delas; Sorocaba, que já ostenta duas peças do escultor mineiro, pediu a terceira; o cantor, compositor e produtor musical Rodrigo também se interessou por um leão em resina.

Um frenesi que contrasta com a timidez de Ricardo. Para criar e intensificar o networking, o escultor faz questão de entregar algumas de suas peças. Daí, embarca numa conexão de rodovias entre Prados e, na maioria das vezes, o estado de São Paulo. “É uma forma de personalizar ainda mais o processo, de aproximar o diálogo. Finjo costume por fora, mas por dentro a boca está seca e a coragem escondida num canto de mim que nem sei qual”, ri.

ARTE SEM DOR, ARTE COM AMOR

Um mito sempre vem à tona quando se fala em arte e perfeccionismo: o da orelha cortada de Vincent Van Gogh. Não são poucos os que acreditam – e afirmam – que o holandês decepou o próprio membro para, num surto criativo extremo, reproduzi-lo com perfeição em um autorretrato.



A verdade, porém, é outra. Naquele 28 de dezembro de 1888, a alma torturada por feridas emocionais e problemas psicológicos graves levou o pintor ao surto violento de automutilação. Ainda assim, está longe de ser o único enredo (verdadeiro ou não) misturando suplicio à beleza e profundidade estéticas. Exatamente por isso, é popular o dito de que “não existe arte sem dor”.

Ricardo Andrade quebra esse estigma quando equilibra vícios e virtudes. Isto é, o perfeccionismo, o temperamento assumidamente duro, a falta de amarras para experimentar artisticamente e a coragem em correr riscos. “Quem diz que trabalhar com arte é fácil, mente. Mas é uma dificuldade com que a gente se acostuma por paixão. Olha só... Eu parei de estudar na quarta série e não sei mais nada, nada mesmo, além do que faço. É minha fonte de sobrevivência, de sustento e minha identidade. É o que sou. Minha alma, meu suor e minhas forças estão ali”, frisa.

ORIGINALIDADE

Em 1935, Walter Benjamin escreveu, num ensaio envolvendo cinema, fotografia e reprodutibilidade técnica, sobre a aura da arte. Ou, em outras palavras, sobre o “aqui e agora”, sobre o que torna qualquer peça única e autêntica. Uma teoria que se torna prática nas esculturas de Ricardo Andrade. Com obras patenteadas, o pradense faz questão de atestar a originalidade das peças que deixam seu ateliê. Por isso, envia aos clientes um Certificado de Originalidade com informações de registro, assinatura e cuidado. Há, ainda, todo o contexto

fascinantemente implícito (a começar pela matéria-prima).

A resina que compõe as obras chega a Prados em tambores. A fibra, em rolos. Com a alquimia e o talento desenvolvidos no ateliê, elas se convertem em peças requintadas envolvendo, antes, formas robustas, acabamento minucioso, retoques exigentes (às vezes sucessivos). Por isso mesmo, embora reconhecíveis por características próprias da Ricardo Artes, as esculturas não se repetem.

BEM ACOMPANHADO

Quando Ricardo cedeu entrevista à *Vertentes Cultural*, a Copa do Mundo de futebol havia começado. Na verdade, enquanto o artista conversava com nossa equipe, a Argentina perdia para a Arábia Saudita. Uma introdução quase aleatória para explicar que a Ricardo Artes é formada, na verdade, por um grande – e familiar – time. Seu Juca, pai de Ricardo, é mais do que idealizador e sócio do ateliê. É, também, um patrono de cada obra que passa por ali, protegendo milimetricamente desde a disposição e organização das peças até a apresentação delas, sempre esteticamente impecáveis e brilhantes.

Há, também, uma equipe de 11 funcionários que garantem uma verdadeira sinfonia artística à oficina. Por lá, o som de esculturas sendo feitas é quase ininterrupto – assim como a ação, a mentoria ou a supervisão de Ricardo.

Um staff que não termina aí, na verdade. Os exuberantes e imponentes cavalos em resina e fibra têm o toque do artista Francimar Alberto, também de Prados, que ajudou a criar as formas. Também aparecem, no ateliê-loja, onças de madeira (feitas somente por encomenda) com pinturas manuais de Ana Maria e Anselma, mãe e irmã de Ricardo; ambas fortalecendo uma linhagem de ex e atuais artistas completadas pelos também irmãos Alexandre, Mara e Joelma. Só Fagner, o caçula, não enveredou para o mesmo caminho. Ao menos totalmente. “Ele trabalha com construções. Também é arte”, diz o escultor que é pai de Yasmin, de 16 anos. “Não acho que ela queira seguir a tradição, também. Talvez o DNA artístico tenha parado por aqui (*risos*)... e tudo bem! A única coisa que espero e desejo é vê-la sendo feliz e orgulhosa como eu sou. Na verdade, até mais”, atesta.



O MUNDO É UMA GALERIA

Em outubro de 2021, o ateliê pradense ganhou uma nova logomarca. Do lado direito, uma pantera negra se projeta arisca e bela, ao mesmo tempo. Do lado esquerdo, com letra estilizada, está o nome: Ricardo Andrade. Toda a proposta se posiciona sobre o termo “Arte Brasileira”. Nenhuma outra marca seria mais simbólica.

O escultor sabe de onde vem, reconhece e propaga raízes que o mantêm de pé, defende a própria identidade com a ferocidade e força dos seres que esculpe. Mas quer ir além e exportar seu trabalho. De Prados, para o mundo. Se a internet que ajudou a consagrá-lo não tem fronteiras, a arte da Vila Carassa (como o próprio Itamar Julião foi pioneiro em provar) também não deve ter.

AS PEÇAS

Há quem acredite que o Xamanismo tenha origem indígena. Mas a verdade é que o termo foi cunhado por antropólogos em referência a práticas remotas, de até 50 mil anos. Todas conectando o homem à sua espiritualidade e ancestralidade através da natureza – cujos elementos são respeitados como sagrados e divinos, aliás.

Pois bem: no Xamanismo, as panteras representam coragem, autenticidade, força, autoconhecimento e persistência. Algo simbólico para a história da Ricardo Artes. Atualmente, o catálogo do ateliê inclui leões, cavalos, onças e com maior favoritismo elas, as panteras. Bichos que podem ostentar uma pose deitada e relaxada; graciosamente em caminhada; com presas à mostra em posição de ataque; inclinada bebendo água. Em todas elas impressionam os detalhes. Numa anatomia meticulosa, costelas, músculos, olhos e feições são tão caprichosamente

desenhados que fazem criaturas tirarem o sono de seu criador. “No começo, o que comandava era o instinto. Depois, passei a observar, analisar e estudar bem cada bicho antes de transpor tudo para o que faço. Mas sou um perfeccionista ansioso, chato e inconformado. Sempre acho que pode e deve ficar melhor”, analisa Ricardo – o artista com peças disputadas que recusa o título “obras de arte”. “Reconheço que é um tipo de sabotagem, mas tento converter tudo isso em força motivadora. Levantar da cama pensando que posso fazer mais tanto no trabalho quanto na vida é um combustível emocional. Estranho, mas é”, confessa.

Em tempo: as esculturas de Andrade têm tamanhos variados que podem chegar a 2,60 metros de comprimento no caso de algumas panteras; 2,20 metros de altura para os cavalos; e 2,30 metros de altura para os leões.

Tecendo (uma nova) história

*De gigante da tecelagem a ousado centro multimix.
Bem-vindo ao Pátio Matosinhos*

Desde meados de 2021, os anúncios de imóveis no maior bairro de São João del-Rei têm uma referência em comum: “a 200 metros”; “a duas quadras” ou “nos arredores” dele... o Pátio Matosinhos. Construído na planta da antiga Fiação e Tecelagem São João, o complexo multiuso é um shopping a céu aberto com 11 mil m² de área construída. Por enquanto.

Hoje, ele abriga 42 lojas – incluindo um hipermercado com mais de 2,6 mil m², uma academia e uma farmácia – além de estacionamento com mais de 250 vagas entre carros e motos, um posto de gasolina e área receptora de eventos. Tudo isso enquanto se prepara para anexar outro projeto: um luxuoso prédio residencial prometendo apartamentos com “planta inteligente, varanda e a comodidade de um shopping na porta de casa”.

Quem conta sobre tudo isso é José Lombardi Neto, o Juquinha, empresário de 41 anos que se tornou figura emblemática nos círculos de negócios em São João del-Rei e no Estado. Lombardi Neto, porém, recusa o título, e não ouve comentários como esse sem contrapor. Ou melhor, sem lançar mão de sua camaradagem peculiar e a firmeza de quem sabe se posicionar

no mercado. “Essa jornada vai muito além de mim”, diz em referência à Lombardi Participações, *holding* em que desponta como CEO.

E isso explica tudo. “Esta é, na verdade, a história de uma família inteira, de quatro gerações. Começou com meu bisavô chegando ao Brasil ainda menino, vindo da Itália com medo da guerra”, suspira. “O que estou dizendo é que nossa geração, atuando hoje, é apenas o capítulo mais recente, ainda sendo escrito”, analisa – sempre falando em protagonismos no plural.

IMPACTO

No mesmo período em que os negócios dos Lombardi avançavam em São João del-Rei, um fenômeno arquitetônico e comercial começou a tomar forma nos Estados Unidos. Coincidência ou não, fato é que décadas mais tarde os dois movimentos entrariam no mesmo compasso.

Um artigo de Maria Pronin no LabCom da USP contextualiza esse cenário. De acordo com ela, desde o fim da I Guerra havia, nos países desenvolvidos, um boom na abertura de lojas de departamentos. Fora dos centros urbanos mais óbvios, esses espaços valo-

rizaram os subúrbios e aproveitaram, ainda, o apogeu dos automóveis como meios de transporte na época. Foi a âncora definitiva para que, pós-II Guerra, surgissem estruturas maiores com os mesmos objetivos: os Shopping Centers, que se popularizaram mundo afora entre os anos 1950 e 60. No Brasil, claro, não foi diferente. Por aqui, o Iguatemi São Paulo, inaugurado em 1966, é considerado o precursor do meio.

Vitrines e promoções, no entanto, já deixaram de ser os únicos atrativos há muito tempo. Muito além de galerias com vendas, os shoppings se tornaram espaços de convivência e experiência – especialmente pós-Pandemia. Se em tempos de isolamento social as compras online alcançaram quase 50 milhões de brasileiros e retornos de R\$161 bilhões só em 2021, agora a preferência é outra: sair de casa. Isso quer dizer que o popular “bater perna” ganhou contornos sociais e econômicos inegáveis.

Prova disso é um relatório da consultoria Deloitte divulgado no ano passado. No levantamento, tópicos como conveniência; entretenimento; tecnologia aplicada; novas formas de



consumo (inclusive em Gastronomia); e centralização das opções de compra figuraram como os principais atrativos para cliente/compradores. E as mentes por trás do Pátio Matosinhos sabem (bem) disso.

Mais do que tendências, focar nesses pontos e oferecê-los ao público foram verdadeiros propósitos da Lombardi Participações. “Nossa família tinha três objetivos: seguir empreendendo, ressignificar o espaço e oferecer a São João del-Rei algo que fizesse jus à sua história. Estamos falando sobre uma localidade que foi essencial à Estrada Real, que quase se tornou capital do Estado e, no auge industrial, foi uma mini Manchester – tamanho o seu impacto. Para nós, era essencial manter essa memória viva num projeto que sinalizasse, também, para o futuro. E acreditamos ter conseguido”, diz José Lombardi Neto.

O processo, no entanto, não foi fácil. Ou melhor: demandou muito mais pesquisa e estratégia do que sonhos. “Durante anos a família toda mergulhou em dados, avaliações, possibilidades, reuniões. Antes de levar para a opinião pública as nossas intenções, foi preciso fazer um convencimento interno mesmo. Então alinhamos sentimentos, objetivos, expectativas. Só prosseguimos quando tivemos certeza de ter, em mãos, um projeto bem feito, que respeitasse nosso passado e beneficiasse a comunidade como um todo”, frisa.

UM CONTEXTO

A eclosão da I Guerra Mundial trouxe o italiano Giovani Biagio Caetano Lombardi para o Brasil. Apenas um menino de 14 anos que, até os 17, trabalhou descarregando navios em portos brasileiros e adotou o nome de João Lombardi. Dali migrou para Ibituruna, Minas Gerais, onde abriu o próprio “Armazém de Secos e Molhados”. No século XIX, estabelecimentos como esse abasteciam comunidades inteiras com produtos que iam de grãos *in natura* e a granel a bebidas e líquidos diversos, incluindo azeite. Utensílios para uso doméstico e até na lavoura também apareciam nas prateleiras.

O negócio prosperou, João começou uma família com a esposa, Elmira, e em 1921 se mudou para São João del-Rei. Na época, a cidade estabelecia colônias italianas famosas pela Agricultura que também moldou a Economia na região. Mas Lombardi diversificou negócios. Além de uma construtora, o já empreendedor abriu a tradicional Serraria Oeste de Minas. “Ela ficava na Rua Quintino Bocaiúva e era tão importante que contava com um ramal da ferrovia na estrutura. Quer dizer... O trem fazia paradas ali para entregar e descarregar mercadoria”, explica o bisneto do precursor, José Lombardi Neto, o Juquinha.

A expansão e o investimento no ramo têxtil vieram depois, em 1937. Naquele ano, João Lombardi formou com outros comerciantes uma sociedade anônima. E ela adquiriu a Fiação e Tecelagem Matosinhos, no bairro de mesmo nome, produtora de tecidos de algodão cru. Menos de uma década depois, o então sócio majoritário entre 160 acionistas assumiu o controle da empresa. Já durante a II Guerra Mundial foi somada ao patrimônio a Fábrica Brasil, importante complexo instalado na Avenida Leite de Castro. Ambos os negócios foram aglutinados na década seguinte, no mesmo período em que o tino empresarial familiar se ampliou. “O meu avô, José Lombardi, foi o Juca original (*risos*). E foi ele também quem adquiriu, mais ou menos em 1968, a Fiação e Tecelagem São João, no Matosinhos, exatamente onde o Pátio foi construído. Só por essa história fica claro que a cidade sempre foi de vanguarda, uma potência industrial enorme. Mas soube ressignificar seus espaços e negócios”, conta o empreendedor que dá continuidade a essa história, Juquinha.

A Fiação e Tecelagem São João funcionou no bairro até os anos 1990, quando todas as operações foram concentradas nas dependências da Fábrica Brasil, na Avenida Leite de Castro, até 2013. E é ali que São João del-Rei ganhará mais um shopping a céu aberto.

MAIS QUE OPEN MALL

O LX Factory, em Portugal. O Mercado de San Miguel, em Madrid. O Camdem Market, em Londres. Todos esses locais têm algo em comum: são centros comerciais que transformaram comunidades, impulsionaram economias e passaram a movimentar o Turismo lançando mão de arquiteturas abertas – em geral adaptadas de estruturas industriais. São os chamados *Open Malls*. Mais do que customizar projetos, movimentos como esse respeitam identidades e renovam perspectivas sem perder o charme.

E tudo isso está no Pátio Matosinhos. À frente do complexo, casas de tijolinhos, com simpáticas abóbadas

nas fachadas, se tornaram uma verdadeira galeria de oportunidades com restaurantes, barbearia, instituição financeira. Mais alguns passos sobre a calçada (que, aliás, foi pavimentada com paralelepípedos originais da fábrica que funcionou ali) e uma área iluminada se abre com dois halls extensos repletos de lojas, Praça de Alimentação, playgrounds infantis e, ao centro, uma imponente chaminé. Se nos tempos áureos da indústria seu funcionamento até orientava o cotidiano do bairro, agora é monumento à preservação patrimonial. Embora não o único. Com delicadeza e pujança instaladas nos detalhes, outros elementos primários da construção original fo-

ram mantidos, incluindo telhados agora alugados no setor de Alimentação; e carréis de máquinas gigantescas que ornaram banquinhos das mini-praças.

Idealizado pelo arquiteto Maurício Meirelles e coordenado por Zuleica Lombardi, o projeto culminou, enfim, em um espaço de convergência em todos os sentidos. Esteticamente, congregou o antigo e o novo. Socialmente, transformou a dinâmica urbana. “A Arquitetura como nós entendemos”, explica Maurício, “transcende a dimensão utilitária ou comercial pra se tornar também um elemento ético importante. A gente queria trazer algo a mais; queria um gesto de gentileza para a cidade”.



Deu certo. “A sensação é de que São João ficou maior, mais gostosa. Você pode passear pelo Centro Histórico e se sentar num barzinho. Minutos depois e de jeito muito fácil, dá pra fazer compras no Matosinhos, tomar um café com os amigos enquanto os filhos brincam tranquilos. O Pátio foi um presente”, avalia a pedagoga Eliana Diniz, que já se diz frequentadora assídua do lugar.

CONSTRUÇÃO

As obras do Pátio Matosinhos começaram em abril de 2020, semanas após a confirmação de uma Pandemia Mundial causada pelo Coronavírus. “Na verdade, quando foi feito o anúncio pela OMS, todos os serviços de construção já estavam contratados. Aquele foi outro momento de reuniões em família com todo mundo se perguntando ‘e agora?’. Tínhamos um terreno de 18,5 mil metros quadrados, projeto, trabalhadores, expectativas e, sim, receio. Mas foi preciso ir em frente. Ainda bem que foi assim”, avalia José Lombardi Neto, o Juquinha, enquanto olha satisfeito para o Pátio Matosinhos erguido, em pleno funcionamento e com frenesi de consumidores no fim de uma quarta-feira à tarde.

Fato é que, tal qual o negócio que coordena, Juquinha também se construiu aos poucos – e imerso em um contexto familiar empreendedor. Nasceu em 1981, ele cresceu brincando, como diz, “no chão de fábrica”. “Aquele era nosso quintal, nosso parque de diversões, tudo pra nós”, conta em referência à irmã, Yara Lombardi; e a mais de 20 primos da mesma geração – sete deles, aliás, formam hoje o conselho da Lombardi Representações.

Já naquela época, garante, o fascínio pelo universo business já existia. E prova disso é o fato de, aos 10 anos, ter ganhado o primeiro carimbo oficial. “Não entendia o peso do legado ainda (*risos*). Mas gostava de brincar de escritório, fazer aquela cara de preocupado tomando decisões, fingir que assinava papéis. Eu imitava os adultos sem saber que, na verdade, já eram inspirações”, confessa sobre o pai, Rômulo Lombardi; e os tios José Luiz, Regina, Maria Marta, Marco Antônio, Roberto e João Lombardi Neto.

O MATOSINHOS

José Cláudio Henriques é incisivo em um de seus livros: o Bairro Matosinhos é o berço oficial de São João del-Rei. Na realidade, embora não haja consenso quanto ao assunto, a pauta não chega a ser polêmica. Para a maioria dos historiadores que mencionam a comunidade, a “pedra fundamental” são-joanense foi lançada no início dos anos 1700 com a chegada e moradia de um padre ao local. A descoberta de ouro na região da Serra do Lenheiro, porém, fez as atenções se moverem para outro ponto do território, onde a faceta histórica acabou sendo construída.

Ainda assim, o Matosinhos resiste como um polo. Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), mais de 25 mil pessoas residem no lugar – uma população superior à de pelo menos 675 municípios mineiros.

Mas sua pujança não para aí. Turisticamente, o bairro é ponto de passagem da Maria Fumaça que liga São João a Tiradentes. Ao mesmo tempo, abriga também o Santuário do Senhor Bom Jesus, núcleo de fé peregrina especialmente no mês de setembro, quando é celebrado por até 30 mil fiéis nas ruas.

Agora, com o Pátio Matosinhos, a região ganha mais um contorno econômico, privilegiado também por sua localização, na Avenida Josué de Queiroz. A via é ligação direta para Tiradentes; além de saída para Barbacena, Belo Horizonte, São Paulo e Rio de Janeiro.

“Na verdade”, analisa, “por isso mesmo não acredito em vocação ‘que está no DNA’, sabe? Ouvi histórias sobre meu bisavô, vi a luta do meu avô também. Não era nada pomposo – e muito menos fácil. Mas era honroso, admirável. Então seguimos pelo exemplo, não porque éramos predeterminados”.

RESSIGNIFICAÇÃO

O garotinho de 10 anos com carimbo novo teve muito em comum com o hoje homem crescido, empreendedor e CEO da Lombardi Representações. Entre um ponto e outro da trajetória, José Lombardi Neto nutriu, junto com a família, o sonho de manter a tecelagem funcionando. Tanto o foi que, na juventude, frequentou cursos técnicos do setor – os mesmos que certificaram o pai e o avô. “Acho que guardei essa vontade comigo até outro dia (*risos*). Mas realmente chegou um momento em que precisa-

mos preservar o legado de uma maneira sustentável, dinâmica, competitiva. Embora não tenha sido fácil, conseguimos ser teimosos e resilientes, ao mesmo tempo. De um jeito diferente, vamos honrar a cidade, as pessoas, seu desenvolvimento”, avalia.

Daí o ânimo para, em breve, ser implementado também o Pátio Fábricas, na Avenida Leite de Castro. Ali, na planta da tradicional Fábrica Brasil, será construído outro espaço multimix. “Bem como o Matosinhos, aquela área tem vocações muito especiais que planejamos impulsionar em conjunto com a comunidade. Será, também, um projeto pensado e formatado com preservação patrimonial, valorização urbana, desenvolvimento comercial, dimensionamento”, pontua José Lombardi Neto.

A história, ao que parece, continua sendo tecida.

ECONOMIA

Ainda em 2017, uma pesquisa de Indicadores Econômicos e Financeiros realizado pela UFSJ apontou o Bairro Matosinhos como o maior concentrador nas intenções de consumo familiar (36%) em São João del-Rei; seguido pelo Tejuco (20%) e pelo Centro (19%). Agora, o Pátio pode intensificar isso. Até aqui, são mais de 40 lojas abertas em diferentes setores. De Gastronomia a Vestuário; de Alimentação a Estética; de Fitness a Medicamentos; quase tudo está ali num mix harmonioso entre franquias de marcas externas e empreendimentos locais.

A estimativa é de que 500 empregos diretos foram gerados com o empreendimento – e de que 5 mil pessoas circulem por lá diariamente. Há mais: desde o início das operações no Pátio Matosinhos, pelo menos duas megalojas também abriram as portas nos arredores, levando o conceito de “centro de compras” a outro patamar.



Top 3 no país: Sicoob Credivertentes é premiado no SomosCoop Melhores do Ano

Troféu de Bronze consagra projeto Minas+Vertentes em ranking nacional da Cooperação. A iniciativa já beneficiou mais de mil pessoas. Como? Protegendo fontes naturais de água em seis municípios do Campo das Vertentes

“Sei que não é muito, que isso aqui é uma gotinha no oceano. Mas continuo fazendo a minha parte, continuo cuidando”, diz Seu Edson Pava, produtor rural de 76 anos e dono apaixonado do Sítio da Capetinga, em Coronel Xavier Chaves. A metáfora faz referência a um projeto muito pessoal: o de salvar quatro mananciais na propriedade – e ela foi comprada, acredite, justamente para esse fim.

Na verdade, Seu Edson diz ter testemunhado o aterramento de uma

quinta fonte de água no imóvel, décadas atrás. “Lembro do trator passando, da terra caindo, da dor no meu coração. Acontece que esse meu sentimento era muito solitário. Não havia muita consciência sobre preservação na época”, lamenta. Com a missão de proteger os recursos hídricos que ainda teimavam em brotar, ele juntou as economias, adquiriu o pedacinho de chão e passou a cuidar de tudo, inclusive cercando a riqueza natural que tanto o preocupava. “Mas, oh... Era tu-

do improvisado, sem muita técnica, sabe?”, se recorda.

Não por outro motivo, Seu Edson abriu o sorriso e todas as porteiras quando representantes do Sicoob Crediverentes apareceram no sítio em 2021. Daquela vez, o assunto não era Crédito, mas Conservação. “Lembro como se fosse hoje do convite. Pra mim foi uma bênção”, diz em respeito ao *Minas+Vertentes*, projeto de Responsabilidade Ambiental da instituição.

O diretor executivo-financeiro Luiz Henrique Garcia e a Supervisora de Comunicação e Marketing do Sicoob Crediverentes, Elisa Coelho, receberam o prêmio em Brasília. Na página seguinte, o sorriso satisfeito de Seu Edson, produtor assistido pelo Minas + Vertentes em Coronel Xavier Chaves





SIMPLES E EFETIVO

O aviso vem de quem entende: “embora a Terra seja tão úmida que pareça azul vista do espaço, apenas 2,5% do montante de água disponível é doce. Desse total, a maior parte está congelada”, diz a NASA. A partir daí, fica fácil – e até aterrorizante – perceber que temos muito pouco H_2O potável no planeta. Que o digam os 2,2 bilhões de pessoas no mundo que, segundo a Unicef, não têm acesso a recursos hídricos inclusive para matar a sede.

Foi pensando nessa realidade e tentando mudá-la, que o *Minas + Vertentes* surgiu. O projeto promove o cercamento da água desde a fonte utilizando arame, moirões e balancins como matéria-prima. Uma ação simples que evita, entre outros impasses, o pisoteio e a contaminação do solo com dejetos animais.

Na ponta do lápis, em 2020 e 2021 foram isolados 14 mil metros de área em 22 propriedades de São Tiago, Ritápolis, Resende Costa, São João del-Rei, Prados e Coronel Xavier Chaves. Tudo custeado pelo Sicoob Credivertentes. A meta é ultrapassar a marca de 50 nascentes beneficiadas nos próximos meses, quando serão isolados mais 7 km de área hídrica em Madre de Deus de Minas e Piedade do Rio Grande. Com isso, a Cooperativa terá investido em prol de suas comunidades, só com o *Minas+Vertentes*, mais de R\$335 mil. “Penso que, como indivíduos, todos nós devemos sair da cama pensando em que legado deixaremos ao mundo naquele dia ou na vida. Como Cooperativa, o desafio é outro: que transformação seremos capazes de fazer por e junto a nossas Comunidades? O *Minas+Vertentes* é uma das respostas a essa pergunta”, pontua o diretor executivo-financeiro da instituição, Luiz Henrique Garcia.


Em 2020, a iniciativa também foi indicado ao Prêmio José Costa, realizado pelo Diário do Comércio em parceria com a Fundação Dom Cabral.

Lançada em 2019, a proposta visa o isolamento gratuito e sustentável de nascentes (também conhecidas como minas, olhos d’água ou mananciais). O resultado, em médio prazo, é H_2O fluindo forte, clarinho e até pronto para beber. Em três edições, mais de mil pessoas foram assistidas direta ou indiretamente nessa mobilização.

BRILHANTE COMO ÁGUA LIMPA

Com resultados como esse, o *Minas+Vertentes* chegou a um ranking nacional em 7 de dezembro. Na data, o projeto do Sicoob Credivertentes recebeu Troféu de Bronze no *Prêmio SomosCoop – Melhores do Ano*, realizado pela Organização das Cooperativas do Brasil (OCB).





A honraria é concedida a cada dois anos e, segundo a própria instituição, “é um reconhecimento à criatividade, à visão e aos resultados obtidos por Cooperativas que, com boas práticas, tenham proporcionado benefícios aos seus Cooperados e à Comunidade”.

Em 2022, o SomosCoop recebeu 787 inscrições em seis categorias. O Sicoob Credivertentes ficou em terceiro lugar na área de Desenvolvimento Ambiental. “Todos os dias ouvimos histórias de quem passou a contar com água limpa nas torneiras de casa e a viver melhor. Essa é nossa força, nosso orgulho. Agora, com esse prêmio, ganhamos motivação extra para continuar acreditando, investindo e trabalhando. A conquista é desta Cooperativa que idealizou um projeto tão bonito e de cada Cooperado que o acolheu”, frisou a supervisora

de Comunicação e Marketing da instituição, Elisa Coelho, sobre narrativas como as da Dona Neli Paiva, de Ritópolis: “Aqui a gente só tinha água de córrego. Então era assim: de vez em quando, o cheiro dela era ruim e a gente não podia usar; na seca, não sobrava uma gota; se chovia muito, enchia de lama. Depois que cercaram a mina ali em cima, tudo mudou”.

Para o presidente do Conselho de Administração do Sicoob Credivertentes, João Pinto de Oliveira, transformações como essa simbolizam a força da Cooperação. “Uma Cooperativa de Crédito tem funções que vão muito além da estabilidade no mercado. Ela tem propósitos sociais, humanistas, comunitários. O *Minas+Vertentes*, deixa claro, então, que desenvolvimento também é sinônimo de dignidade e cidadania”, encerra.

CONHECIMENTO

TAMBÉM FLUI

“Se vivemos no Planeta Água, por que falamos em escassez dela?”; “o que podemos aprender com a história da Ilha de Páscoa?”; “o que acontece quando protegemos nosso H₂O ainda na fonte?”; “posso mesmo fazer algo em prol do Planeta?”.

Essas e outras perguntas são respondidas na *Cartilha Minas + Vertentes*. O material didático é extensão de projeto socioambiental homônimo e traz, em 12 páginas, tópicos educativos envolvendo recursos hídricos, preservação, sobrevivência. Além disso, tem Palavras Cruzadas e Caça-Palavras como bônus para quem, além de aprender, quer testar conhecimentos com leveza.

“Nosso objetivo foi múltiplo. Queríamos, além de levar a mais pessoas as realizações do *Minas + Vertentes*, mostrar que ações transformadoras podem ocorrer fora das instituições, na nossa vida cotidiana. E elas são simples. Todos somos cidadãos e agentes de mudança”, explica Mariane Fonseca, integrante do setor de Marketing no Sicoob Credivertentes. A cartilha impressa, desenvolvida pela equipe da instituição, é distribuída gratuitamente em mais de 20 distritos e cidades no mapa de atuação da Cooperativa – incluindo a capital mineira, Belo Horizonte. Além disso, é possível baixar uma versão digital do trabalho em <https://bit.ly/CartilhaEducativaMV>.

Seu Antônio: nas boleias e nas estradas da vida

A Rua Tupinambás não está em uma metrópole frenética, com trânsito caótico. Fica na área central de uma pacata São Tiago, em Minas Gerais. Ainda assim, tem extraoficialmente seu “guardinha”. É que vez ou outra o fluxo se intensifica. E cabe a Antônio dos Santos, 87 anos, a função de orientar, sinalizando com as mãos, quem precisa manobrar um veículo, descarregar algum tipo de carga, atravessar a rua com sacolas e crianças a tiracolo. Tudo voluntária e alegremente, sentado numa cadeira bem colocada na calçada e acompanhado de Madonna ou Mandela, seus cães.

Já quando viaja a Belo Horizonte a função muda. Por lá, Seu Antônio assume a função de GPS dos filhos que o acompanham: “vira aqui, segue em frente ali, contorna de lá”, costuma dizer.

Sem mapas, sem erros, com a memória infalível de quem cruzou Minas Gerais inteira na boleia de um caminhão por mais de 30 anos ininterruptos. Só “estacionou” quando se cansou das três horas de sono por noite e decidiu se aposentar. Ainda assim, insistiu em alguns bicos - e eles só cessaram quando, misteriosamente, se levantou certa manhã completamente cego de um olho.

Não foi, porém, a única perda de Antônio. Nem a mais cruel. Em duas

décadas, o motorista aposentado chorou a morte de um irmão, duas filhas, dois genros, uma neta e da esposa, Tereza. Tudo isso enfrentando uma cirurgia cardíaca e combatendo o Câncer por duas vezes. A força para encarar tanto, diz, vem do amor da família ao seu redor e da fé - muita fé.

Na casa simples em que mora, Seu Antônio se senta embaixo de um enorme rosário decorando a parede. Mais acima, em um vão encaixado perto do teto, há um altar lotado de santos. Um deles, no entanto, é o padroeiro de uma vida: “Meu patrão é o Sagrado Coração de Jesus”, conta sobre a divindade milagrosa, redentora e inspiradora em quem deposita toda devoção.

Mas além do alimento espiritual que o mantém de pé - e esperançoso -, foi preciso buscar sustento físico para si e a família. Nessa jornada, o patrão foi cotidiano, humano comum em carne, osso, negócios e tarefas dadas.

MAIS QUE NÚMEROS

Foram 33 anos nas boleias de caminhões - cinco como ajudante e 28 como grande comandante dos veículos. Nesse período, Seu Antônio realizou mais fretes do que consegue contar. Sem nenhum dado oficial, ele resume a extensão das entregas que fez com um “iii-ih, coisa demais”. Sempre sorrindo.

Mas a verdade é que, mais do que isso, ele ajudou a transformar uma longa História. Conta-se que em 1929, com a quebra da Bolsa Americana e a crise mundial, as ferrovias brasileiras também decaíram. No mesmo período, Washington Luiz (último presidente da República Velha), lançou o lema “governar é abrir estradas”.

De lá pra cá, o projeto “ousado” se transformou numa rede vital e intensa. Isso porque 58% do transporte de cargas e passageiros no Brasil é feito via malha rodoviária, segundo o Banco Mundial. Nesse processo, de acordo com a Fundação Dom Cabral, 75% de toda a produção do país é escoada. Não por outro motivo, dos fretes de pequenas compras às grandes estruturas logísticas, o setor de transportes avançou 11,4% em 2022, aponta o IBGE. A porcentagem representa mais do que o dobro registrado pelo Produto Interno Bruto (PIB) em si, que ficou nos 4,6%. “Acho que na minha época a coisa não era tão grandiosa, não. Mas já era essencial. O caminhoneiro conecta as pessoas, né? De todo jeito, pra mim o que realmente importava era ter um trabalho, cumprir meus prazos, ver que as pessoas estavam satisfeitas e voltar inteiro pra minha família. O que contava mesmo era o pão na nossa mesa - e graças a Deus ele nunca faltou”, pontua Seu Antônio.



PELAS DIFICULDADES, GRATIDÃO TAMBÉM

Dizem que “Deus ajuda quem cedo madruga” e Seu Antônio é claramente uma prova viva disso. Mesmo aposentado e tranquilo, ele faz questão de despertar nas primeiras horas do dia. Mais especificamente quando o relógio bate 4h30. É nessa hora que reza um infalível terço para, só então, deixar o quarto para uma rotina bem mais tranquila que a exercida, ao longo de quase três décadas, estradas afora.

Algo que começou quase por acaso. “Vou te falar: graças a Deus meu pai foi muito pobre”, diz Antônio dos Santos sobre o pedreiro José Geraldo – mais conhecido, na verdade, como José Rosa. O motivo? “Minha avó, mãe dele, a Maria Rosa. Uma preta destemida e grande, do tamanho dessa porta”, gargalha. E é sorrindo que ele lembra, com orgulho, sobre tudo o que aprendeu com ambos e a mãe, Isabel – principalmente a lutar. “Não sei exatamente quantos irmãos tive. Foram mais de nove, mas muitos morreram pequenos. Eu, como segundo filho, vi tudo acontecer e entendi desde muito novo que pra sobreviver a gente precisava se agarrar à oração, à sorte e à peleja”, filosofa Seu Antônio, testemunha da saga de mulheres representando, ao pé da letra, as “donas de casa”. Gente que cuidava dos filhos, do marido e do lar em absolutamente todos os sentidos. “Elas vagavam no mato procurando lenha para cozinhar. Machucavam os pés, cortavam as mãos e ainda carregavam o peso todo na cabeça. Enquanto isso os maridos colocavam enxada nos ombros e iam pra roça. Chovendo ou com sol meu pai saía de casa. Se não tava levantando parede, tava capinando, plantando. Ninguém colocava um tostão no bolso. O que vinha para a mão já pagava a comida do dia”, relembra.

Por isso mesmo, conta Seu Antônio, havia uma lei rígida nas famílias da época – incluindo a própria: tão logo se encerrava o quarto ano na escola, era preciso trabalhar. Disso, o “guardinha” informal da Rua Tupinambás entende bem.

CONVERSA (A)FIADA

“Devagar, mas tô na frente”; “dirigido por mim, guiado por Deus”. Quem nunca leu uma frase de caminhão na estrada viajou errado. O costume foi herdado dos nossos vizinhos argentinos, que ornamentavam carroças com faixas estilizadas no século XIX. Por aqui, a mania começou a se difundir nos anos 1950 e se popularizou definitivamente na década de 1980. Justamente o período em que Seu Antônio cruzou pouquíssimos asfaltos e muitas estradas ruins como profissão.

A Fernão Dias, por exemplo, duplicação que liga São Paulo a Belo Horizonte em mais de 560km de extensão, só chegou em 1959. “Até então, sair de São Tiago até a capital era peleja de um dia quase inteiro. Tudo no chão empoeirado, sacudindo sem parar na cabine. Se fazia sol, a gente suava o caminho todo. Se chovia, patinava em cima das rodas – ou atolava. Ainda assim sinto saudade. Eu queria descansar, mas não era tanto, não, viu?”, gargalha o aposentado.

Amigos? Diz que fez muitos. Histórias? Coleciona milhares. “Se alguém for escrever tudo, só não dá mais páginas que a Bíblia”, sorri de novo antes de acrescentar: “E vou te contar um segredo: só diz que pescador fala mentira quem nunca ouviu a conversa fiada de um caminhoneiro”.



VICENTE MENDES

Ainda criança, Antônio dos Santos se tornou servente enquanto acompanhava o pai, São Tiago adentro, em diferentes obras. E até hoje ele sabe, de cor, as casas que ajudou a construir ou onde ficavam os cômodos que ajudou a cimentar. Aos 20 anos, a função mudou. Embora tivesse talento e experiência de sobra para atuar como pedreiro, o jovem Antônio foi contratado, de maneira fixa, como ajudante no abastecimento de caminhões. Não demorou para que se tornasse funcionário de Vicente Mendes, uma figura mítica nos negócios são-tiaguenses – em diferentes “campos”, por assim dizer.

Entre 24 de junho e 16 de julho de 1950, o Brasil sediou pela primeira vez uma Copa do Mundo. O torneio terminou com o famigerado “Maracanazo”, episódio em que a Seleção Canarinho saiu de campo derrotada pelo Uruguai numa final “em casa”. Até 2014, com o 7x1 para a Alemanha, esse era para muitos a maior tragédia futebolística verde-e-amarela. Um trauma talvez explicado pelo clima entusiasmado e passional do esporte na época. “Naquele ano o pessoal estava eufórico, entusiasmado demais. Onde tinha um campeonato, tinha uma pelada. E não demorou pra algumas rivalidades mais fortes começarem. Lembro que um tal Ibrahim, um turco lá de Oliveira, montou um time muito forte. O Vicente Mendes, daqui de São Tiago, o desafiou”, lembra Seu Antônio.

Segundo ele, no confronto que assistiu ao vivo da arquibancada, o time são-tiaguense contrariou as probabilidades e venceu, dando início a uma festa popular gigante pelas ruas. A vitória, no entanto, não era isolada para Mendes.

Comerciante com “C maiúsculo”, Mendes foi empreendedor nato numa época em que a palavra mal circulava na boca do povo. Na verdade, ramificou possibilidades e ganhou dinheiro enchendo caminhões de mercadorias na ida para ter caçambas vazias na volta. Por isso, era fornecedor de materiais de construção na comunidade; comprava porcos nas fazendas da redondeza e os levava para uma fábrica especializada em gordura animal. Também produzia polvilho; fabricava ração; comercializava ovos – reza a lenda que até abasteceu um Congresso Eucarístico em Belo Horizonte –, colhia e vendia limões. Nesse meio tempo, Seu Antônio se tornou um escudeiro fiel do empresário. “Só não ficou milionário porque passaram a perna nele muitas vezes. Ainda assim, tinha tantos veículos (uns oito ou dez) que virou o único capaz de pagar salário pra carregadores como eu. E eram tantas viagens que faltavam motoristas. Um dia, acompanhei um rapaz, o Misael, até Passatempo. Ali ele me ensinou a dirigir e mudou minha vida. Eu tinha no máximo uns 25 anos”, lembra.



DA BOLEIA PARA CASA

Segundo a Confederação Nacional do Transporte (CNT), o Brasil tem hoje 2 milhões de caminhoneiros. Seu Antônio não compõe mais a estatística. Mas conhece como ninguém as rodovias que a categoria percorre e as agruras do setor. E tudo leva a crer que, num passaporte imaginário, o são-tiaguense teria quase todos os carimbos do Sudeste do país – especialmente os mineiros. “Acredito que ele conheça a maioria das cidades em Minas”, diz admirada a filha Dolores, antes de continuar: “Na verdade, como filha caçula, acompanhei pouco esse período dele rodando asfalto. Mas foi o suficiente para me encantar, sabe? Ele realmente amava e sabia a importância do que fazia. Assim como nós reconhecíamos todos os esforços dele e da mãe pra fazer tudo funcionar”.

“Não era fácil mesmo”, reflete o caminhoneiro aposentado sobre uma rotina de viagens diárias, saídas nas primeiras horas da manhã, retornos no início da madrugada e pouco descanso. “Não era obrigado a isso. Era uma escolha minha. Olhando pra trás, consigo entender os riscos que corri. Por outro lado, não sei se faria diferente. Quando se tem uma família com nove filhos, sacrifício é o mínimo a se fazer. E não fiz sozinho, não.

Lembro de olhar pra Tereza e ver o cansaço nela também”, avalia em referência à mulher com quem se casou.

FRUTOS

Com origem no Cerrado Brasileiro, a Gabiroba é fonte mais que rica de Vitaminas B e C. Justamente por isso, compõe a “medicina popular” em vários pontos do país. Em São Tiago, aliás, dizem que ela faz “bem ao coração” – pelo menos na história de amor entre Antônio e Tereza. “Um dia a gente saiu junto pra catar essa fruta, demorou um pouco mais que o esperado conversando e, no retorno, minha avó já pegou no pé sobre respeito, compromisso, valores, essas coisas. Naquela época era tudo muito rígido, fiquei meio aborrecido com o puxão de orelha sem motivo, né? Mas foi uma coincidência boa porque eu realmente tinha me apaixonado”, lembra.



Não demorou para o bate-papo colhendo gabiobas se tornar namoro e casamento que durou quase 60 anos. “Cumprimos os votos. Só a morte nos separou”, acrescenta Seu Antônio cheio de saudade e sem esconder, ao mesmo tempo, os impasses da vida a dois. “Casamento não é uma linha reta. Tem mais curva que as estradas que eu já peguei (*risos*). Num dia tá tudo bem, no outro a gente se estranha, numa noite a gente quer ficar ali pra sempre, de manhã tem dúvidas se vai dar certo”, reflete antes de bater uma palma estrondosa e soltar outra gargalhada: “Mesmo assim é bom demais. Não sei o que seria de mim sem a Tereza. Ou melhor, sei. Eu me sentiria incompleto chegando à velhice sem ter vivido um amor ou construído uma família. Ela é imperfeita, eu sei. Mas abençoada”, analisa.

Seu Antônio e Tereza tiveram, ao todo, nove filhos. Quase todos conhecidos, em São Tiago, pelos apelidos: Auxiliadora, Dico, Toninho, Maizé, Cida, Cão, Culada, Dolores e Joana d’Arc – a “pequeninha”, como o aposentado descreve, que acabou morrendo no parto.

A VIDA

Antônio dos Santos aposentou cedo, aos “50 e poucos anos”, como gosta de contar. Nessa época, já havia passado metade da vida conhecendo cada palmo do chão que percorreu ao volante. Por isso mesmo, quase 30 anos depois de ter encerrado a carreira, continua inquieto. Sintomas de um espírito livre que sobrepõe até mesmo as limitações físicas. “Ele é cardíaco, hipertenso, já superou um Câncer e agora luta contra outro, na bexiga. Em setembro e outubro, foi umas dez vezes ao hospital. Mas quando a gente conta isso parece mentira. Meu pai não reclama de nada, está com a carinha boa o tempo todo, tem a energia de um moleque e anda pra cima e pra baixo. Um segundo sozinho e já sumiu”, conta a filha Dolores. “Sinal de que eu estou vivo e bem”, emenda Seu Antônio, garantindo ser essa a única “teimosia” a que se apegue – e sempre com motivos nobres como “buscar pãozinho quente”. De resto, nenhuma estripulia. “Olha, eu gostava de uma cachacinha, viu? Bebia sábado e domingo. Mas há três anos não sei o que é o gosto da ‘marvada’. Fiz um compromisso comigo mesmo e parei de beber. Faço a minha parte. Não brinco com as chances que Deus me dá”, afirma.



EM FRENTE

Dona Tereza, esposa de Seu Antônio, faleceu há uma década. O tempo, no entanto, não apaga qualquer lembrança dela. “Éramos muitos filhos numa família muito simples. A gente sempre soube que era pobre, mas nunca se sentiu desamparado. O pai saindo pra trabalhar ensinava pra gente o valor do esforço. A mãe que cuidava de nós mostrava o que era força. Foi assim até o último suspiro dela”, conta Dolores.

“Na verdade” – acrescenta o ex-caminhoneiro com o semblante alegre de quem transforma a saudade em boas histórias – “acho que a missão dela foi transformar pessoas, tirar o melhor de cada uma. Eu mesmo sou um exemplo. Tereza era cinco anos mais velha que eu e vivia brincando: ‘Fui eu quem te criou, homem’. Nem tinha como revidar. Foi verdade de certa forma”, assume.

Agora, é de Seu Antônio esse papel. Dos nove filhos, a família se multiplicou para nove bisnetos que, por sua vez, “são crias” (também palavras do são-tiaguense) de 14 netos. Desses, dois vivem sob a asa do ex-caminhoneiro. “Uma é a Brenda. Ela chegou aqui com sete meses. Era tão pequena que cabia numa caixinha de papelão. Tem também o Gabriel, que tá com a gente desde os 7 anos. Chegou aí com as malas e nunca mais saiu. Graças a Deus”, agradece.

DE PÉ

O caminhoneiro Antônio dos Santos não esconde os acidentes em que já se envolveu – e lamenta por eles mesmo sem ter culpa. Em um, conta, acabou tombando o veículo perto do Rio do Peixe, em São Tiago. “O sol me cegou e entrei com a roda no lugar errado”, se recorda.

Nesse momento, assim como em outros tantos, não demorou para se levantar e seguir em frente, estrada – ou trajetória – afora. “Meu motor sempre foi Deus e Ele nunca me deixou parar”, compara. E continua a mais longa das viagens.



Santos e seus (quase) milagres

*Em Oliveira, aposentado
tem um propósito:
"Comida na mesa e amor
no coração. De todos"*



“A vida é assim... O que ela quer da gente é coragem”, publicou Guimarães Rosa em *Grande Sertão: Veredas*, de 1956. A frase emblemática, porém, vai muito além da Literatura quando parece resumir a trajetória de José Modesto dos Santos, 75 anos. E haja coincidências confirmando isso.

Para começar, Santos nasceu em Itaguara, Minas Gerais, cidade onde Guimarães Rosa morou e trabalhou como médico durante um ano. Nesse período, aliás, os pais de ambos chegaram a ser vizinhos. Mas é na jornada de um que a escrita do outro se materializa.

Seu José hoje reside em Oliveira, lugar do mapa em que, voluntariamente, opera um quase “milagre do compartilhamento”. “Quase” porque, segundo ele, “a caridade deveria ser rotina entre você, eu, nós”. Além disso, “milagres mesmo apenas Deus, Jesus Cristo e santos conseguem fazer. Eu sou um aposentado comum que tenta fazer valer o tempo aqui na Terra. Só isso”, diz com um sorriso leve e tão largo que parece atravessar o pequeno cômodo, nos fundos de casa, onde recebeu nossa equipe.

Ali, o aposentado enfileira de um lado, em prateleiras simples, centenas de pacotes de alimentos que, pouco a pouco, se convertem em cestas popularmente conhecidas como “básicas”. No outro, sobre uma mesa de madeira, deixa uma calculadora antiga, fotos e cadernos em capa dura – todos registrando com letra cursiva, ao longo de 40 anos, as doações que arrecadou e para quem foram destinadas. A organização metódica não surpreende. O que espanta mesmo é o impacto das entregas (de casas inteiras a alimentos); e as histórias que Seu José sabe de cor.

Horas antes da entrevista à *Vertentes Cultural*, já durante à noite, Seu José ouviu uma campainha quase tímida e receosa em casa. Ao sair à porta, encontrou o oposto: o rosto desesperado de uma jovem. Mãe de seis filhos e com apenas 36 anos, ela pedia comida para ela e os pequenos. Falando baixo e triste, contou que o pai das crianças havia desaparecido pouco depois de cumprir pena em regime fechado. Sobrava abandono, faltava o que comer. “Você pode ouvir essa história e apontar diferentes problemas, falar sobre o que poderia ser evitado. Mas aí te pergunto: sua opinião vira sopa e carne no prato? A sociedade precisa conversar sobre muita coisa e

buscar soluções, sim. Por outro lado, quem tem fome tem pressa. Precisa de comida agora, de barriga cheia pra continuar vivendo e até pra ter esperança”, explica.

A mulher levou um pacote de mantimentos para a família – mais uma entre as mais de 360 assistidas pelo Núcleo de Apoio e Valorização da Vida (NAVVI) entre Janeiro a Julho de 2022. Em um ano, entre quilos de arroz, açúcar, macarrão, café, fubá e muito do que cabe em um “etc”, a entidade social distribui 10 toneladas de doações.

“O CORRER DA VIDA EMBRULHA TUDO”

Há cerca de oito anos, José Modesto dos Santos atravessou os corredores do presídio em Oliveira vestindo o mesmo uniforme dos detentos. Foi um pedido especial e pessoal. Naquele dia, Seu José seria palestrante para os internos e se recusou a se apresentar como alguém diferente deles. “Lembro de comentários sobre autoridades que não entravam ali. Quis fazer um pouco diferente, me aproximar mais uma vez de homens que, na verdade, eu conhecia muito bem. Os filhos e netos de muitos deles eram assistidos pelo NAVVI”, conta.

Todo esse contexto baseou os diálogos entre o aposentado e os encarcerados – alguns de maneira muito particular, sempre mesclando conforto e incentivo a cobranças por transformação. “Eu dizia: ‘a comida a gente pode oferecer. Mas a presença e a redenção são suas. Só suas. Você pode mudar, meu amigo. Não precisa ser uma mancha na biografia de quem está crescendo e sente sua falta’”, acrescenta.

Para alguns, aliás, a falta é perene. Com quatro décadas de voluntariado, Seu José tem na mente uma coleção de memórias. E algumas não têm “final feliz”. “O submundo do crime é triste demais”, reflete olhando para o chão e esfregando o queixo. Daí, continua: “Vi meninos correndo descalços na rua e, de repente, se tornando adolescentes ou adultos envolvidos no tráfico, por exemplo. É chocante receber a notícia de que se foram, ver mães chorando em luto. Ninguém daria pra passar por isso”.

As vitórias, no entanto, ainda são maiores. Defensor da ideia de que “um prato de comida alimenta o corpo e o coração”, Seu José narra emocionado

NAVVI

O CNPJ do Núcleo de Apoio e Valorização da Vida é de 1996. Mas muito antes de ser ONG, o NAVVI foi um propósito pessoal – e começou com ações solidárias e quase solitárias do Senhor José. Primeiro, havia as doações de verduras, legumes e frutas a algumas famílias. Pouco depois, a iniciativa cresceu, se tornando um grande mutirão por imóveis populares e uma cantina democrática. Isso sem falar, ainda, nas ações em prol de consultas médicas para pacientes em vulnerabilidade – e eventos em datas especiais, como o Natal, com distribuição inclusive de brinquedos. Por fim, começou a organização rotineira e ininterrupta de cestas básicas.

Para mantê-las, é preciso somar recursos de diferentes lados. Parte vem da soma entre aposentadoria, venda de livretos e a produção de uma Cachaça especial pelo próprio Seu José. Outra chega com doações variadas. Um pouquinho de dinheiro aqui, pacotes de macarrão ali, descontos generosos nas compras acolá. “A vida me deu uma família generosa, amigos de coração aberto e notícias sobre as cestas chegando rápido a lugares que nunca imaginei. É Deus, é fé, é união, é a força da compaixão. Não passo muito tempo tentando entender. Só me alegro e agradeço. Por isso digo sempre que ‘sou rico, sim – só não tenho dinheiro’”, ri.



sobre as reviravoltas e os encontros cheios de gratidão que a vida proporciona. “Minha alegria é me sentar em uma padaria pra tomar um café sem grandes expectativas e, aí, sentir um tapinha nos ombros. Quando me viro e encontro um sorriso ou quando ouço um ‘o senhor se lembra de mim?’, sinto uma emoção indescritível. Essas cenas sempre antecedem a lembrança de que, um dia, doações fizeram a diferença para aquela pessoa”, explica.

“NEM SEI EXPLICAR ESSAS COISAS”

Ela devia ter, no máximo, dois anos. Pequeninha, com roupas e sandálias cor-de-rosa, se sentou balançando os pezinhos em uma cadeira que parecia enorme. Ainda assim, equilibrou no colo um prato de comida quentinha, gostosa, saboreada com alegria em pleno Natal de 2005 durante ação especial do NAVVI. Uma colherada, um gole de refrigerante. Outra colherada, outro golinho. Mais um pouquinho de arroz e... o movimento com o copo parou. À direita da menininha, um garotinho de seis ou sete anos começou tudo o que havia servido. A felicidade pela refeição era tão imensa, que se esqueceu de garantir alguma bebida para acompanhar e soltou: “Ixi, eu não tenho guaraná!”. Foi então que a voz da menininha vestida de rosa, quase um bebê, foi ouvida: “Eu te-

nho! Toma...”, disse compartilhando o pouquinho que tinha. A cena foi flagrada por uma câmera, revelada em uma foto cheia de afeto e publicada na capa de um livro: *Descubra-se para viver de verdade*.

O autor não poderia ser outro: José Modesto dos Santos. O aposentado que, além de voluntário por paixão, é escritor de pequenas obras por vocação. Ao todo, entre títulos sobre espiritualidade, o Santo Sudário e reflexões sobre a vida, já imprimiu 21 mil exemplares. Cada um vendido a preço simbólico de R\$5. Das arrecadações, Seu José tira uma parte pequena para investimentos com diagramação e impressão. O restante é convertido em comida para as cestas que doa.

Tudo pechinchado inclusive Estado afora. “Dia desses o quilo de sal custava entre R\$1,50 e R\$2 aqui em Oliveira. Por acidente, descobri um lugar em Itaúna que me poderia me vender a mesma quantidade a R\$1. Comprei 50 pacotes e fiz uma economia boa demais, uai. Cada centavo conta”, comemorou.

“OU SÃO OS TEMPOS, TRAVESSIAS DA GENTE?”

Seu José tem um currículo tão grande quanto a força e o propósito pessoal. “Nossa Senhora!”, exclama antes de recitar um mapa extenso de atuações no Rio de Janeiro e em Minas Gerais – onde chegou

CONSTRUINDO

Todos os dias, pelo menos duas cestas básicas saem da despensa de Seu José e vão para as casas de diferentes famílias em Oliveira. Casas que, aliás, podem até ter sido construídas por ele e dezenas de voluntários há mais de 30 anos. Naquela época, o aposentado vendeu uma linha telefônica (que “custava o olho da cara e era financiada, tenho os carnês”) e somou ao dinheiro que conseguiu algumas outras economias pessoais. Com o montante, comprou um terreno de 1,3 mil metros e (acredite!) o doou para a Prefeitura local.

Não demorou para conseguir, junto a comerciantes, amigos, familiares e desconhecidos que acreditavam em sua proposta, toneladas de materiais de construção. Exatos 34 imóveis foram levantados com mutirões e mão de obra voluntária. “Até os almoços pros dias de bater laje eram doados. A gente ganhava um franguinho aqui, um macarrão ali... E virava festa. Foram momentos muito bonitos”, se recorda.

Dali em diante, centenas de pessoas ganharam tetos - e dignidade. Questionado sobre como conseguiu mobilizar tanta gente, angariar tantos fundos e realizar tantos sonhos, Seu José ri com timidez: “Ih, não faço a mínima ideia. Só vou saber quando Deus me chamar e puder perguntar a Ele”.



a ser distribuidor de veículos para todo o Estado. Na época, acumulava um salário pomposo que garantiu economias, patrimônio, uma vida tranquila. Nada possível de manter caso contas-se apenas com a aposentadoria. “Só vi o negócio baixando, baixando. Tiraram aqui com um argumento, tiraram ali com fator previdenciário e, no fim, o INSS só me garante o salário mínimo na conta”, confessa.

É essa a renda central do NAVVI, multiplicada com o apoio de doadores e, também, de empreendedorismo. Quando a Pandemia se instalou em 2020, Seu José amargou não só a preocupação com a Saúde, mas o fechamento de uma fábrica que mantinha, também em Oliveira, voltada à produção de peças jeans. Uma das filhas de Seu José readaptou a estrutura para um negócio próprio. Já ele começou a produzir Cachaças. De verdade.

“Não é pinga, é Cachaça mesmo. Sempre tive comigo que jamais co-

A CANTINA

Entre meados dos anos 1980 e 2008, Seu José idealizou e manteve uma cantina pública em Oliveira. O espaço tinha 90 metros quadrados no primeiro piso e recebia gratuitamente para o almoço, todos os dias, mais de cem crianças. As refeições eram estruturadas por uma nutricionista voluntária e preparadas por duas cantineiras que trabalhavam no local. Os ingredientes? Arroz, feijão, carne, chuchu, abóbora, tomate, milho...

Já no segundo andar havia uma escola para alfabetização de adultos. Com o tempo e o aumento da demanda, as contas do local passaram a se aproximar do vermelho. “Era preciso buscar uma saída sustentável. Não existia na minha cabeça a opção de dizer: ‘oi, pessoal! Contar pra vocês: a partir de amanhã acabou tudo’”, lembra Seu José. Foi aí que surgiu a ideia da doação de cestas básicas. Sem gastos com funcionários e contas do imóvel; mas com todos os recursos que angariava de doadores, foi possível continuar ajudando quem precisava sem prejuízos. “Todo mundo ficou feliz. Inclusive as cantineiras! Não houve demissão ali, viu? Nós conseguimos outro emprego para ambas – e acho até que elas ganham mais hoje em dia, graças a Deus”, celebra.



mercIALIZARIA algo que viciasse, atrapalhasse famílias. O que produzimos aqui é de qualidade, diferenciado. Uma bebida para dar de presente a pessoas queridas, ser degustada em bons momentos ou apreciada por colecionadores”, explica. Com o nome “De Todos os Santos”, a iguaria envelhecida (como deve ser) tem lote de 2019, que ultrapassou mais de 300 litros, quase esgotado. Toda a renda obtida com o produto é investida na compra de cestas.

“PORQUE A VIDA É UM MUTIRÃO DE TODOS”

José dos Santos tem três filhos – Tânia, Bruno e Raquel – fruto do casamento com a amada Maria Auxiliadora. Em casa, escolhendo legumes para doações em mercados ou entregando cestas Oliveira afora desde pequeninos, todos cresceram ouvindo e repetindo a palavra “caridade”. “Essa não é minha missão. É nossa! Todos nós podemos olhar para o próximo com carinho e empatia, fazer algo por ele – do ‘bom dia’ honesto que se dá a uma doação que muda tudo. Infelizmente, a gente vive numa sociedade muito apegada ao ‘ter’ e pouco dedicada a ‘oferecer’”, analisa. E continua:

“Não se trata de heroísmo, de trocar boas ações por um lugar no Céu. É de humanidade, de cidadania, de tentar equilibrar as coisas no mundo – ou ao menos o mundo de alguém. Ser Cristão, amar como Jesus ensinou, é isso”.

“TUDO O QUE É BONITO É ABSURDO – DEUS ESTÁVEL”

Ao lado das prateleiras com alimentos, uma cadeira simples e nada confortável está sempre posicionada. É ali que Seu José se senta todos os dias para organizar cestas básicas de 14kg com habilidade. Na época da entrevista, ele se preparava para uma cirurgia corretiva em Belo Horizonte. “Eu manco um pouquinho. Se Deus quiser, volto com tudo novo”, diz. Antes de viajar à capital, no entanto, ele deixou 12 kits de mantimentos prontos porque “a fome das pessoas não faz uma pausa enquanto me ausento. Então o trabalho continua também”.

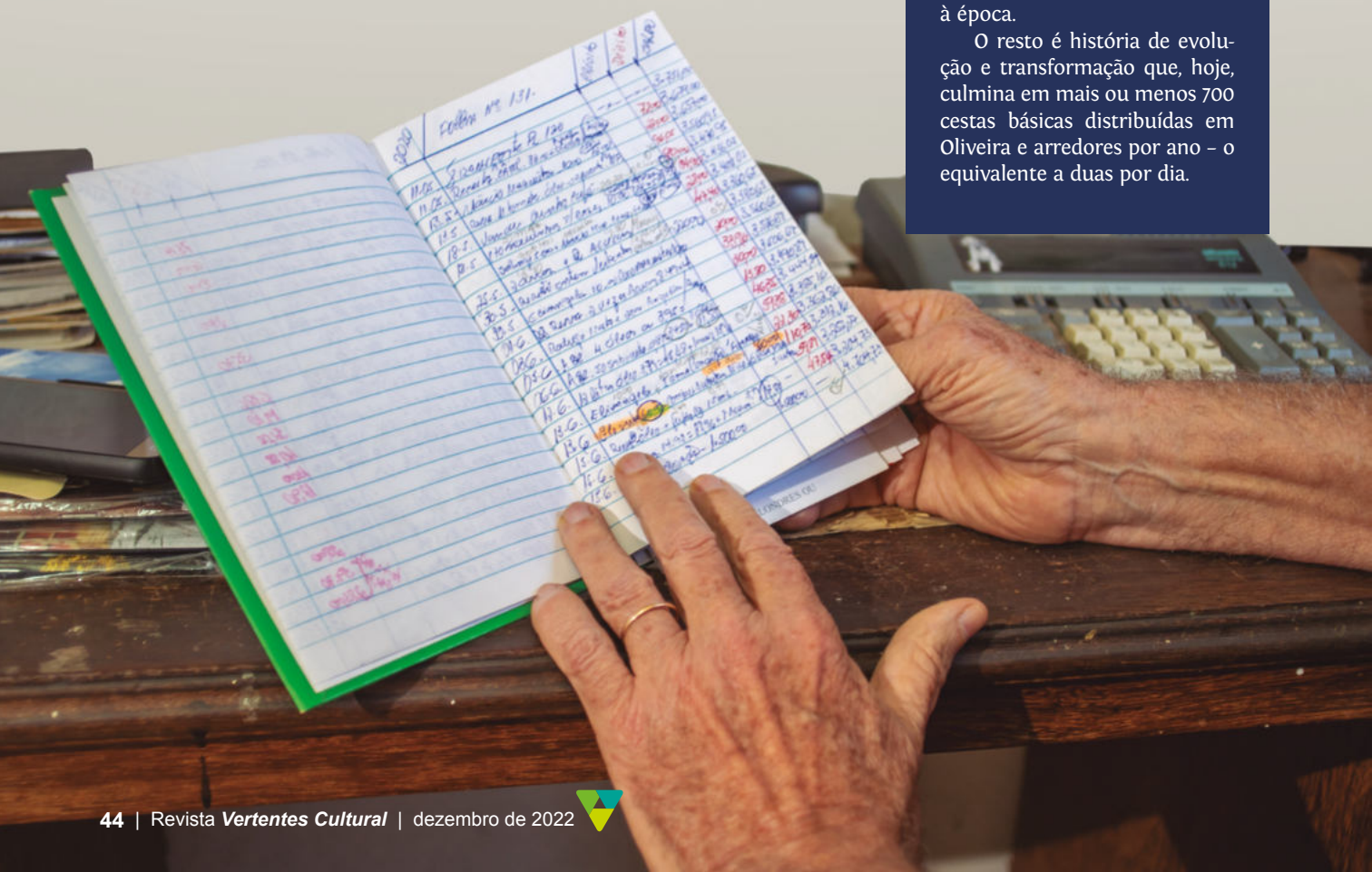
Ainda assim, esses não eram seus únicos planos. No escritório solidário de Seu José, um cantinho cheio de cores também chama a atenção. Ali, ursinhos de pelúcia, brinquedos e doces começaram a ser guardados já pensando no Natal de dezenas de crianças. É, de fato, um trabalho árduo. Ou

TOMARA E CARÁ

Seu José responde poucas coisas com “não sei” – e essas são aquelas que ele não fotografou, não tomou nota ou foram cobertas por uma mistura de empatia natural e humildade. “Não faço a menor ideia de quando exatamente entendi meu propósito – se é que realmente já o compreendi. Mas ainda adolescente o mundo me preocupava, as coisas me angustiavam. Era um nó que não se desfazia”, explica. Mas foi na vida adulta que o trabalho voluntário realmente tomou forma.

Há mais ou menos 40 anos, Seu José começou a ajudar com uma atitude simples: comprando verduras, legumes e frutas para famílias em situação de vulnerabilidade. Tudo com dinheiro do próprio bolso. Nas sacolinhas, fartas, entregava sempre cará, tomate, cebola, batata, cenoura, maçãs. E, sem perceber, se tornou o padrinho alimentar de 53 famílias à época.

O resto é história de evolução e transformação que, hoje, culmina em mais ou menos 700 cestas básicas distribuídas em Oliveira e arredores por ano – o equivalente a duas por dia.





CESTAS NADA BÁSICAS

Cada pessoa atendida por Seu José sai de braços cheios, abraçando uma cesta alimentar de quase 14 quilos com feijão, sal, óleo, macarrão, massa de tomate, café, fubá e até mesmo sabonetes. Isso sem falar em arroz e açúcar – que são fracionados em porções de um quilo cada. “Há pontos muito importantes, de proporcionalidade, para essa decisão. Em famílias grandes, os pacotes convencionais, de 5kg, são insuficientes. Para outras, menores, se tornam excessos. Distribuindo em frações há maior equilíbrio. Sempre depende de quantas pessoas há na residência”, explica o idealizador.

Mas o traço mais importante em todo o processo é o acompanhamento. Nos cadernos preciosos do aposentado e voluntário estão endereços, observações. Com esses dados, tão logo alguém novo aparece e é auxiliado, recebe visitas periódicas de Seu José. “Gosto de saber como cada família está, o que aconteceu nos últimos dias, se precisa de alguma coisa – seja material ou não –, se a realidade melhorou ou mudou. Dessa forma consigo entender cada um enquanto levo também atenção, cuidado. O monitoramento é muito importante para o equilíbrio do NAVVI e para o coraço das pessoas”, acrescenta.



melhor... “Tem gente que nasceu pra ser político, padre, jogador de futebol, cantor. Eu não prestei pra nada disso, não. Não nasci com talento”, gargalha Seu José antes de continuar: “O que tenho é essa vontade de me mover e unir pessoas. E faço por amor. Não é sacrifício, nenhum”.

Em *O Grande Sertão: Veredas*, Guimarães Rosa escreveu – além dos subtítulos citados nesta matéria – que “a vida é um mutirão de todos, por todos remexida e temperada”. Seu José é, mais uma vez, a prova disso.





Da terra, no mercado, para frente

Em São João del-Rei, concessionária especializada em maquinários e implementos agrícolas semeia trabalho para colher sucesso

O Brasil tem o quinto maior território de todo o planeta e, desse espaço, 55 milhões de hectares têm um propósito extraordinário: produzir alimentos. Segundo estudo da Embrapa divulgado em 2021, aliás, culturas nacionais estão nos pratos de 10% da população global – um feito gigantesco para o país que há 40 anos importava comida; uma reviravolta histórica protagonizada pelo Agronegócio.

Na verdade, o Agro é berço de 25% do PIB brasileiro e gera pelo menos 19 milhões de empregos, conforme dados do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea). Nove milhões deles ficam no setor primário, isto é, “da porteira para dentro”. É exatamente desse lugar que Alexandre Belo de Resende entende bem.

Aos 11 anos, era ele quem esvaziava fornos de carvão numa propriedade mantida pelo pai, Seu Dalmo, em Resende Costa. Por isso mesmo vivia com as mãos ora manchadas, ora doloridas por arrastar balaio cheio do produto. Uma década depois, a jornada mudou. Com um trator da família, passou a prestar serviços e beneficiar lavouras Campo das Vertentes afora. “Sempre fui feliz e sempre fiz com gosto, mesmo não sendo fácil”, garan-

te. O que ele não imaginava era que duas décadas depois seu nome estamparia uma marca, Alexandre Tratores. Ou melhor: que de motorista ele se tornaria revendedor especializado tanto dessas máquinas quanto de implementos. Tudo de maneira impressionante.

Desde 2019, a concessionária liderada por ele em São João del-Rei integra a rede Stara, uma das maiores indústrias de máquinas agrícolas do Brasil se apresentando, ainda, como pioneira em criar e produzir tecnologia para Agricultura de Precisão. Somada essa importância à expertise de Alexandre, o resultado foi estron-

PORTFÓLIO

A Alexandre Tratores – Concessionária Stara é um negócio de vertentes. Em uma faceta, mantém as origens do negócio comercializando máquinas e equipamentos multimarca; de outra, coloca no mercado uma linha completa de peças e implementos agrícolas exclusivos da Stara. Não bastasse isso, conta com oficina própria e técnicos especializados da bandeira.

Nas redes sociais, aliás, o empreendimento se apresenta como oferecendo “toda linha de peças agrícolas” e “tudo para o seu Agronegócio” indo desde a preparação do solo até plantio, pulverização, distribuição de adubos.

Não há, aliás, exagero algum nisso. Só pela Stara, a Alexandre Tratores tem no portfólio uma linha com 32 estruturas de alta tecnologia. Somado a elas há ainda peças complementares, óleos, lubrificantes, protetivos e até um dispositivo de controle com câmeras, tela interativa, conexão com a internet.



doso. Para se ter uma ideia, só o faturamento da loja cresceu cem vezes em apenas cinco anos. Nada que o assuste. Na Alexandre Tratores, “grandeza” é adjetivo para as máquinas que ocupam um pátio de 2 mil metros quadrados. Enorme é a vontade de trabalhar; e gigante é o esforço da família que, unida, toca o negócio.

SEMENTES

Quando na ativa, Seu Dalmo foi produtor rural “raiz”. Um homem do campo que colecionou calos, experiências e um patrimônio suado. Alexandre e os três irmãos, Anderson,

Hugo e Adriano, fizeram parte disso junto à mãe, Dona Maria Lú-

cia. Mas mesmo sem semear vento, os Resende colheram tempestades. Em março de 2017, um acidente de caminhão tirou de Seu Dalmo a saúde de ferro. Outro, automobilístico, tirou a vida de Adriano. É ao falar deles que Alexandre perde o sorriso resiliente do rosto e chora. Chora muito.

Esse lado, emocional e entregue, é apenas uma das facetas do homem que é empresário dedicado de 8h às 20h – mas concilia no mesmo período as funções de filho, marido, pai, avô. Tudo com uma leveza peculiar que, segundo ele, é estranha para alguns. “Um ou outro espera, em visitas a clientes ou parceiros, que eu chegue lá um cara estressado; que não larga o celular; de terno, gravata e gel no cabelo. Daí eu apareço usando jeans e camisa polo (*risos*). Vou mudar não, viu?”, diz.

Ao que tudo indica, não vai

mesmo. Recentemente, numa reunião de negócios, Alexandre ouviu dados surpreendentes: Minas Gerais supostamente teria pouco mais de 40 CNPJs no mesmo segmento da Alexandre Tratores. Dentro desse grupo, a empresa seria a 6ª melhor em desempenho. Num recorte mais amplo, em todo o país, a lista de negócios com cadastro semelhantes teria quase 950 empreendimentos. “E nesse caso estamos em 46º lugar do ranking”, conta.

Depois completa: “Muita gente ouve esses números, foca neles e esquece do resto. Eles não existem sozinhos. São, na verdade, fruto de muito empenho da nossa equipe. Da recepção ao pós-venda tem gente dando o melhor todos os dias. Da mesma forma, sabemos que quem nos procura tem demandas, sonhos, expectativas e até medos. Então não recebemos homens e mulheres do campo como meros clientes que podem fechar uma venda. São trabalhadores como nós”, explica o empreendedor.



ANTES E DEPOIS

A montagem aparece em diferentes telas de celulares na Alexandre Tratores: na parte superior, uma imagem de poucos anos atrás mostra como era a empresa. A equipe, sorridente, se posiciona uniformizada em frente à sede simples que, somada à área dos veículos, tinha 2 mil metros quadrados. Já na parte inferior, a foto atual traz outro cenário: um complexo gigante, envidraçado e com a marca da Stara na fachada. Localizado em plena BR-265, na saída de São João del-Rei com direção a Lavras, o espaço congrega 18 mil metros quadrados. Tudo para abrigar uma verdadeira vitrine a céu aberto com dezenas de

máquinas e implementos; oficina; loja de peças; sala de reuniões e setores administrativos. Para completar, claro, há estruturas básicas como banheiro e cozinha – mas ela traz, ainda, um freezer com picolés e sorvetes para os clientes.

Algo para refrescar ideias e adoçar negócios – como ocorreu com o próprio Alexandre um dia. Até 2013, ele era prestador de serviços rurais. Com máquinas do pai, Seu Dalmo, arava terras, plantava. Prestava inclusive consultorias informais aqui e ali usando o que sabia, por exemplo, sobre plantações de eucalipto e lida com carvão. Tudo aprendido na roça com a família. Há oito anos, no entanto, a perspectiva começou a mudar.

A ALEXANDRE TRATORES

A promoção era simples: para ganhar um brinde, o ouvinte de uma estação de rádio em São João del-Rei só precisava ligar e, na entrada ao vivo, mencionar um dos anunciantes. Obviamente o nome citado foi “Alexandre Tratores”. “Foi algo tão simples e natural, mas tão significativo para nós. Foi um sinal definitivo de que estávamos alcançando o público, firmando uma marca, sendo lembrados”, explica o empreendedor que dá nome ao negócio.

O alcance dele, porém, é muito mais amplo. A loja representante da Stara no Campo das Vertentes abrange toda essa região e, ainda, municípios do Sul de Minas. Ao todo, seu raio de atuação é de 300 mil hectares. E num movimento de expansão e aproximação, ao mesmo tempo, a Alexandre Tratores – Concessionária Stara desembarca já no início de 2023 em Três Corações. Na primeira filial da loja, construída à beira da Fernão Dias, o cliente terá produtos e serviços dispostos num complexo de 5 mil metros quadrados.



Na virada para 2014, Resende se juntou a um amigo e abriu um negócio. Mais especificamente uma revendedora de máquinas e implementos rurais usados. Deu certo até o fim de 2016. “Num determinado momento, as ideias se tornaram muito diferentes. Ele queria continuar nesse nicho, eu queria comercializar produtos novos. Então cada um escolheu o que achava melhor”, conta. Fácil, porém, não foi.

REVIRAVOLTA(S)

No mesmo período em que se movia no mercado (agora sozinho), Alexandre lidava também com mudanças importantes na família. A filha, Janaína Assis, cursava Nutrição em Barbacena e faltava pouco para finalmente agarrar o diploma. Os gastos, porém, faziam o tempo parecer longo demais. “Passamos muito aperto. Às vezes a gente precisava de R\$100 quando tinha R\$10. Quando olho praquela momento, fico me perguntando como não entramos em desespero, não enlouquecemos nem desistimos”, acrescenta.

Era só o começo. Antes mesmo da graduação, Janaína passou a integrar a Alexandre Tratores e viveu na pele um período em que, sem grandes lucros, a loja gerava fluxo suficiente para a família “se manter”. Em 2018, outra reviravolta. “A verdade é que tínhamos experiência, tempo de mercado, mas continuávamos imaturos – especialmente sobre implementos. Foi aí que chegou o Márcio Rezende, um cara que já sabia tudo sobre vendas e percebeu detalhes graves que precisávamos mudar. Estava disposto, queria desbravar a região”, conta Alexandre, empolgado, antes de deixar a narrativa tensa. “Mas aí te pergunto: ia fazer isso andando? A gente não tinha um veículo sequer pra por na estrada. Foi meu pai, mais uma vez, quem cedeu um carrinho”, pontua.

Janaína, que acompanhou toda a entrevista – ou, fazendo justiça, toda narração de histórias do pai – até ri nessa hora. “Às vezes me pergunto como a Stara nos notou e veio propor uma parceria, sabe? Quer dizer... o que ela enxergou que nós mesmos não víamos. Talvez tenha sido a perseverança, a seriedade. Ou o esforço e a vontade de dar certo. Isso nunca faltou aqui”, defende.

De fato, em 2019 a história da Alexandre Tratores mudou mais uma vez. Naquele ano, a loja são-joanense passou a compor a rede nacional da Stara, como revendedora especializada. Desde então, presta serviços de manutenção técnica da marca enquanto comercializa, também, máquinas e implementos exclusivos do selo. Tudo isso sem deixar de lado um portfólio multimarcas (especialmente) de tratores.

PÉ QUEBRADO

A proposta de casamento entre Stara e Alexandre Tratores, no entanto, não foi romântica. Para começar, o empreendedor do Campo das Vertentes amargava na época, literalmente, um pé quebrado. Mal sabia que, a partir do primeiro encontro com a gigante tecnológica, precisaria quebrar... a cabeça. Basicamente a Stara, marca nacional com projeção em 35 países, queria simplesmente deslanchar na região – uma responsabilidade gigante, diga-se. Além disso, tinha pressa: até fevereiro de 2020, queria um projeto de loja na mesa.

Ainda assim, o relacionamento começou. E a metáfora não é aleatória. “Na verdade, pedi pra os representantes da marca um ano. Falei: ‘Vamos namorar nesse período, se conhecer melhor?’ (risos) Acabaram topando”, lembra Alexandre.

A partir dali, baixos e altos. Sim, nessa ordem. Nos primeiros seis meses, conta o empreendedor, tudo o que recebeu foram, nas suas palavras “portas na cara” do mercado. Apesar disso, persistiu, levando num bolso a boa conversa de vendedor e, no outro, a confiança na qualidade do que oferecia. Foi assim que no semestre seguinte os resultados positivos vieram. “Em 180 dias nós faturamos com a Stara o que demoramos seis anos pra somar na revenda anterior”, calcula Alexandre.

O projeto da loja? Também veio dentro do prazo. Antes, porém, foi preciso encontrar o espaço perfeito quase por acaso e apostar em um ponto do mapa quase desacreditado. Insistência aqui, financiamento ali, obras e, enfim, aconteceu a inauguração oficial da nova Alexandre Tratores – Concessionária Stara em 2021.

Hoje, tão robustos quanto o negócio são os próprios desafios. Nada dis-

so, porém, transparece. Especialmente no Instagram da Alexandre Tratores. Ali, além de informações sobre todo o catálogo disponível, há registros de negócios fechados e clientes satisfeitos. São fotos ou vídeos com vendedores e ruralistas sorrindo, cheios de expectativas, à frente de máquinas gigantescas.

Para os ruralistas, plantadeiras, semeadoras, pulverizadores ou dezenas de implementos que prometem revolucionar lavouras. Para Alexandre, “filhos”. Porque realmente temos carinho pelo que entregamos e os processos são, às vezes, partos (*risos*)”.

EM FAMÍLIA

No pátio amplo da revendedora Stara em São João del-Rei, um rapaz manobra com jeito uma máquina de quase 3 metros. Alexandre observa e, em determinado momento, faz sinais para ajudar. Com

produto estacionado, é o primeiro a parabenizar o funcionário com um aperto de mãos, tapinhas nas costas e um olhar de satisfação não só pela consagração de mais uma venda, mas pela consolidação de toda estrutura da Alexandre Tratores. De São João del-Rei, a loja e prestadora de serviços atende clientes em todo Campo das Vertentes e Sul de Minas – uma missão complexa executada por uma equipe que é, quase literalmente, família.

Junto a Alexandre a filha mais velha, Janaína, já é “braço direito e esquerdo” de jornada. Tudo possível, também, graças ao empenho da esposa, Sylvania Nascimento. É ela a soma de base e calma na loja, no lar e, como ela mesma descreve, “nas orações”. O caçula Augusto, de 13 anos, também não se faz de rogado – fora do horário escolar, sempre que necessário, circula aprendendo e auxiliando inclusive em questões operacionais. “Olho pra ele, penso na pouca idade que ainda tem e lembro que, nessa fase, eu era um moleque tirando carvão do forno e arrastando chão afora num balaio”, conta Alexandre, quase revendo um filme mental. “Dizem que ‘o trabalho é a identidade do homem’ – e lá em casa percebemos isso ainda crianças porque, naquela

MAQUINÁRIO AGRÍCOLA

Em 23 de Outubro de 1906, Santos Dumont voou sobre o Campo de Bagatelle, em Paris, no seu 14-Bis. O momento, claro, foi histórico. Mas a verdade é que, antes de se debruçar sobre as engrenagens de um avião, Dumont se apaixonou pela mecânica de tratores a vapor ainda criança, aos 7 anos. Nessa idade, aliás, começou a conduzi-los na fazenda de café do pai, Henrique Dumont, em Ribeirão Preto.

Aí entram as conexões históricas. Afinal, segundo levantamento do Open Source Ecology (OSE), invenções tecnológicas associadas à Agricultura e Pecuária estão entre as 30 mais importantes da humanidade. Isso porque, de acordo o grupo, são máquinas essenciais a toda a sociedade – e seriam ferramentas indispensáveis caso, num apocalipse ou qualquer outro evento extremo, fosse preciso reconstruir tudo “do zero”. Na lista, com 30 itens, a Semeadora surge na 8ª colocação. Criada em 1701 pelo fazendeiro inglês Jethro Tull, ela cumpre o que o nome promete: distribuir sementes de maneira ordenada por toda a lavoura. Na época, a produtividade nas culturas de Tull cresceram 800%. Mais: segundo matéria da revista Superinteressante, a base da Agricultura Moderna foi lançada justamente a partir do equipamento. A Colheitadeira veio depois (em 1834) nas mãos do americano Hiram Moore e ficou em 14º lugar no ranking da OSE.

Já o trator, 17º no elenco de importância, é de 1892. A princípio a vapor (a exemplo do utilizado pelos Dumont), ele foi aperfeiçoado pelo também americano John Froelich, responsável pelo primeiro modelo a gasolina.



época, o que pai e mãe tinham pros quatro filhos eram ensinamentos e valores mesmo. A vida era dura, a criação era rígida. Mas a gente entendeu, quando saiu pro mundo, que ele era mais difícil ainda. Somos o que somos hoje graças ao que aprendemos (de jeitos bem difíceis) ontem”, acrescenta.

A loja idealizada por Alexandre Resende e chancelada pela Stara tem, atualmente, 20 funcionários. Uma equipe que, quando não é “de casa”, parece ser. Enquanto caminha setor a setor no complexo de produtos e serviços onde atua hoje, Alexandre fala sobre familiares que se transformaram e ainda são parte essencial na engrenagem do negócio. O tratamento próximo, amigável e caloroso, porém, não é exclusividade deles. Em todos os ambientes, o empresário cumprimenta sorridente cada membro do time, fala com leveza sobre atividades e pendências do dia, solta uma piada aleatória ou dialoga sobre questões importantes para cada um. “Não sou, não fiz qualquer coisa ou chegarei a qualquer lugar sozinho. Entende? Na nossa vitrine você vê máquinas e peças, mas não é só isso o que oferecemos. Oferecemos atenção e suporte,

compreensão de ponta a ponta. É algo que começa entre nós e se reflete lá fora”, destaca.

MULTITAREFAS

Alexandre é, além de nome por trás do CNPJ na revendedora Stara, marido e pai. Em casa, a rotina começa antes de 6h quando acorda para levar Augusto à escola e, depois, seguir para a loja, onde permanece até 20h. Nesse intervalo, faz reuniões, transita em todos os processos administrativos, encontra clientes, dá suporte aos funcionários, acompanha entregas, se arrisca na limpeza.

Janaína tem agenda parecida. Mãe da pequena Liz, um “furacãozinho” de apenas um ano e meio, ela diz que deixa metade do coração em casa, junto com a garotinha, ao sair para o trabalho. Lá, opera administrativa e financeiramente. Com isso, se reveza entre documentos complicados, contratos, garantias, datas, porcentagens, metas, prazos. “O cabelo cai, as espinhas vêm, as rugas vão dizendo ‘oi’ (risos). Mas a gente se acostuma até com as dificuldades porque os resultados valem a pena para nós, aqui dentro, e para quem está lá fora movimentando a economia no campo”, avalia.

Alexandre concorda: “Já me senti aqui chorando e dizendo ‘não quero mais, não quero mais’. Um minuto

depois o rosto já estava seco e a motivação havia voltado. Não faço isso só por mim. É pela minha família, pelas pessoas que fazem parte da equipe, por quem precisa de nós ali atrás da porteira”.

Silvania – ou Vaninha, como é mais conhecida –, diz que o que sustenta todas as bases, no final das contas, são a fé e o amor. “Vivemos e trabalhamos juntos porque nos respeitamos, compreendemos e, acima de tudo, amamos. Em casa, conseguimos sentar pra comer e esquecer das dificuldades do escritório. Mas aqui, na loja, continuamos pensando uns nos outros. Eu mesma rezo o tempo todo”, confessa. “É é contagiante”, replica Alexandre. “Vaninha sempre falou tanto sobre o poder da oração que comecei a fazer minhas preces antes de sair, sempre”.

SORTE

Alexandre, Janaína, Vaninha e mesmo Augusto não temem a frase “você tem sorte”. “Sei que há quem diga isso de maneira superficial, sem saber do suor e das lágrimas que a gente deixa cair, como se tudo caísse no nosso colo. Mas no nosso íntimo sabemos tudo o que passamos, vencemos. Por isso somos gratos”, avalia antes de encerrar. “Ouvi algo parecido certa vez e sempre repito: a sorte me encontrou no momento em que eu estava trabalhando. Muito”.



Sempre que
a @voudisalto
vende sandálias,
dá fila no
@docarmosalao.

Mais que uma maquininha, a Sipag é uma rede de apoio completa para quem vende e tem as melhores soluções para quem compra.

Se tem Sipag, tem negócio.

Saiba mais: sipag.com.br.

  /sipagbrasil
  @sipagbrasil



sipag SOLUÇÕES
INTEGRADAS DE
PAGAMENTO

Central de Atendimento Sipag: Capitais: 3004-2013 | Demais localidades: 0800-757-1013
Ouvidoria: 0800-646-4001 | Deficientes auditivos ou de fala: 0800-940-0458

Espelho & bolso meus

Conheça Priscila
Lélis, consultora de
Finanças, Imagem
- e revoluções
pessoais

A afirmação é controversa, mas diferentes pesquisadores são categóricos ao apontar que o vermelho é, sim, a cor mais “quente” – inclusive historicamente. Há quem diga que, das Dinastias Chinesas ao Antigo Egito, era esse o tom das unhas para membros da realeza, simbolizando status e poder. Cleópatra e Nefertiti, por exemplo, o usavam muito antes de a primeira fábrica de esmaltes (derivados inclusive de tintas automotivas) ser instalada em Nova York, no início do século XX.

Já o historiador e professor da Escola de Negócios de Harvard, Geoffrey Jones, define o vermelho como a cor “do fogo, da paixão, da ousadia e da confiança”. Uma teoria que a consultora de Estilo e Finanças Priscila Lélis comprova. Não à toa, peças escarlates saem dos cabides e vão parar no corpo sempre que quer enviar ao mundo, através da imagem, o mesmo recado: “há força aqui”.

Mensagem entregue, lida, compreendida. Ao receber a equipe da *Vertentes Cultural* na casa onde mora e instalou o próprio escritório, em São João del-Rei, a empreendedora refletia na pele o avermelhado de um terninho feito sob medida – tudo somado aos cachos volumosos e quase ruivos.

A voz, porém, é doce. Um contraste que se mostra harmonioso à primeira vista e ao longo de qualquer conversa. Fica fácil imaginar, assim, o impacto de todo esse conjunto na exata tarde em que Priscila se demitiu de um banco, há cerca de três anos. Naquela época, o cargo de gerente pesava menos na balança que a saúde – e a vida pessoal – em frangalhos. Nada disso, porém, ficou nítido do lado de fora. “Lembro que saí de casa num vestido vermelho lindíssimo. Não se tratava apenas de me sentir diva naquela hora. Era um sinal de que eu sabia o que estava fazendo e tinha planos pra superar o que fosse a partir dali”, lembra. Meses antes, Priscila havia chorado a morte da mãe e a perda de um bebê.

Do LUTO À LUTA

“Doze horas depois de ter uma parada cardíaca, te encontro de olhos abertos, lúcida, com trança no cabelo”, escreveu Priscila para a mãe, Clarete Lélis, que completava 51 anos na primeira semana de outubro, em 2018.

Junto com o texto, publi-

CURRICULUM “VITAL”

Filha, irmã, amiga, esposa, mãe, economista, empreendedora, consultora, influenciadora com mais de 5,6 mil seguidores. A “bio” (como chamam na internet) de Priscila Lélis é difícil de resumir. Natural de Perdões e são-joanense por escolha, ela é formada em Ciências Econômicas pela UFSJ e pós-graduada em Gestão de Pessoas, Carreiras e Liderança pela PUC-RS. Além disso, também é especialista em Gestão Financeira, Visagismo, Imagem e Coloração Pessoal – temas que, aliás, mesclam análises aprofundadas de padrões e comportamentos das clientes.

Para elas, um convite à imersão, à troca e a entrega de planos totalmente personalizados (ou, em outras palavras, o sinal definitivo de um investimento bem feito). Já para Priscila, um símbolo pessoal de libertação. Isso porque, enquanto bancária, chegou a ser cobrada por “dar atenção demais” a quem atendia. “Foi algo duro de ouvir e até mesmo de compreender. Mas subverti aquele momento. Comecei a entender que o que eu queria fazer não cabia no espaço de uma agência nem naquelas regras cercada de números. Eu queria trabalhar com o que fizesse diferença, ajudasse e transformasse pessoas. Todo o período enfrentando a doença da minha mãe também deixou isso bem claro”, explica.

Deu certo. Que o digam as mais de 120 clientes cativadas pela consultora em atendimentos presenciais e online. Ou melhor, mulheres transformadas e transformadoras espalhadas por São Paulo, Minas Gerais, estados do Sul e Nordeste do país.

cado no Instagram, há uma imagem de duas mãos femininas enlaçadas - ambas com unhas inconfundivelmente vermelhas. Um símbolo fotográfico da união entre filha e a mulher que a gerou; um dos últimos registros com Clarete, que faleceria pouco tempo depois por complicações da Esclerose Lateral Amiotrófica (ELA). O diagnóstico, aliás, chegou 15 dias após o casamento de Priscila.

Aos poucos, Clarete perdeu os movimentos do corpo, parou de falar e deglutir, passou a depender de uma UTI domiciliar. Ainda assim, resistiu às limitações enquanto pôde e se comunicava pelo olhar. Para isso, ela e a família contavam com plaquinhas com letras do alfabeto. Piscando, Clarete selecionava as necessárias e formava palavras. Foi assim que, certa vez, pediu por cílios postiços complementando uma maquiagem que a filha aplicava em seu rosto todos os sábados. “Mamãe tinha um negócio voltado a vestidos de noiva. Então sempre foi muito vaidosa, de bom gosto. Algo que ela não perdeu mesmo doente e acamada. Lembro de vê-la sorrindo quando usava batom e entendi, do jeito mais difícil, que aquilo era resistência. Era preservar a autoimagem, se agarrar à própria identidade”, analisa Priscila.

Essa percepção se transformou em um insight - e guiou uma carreira extraordinária.

“DO QUE VOCÊ PRECISA?”

Se vermelho é a cor da identidade de Priscila, qualquer pergunta relacionada à real necessidade de alguém poderia ser... seu lema. Era assim na atuação como gerente bancária; foi assim na vigília e no cuidado de Clarete; se repetiu ao sofrer picos de estresse, ansiedade e pânico no trabalho; se tornou uma necessidade urgente ao enfrentar - entre o fim de 2018 e o início de 2019 - o luto pela perda da mãe e um aborto espontâneo. “A gente só entende quem diz que ‘perdeu o chão’ quando lida com esses baques e se percebe sem saber como caminhar. Naquela época, inclusive, me vi presa entre dores pessoais e, também, profissionais. Todos os dias um pouco de brilho e vida ia embora dentro de mim. Eu precisava me salvar e continuar”, lembra.

E foi justamente num momento de extrema tensão que Priscila decidiu recomeçar.

A GUINADA

Eram 18h30 de um fim de expediente em que todo mundo queria a mesma coisa: voltar para casa. Priscila, especialmente, ainda se curava dos baques recentes. Os planos de descanso, porém, foram (quase) adiados pelas ordens de um superior. Sem metas batidas no banco, ninguém deixaria a agência. “Naquele dia, minha exaustão se misturou a uma revolta muito grande. Sem pensar duas vezes ignorei o que ouvi, bati meu ponto e saí. Não era ali que queria continuar, não era com aquela postura que me identificava e não era daquele jeito que





FINANÇAS

Está lá, na apresentação de Priscila Lélis no Instagram: “transformando mulheres em protagonistas da sua Independência Financeira”. E para atingir esses objetivos, a consultora criou um portfólio vasto de consultorias – todas encaixáveis aos perfis, aos anseios e às ambições das clientes.

Segundo Priscila, o trabalho nessa área acontece em ciclos de seis meses. Dentro deles é organizada uma agenda de encontros com frequências também variáveis e adaptáveis. É ao longo dessa jornada que tudo muda. “O nosso foco, na verdade, passa a ser um despertar de consciência e inteligência nas finanças. Para isso, começamos com um diagnóstico. Na primeira reunião, a gente revisita a primeira experiência da pessoa com dinheiro, entende como era a dinâmica da família com ele, como foi receber o primeiro salário, que hábitos foram desenvolvidos desde então”, explica.

A partir disso, um projeto de Saúde Financeira vai sendo desenvolvido com proposta de novo *mindset* em decisões de consumo, divisões de recursos, objetivos em curto, médio e longo prazo. A meta é uma aposentadoria tranquila? Então diagnósticos são feitos e uma estratégia é montada. Existe a vontade de fazer aplicações? O “Bê-A-Bá de Investimentos” pode ser o caminho. Renda Variável ou Renda Fixa? Um “scan” completo da Personalidade Financeira é o ideal. Algo mudou? Opal! Um Check-Up com nova rota tem espaço também.

Para atender tantas especificidades e montar quebra-cabeças com o melhor encaixe a cada pessoa e situação, Priscila limita a quantidade de clientes atendidas por mês: são no máximo dez.



realmente faria a diferença pras pessoas”, se recorda.

O resto é história. Com o mesmo tom de vermelho que usou pra pedir demissão e se libertar, Priscila lançou um perfil profissional no Instagram em agosto de 2019. Hoje, a página é uma enciclopédia virtual de guias sobre Planejamento Financeiro e Autoimagem. Tudo acompanhado por 5,6 mil pessoas no Brasil e no exterior. “Meu grande mote ao mergulhar nos estudos sobre Gestão Financeira foi entender como e por que pessoas com a mesmíssima renda tinham vidas tão diferentes – e como usando o planejamento seria possível respeitar identidades e necessidades distintas buscando um objetivo comum: Segurança Financeira. Meu foco, no entanto, foi no público feminino. Na verdade, em uma turma de 40 especialistas em formação no tema, fui a única a escolhê-las com exclusividade”, explica.

AGORA É QUE SÃO ELAS

Desde a adolescência, Priscila desenhava vestidos de noiva para o negócio da mãe. Ao mesmo tempo, aos 14 anos, começou a produzir e vender bijuterias de “porta em porta”. Pouco depois, abriu a primeira lojinha e ali atuou até ser aprovada no vestibular, em São João del-Rei, e passar a comercializá-las nos corredores da universidade. Com isso, colecionou aprendizados sobre vendas, claro, e o

famigerado “universo feminino”. O diferencial, nesta história, é que Priscila não se ateu ao clichê do termo. “Cintura fina”, “relacionamento estável”; “filhos”; “viagens”, “roupas”, “paz”, “tranquilidade” e “delicadeza” são – não necessariamente nessa ordem – temas-chave em qualquer análise mais superficial e generalista das mulheres como grupo. Como se identidades e até desejos pudessem ser rotulados e guardados na mesma prateleira, sem ocupar muito espaço.

Em vez de seguir essa cartilha, a hoje consultora foi além: ela preferiu fazer (muitos) questionamentos a si, a semelhantes, ao mundo e... ao mercado. Daí se apaixonar e escolher como plataforma de trabalho o Planejamento Financeiro. Daí, também, a congregação do tema Imagem Pessoal. Dessa junção veio o slogan que diz tudo: “aqui sua imagem MARCA, suas finanças PROSPERAM”.

DO GUARDA-ROUPA PARA O MUNDO

Da megalópole São Paulo para a interiorana e histórica São João del-Rei. Turismo? Não necessariamente. A empresária que desembarcou na cidade mineira queria... comprar roupas. E enquanto buscava “peças curinga”, levou a tiracolo uma companhia nada básica: sim, Priscila, sua consultora de Imagem Pessoal que, naquele momento, virou *personal shopper*. “Não se trata de tornar alguém bonita – algo que todas as mulheres são. Mas de descobrir o que a faz bela. É diferente”, explica.

De fato, não é difícil entender. Nessa dinâmica de trabalho, as consultorias acontecem semanalmente ao longo de um mês. Nesse período, Priscila descobre quem a pessoa do outro lado é, traça um perfil comportamental, questiona o que quer mostrar. O processo envolve até mesmo a busca por depoimentos de conhecidos, amigos, familiares, parceiros. “É o resgate de uma essência que se expande para o lado de fora. No fim, o que digo é: ‘tome posse dessa mulher que você é em todas as suas versões’”, acrescenta.

Ou seja: em todos os espaços em que transitar, nas mais diferentes situações em que se apresentar e com as mais variadas intenções ou metas que tiver, a imagem faz muita diferença – bem além da estética. “A proposta é que a cliente use o que quer usar de forma harmônica, condizente e equilibrada. Tudo isso sem errar nas escolhas, sem se privar do que gosta e sem forçar a barra. É liberdade e bem-estar pessoal”, destaca Priscila.

Resultado: um dossiê com indicações de calçados, roupas e até assessorios estratégicos para compor pelo menos, acredite, 50 looks – especialmente usando o que já se tem nos cabides. E mais: tudo isso culminando em “reposicionamento e valorização da imagem profissional”.



INCRÍVEIS

Cativar mais de uma centena de clientes e harmonizar áreas distintas (que se completam) traz, além de experiência, excelência e sucesso profissional, uma coleção de cases transformadores para a própria Priscila. “Cada pessoa que passa por aqui ou com quem me conecto online traz um aprendizado e uma descoberta nova pra mim. Sem ser demagoga, digo de todo coração que nos transformamos mutuamente. Elas, com orientação e norte na relação com o dinheiro e a própria imagem. Eu, com as histórias tocantes e inspiradoras que impactam a Priscila mulher, a Priscila esposa, a Priscila empreendedora e, mais recentemente, a Priscila mãe”, confessa.

Nas Finanças, uma cliente a procurou, desesperada, amargando uma dívida extensa e acumuladora de juros há 16 anos. Outra havia comprometido 100% da renda e já se encontrava numa situação tão delicada que qualquer pedido de empréstimo era negado. Ao fim de um semestre com consultorias, ambas contornaram os saldos negativos e, mais do que isso, se tornaram investidoras.

Já no “departamento” de Imagem Pessoal, Priscila conheceu mulheres tão desgastadas nas relações com a autoestima que se negavam a ter espelhos em casa. Houve, também, quem usasse apenas preto e branco ao se vestir. Não é preciso dizer que, nesses cases, reflexos voltaram a ter espaço, multico-

res “invadiram” closets e imagens se transformaram em marcas pessoais. Algo que passou a impactar tanto no mercado quanto, claro, na vida pessoal. “Em todos esses casos havia um componente emocional muito específico. Traumas, autoestima baixa, frieza protetiva. Nossas escolhas estão muito ligadas ao fator sentimental, a feridas, a visões de mundo também. Por isso toda conversa é humanizada”, frisa a consultora.

Mas se engana quem pensa que vulnerabilidades definem as clientes de Priscila. “Digo que atendo mulheres incríveis porque, embora nem sempre reconheçam isso em si mesmas, são elas quem estão dando passos corajosos em momentos difíceis. O primeiro deles ao procurar suporte e possibilidade de transformação”, analisa.

Tudo isso aconteceu em pouco mais de dois anos. De agosto de 2019 a maio de 2020, o principal produto para quem se conectava com @priscilalelis. consultoria era o Planejamento Finan-

TODAS AS (SUAS) CORES

Sem maquiagem e com luz natural, usando uma faixa neutra na cabeça e um avental sobre o tronco, Gisele olha para a câmera esperando o próximo movimento de Priscila. Com delicadeza e cuidado, ela coloca à frente da cliente um tecido perolado que pouco afeta a imagem de Gisele. A surpresa vem segundos depois, quando abaixo dele surge um roxo.

Instantaneamente, só pelo reflexo desse tom, o rosto da moça se ilumina – essa não é uma metáfora – e ela sorri espantada. Aquele segundo tecido revelou parte do contraste pessoal de Gisele, algo que se repetiu com o cinza num vídeo do processo publicado no Instagram. “O objetivo é justamente esse: entender num método comparativo como a pele de cada pessoa reage à exposição de cores. Nessa análise descobriremos contraste pessoal, temperatura da pele, subtom, intensidade, profundidade... Esse é o ponto de partida para a cartela de cores individual e, claro, para o elenco de variações, estampas, combinações que realçarão a beleza da cliente e terão melhor desempenho no visual”, ensina Priscila.





ceiro. Num dos ápices da Pandemia, o portfólio ganhou ainda mais força com a Imagem Pessoal. Surgiram, também, as parcerias para lives – e elas se tornaram palestras em auditórios repletos com o fim do isolamento social.

FAMÍLIA

Quando chegou aos 37 anos, em dezembro, Priscila não poderia ganhar um bolo de aniversário melhor. Afinal, no topo era possível ler “Diva desde 1985”. A foto em que ele aparece também tinha um fundo mais do que conveniente: brilhante e vermelho. A cor, se recorda a consultora, a acompanha desde a infância. “Instintivamente, minha mãe sempre me vestia nesse tom. Minha madrinha, a Glória, também estava sempre com roupas vermelhonas. Pra completar, desfilei em uma Escola de Samba lá de Perdões aos 6 anos e... adivinha a cor da minha fantasia”, sorri.

Narrativas como essa, na verdade, provam muito mais do que a relação de Priscila com a cor favorita. É, também, uma certificação do impacto da família em sua trajetória. O pai, Edison Alves Rodrigues, é um caminhoneiro obstinado, livre, contador de histórias e divertido. Dele, nota-se, a consultora herdou muito mais que o DNA. Por isso mesmo, ao mencioná-lo e falar da explosão de alegria que representa, ela enche os olhos de lágrimas.

Enquanto fala do irmão, Max Lelis, é o orgulho que transparece. “Nós nos parecemos demais, inclusive fisicamente. Já perguntaram se somos gêmeos, inclusive. Hoje ele vive no Pará e é a razão de muita saudade. Mas não reclamo. Digo que na mesma proporção sou grata por tê-lo como mano; que não existe distância pra nós e que estaremos sempre juntos”, confessa.

E por falar em amor, nesse quesito também reina Norberto Vieira – o “Gatinho”. Professor universitário apaixonado por *action figures*, são dele os olhares apaixonados de Priscila e sobre ele as frases melosas que parecem inspiradas em um início de relacionamento. Os dois, no entanto, são casados há 7 anos. Nesse tempo, protagonizaram causos cheios de *plot twists*. Todos compartilhados às gargalhadas na mesa de café e acompanhados pela carinha atenta e curiosa do filho, Heitor. Na data da entrevista, o pequenino havia vencido há pouco uma Pneumonia que o levou à internação. Ao se lembrar disso, Priscila chorou mais uma vez. “Mentiria se dissesse que o medo não me deu um tapinha nas costas. Foi terrível. Mas Gatinho e eu fizemos um trato: na frente do bebê, só demonstraríamos otimismo, força, amor. Agir assim foi remédio inclusive pra angústia de nós dois”, conta aliviada e sorrindo. Feliz com o cigarrete de queijo que come sem pressa, o menino sorri de volta.

Priscila, um dia, pode ser consultora em Resiliência e Plenitude.

Quer crescer junto?

Venha para o Sicoob.

Fazer parte do Sicoob é mais que contar com soluções financeiras completas e taxas mais justas para cuidar do seu dinheiro. É participar das decisões e dos resultados, promovendo o desenvolvimento de toda a comunidade por meio da cooperação.



Veja algumas vantagens:

Em vez de ser cliente, ser dono.



Ao entrar para uma cooperativa, você une forças com outros cooperados e passa a ser dono também.

Ter voz ativa e poder de decisão.



Quem coopera, além de toda autonomia e independência, passa a ter voto em cada decisão da cooperativa.

Participar dos resultados.



No Sicoob, você participa da distribuição dos resultados anuais da sua cooperativa.

Crescimento para todos.



Quando um cooperado cresce, ele leva junto a economia da sua comunidade.

Parceria muito mais próxima.



O Sicoob tem a 2ª maior rede de atendimento do Brasil, marcando presença das menores às maiores cidades.

Contribuir com o desenvolvimento local.



O cooperativismo investe seus recursos na própria região dos seus cooperados.

Pontos de Atendimento

Alfredo Vasconcelos

Av. Agostinho Bianchetti, 49 - Loja A
Centro - CEP: 36.272-000 - Tel.: (32) 3367-1580
E-Mail: alfredovasc@sicoobcredivertentes.com.br

Alto Rio Doce

Cel. José Gonçalves Moreira Couto, 118
Centro - CEP: 36.260-000 - Tel.: (32) 3345-1492
E-Mail: altordoce@sicoobcredivertentes.com.br

Barbacena

Av. Bias Fortes, 572
Centro - CEP: 36.200-068 - Tel.: (32) 3333-2899
E-Mail: barbacena@sicoobcredivertentes.com.br

Bias Fortes

Praça Dr. Antônio Pires, 29A
Centro - CEP: 36.230-000 - Tel.: (32) 9 9863-7932
E-Mail: barbacena@sicoobcredivertentes.com.br

Belo Horizonte

Rua Espírito Santo, 1.186
Centro - CEP: 30.160-033 - Tel.: (31) 3222-8667
E-Mail: belohorizonte@sicoobcredivertentes.com.br

Conceição da Barra de Minas

Praça Cônego João Batista Trindade, 148
Centro - CEP: 36.360-000 - Tel.: (32) 3375-1170
E-Mail: concbminas@sicoobcredivertentes.com.br

Conta Digital

Google Play - Apple Store
Tel.: (32) 9 9939-5642 (Campo das Vertentes)
Tel.: (31) 9 8437-3714 (BH e Região Metropolitana)
E-Mail: digital@sicoobcredivertentes.com.br

Coronel Xavier Chaves

Rua Padre Reis, 25
Centro - CEP: 36.330-000 - Tel.: (32) 3357-1301
E-Mail: cxchaves@sicoobcredivertentes.com.br

Desterro do Melo

Rua Padre Ernesto, 149
Centro - CEP: 36.230-000 - Tel.: (32) 9 9863-8312
E-Mail: altordoce@sicoobcredivertentes.com.br

Dores de Campos

Av. Governador Valadares, 187
Centro - CEP: 36.213-000 - Tel.: (32) 3353-1122
E-Mail: dorescampos@sicoobcredivertentes.com.br

Ibertioga

Avenida Bias Fortes, 198
Centro - CEP: 36.225-000 - Tel.: (32) 3347-1463
E-Mail: ibertioga@sicoobcredivertentes.com.br

Itutinga

Praça Santo Antônio de Pádua, 158 - Loja 3
Centro - CEP: 36.390-000 - Tel.: (35) 3825-1144
E-Mail: itutinga@sicoobcredivertentes.com.br

Madre de Deus de Minas

Rua Maestro José Gonçalves de Oliveira, 155
Centro - CEP: 37.305-000 - Tel.: (32) 3338-1142
E-Mail: madredminas@sicoobcredivertentes.com.br

Mercês de Água Limpa

Rua Joaquim Vivas da Mata, 174
Centro - CEP: 36.352-000 - Tel.: (32) 3376-8109
E-Mail: mercesalimpa@sicoobcredivertentes.com.br

Morro do Ferro

Praça Coronel José Machado, 250
Centro - CEP: 35.541-000 - Tel.: (37) 3332-6007
E-Mail: morroferro@sicoobcredivertentes.com.br

Nazareno

Rua Francisco Ribeiro de Carvalho, 178
Centro - CEP: 36.370-000 - Tel.: (35) 3842-1315
E-Mail: nazareno@sicoobcredivertentes.com.br

Piedade do Rio Grande

Avenida Sete de Setembro, 75
Centro - CEP: 36.227-000 - Tel.: (32) 3335-1411
E-Mail: piedadegrande@sicoobcredivertentes.com.br

Prados

Rua Djalma Pinheiro Chagas, 85
Centro - CEP: 36.320-000 - Tel.: (32) 3353-6398
E-Mail: prados@sicoobcredivertentes.com.br

Resende Costa

Rua Gonçalves Pinto, 135
Centro - CEP: 36.340-000 - Tel.: (32) 3354-1040
E-Mail: resendecosta@sicoobcredivertentes.com.br

Ritópolis

Rua Santa Rita, 111
Centro - CEP: 36.335-000 - Tel.: (32) 3356-1370
E-Mail: ritapolis@sicoobcredivertentes.com.br

Santa Rita de Ibitipoca (Caixas Eletrônicas)

Rua Joaquim Rabelo Fonseca, 380
Centro - (32) 9 9861-8999

Santana do Garambéu (Caixas Eletrônicas)

Praça Paiva Duque, 28
Centro - (32) 9 9926-0886

São João del-Rei

Avenida Tancredo Neves, 487
Centro - CEP: 36.300-001 - Tel.: (32) 3371-5313
E-Mail: saojdrei@sicoobcredivertentes.com.br

São João del-Rei (Caixas Eletrônicas)

Avenida Josué de Queiroz, 32
Pátio Matosinhos - (32) 9 9861-7925

São Tiago (Agência)

Rua Henrique Pereira, 121
Centro - CEP: 36.250-000 - Tel.: (32) 9 9984-9522
E-Mail: saotiago@sicoobcredivertentes.com.br

São Tiago (Sede)

Rua Carlos Pereira, 100
Centro - CEP: 36.350-000 - Tel.: (32) 3376-1386
E-Mail: credivertentes@sicoobcredivertentes.com.br

Senhora dos Remédios

Rua do Rosário, 49
Centro - CEP: 36.275-000 - Tel.: (32) 3343-1312
E-Mail: sremedios@sicoobcredivertentes.com.br



SICOOB
Credivertentes